

Łukaszewski, Wiesław

System społeczny i obraz życia społecznego jako regulatory aktywności

Acta Universitatis Nicolai Copernici. Socjologia Wychowania 4 (135), 3-23

1982

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Uniwersytet Wrocławski im. Bolesława Bieruta

Wiesław Łukaszewski

SYSTEM SPOŁECZNY I OBRAZ ŻYCIA SPOŁECZNEGO JAKO REGULATORY AKTYWNOŚCI *

Zarys treści. Znaczące cechy systemu społecznego. Naciski na identyfikację z systemem. Dwa tory oddziaływań w systemie. Niektóre oddziaływania bezpośrednie. Oddziaływania pośrednie systemu. Plany, działania i wyniki.

O systemie społecznym można mówić wtedy, gdy w grę wchodzi grupę ludzkie terytorialnie zamknięte (w sensie dosłownym lub symbolicznym) i zintegrowane wokół pewnych podzielanych wartości. Obecność ludzi w systemie społecznym jest warunkiem oczywistym, przeto nie będziemy się tym zajmować.

Co się tyczy czynników integracyjnych decydujących o istocie systemu społecznego, to stanowią go wspólne wartości, normy postępowania obowiązujące grupy i jednostki, np. normy moralne, prawne itp., różnego rodzaju reguły społeczne, np. reguły wytwarzania, reguły podziału, reguły dystrybucji narzędzi i informacji, reguły komunikacji, reguły sprawowania władzy etc., oraz zbiór różnego rodzaju strategii realizacji podzielanych wartości. Znaczącym elementem systemu społecznego — znacznie słabiej niż inne eksponowanym — jest repertuar wzmocnień — nagród i kar stosowanych w odniesieniu do jednostek czy całych grup.

Można zatem opisywać system społeczny odpowiadając na pytania:

- KTO go tworzy i jaki jest poziom złożoności systemu,
- CO i JAKIE — co jest wartością, jakim być, jaki ma być świat,
- JAK i KIEDY — w jaki sposób osiągać określone wartości,
- ZA CO — w imię jakich nagród i w imię uniknięcia jakich kar realizować w dany sposób określone wartości.

* Problemy przedstawione w niniejszym opracowaniu w szerokim zakresie przedstawiłem w pracy *Szanse rozwoju osobowości* (w druku). Wykorzystano tu także wiele danych zgromadzonych przez P. Pacewicza w jego pracy doktorskiej: *Modyfikacja, konserwatyzm, bierność społeczna*, Warszawa 1980.

ZNACZĄCE CECHY SYSTEMU SPOŁECZNEGO

Cechy znaczące systemu społecznego¹ rozpatrywać można z kilku względnie niezależnych punktów widzenia, np. temporalnego — uwzględniając trwałość systemu czy jego zdolność do przetrwania w czasie, z punktu widzenia sprawności wewnętrznej samego systemu, czy z punktu widzenia wpływu, jaki system wywiera lub zamierza wywierać na zachowania się jednostek. Tutaj przyjmujemy ten ostatni punkt widzenia.

STOSOWANE WZMOCNIENIA

Istotne znaczenie ma w tym aspekcie proporcja między wzmocnieniami pozytywnymi i negatywnymi aplikowanymi w systemie, szczególnie zaś liczba i surowość wzmocnień negatywnych. Fakty te są jednym z przejawów przyjmowanych w danym systemie założeń co do tzw. natury ludzkiej oraz wynikającej z tych założeń selektywności uwagi kierowanej na słabe lub mocne strony jednostek. Z selektywnym nastawieniem na wykrywanie słabych stron wiążą się raczej negatywne ustosunkowania do jednostek i przewaga wzmocnień negatywnych (kar). Uznaje się, że tzw. punitivność systemu, a więc gotowość do karania, liczba i surowość stosowanych kar może być uznana za wystarczająco rzetelną podstawę oceny systemu społecznego. Wraz z nasilaniem się punitivności w systemie zwiększa się prawdopodobieństwo bierności jednostek, atomizacji grup społecznych, prywatyzacji życia publicznego. Przejawom tym towarzyszy także najczęściej fasadowa akceptacja systemu. Jest to o tyle ważne, że przy braku rzeczywistej akceptacji karzącego efektywność kar jest zazwyczaj bardzo niska².

LICZBA BARIER I OGRANICZEŃ

Bariery i ograniczenia istniejące w ramach danego systemu różnicują w sposób jednostronny szanse wyboru określonych zachowań czy kierunków rozwoju jednostki. Dotyczy to w takim samym stopniu barier natury fizycznej, jak i barier psychologicznych — prawnych, moralnych, politycznych itp. Ograniczenia i bariery są istotnym elementem mechanizmu socjalizacji, a często manipulacji, a z drugiej strony są czynnikiem drastycznie ograniczającym rolę osobowości jako regulatora aktywności ludzkiej. W konsekwencji prowadzi to do zaniku motywacji wewnętrznej i do wyzbywania się odpowiedzialności za wyniki własnego postępowania³.

¹ Cechy te przedstawiam z pewnymi modyfikacjami za P. Pacewiczem, *Modyfikacja, konserwatyzm, bierność społeczna*, Warszawa 1980 (praca doktorska).

² Por. S. M i k a, *Skuteczność kar w wychowaniu*, Warszawa 1969.

³ Dowodzą tego liczne prace psychologów z kręgu tzw. teorii atrybucji. Por. np. E. E. J o n e s et al (eds), *Attribution, perceiving causes of behavior*, Morristown 1971.

WYRAZISTOŚĆ PRZEPISÓW ROLI

Poszczególne role społeczne mogą być w danym systemie opisywane w sposób mętny i ogólnikowy lub w sposób wyrazisty. Brak wyrazistości przepisów roli w systemie traktowane jest jako wskaźnik dezorganizacji systemu, rozchwiania hierarchii wartości i norm społecznych, co w konsekwencji skłania jednostki do preferowania koniunkturalnych strategii działania, do podejmowania działań okazjonalnych, zorganizowanych wokół celów osiągalnych w krótkiej perspektywie czasowej lub zorganizowanych przez wzmocnienia zewnętrzne. Z drugiej strony jeżeli wyrazistości towarzyszy nacisk na algorytmiczną dokładność i sztywność, wskazuje to na tendencje systemu do zamykania się przed innowacją.

WARUNKOWOŚĆ I BEZWARUNKOWOŚĆ AKCEPTACJI

Mowa tutaj o akceptacji jednostki w systemie, a nie o akceptacji jej poszczególnych zachowań. Jednostka może być w systemie akceptowana warunkowo, np. o ile spełniać będzie oczekiwania systemu. Podstawą takiej warunkowej akceptacji są jej zachowania oceniane pozytywnie w systemie. Z drugiej strony jednostka może być — jako osoba — akceptowana bezwarunkowo. Ten rodzaj akceptacji jest podstawą poczucia bezpieczeństwa, natomiast akceptacja warunkowo wywołuje — poza przelotnym konformizmem — poczucie zagrożenia. Systemy nastawione na wywoływanie poczucia zagrożenia koncentrują się nie na osobie i na szacunku osoby jako takiej, ale na wybranych kryterialnych przejawach jej aktywności i zdolne są do szanowania osoby za coś. W sposobie akceptacji wyraża się dominujące w danym systemie przekonanie na temat tzw. natury ludzkiej — ogólnie dobrej lub ogólnie złej, choć fragmentarycznie zdolnej do działań zasługujących na akceptację⁴. Przy okazji warto zauważyć, że o ile z punktu widzenia rozwoju jednostki niezbędna jest jej akceptacja bezwarunkowa, to zarazem niezbędne jest, aby system, w jakim żyje, był przez nią akceptowany warunkowo i zawsze tymczasowo⁵.

