

Marcin Konieczny

dr, Akademia Policji w Szczytnie
orcid.org/0000-0002-1798-1509
markon7788@gmail.com

Manipulacja, perswazja i socjotechnika jako formy wywierania wpływu

Wstęp

Manipulacja w powszechnym przekonaniu stanowi jeden ze sposobów wpływu człowieka na człowieka. W literaturze przedmiotu wpływ ten określany jest na kilka różnych sposobów – jako właśnie wpływanie, nakłanianie, oddziaływanie, sugerowanie, perswazja oraz komunikacja perswazyjna, a także propaganda i propagowanie. Coraz częściej, również w języku potocznym, można się spotkać z takimi terminami jak manipulacja, „pranie mózgu” czy też kontrolowanie umysłu. Wyżej wymienione pojęcia przeważnie używane są zamiennie.

Niniejsze opracowanie, podejmując zagadnienie manipulacji, koncentruje się na semantycznej interpretacji pojęć związanych z wywieraniem wpływu. Z uwagi na powszechne wykorzystywanie narzędzi i technik manipulacji głównym celem niniejszego artykułu jest uświadomienie czytelnikowi siły tych narzędzi i technik. W opracowaniu uporządkowano aparat pojęciowy, wskazując różnice między manipulacją, perswazją a socjotechniką, a także przeanalizowano rolę tych zjawisk w procesie komunikacji oraz wyjaśniono ich odmienną interpretację, uwzględniając różne dziedziny nauki.

Manipulacja i terminy pokrewne – ujęcie definicyjne

Odnosnie do definicji manipulacji i wpływu daje się zauważyć brak precyzyjnych, powszechnie uznawanych ram pojęciowych, co prawdopodobnie wynika z tego, że badania nad manipulacją wciąż znajdują się poza głównym nurtem badań teoretycznych¹. Z manipulacją jako metodą socjotechniczną związane są także takie pojęcia jak perswazja, komunikacja perswazyjna czy propaganda.

Amerykańscy badacze A. Pratkanis i E. Aronson wskazują, że perswazja i manipulacja są charakterystyczne dla współczesności: „każdego dnia bombarduje się nas jednym komunikatem perswazyjnym za drugim. Mamy do czynienia z perswazją opartą nie na wymianie argumentów i dyskusji, ale na manipulacji symbolami i naszymi najbardziej podstawowymi emocjami. Czy tego chcemy, czy nie, żyjemy w epoce propagandy”². Mimo to samo zjawisko szeroko pojętego wpływu na drugiego człowieka jest znane już od okresu starożytności: np. w ateńskiej demokracji każdy obywatel miał bronić swoich racji samodzielnie, bez pomocy innych (choćaby adwokatów), co przyczyniło się do tak dużej popularności erystyki i retoryki.

Przystępując do przeglądu definicji manipulacji, warto zacząć od etymologii słowa „manipulacja”. Wywodzi się ono od łacińskiego wyrażenia *manus pellere*, które znaczy tyle co „mieć kogoś w dłoni” lub też „trzymać dłoń w czyjejs dłoni”³.

Za początkową datę systematycznych, współczesnych badań prowadzonych nad zjawiskiem manipulacji uznaje się 1966 r., kiedy to opublikowane zostały wyniki badań przeprowadzonych przez J.L. Friedmana i S.C. Frasera nad tzw. mechanizmem stopy w drzwiach, czyli jednej z technik manipulacyjnych⁴.

Jedną z pierwszych w literaturze zachodniej prób teoretycznych odnoszących się do omawianego terminu podjęto w 1969 r., kiedy

¹ J. Aksman, *Wpływ, perswazja, propaganda, manipulacja – próba uporządkowania pojęć*, [w:] *Manipulacja – pedagogiczno-społeczne aspekty*, cz. 1, *Interdyscyplinarne aspekty manipulacji*, red. eadem, Kraków 2010, s. 14.

² A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień*, tłum. J. Radzicki, M. Szuster, Warszawa 2005, s. 14.

³ *Ibidem*.

⁴ T. Witkowski, *Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić?*, Wrocław 2000, s. 24.

to S.F. Rosenstiel opisała manipulację jako sposób wywierania wpływu na człowieka charakteryzujący się m.in. tym, że⁵:

- jest on realizowany bez względu na ewentualne korzyści lub też straty odnoszące się do manipulowanego;
- jest on realizowany za pomocą technik, które są całkowicie niezauważalne dla osoby manipulowanej;
- jest on realizowany w taki sposób, że osoba manipulowana ma poczucie, że działa w pełni dobrowolnie i samodzielnie;
- manipulujący wywiera na manipulowanego wpływ celem osiągnięcia własnych korzyści.

