

W naszym codziennym życiu – w tym również oczywiście zawodowym – spotykamy się nieraz z koniecznością podjęcia decyzji w warunkach sprzecznych interesów. Domokrażca (ostatnio zwykle w wersji telefonicznej) chce nam sprzedać niepotrzebne nam dobra, część rodziny chce jechać na wakacje w góry, część nad morze, obywatel domaga się przyznania zasiłku na niezbędne jego zdaniem zakupy. We wszystkich takich – i analogicznych – sytuacjach zostajemy często poddawani próbom manipulacji.

Manipulacji, czyli świadomego posłużenia się niedozwolonymi sposobami perswazji w celu wpłynięcia na zachowania innych osób. Często owe sposoby nie są przez nas świadomie rozpoznawane, czasami jedynie intuicyjnie czujemy, że coś jest w przeprowadzanej rozmowie nie tak. Pomocą w takiej sytuacji może służyć wydana w ubiegłym roku nakładem Wolters Kluwer „Sztuka manipulacji” autorstwa Jerzego Stelmacha.

Autor jest profesorem nauk prawnych specjalizującym się w filozofii prawa. Spod jego pióra wyszedł chociażby jeden z klasycznych podręczników dla studentów „Filozofia prawa XIX i XX wieku” (współautorstwo z R.Sarkowiczem). Jerzy Stelmach interesuje się jednak również zagadnieniami komunikacji i mechanizmami dyskursu. Zainteresowania te znalazły swoje odbicie w takich książkach jak „Kodeks argumentacyjny dla prawników”, czy „Sztuka negocjacji prawniczych” (wspólnie z B.Brożkiem). Recenzowana książka jest kontynuacją tego nurtu.

Stanowi ona zestawienie 25 sposobów manipulacji – opisanych w sposób obejmujący podstawową charakterystykę, przykład zaczerpnięty zwykle z aktualnego dyskursu publicznego, a wreszcie sposób obrony. W spisie treści znajdują się takie metody jak np. przypisywanie winy, szantaż emocjonalny, wzbudzanie u manipulowanego poczucia doznanej krzywdy, pomniejszanie znaczenia dyskutowanych problemów, czynienie pozornych ustępstw, czy zgłaszanie niewspółmiernych żądań. Osoby obeznane z tematem z pewnością dostrzegą tutaj również metody, które szczegółowo zostały opisane w przełomowej książce R.Cialdiniego „Wywieranie wpływu na ludzi”. Trudno się zresztą temu dziwić – repertuar sposobów perswazji (w tym niedozwolonej) jest ograniczony.

Charakterystyki poszczególnych sposobów są zwięzłe i konkretne. Może to stanowić wadę z punktu widzenia mniej obeznanych z terminologią sytuacji komunikacyjnych czytelników. Wtedy jednak pomocą powinny służyć przykłady – trafnie dobrane i dobitne, często mogące stanowić samodzielne wyjaśnienie danego sposobu manipulacji. Dla ilustracji można przytoczyć przykład z rozdziału o wzbudzaniu poczucia krzywdy: „Całym grupom społecznym wmawia się, że zostały skrzywdzone, oszukane, pozbawione czegoś, co im się rzekomo należało, a w konsekwencji udowadnia, że mają one innego wroga niż sam manipulujący. Zauważmy, że „poczucie doznanej krzywdy” jest silnie obecne zwłaszcza w myśleniu plemiennym i narodowym. Pozwala bowiem na budowanie, z jednej strony „mitu założycielskiego”, opartego na „wspólnym cierpieniu i sytuacji bycia ofiarą”, z drugiej, na „idei wspólnego wroga”, „krzywdziciela”, którym zawsze jest ktoś spoza plemienia lub narodu, ktoś, kto jest „obcy”, kto tym samym spełnia warunki bycia „naturalnym wrogiem”. Trudno odmówić trafności przywołanym słowom.

Jeśli zatem ktoś chce lepiej radzić sobie z przypadkami manipulacji – warto by pogłębił swoją wiedzę sięgając do książki Jerzego Stelmacha.