DYSTRYBUCJA INFORMACJI I STOPIEŃ JEJ ZAFALSZOWANIA

W każdym systemie społecznym funkcjonują określone reguły komunikacji, a wśród nich reguły opisujące dystrybucję informacji. W większości systemów społecznych przyjmuje się a priori regułę selekcjonowania informacji na takie, które nadają się do powszechnego użytku i takie, które mogą być dostępne tylko wybranym elementom danego systemu, np. elicie władzy w systemie. Regułę tę niekiedy przyjmuje się za dogmat lub pewnik nie wymagający sprawdzania, choć trudno byłoby

⁴ Por. E. Fromm, *Escape from freedom*, New York 1972, a także tegoż autora, *To have or to be*, New York 1973.

⁵ Por. W. Łukaszewski, *Szanse rozwoju osobowości* (w druku).

wskazać racje, jakie za tym stoją. W wielu systemach społecznych funkcjonuje równocześnie (a częściowo jest następstwem selektywnej dystrybucji informacji) cały splot mechanizmów deformacji komunikatów sprawiający, że w ograniczonym tylko stopniu reprezentują one zdarzenia, których dotyczą. Negatywne konsekwencje zarówno niedemokratycznej dystrybucji informacji jak i jej zafalszowania w systemach społecznych są powszechnie znane. Tendencję do nierównej dystrybucji i fałszowania komunikatów traktować można także jako wskaźnik spostrzeganego zagrożenia systemu. Im bardziej dany system spostrzega się jako zagrożony, tym bardziej nasila i selekcję, i fałszowanie komunikatów.

NIESTAŁOŚĆ REGUŁ DZIAŁANIA W SYSTEMIE

Idzie tutaj szczególnie o zakres dopuszczalnych (oraz formalnie niedopuszczalnych, ale faktycznie dopuszczanych) odstępstw od ogólnych reguł postępowania przyjętych w danym systemie, a także o płynność tych reguł w czasie czy też o opartą na niejasnych zasadach rezerwację niektórych reguł dla określonych grup ludzi. Niestalość reguł działania traktowana jest jako wskaźnik sprzeczności w systemie i wskaźnik jego dezorganizacji. Konsekwencją takich zjawisk jest uruchomienie mechanizmów korupcyjnych, preferencyjnych i koniunkturalnych, a także wywoływanie poczucia zagubienia i własnej nieadekwatności jednostki w systemie. Niestalość reguł działania dowodzi także występowania w danym systemie społecznym ukrytej hierarchii wartości realizowanych.

STOPIEŃ PROBLEMATYZACJI TREŚCI PRZEKAZYWANYCH W SYSTEMIE

W każdym systemie — jak wiadomo — dokonuje się przepływ informacji, wymagań zadań czy przepisów. Komunikaty funkcjonujące w systemie są także konceptualizacjami opisującymi sam system społeczny i opisującymi świat, w jakim ten system funkcjonuje. Treści te mogą przybierać różnorodne postaci formalne. Mogą to być treści niezmiernie ogólnikowe i niejasne, ale mogą być także precyzyjnie dopracowane (niezależnie od innych aspektów formalnych, takich jak konkretność treści czy jej ogólność, abstrakcyjność). Ogólnikowość treści funkcjonujących w systemie może być traktowana jako wskaźnik dezintegracji systemu i realizowania przezeń ukrytych interesów. Precyzacja treści przy ich charakterze konkretnym może być traktowana jako wskaźnik zamkniętości systemu i jego sztywności. W systemach otwartych na modyfikacje i innowacje należy oczekiwać przepływu treści o wysokim stopniu problematyzacji i jednocześnie wysokim poziomie ogólności.

NIESTAŁOŚĆ SYSTEMU W CZASIE

Każdy system społeczny jest dynamiczny w czasie. Dynamika ta może z jednej strony wyrażać się jako kierunkowe przekształcenia wynikające z otwartości systemu, ale może się też wyrażać fluktuacjami pewnych

zjawisk, które występują naprzemiennie z różnym nasileniem. Tak więc przejawem modyfikacji systemu może być względnie trwały wzrost demokratyzacji, a przejawem fluktuacji to ograniczanie swobód jednostkowych, to liberalizacja tych ograniczeń — na zasadach trudno uchwytnych i trudno przewidywalnych

Opisane powyżej cechy systemu społecznego są także traktowane jako kategorie kryterialne dla wyróżniania systemów trojakiemu rodzaju: 1) systemów zdezorganizowanych lub zdeintegrowanych; 2) systemów zamkniętych i ze względu na swoją strukturę mało podatnych na wpływy i modyfikacje, a więc systemów sztywnych i dogmatycznych oraz 3) systemów otwartych, zawierających w sobie mechanizmy ułatwiające asymilację nowych wartości i reguł, podatnych na modyfikację i optymalizację. Systemy te — jak sądzą niektórzy — kształtują odmienne wzory zachowania się ludzi ⁶.

NACISKI NA IDENTYFIKACJĘ Z SYSTEMEM

Poszczególne cechy systemu społecznego, a także system jako całość, mogą być przedmiotem akceptacji ze strony jednostek. Co więcej, systemy dysponują siłami zmierzającymi do wywierania presji na stosunek jednostki do systemu. Rzecz prosta nie jest to możliwe w jednakowym stopniu w każdym systemie. Systemy zdezorganizowane, jakkolwiek wywierają silną presję na akceptację, nie są dość silne na to, aby ją uzyskać. Systemy zamknięte wywierają zazwyczaj najsilniejszą i najbardziej zarazem efektywną presję, bowiem przejawy nieakceptacji zwykły traktować jako akt wrogości skierowanej przeciw sobie i ostro je piętnować. Systemy otwarte zakładają możliwość nieakceptacji, a co więcej traktują ją jako siłę napędową zmian optymalizujących funkcjonowanie systemu.

Nacisk na akceptację i identyfikację z systemem przejawia się w trzech warstwach:

— jako nacisk na identyfikację ze zbiorem deklarowanych w systemie wartości,

— jako nacisk na identyfikację z systemem reguł preferowanych w danym systemie,

— jako nacisk na identyfikację z systemem oferowanych wzmocnień.

Największe znaczenie należałoby przywiązywać do warstwy trzeciej. System wzmocnień — jak wiadomo — jest odbiciem rzeczywistego zbioru wartości realizowanych w danym systemie społecznym. Krótko mówiąc, to wzmocnienia opisują rzeczywiste w danym układzie społecznym standardy zachowania się jednostek.

Zauważmy tutaj złożoność mechanizmu oddziaływania przez wzmoc-

⁶ Por. P. Pacewicz, op. cit.

nienia w systemie społecznym. Z jednej bowiem strony wzmocnienia są instrumentem socjalizacji jednostki, jako narzędzia wzmagania identyfikacji z wartościami i regułami systemu. Z drugiej jednak strony wzmocnienia mają być przedmiotem identyfikacji w tym sensie, że jednostki mają uznawać je za słuszne, niezbędne itp. W systemie społecznym, w którym istnieje zgodność między wartościami deklarowanymi i realizowanymi, jest to zabieg zmierzający do optymalizacji procesu socjalizacji. W systemach społecznych o wartościach dwoistych jest to zabieg zmierzający w swej istocie do podtrzymania tej dwoistości. Z pomocą wzmocnień system uczy jednostkę deklarować zgodność z wartościami oficjalnymi, z drugiej zaś uczy ją realizować wartości faktyczne w danym systemie.