Z kolei w latach 70. termin manipulacja zaczął pojawiać się w różnych opracowaniach dotyczących komunikacji społecznej w znaczeniu wcześniej nienotowanym w słownikach. Przykładowo wyraz „manipulacja” pojawił się w pracy H.I. Schillera *Sternicy świadomości* z 1976 r., gdzie uwzględniono takie zagadnienia jak: manipulacja jako podstawowy sposób panowania nad społeczeństwem, manipulacja ludzkimi umysłami, manipulowanie, paczkowana świadomość czy wyszukane formy manipulacji⁶.

Na gruncie nauki polskiej dyskusja na temat manipulacji była przez wiele lat ograniczona ze względu na panującą w okresie Polski Ludowej cenzurę. Mimo to temat pojawiał się w publikacjach dotyczących socjotechniki lub propagandy, lecz nie zawsze używano wprost tego właśnie terminu. Większa liczba publikacji naukowych dotyczących zjawiska manipulacji pojawiła się w latach 80., w których zjawisko to postrzegano w kontekście działań społecznych, a charakteryzowano je jako nieuczciwe kierowanie ludzkimi zachowaniami. Za pewną formę manipulacji uważano również wykorzystywanie środków językowych do podstępnego i ukrytego wywierania wpływu na człowieka. Wtedy też zaczęto odróżniać manipulację językiem od manipulacji za pomocą języka⁷.

⁵ S.F. Rosenstiel, za: M. Kliš, *Kształtowanie się pojęcia „manipulacja”*, [w:] *Manipulacja – pedagogiczno-społeczne aspekty...*, op. cit., s. 24.

⁶ I. Kamińska-Szmaj, *Propaganda, perswazja, manipulacja – próba uporządkowania pojęć*, [w:] *Manipulacja w języku*, red. P. Krzyżanowski, P. Nowak, Lublin 2004, s. 25.

⁷ E. Grodziński, *Język jako narzędzie manipulacji*, „Poradnik Językowy” 1983, z. 7, s. 398.

W latach 90. wypracowana została definicja manipulacji, zgodnie z którą stanowi ona „nieuczciwe wpływanie na cudze poglądy: naginanie ich i przeinaczanie w celu osiągnięcia własnych korzyści. Wskazywano też na manipulację jako tendencyjne interpretowanie faktów i danych w celu udowodnienia własnej tezy, zwykle nieprawdziwej”⁸. W tamtym czasie powstała również jedna z bardziej nowoczesnych definicji manipulacji, opracowana przez J. Bralczyka, który zauważył, że „manipulacja dotyczy nie tyle środków, co relacji między nadawcą i odbiorcą, choć ujawnić się może w konkretnych zachowaniach”⁹.

Według M. Kliś pojęcie manipulacji wykorzystywane jest w wielu różnych kontekstach, przez co można mówić o manipulacji człowiekiem i jego świadomością (za pomocą socjotechniki i środków farmakologicznych) albo też o manipulacji genetycznej. Specyficznym rodzajem manipulacji jest manipulacja psychologiczna wykorzystywana np. w sektach lub też innych grupach o destrukcyjnym charakterze, a także manipulacja wykorzystywana w trakcie przekazywania wiadomości lub opinii w mediach¹⁰.

Z kolei za W. Wareckim oraz M. Wareckim można przyjąć, że manipulacja to „forma zamierzonego wywierania wpływu na drugą osobę czy grupę, w taki sposób, aby ta realizowała, nie zdając sobie z tego sprawy, działania zaspokajające potrzeby manipulatora”¹¹. W odniesieniu do powyższego pojęcie manipulacji – w ogólnym znaczeniu – może zostać określone jako wywieranie wpływu na człowieka, sterowanie i posługiwanie się nim wbrew jego woli.

Wpływ, perswazja i propaganda

Pokrewnym terminem do manipulacji jest pojęcie wpływu, rozumiane jako oddziaływanie na kogoś lub też na coś w konkretnym celu

⁸ *Manipulacja* (hasło), *Słownik współczesnego języka polskiego*, red. B. Dunaj, Warszawa 1996.