DWA TORY ODDZIAŁYWAŃ W SYSTEMIE

Zapewne istnieje możliwość — przynajmniej teoretyczna — analizowania wpływu, jaki wywierają jednostki na kształt systemu. Nie ulega jednak wątpliwości, że zakres wpływu jednostek na system jest nieporównanie mniejszy niż zakres wpływu systemu na postępowanie jednostek. Tutaj zajmiemy się przeto oddziaływaniami systemu zmierzającymi (z założenia lub bez takiego założenia) do kształtowania określonych wzorów zachowania się ludzi.

Systemy społeczne oddziałują na ludzi dwiema drogami, które nie zawsze pozostają z sobą w jakimkolwiek związku. Pierwszą drogę stanowią oddziaływania bezpośrednie w tym sensie, że poprzez tworzenie określonych warunków bezpośrednio modyfikują zachowania. Są to oddziaływania efektywne niezależnie od tego, czy jednostki im poddane są tego świadome czy nie, ani też niezależnie od tego, czy oprócz zachowań ludzi zmienia się także treść ich świadomości.

Drogą drugą są oddziaływania pośrednie na zachowanie się. Pośrednie w tym sensie, że zakładają wpierw zmiany w treści ludzkiej świadomości, a dopiero w dalszej konsekwencji także zmiany w ludzkim zachowaniu się. Oddziaływania te — rzecz prosta — skierowane są bezpośrednio na jednostkę, ale nie bezpośrednio na jej manifestowaną aktywność.

Ujawnia się tutaj pewien paradoks. O ile bowiem oddziaływania bezpośrednie nie opierają się na wyrażonym *explicite* zamiarze wpływania na sposób postępowania jednostki, to w rzeczywistości czynią to z wielkim powodzeniem, a ich sens socjalizacyjny czy manipulacyjny jest dość oczywisty. Oddziaływania pośrednie *explicite* zakładają jako cel przeobrażenia w sposobie postępowania człowieka, choć ich wartość socjalizacyjna wydaje się dość często problematyczna.

Poniżej przedstawiono niektóre formy oddziaływań bezpośrednich

i pośrednich oraz ukazano efekty do jakich muszą prowadzić lub zazwyczaj prowadzą takie oddziaływania. W przypadku oddziaływań bezpośrednich opisujemy najczęściej efekty konieczne, w przypadku pośrednich wysoce prawdopodobne.

NIEKTÓRE ODDZIAŁYWANIA BEZPOŚREDNIE

Bezpośrednie oddziaływania systemów społecznych na postępowanie jednostek zilustrujemy czterema przykładami. Rzecz prosta, przykładów innych niż opisane sytuacje można by dostarczyć wiele, idzie jednak nam raczej o to, aby pokazać mechanizmy oddziaływania niż o to, aby wszechstronnie rozważyć całą ich różnorodność.

ODDZIAŁYWANIE POPRZEC DEFICYT

Od czasu, gdy J. Locke przedstawił słynne i do dziś aktualne prawa rynku — ustalające relacje między popytem, podażą i ceną — wiadomo, że manipulując (celowo czy przypadkowo, z wyboru lub z konieczności) deficytem lub nadmiarem pewnych dóbr, manipulować można wartością tych dóbr wyrażaną ceną, nakładem pracy inwestowanej w zdobycie określonego dobra itp. Rzecz w tym, że prawa te dotyczą nie tylko dóbr konsumpcyjnych, ale wszystkich stanów rzeczy będących dla ludzi wartościami. Co więcej, manipulując deficytem czy nadmiarem, modyfikuje się nie tylko cenę, ale manipuluje się także określonymi zachowaniami ludzi. Rozpatrzmy to na przykładzie deficytu.

Najbardziej znanym, bo najłatwiej obserwowalnym, efektem deficytu jakiegoś dobra stanowiącego dla ludzi wartość jest wzrost subiektywnej oceny tego dobra. Jeżeli nasila się brak dobra stanowiącego wartość, to dobro to zyskuje na wartości tym bardziej, im większy jest jego niedomiar. Można powiedzieć, że pierwszym efektem wprowadzenia deficytu jest podwyższenie wartości tego, co już wartością było i — niekiedy — nadanie wartości temu, co do tej pory było względnie neutralne. Reguła ta, mająca wszelkie znamiona prawdy obiegowej, dotyczy w takim samym stopniu dóbr konsumpcyjnych, materialnych, co dóbr duchowych, np. informacji. Efektem występującym jednocześnie jest blokada zaspokojenia potrzeb. Zauważmy istniejący tu paradoks. Tworząc deficyt jakiegoś dobra, blokuje się możliwość zaspokojenia potrzeb, a z drugiej strony zwiększa się wartość dóbr zaspokajających dane potrzeby (czyli wzmagają się nasilenie potrzeb).

Konieczną konsekwencją takiego stanu rzeczy jest uruchomienie mechanizmów rywalizacji przejawiających się tym ostrzej, im bardziej dotkliwy jest deficyt. Początkowo rywalizacja przyjmuje społecznie akceptowane reguły wyścigu. Tworzą się grupy, wewnątrz których obowiązują reguły pomocy wzajemnej (np. grupy rodzinne, sąsiedzkie itp.),

a same grupy ostro rywalizują z innymi grupami. W warunkach bardzo rozległego i skrajnego deficytu dóbr stanowiących wartość grupy te muszą się rozpaść — rywalizują wtedy jednostki między sobą nie bacząc na powiązania wewnątrzgrupowe. W skrajnej postaci rywalizacja polega na realizowaniu osobistego interesu i własnych potrzeb nie tylko kosztem obcych, ale także kosztem ludzi najbliższych, własnej rodziny czy własnych dzieci. Hierarchia wartości sprowadzona zostaje do jednej tylko — MIEĆ DLA SIEBIE. Konsekwencją jest całkowita obojętność na los innych ludzi⁷.

Zauważmy, że rywalizacja dotyczy nie tylko dóbr, choć w tym aspekcie przejawia się najwyraźniej. Dotyczy także informacji o obecności dóbr, wedle zasady, że im mniej osób wie, gdzie dane dobro się znajduje, tym większe szanse zaspokojenia własnych potrzeb u tych, którzy tę informację posiadają.

Z powyższego wynika, że jednym z koniecznych następstw deficytu wszelkich dóbr stanowiących wartość jest dehumanizacja przybierająca tym ostrzejsze formy, im bardziej dotkliwy jest deficyt i im bardziej zagrożone są szanse przetrwania jednostki jako organizmu i jako osobowości.

Deficyt dóbr stanowiących wartość dla ludzi wywołuje także inne konsekwencje w zachowaniu społecznym jednostek. Są to także konsekwencje konieczne. Jedną z nich jest gromadzenie dóbr, spełniające w swej istocie dwie funkcje. Po pierwsze, gromadzenie jest sposobem zabezpieczenia możliwości zaspokojenia potrzeb potencjalnie zagrożonych i to zabezpieczenia w jakiejś perspektywie czasowej. Po drugie, gromadzenie deficytu dóbr jest sposobem uniezależnienia się od innych ludzi czy od systemu (czemu system zapewne będzie przeciwdziałał), a więc jest sposobem uzyskania w systemie wyjątkowej pozycji i w konsekwencji pozyskania przewagi nad innymi i pozyskania sposobu uzależniania innych od siebie. O ile jednostka zdoła zgromadzić większą ilość deficytowego dobra stanowiącego wartość, to poprzez odpowiednią jego dystrybucję, np. przez spekulację⁸, może stopniowo uzależniać innych od siebie i to tym łatwiej, im większy jest deficyt i im więcej dóbr zgromadziła.

Inną konsekwencją deficytu dóbr stanowiących wartość jest uruchamianie się systemu protekcyjnego i to w podwójnym tego słowa znaczeniu. Z jednej bowiem strony rozdając dobra zyskuje się poparcie, z drugiej zaś — udzielając poparcia pozyskuje się deficytowe dobra. Jeżeli jest

⁷ Przejawy skrajnej postaci deficytu i wynikającej z tego dehumanizacji opisał znakomicie C. M. Turbull, *Ikowie, ludzie gór*, Warszawa 1980.

⁸ Zapewne nie jest przypadkiem, że deficyt zawsze uruchamia mechanizmy spekulacyjne.

tak, że głównym (a tym bardziej gdy jedynym) dysponentem dóbr jest elita władzy w danym systemie społecznym, to — jak wynika z powyższego — deficyt może być doskonałym narzędziem podtrzymywania i utrwalania władzy w danym systemie. Dysponując deficytowymi dobrami elita władzy w systemie dysponuje także w znacznym stopniu lojalnością jednostek.

Dalszą konsekwencją takiego stanu rzeczy jest uruchomienie się tendencji do zbliżania się do władzy. I w tym sensie, że pojawiają się tendencje do pozyskiwania władzy, a także w tym sensie, że nasilają się tendencje do schlebienia władzy czy aspirowania do kręgu ludzi bliskich osobom stanowiącym elitę władzy w systemie.

Zauważmy, że deficyt dóbr stanowiących wartość jest dla władzy danego systemu społecznego okolicznością podwójnie korzystną. Jest bowiem — po pierwsze — narzędziem zwiększania i utrwalania władzy, a to dzięki wymuszaniu lojalności w zamian za dobra. Po drugie, jest czynnikiem zwiększającym prawdopodobieństwo gromadzenia dóbr przez elitę władzy (niejako na własne, a nie systemu, konto), co jest dość łatwe wobec nieograniczonego dostępu elity władzy do dóbr i wobec możliwości dystrybucji tych dóbr.

Mechanizmy powyżej opisane występują w jakimś stopniu także wtedy, gdy w danym systemie społecznym nie występuje ostro problem deficytu podstawowych wartości. Są one jednak pod każdym względem słabsze i mniej efektywne. W warunkach dostatku gromadzenie traci swoje funkcje społeczne, a dystrybucja dóbr przestaje być efektywnym narzędziem wymuszania lojalności dla elity władzy.

Tak więc deficyt dóbr stanowiących dla członków danej grupy społecznej wartości bezpośrednio wywołuje rywalizację o dobra, a pośrednio także rywalizację o władzę w systemie lub — częściej — rywalizację o względy władzy. Tam, gdzie elita władzy w systemie jest monopolistą dóbr, deficyt pośrednio powoduje także umacnianie się władzy w systemie i tendencje do bogacenia się (w szerokim tego słowa znaczeniu) osób stanowiących elitę władzy.

W warunkach, gdy deficyt osiąga poziom zagrażający biologicznej czy psychologicznej egzystencji jednostek, walka o byt przybiera wszelkie znamiona rywalizacji anarchicznej.

Konsekwencje opisane powyżej są w takim samym stopniu konsekwencjami społecznymi (czy ekonomicznymi), jak i psychologicznymi. Poza opisanymi wskazać można także na inne konsekwencje psychologiczne — takie jak koncentracja na interesach małej grupy (familiarizm), jak koncentracja na JA, jak wzrost antyspołecznych zachowań (np. agresji) z jednej strony, a z drugiej zachowań oportunistycznych.

Opisane mechanizmy występują w grupach społecznych o różnym

stopniu złożoności. Są równie prawdopodobne w rodzinie, jak w szkole, organizacji politycznej czy wreszcie w społeczeństwie jako całości. W miarę wzrostu złożoności grupy społecznej nabierają jednak coraz większej wyrazistości. Tak więc, w skali społeczeństwa konsekwencje deficytu są bez wątpienia bardziej nasilone niż np. w skali rodziny.

ODDZIAŁYWANIE POPRZEZ NIERÓWNOŚĆ SPOŁECZNA

Przejawy nierówności społecznej przybierają różne formy i różne nasilenie. Nierówność dotyczyć może bowiem praw i przywilejów, obowiązków i zadań, zakresu wpływu i władzy, ale także dostępu do dóbr i informacji, dostępu do oświaty, do narzędzi itp.

Szczególne znaczenie wydają się mieć: nierówność wobec prawa — wyrażająca się obecnością w grupach społecznych osób czy elit uprzywilejowanych w sposób względnie legalny oraz nierówność w dostępie do dóbr wszelkiego rodzaju — oznaczająca istnienie w grupach społecznych czy to jednostek, czy elit w tym względzie uprzywilejowanych.

Nierówność społeczna (czegokolwiek by dotyczyła) ma to do siebie, że zwiększa prawdopodobieństwo dalszej nierówności. Jest procesem akcelerującym. Dzieje się tak w wyniku uruchomienia przez nierówność kilku co najmniej mechanizmów społecznych.

Pierwszym jest nacisk na identyfikację jednostki z osobami czy grupami uprzywilejowanymi oraz towarzyszące temu tendencje do awansu społecznego i pozyskiwania większych przywilejów. W praktyce społecznej oznacza to najczęściej schlebianie uprzywilejowanej elicie po to, aby pozyskać część splendoru i przywilejów teraz lub w jakiejś perspektywie czasowej. Innymi słowy, nierówność uruchamia tendencje do lojalności wobec uprzywilejowanych elit i tendencje do identyfikowania się z interesami elity w systemie. Tendencje takie wzmacniają elitę, uprawomocniają pozyskiwanie dalszych przez nią przywilejów i zwiększają nierówność. Szczególnym przejawem tych mechanizmów jest z jednej strony poparcie dla partii rządzącej w danym społeczeństwie, a z drugiej tzw. prawa partii rządzącej.

Sama identyfikacja z elitami nie zawsze musi pociągać rozległe skutki społeczne. Znacznie efektywniejszy pod tym względem jest mechanizm stanowiący produkt nierówności, a zarazem podtrzymujący i wzmagający nierówności społeczne. Mowa jest o powstawaniu w danym systemie społecznym układów hierarchicznych, w których przywileje jednostki uzależnione są od jej usytuowania w hierarchii. Skrajnym przejawem omawianego zjawiska jest hierarchiczna „konstrukcja” samego systemu społecznego.

W większości układów hierarchicznych przyrost przywilejów jest nieproporcjonalnie większy wraz z przemieszczaniem się w górę hierarchii.

W praktyce oznacza to np., że awans z najniższej pozycji na pozycję kolejną przynosi przywileje powiedzmy dziesięciokrotnie mniejsze niż przesunięcie się z przedostatniej na najwyższą pozycję w danej hierarchii. Warto przy okazji zauważyć, że układy hierarchiczne powstają zwykle wokół jakiejś wartości, opierając się na jakimś wyjściowym kryterium, natomiast przywileje związane z umiejscowieniem w hierarchii bynajmniej nie są prostym następstwem spełniania danego kryterium. Tak np. hierarchia może powstać jako wynik różnic w stanie posiadania, ale w konsekwencji przynosi np. prawa i przywileje polityczne. Konsekwencja taka nie pozostaje w żadnym bezpośrednim związku z kryterium, podobnie jak nie ma żadnego związku między statusem wykształcenia a dysponowaniem prawami wyborczymi, choć nadal w niektórych krajach prawo wybierania parlamentu mają jedynie osoby o określonym statusie wykształcenia.

Hierarchie wynikające z nierówności mogą być rozpatrywane jako pewien układ stabilny (jako struktura), ale można też spojrzeć na nie jako na proces. Zauważmy bowiem, że raz powstała hierarchia zaczyna funkcjonować jako względnie autonomiczny układ społeczny i zaczyna rządzić się swoimi prawami. Wskażmy na te mechanizmy i na te prawa. Jest ich kilka.

Po pierwsze, w każdej hierarchii sensu stricto funkcjonuje sankcjonowany mechanizm zależności osób zajmujących niższe pozycje od osób zajmujących pozycje wyższe. Jest to znana tendencja do centralizmu sprawiająca, że osoby zajmujące najwyższe pozycje w hierarchii dysponują zarazem największą władzą.

Po drugie, w każdej hierarchii kształtuje się i jest sankcjonowany transmisyjny tryb komunikacji — czyli przekazywanie informacji sztafetą przez kolejne szczeble⁹. Reguła ta naruszana jest tylko w jedną niejako stronę — wtedy, gdy elita władzy w hierarchii ma coś do powiedzenia wszystkim, prawie nigdy natomiast odwrotnie.

Po trzecie, hierarchia jest mechanizmem „tłoczenia w górę” i to mechanizmem, dzięki któremu ludzie zachować mogą złudzenia, że aspirowanie do wyższych pozycji w hierarchii jest aktem ich wyboru. „Tłoczenie w górę” jest tym bardziej efektywne, im bardziej jednostka identyfikuje się z hierarchią, to jest im bardziej zabiega o awans oraz im bardziej akceptuje układ hierarchiczny, w jakim pozostaje¹⁰. Z kolei, im silniejsza jest akceptacja systemu hierarchicznego i silniejsza z nim identyfikacja, tym gwałtowniej postępuje proces depersonalizacji. Status osoby zastąpiony bywa tutaj przez status przynależności i status pozycji.

⁹ Jest to jeden z łatwo uchwytnych mechanizmów deformacji komunikatów, wszechstronnie badany w pracach psychologów społecznych. Por. T. M. Newcomb et al., *Psychologia społeczna*, Warszawa 1970.

¹⁰ Zabieganie o awans jest także wyrazem akceptacji systemu.

Personalna perspektywa jednostki zastąpiona zostaje przez perspektywę członka danej hierarchii, organizacji itp.¹¹

Można zatem powiedzieć, że hierarchia — gdy tylko zostaje zaakceptowana i gdy następuje identyfikacja z wartościami przez nią reprezentowanymi, staje się mechanizmem depersonalizacji i dezindywidualizacji osób. Zjawiskiem powszechnym staje się anonimowa „milcząca większość”. Tezę tę można uogólnić na każdą nierówność.

Po czwarte, hierarchia jako proces jest także mechanizmem legalizacji wzrastających przywilejów dla jej górnej elity. Osoby zajmujące najwyższe szczeble w hierarchii nie tylko korzystają z przywilejów nadawanych im przez reguły hierarchiczne, ale zazwyczaj są ponadto zainteresowane dalszym różnicowaniem szczebli hierarchicznych. W praktyce społecznej oznacza to tendencje do ustanawiania coraz to wyższych (choć niezmiennie najwyższych) pozycji dla siebie samych (np. *generalissimus*), co zapewnia także awanse osobom zajmującym pozycje nieco niższe.

Elity w układach hierarchicznych zainteresowane są także i tym, aby zajmować wysokie pozycje w wielu różnych hierarchiach i stopniowo kumulować przywileje wynikające z reguł przyjmowanych w różnych hierarchiach. Zauważmy, że gdy zajmuje się wysoką pozycję w jednej hierarchii, zwiększa się prawdopodobieństwo uzyskania wysokiej pozycji i w innej.

Co więcej elity hierarchiczne dążą do uzurpowania sobie prawa legalizacji przywilejów pozyskanych nielegalnie czy podstępnie oraz uzurpowania sobie prawa dyktowania nowych praw zapewniających im rosnące przywileje. Jeżeli zajmowanie wysokiej pozycji w jakiejś hierarchii nie jest limitowane np. czasowo, proces ten może przybierać patologiczne niemal rozmiary.

Po piąte wreszcie, hierarchia jest mechanizmem nadawania jednostce wartości. Miarą tej wartości staje się bowiem położenie w hierarchii. Oznacza to, że naturalny proces podtrzymywania własnej wartości musi się sprowadzać do zabiegów o obronę zajmowanej pozycji w hierarchii lub zabiegów o podwyższenie pozycji. Nasila to — szczególnie w elitach władzy — tendencje do legalizacji swojej pozycji jako trwałej¹². Z drugiej strony, jeżeli wartość własną można zwiększyć przez awans, a możliwości awansu zablokowane są przez obecność np. dotychczasowej elity władzy, należy oczekiwać tworzenia się grup nacisku zmierzających do wyeliminowania elity i zajęcia jej miejsca. Grupy te rekrutować się będą zazwyczaj z osób zajmujących wysokie, ale nie najwyższe pozycje w hie-

¹¹ Stanem przejściowym jest próba godzenia (koegzystencji) dwu perspektyw — personalnej i hierarchicznej. Prowadzi to do zjawiska nazywanego dwójmyśleniem. Por. G. O r w e l l, *Nineteen eighty-four*, New York 1970.

¹² Elity dożywotnie, dziedziczne i dziś nie należą bynajmniej do rzadkości.

rarchii. Eliminacja dotychczasowej elity nie oznacza bynajmniej tendencji do ograniczania praw jej przysługującej. Tym samym grupy nacisku musiałyby zmierzać do ograniczania własnych potencjalnych praw na przyszłość. Dążą raczej do osiągnięcia miejsca w elicie poprzez wyeliminowanie innych. Jeżeli to się udaje (np. zamachy stanu), wtedy osoby zajmujące do tej pory wysokie miejsce w hierarchii nagle znajdują się poza nią lub na jej marginesie.

Nierówność społeczna staje się z jednej strony mechanizmem depersonalizacji, z drugiej zaś mechanizmem walki o władzę, z tym jednak, że zapewniającym elicie władzy większą niż innym ludziom możliwość legalizacji swojej wysokiej pozycji i jej utrwalenia — środkami natury prawnej, quasi-prawnej, czy po prostu przemocą.

ODDZIAŁYWANIE POPRZEZ KONTROLĘ NAD JEDNOSTKĄ

Systemy społeczne w ramach zabiegów socjalizacyjnych uciekają się także do stosowania różnorodnych form kontroli nad zachowaniami jednostki. Dokładniej rzecz biorąc, kontrola dotyczy pierwotnie przede wszystkim zgodności zachowań jednostkowych z realizowanymi (i wzmacnianymi) w systemie wartościami i standardami.

Nasilenie i sposób kontroli odzwierciedlają przede wszystkim stopień ufności, jaki dany system pokłada w jednostkach. Istnieją w tym zakresie pewne prawidłowości. Im bardziej np. system spostrzega siebie jako zagrożony, tym intensywniejszą kontrolę nad zachowaniami jednostek podejmuje. Z drugiej strony, kontrola jest tym bardziej nasiloną w systemie, im bardziej elita władzy w systemie nie ufa członkom danej grupy społecznej i jednocześnie zakłada, że ludzie ze swej natury są a priori niełojalni i że lojalność powinna być niejako wymuszana. Za takim stanowiskiem kryją się najczęściej obawy elity władzy systemu co do trwałości własnej pozycji. Tak więc, własna słabość elity władzy z jednej strony, a z drugiej przyjmowana postawa nieufności rodzi kontrolę, natomiast kontrola — jak zobaczymy — wzmagą także nieufność do kontrolowanych.

Zabiegi kontrolne przybierają różnorodną postać — od kontroli przez współdziałanie i współobecność, a więc kontroli okazjonalnej i zazwyczaj jawnej, poprzez kontrolę prowadzoną z ukrycia aż do inwigilacji włącznie. Obejmują także różne obszary ludzkiej aktywności — od sfery działań publicznych, a więc poddanych niejako kontroli, poprzez sferę życia prywatnego aż do sfery ludzkiej intymności.

Konieczne są obecnie pewne rozróżnienia. Odróżniać bowiem należy kontrolę jako narzędzia przewidywania i korygowania działań systemu od kontroli jako narzędzia korygowania działań jednostek (np. przez wymuszanie lojalności). Odróżnić trzeba także kontrolę od nadkontroli opar-

tej na nieufności. Wreszcie należy odróżniać kontrolę podejmowaną w imię interesów jednostki¹³ od kontroli, której funkcją jest gromadzenie danych nadających się do wykorzystania przeciw jednostce.

O ile więc kontrola w danym systemie społecznym obejmuje tylko sferę publiczną ludzkich zachowań, jest instrumentem przewidywania i korygowania działań własnych systemu, jeżeli służy maksymalizowaniu dobra ludzi (także jednostek ludzkich), rzecz może być rozpatrywana z punktu widzenia kategorii interesu społecznego. Gdy jednak kontrola w danym systemie wkracza w sferę prywatności i intymności ludzkiej, gdy jest narzędziem wymuszania określonych form aktywności (np. wymuszania lojalności systemowi) i gdy w swej istocie skierowana jest — potencjalnie czy faktycznie — przeciw jednostkom, wtedy nie daje się jej zasadnie interpretować w kategoriach interesu społecznego. Powiadamy wtedy o nadkontroli.

Nadkontrola jest bowiem taką szczególną wersją kontroli społecznej, która wywołuje — niekiedy wręcz intencjonalnie — w ludziach poczucie zagrożenia. W konsekwencji powoduje wzrost czujności i kształtowanie się podwójnego programowania zachowań — jedne programy stosowne na użytek sytuacji podlegającej kontroli, inne na użytek sytuacji poza kontrolą systemu. Efekty te występują ze szczególną ostrością wtedy, gdy w następstwie kontroli stosowane są określone — najczęściej negatywne — sankcje.

Nadkontrola zwiększa prawdopodobieństwo uczenia się różnorodnych technik unikania lub neutralizowania kontroli ze strony systemu. Wydaje się nawet, że im bardziej nasilona jest kontrola, tym bardziej powszechne i tym bardziej efektywne zarazem są wszelkiego rodzaju techniki i tricki unikania, co wzmaga nieufność, jaką system już i tak darzy jednostki, a w dalszej konsekwencji wzmaga kontrolę. Mamy więc — jak widać — do czynienia z błędnym kołem: nieufność rodzi kontrolę — kontrola uruchamia unikanie — unikanie wzmaga nieufność — nieufność kontrolę itp. Wynika z tego, że mechanizmy nadkontroli w danym systemie społecznym raz uruchomione mają wszelkie cechy mechanizmu akcelującego i samopodtrzymującego się.

Nadkontrola jest czynnikiem pobudzającym szczególnego rodzaju postawę ludzką, którą najtrafniej nazwać by można postawą konspiratora. Jest to efekt dwustronnego oddziaływania na siebie kontrolujących i kontrolowanych. Unikanie kontroli prowadzi np. do zamykania się kręgów społecznych, do izolowania się małych grup, do poszerzania barier między sobą (czy małą grupą i innymi). Tendencje do izolacji małych grup wzmagają nieufność władzy systemu („co oni znów takiego knują?”). Ta

¹³ Przykładem takiej kontroli jest obserwacja zachowań dzieci nieświadomych różnych zagrożeń, aby uchronić je przed niebezpieczeństwem.

właśnie izolacja — stanowiąca sposób obrony przed nadkontrolą spostrzegana jest i traktowana w systemie jako konspiracja. Taki sposób myślenia o sobie samych zaczyna się z wolna przejmować także jednostki¹⁴.

Co więcej, zewnętrzna kontrola w znacznym stopniu osłabia samokontrolę i jej funkcje regulacyjne. Dzieje się tak nawet wtedy, gdy człowiek podejmuje działania w imię wyznawanych przez siebie wartości — i wtedy bardziej skoncentrowany jest na przejawach kontroli zewnętrznej (jeżeli taka występuje) niż na potrzebie samokontroli. Zachowania się kontrolerów stają się dla niego ważniejszymi wskaźnikami „poprawności” własnych zachowań niż zgodność zachowania z własnymi standardami. Słowem, im bardziej nasilona jest kontrola zewnętrzna, tym mniejsze znaczenie ma samokontrola (poza tą jej „częścią”, która skierowana jest na unikanie kontroli).

Z powyższego wynika zatem, że nadkontrola jest mechanizmem uzależniania ludzi od systemu, mechanizmem depersonalizacji i petryfikacji personalnych wartości¹⁵. Dzieje się tak niezależnie od stopnia lojalności wobec systemu, a zależnie od nasilenia kontroli. Jednostki popierające dany system i zwalczające go — skutkiem nadkontroli — są w taki sam sposób i w takim samym stopniu od niego uzależnione. W klinicznej postaci widać to doskonale w systemach totalitarnych.

Paradoksalnym efektem nadkontroli — także ukazującym uzależnienie od systemu — jest tendencja do naruszania norm w każdej sytuacji, gdy kontrola jest bardzo słaba lub nieobecna. Niekiedy przybiera to postać zachowań odwetowych i destruktywnych, najczęściej jednak jest przejawem bezradności u ludzi, którzy tak dalece przywykli do nadkontroli, że nie umieją już funkcjonować w sytuacjach swobody wyboru. To właśnie pokazuje jeden z odległych, ale bodaj najbardziej dramatycznych efektów nadkontroli. Długotrwałe doświadczenie z nadkontrolą sprawia, że mimo negatywnego do niej stosunku — po zaniechaniu kontroli — ludzie spostrzegają swobodę wyboru jako stan negatywny i dobrowolnie poddają się kontroli ze strony innych¹⁶.

ODDZIAŁYWANIE POPRZEZ BLOKADY I SYTUACJE BEZ WYBORU

Każdy człowiek wielokrotnie staje w obliczu konieczności. Niekiedy konieczności te mają charakter obiektywny, niekiedy są elementem celowych działań systemu. Niekiedy bowiem jest tak, że elity władzy w systemie społecznym zainteresowane są w tworzeniu blokad i drastycznym ograniczaniu możliwości wyboru, albo też — w sposób mniej lub bardziej

¹⁴ W psychologii nazywa się to wnioskowaniem inferencyjnym — ze skutków o przyczynach. Por. B. Wojciszke, *Samoświadomość a kontrola zachowania się* (w druku).

¹⁵ Por. P. Freedman, *The psychology of political control*, Chicago 1976.

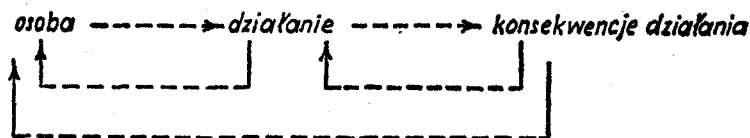
¹⁶ Mechanizmy tego dramatycznego zjawiska opisał m.in. E. Fromm, *Escape...*

demagogiczny — w przedstawianiu sytuacji jako takich, z których wyjścia nie ma lub jest co najwyżej jedno.

Interesują nas obecnie takie właśnie sytuacje, które spostrzegane są przez jednostkę jako sytuacje bez wyjścia lub jako sytuacje z jednym tylko możliwym wyjściem.

Najmniej może uchwytnym, ale zawsze występującym następstwem takiego stanu rzeczy jest depersonalizacja, tym szybciej postępująca, im większe jest przesylenie danego systemu blokadami i sytuacjami z jednym tylko wyjściem. Można powiedzieć, że występuje tutaj swoista atrofia osobowości, przyjmująca niekiedy formy względnie trwałe. Dzieje się tak dlatego, że w sytuacjach bez wyboru osobowość traci swoje funkcje regulatora zachowania się, natomiast jedynym regulatorem stają się czynniki zewnętrzne, np. cechy sytuacji.

Zauważmy, że jest to upośrednione przez mechanizm odłączenia od JA odpowiedzialności za własne postępowanie i jego wyniki oraz przez mechanizmy sterowania zewnętrznego. Drastyczne ograniczenie wyboru powoduje bowiem przerwanie zdawałoby się naturalnego związku między osobą, jej działaniem i konsekwencjami tego działania. W sytuacji swobody wyboru związek ten musi być zachowany, aby zachowana była logika samego działania i wtedy wygląda to tak:



W sytuacji bez wyjścia lub z jednym wyjściem układ ten obiektywnie wygląda następująco:

osoba —————> działanie —————> konsekwencje działania

natomiast subiektywnie stanowi on trzy oddzielne elementy, które można przedstawić następująco:



Słowem, sytuacje drastycznie ograniczające możliwości wyboru powodują załamanie się związku sprawstwa i wpływu. Człowiek nadal pozostaje świadomy siebie samego, świadomy wykonywanych działań i obserwowalnych następstw działania, ale przestaje być świadomy związku między wymienionymi tu elementami. Szereg danych empirycznych potwierdza tę zależność. Bywa i tak — gdy człowiek wyrasta w systemie społecznym przesyconym blokadami i sytuacjami z jednym tylko wyjściem, że nigdy nie dochodzi u niego do ukształtowania się świadomości

związków tego rodzaju. Ludzie przypominają pod tym względem sprawne, ale ślepe automaty¹⁷.

Innym znanym efektem podlegania sytuacjom bez wyboru jest zjawisko tzw. wyuczonyj bezradności i zjawisko przekonania o braku wpływu na zdarzenia. Wyniki badań wskazują, że doświadczenie bezradności w określonej sytuacji ma tendencje do generalizowania się na sytuacje podobne, a w miarę rozległości takich doświadczeń — generalizowania się jako totalna bezradność. Oznacza to manifestowanie bezradności także w sytuacjach, które pozostawiają wybór¹⁸.

Skądinąd wiadomo, że przekonanie o osobistym wpływie na zdarzenia, wyrażające się jako osobisty wkład w prawdopodobieństwo wystąpienia lub niewystąpienia określonego stanu rzeczy, jest jednym z najistotniejszych wyznaczników motywacji ludzkiej. Mówiąc z pewnym uproszczeniem, człowiek nie podejmie działań nawet w imię znaczącej dla siebie wartości, jeżeli jest przekonany, że na jej osiągnięcie nie ma żadnego wpływu¹⁹.

Tak więc przesylenie systemu społecznego sytuacjami bez wyjścia lub z jednym wyjściem wywołuje efekty depersonalizacji jednostek, poddaje ludzi sterowaniu zewnętrznemu, wywołuje efekty „automatyzacji” osoby, co w następstwie prowadzi do zaniku poczucia odpowiedzialności osobistej za działania i ich konsekwencje, wreszcie wywołuje wyuczonyj bezradność — pociągającą za sobą bierność nawet w obliczu cenionych wartości.

Nie trzeba specjalnie dowodzić, że mechanizmy te mogą być wykorzystywane w systemach społecznych jako przesłanki manipulacji zmierzającej do kanalizacji ludzkich dążeń czy nawet do stymulowania zachowań nieetycznych.

ODDZIAŁYWANIA POŚREDNIE SYSTEMU

Opisując powyżej oddziaływania bezpośrednie wskazywaliśmy na pewne konieczne zmiany w zachowaniu się ludzi. Wskazywaliśmy także na pewne konsekwencje w postaci zmian w ludzkiej świadomości — np. poczucie bezradności, koniunkturalizm itp. Te zmiany — jako wtórne i niekiedy odległe w czasie — zazwyczaj nie są uwzględniane, gdy w systemie społecznym wprowadza się określone warunki. Tak więc, manipulacja deficytem ma najczęściej przesłanki ekonomiczne, np. „śrubowanie ceny”, a manipulacja brakiem swobody wyboru ma często przesłanki

¹⁷ Por. L. C. Perlmutter, R. A. Monty (eds), *Choice and perceived control*, Hillsdale 1979.

¹⁸ Por. M. E. P. Seligman, *Helplessness*, San Francisco 1975.

¹⁹ Por. W. Łukaszewski, *Perceived personal impact on events* (w druku).

polityczne, np. tzw. racja stanu, ale konsekwencje tych manipulacji sięgają także przemian w ludzkiej świadomości.

Z drugiej strony, w każdym systemie społecznym podejmuje się zabiegi socjalizacyjne (np. propaganda, edukacja), jawnie zmierzające do wywołania zmian w ludzkiej świadomości. Zakłada się tutaj, że zmiany w treści świadomości pociągną za sobą określonego rodzaju zmiany w zachowaniu się. Propagowanie uczciwości np. traktuje się jako zabieg uwypuklający pewną normę społeczną i oczekuje się, że ta norma będzie regulatorem ludzkiego działania. Tak bywa istotnie, ale tylko w pewnych warunkach. Norma może spełniać funkcje regulacyjne wtedy, gdy jednostka ma wybór, a przestaje na ogół wtedy, gdy w grę wchodzi zagrożenie dla życia jednostki. Mowa o tym już teraz, aby przy dalszych wywodach mieć świadomość faktu, iż oddziaływania pośrednie mogą być efektywne wtedy tylko, gdy nie stoją w sprzeczności z oddziaływaniami bezpośrednimi.

Oddziaływania pośrednie mają charakter informacyjny i polegają na wprowadzeniu do systemu poznawczego człowieka informacji o różnorodnych stanach rzeczy. Takie zabiegi nie wymagają stosowania dodatkowych wzmocnień. Są one efektywne wtedy, gdy informacja jest powtarzana uporczywie i gdy rozbudowuje się sieć skojarzeń między informacjami wprowadzanymi do systemu poznawczego i już tam zawartymi. Wszystko to zmierza do tego, aby dana informacja stała się w systemie poznawczym człowieka kategorią centralną lub co najmniej znaczącym elementem systemu poznawczego.

Oddziaływania informacyjne (pośrednie) są dwojako ukierunkowane. Z jednej bowiem strony rozbudowują i restrukturyzują obraz świata. Są to oddziaływania przenoszące opisy różnorodnych stanów rzeczy prowadzące do uogólnień typu „jaki jest człowiek”, „jaki jest świat” itp. Z drugiej strony są to oddziaływania ukierunkowane na system ocen czy system wartości jednostki. Są to informacje o tym, co jest dobre, a co złe, co słuszne, a co niesłuszne, co bezpieczne, a co zagrażające, co jest ważne, a co błahe itp.

Wydaje się, że jako narzędzia socjalizacji w systemach społecznych preferuje się raczej oceny niż opisy. Nie znaczy to, że opisy nie bywają stosowane, ani też że są bezużytecznym elementem socjalizacji. Mowa tu tylko o pewnej dominacji.

Co się tyczy opisów, to bez wątplenia wielką użyteczność regulacyjną mają uogólnienia dotyczące kilku spraw:

— co jest przewidywalne, a co nie — jest to warunek sprawowania kontroli nad zdarzeniami,

— co jest manipulowalne, a co nie — jest to warunek przekonania o wpływie osobistym na zdarzenia,

— co jest stabilne, a co nie, co jest niezmiennie, a co podlega modyfikacjom,

— co jest efektywne, a co nie — jest to przesłanka wyboru strategii działania itp.

Wytwarzając przekonania tego rodzaju można pośrednio kierować zachowaniami ludzi. Można np. oczekiwać, że działania ludzi będą organizowane raczej wokół rzeczy ważnych niż błahych, raczej wokół spraw uznawanych za słuszne, niż spraw niesłusznych, raczej wokół maksymalizacji dobra itp.

Z drugiej strony — przy takiej samej wadze, słuszności czy dobroci spraw — należy oczekiwać organizowania zachowań raczej wokół spraw przewidywalnych niż nie dających się przewidzieć, wokół manipulowanych niż pozostających poza wpływem jednostki, raczej z pomocą strategii uznawanych za efektywne niż strategii nieefektywnych itp.

Wszystkie powyższe uwagi dotyczą także informacji o samym systemie społecznym, w jakim jednostka żyje. Każdy bowiem system społeczny stosuje na użytek swoich członków szereg technik autoprezentacji, kształtujących w sposób selektywny obraz systemu. O ile oddziaływania takie są niesprzeczne wewnątrznie, nie wchodzą w kolizję z innymi oddziaływaniami ani z praktyką społeczną, wtedy autoprezentacja może być nad wyraz skuteczna. Nie przypadkiem jednak zabiegi autoprezentacji systemu bardzo często dotyczą takich aspektów funkcjonowania systemu społecznego, które są w najmniejszym stopniu podatne na kontrolę ze strony jednostek.

PLANY, DZIAŁANIA I WYNIKI

Powszechnie obserwowalnym zjawiskiem jest rozmiianie się ludzkich intencji czy planów z wynikami ludzkich działań. Wyjaśniając te fakty stworzymy często nader wyszukane konstrukcje myślowe, gdy tymczasem rzecz leży w odmiennych uwarunkowaniach intencji i planów, odmiennych uwarunkowaniach działań i odmiennych uwarunkowaniach wyników ludzkiego działania.

Intencje i plany ludzkie są w najmniejszym stopniu ograniczane zewnętrznie. O ich treści — upraszczając nieco — decydują hierarchia wyznawanych wartości i przekonanie o osobistym wpływie na zdarzenia.

Podejmowane działania są także uzależnione od wartości i przekonania o wpływie, ale ponadto uzależnione są od repertuaru dostępnych jednostce strategii działania.

Wyniki działań — w jakiejś mierze — uzależnione są od czynników wymienionych powyżej, ale przede wszystkim uwarunkowane są przez obiektywne, zewnętrzne warunki.

Ignorując tę różnorodność uwarunkowań ludzkich planów, działań

i wyników łatwo jest o uruchomienie w systemie społecznym całego splotu reinterpretacji. Dzieje się tak szczególnie wtedy, gdy w danym systemie przyjmuje się zasadę podwójnej niejako moralności — zasady maskującej istotne konflikty w systemie — moralność intencji i moralność uczynków. Przerzucając odpowiedzialność to na warunki, to na intencje można dowolnie interpretować każde zachowanie się jednostki lub systemu jako dobre lub jako złe. Spójne systemy społeczne przyjmują przeto jedno tylko kryterium — najczęściej kryterium uczynku. Systemy słabe, zdeorganizowane lub pełne sprzeczności, zainteresowane są najczęściej podtrzymywaniem owej podwójnej moralności — zależnie od interesów okazjonalnie przyjmując to kryterium intencji, to kryterium uczynku.

Podkreślenia wymaga ważne psychologicznie następstwo takiej podwójnej moralności. Jest nim zanik związku między intencją i działaniem. Prowadzi to do rozdwojenia ludzkiego świata — na świat intencji, które mają najczęściej postać życzeniową i na świat czynności, które najczęściej mają postać koniunkturalną.

*
* *
*

Przedstawiony powyżej obraz oddziaływań systemu jest wyraźnie jednostronny. Skoncentrowano się tutaj na oddziaływaniach systemu, które niosą z sobą zagrożenie dla podmiotowości jednostki i dla jej rozwoju. Rzecz prosta, każdy system społeczny oddziałuje także pozytywnie. Jednostronność przedstawionego obrazu wynika z przekonania, że we współczesnym świecie znajomości — często głęboko ukrytych — zagrożeń dla jednostki ma większe znaczenie niż cokolwiek innego.

THE SOCIAL SYSTEM AND THE DEVELOPMENT OF PERSONALITY

(Summary)

The paper consists of three parts. The first part presents the most important features of social systems, particularly those essential from the point of view of a psychological analysis, e.g. the punitive characteristic of the system, clarity of norms of action etc.

The second part of the paper analyses the direct influence of some phenomena of social systems on the development of personality. Some „pro” and „anti”-developmental consequences of such phenomena as a deficit of shared values, over-control, limitation of the freedom of choice and manipulation, are indicated. We have also discussed social behaviour resulting from the mentioned facts and we have shown their „pro” and „anti”-developmental sense.

In the third part there is an analysis of the mediated influence of the social system, as seen through the cognitive structures of an individual. Psychic representations of various features of social systems, as well as some personality features (as preconditions for the development of personality or as factors limiting it), are also analyzed.

The data presented in the paper indicate the fundamental importance of the social system and its phenomena and processes for personality development. Individual personality, as a precondition for its development, appears of secondary importance.