⁹ J. Bralczyk, *Manipulacja językowa*, [w:] *Dziennikarstwo i świat mediów. Nowa edycja*, red. Z. Bauer, E. Chudziński, Kraków 2012, s. 249.

¹⁰ M. Kliś, *Kształtowanie się pojęcia „manipulacja”*, *op. cit.*, s. 25.

¹¹ W. Warecki, M. Warecki, *Słowo o manipulacji, czyli krótki podręcznik samoobrony*, Warszawa 2005, s. 21.

i z konkretnym skutkiem (pozytywnym bądź też negatywnym)¹². Na przykład wyżej wymienieni A. Pratkanis i E. Aronson wpływ ten określają jako wpływ społeczny (*social impact*), a definiują go jako „proces, w wyniku którego dochodzi do zmian w zachowaniach, postawach, doświadczanych emocjach czy motywacjach [...] proces ten jest rezultatem rzeczywistych lub wyobrażonych zachowań i/lub opinii wyrażanych przez inną osobę lub grupę”¹³.

Co szczególnie ważne efektem wpływu jest zarówno natychmiastowa reakcja na dany bodziec, jak i długotrwały proces, którego efekty w niektórych przypadkach są widoczne dopiero po kilku latach. W związku z tym – na podstawie podziału wypracowanego już w latach 60. ubiegłego wieku przez H. Himmelweit – wyróżnia się¹⁴:

- wpływ podświadomy: jego odbiorca odrzuca konkretną postawę z uwagi na kontekst jej przedstawienia, ale powstałe napięcie pozostaje i po czasie uzewnętrznia się;
- wpływ bezpośredni, wpływ kumulatywny, będący tzw. mechanizmem drażnienia.

Kolejne pojęcie pokrewne manipulacji to perswazja, którą określa się jako tłumaczenie, odradzanie, namawianie i przekonywanie. Pierwsza koncepcja perswazji została wypracowana już przez Arystotelesa i dotyczyła trzech podstawowych elementów: źródła, komunikatu oraz emocji. Pojęcie perswazji posiada zarówno pozytywne, jak i negatywne konotacje, które przypisywane są mu w momencie wejścia w sferę publiczną, co ma związek z tym, że przekształca się wtedy w formę wywierania wpływu, którą obecnie określa się mianem promocji, reklamy i *public relations*¹⁵.

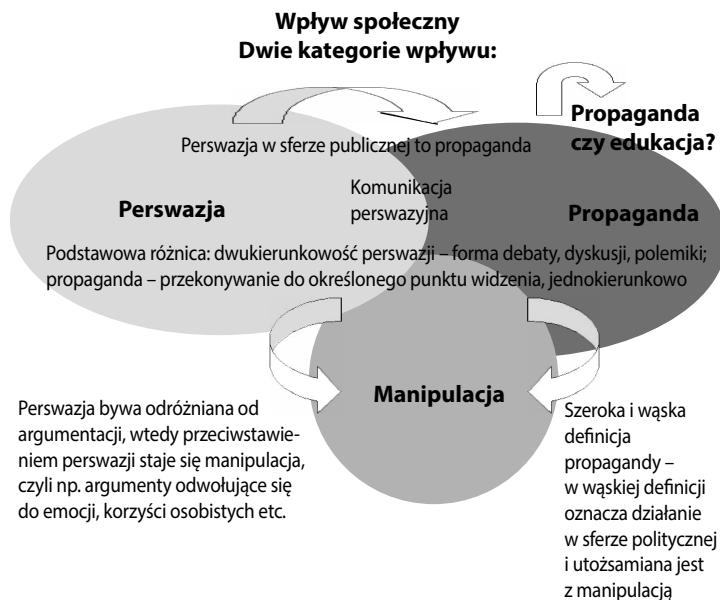
¹² *Ibidem*, s. 15.

¹³ A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy...*, *op. cit.*, s. VIII.

¹⁴ J. Koblewska, *Szkoła i środki masowego oddziaływania*, Warszawa 1967, s. 88.

¹⁵ W. Pisarek, *O perswazji słów kilka*, [w:] *Sztuka perswazji. Socjologiczne, psychologiczne i lingwistyczne aspekty komunikowania perswazyjnego*, red. R. Garpiel, K. Leszczyńska, Kraków 2004, s. 11.

Rysunek. Wpływ, perswazja, propaganda i manipulacja w ujęciu schematycznym



Źródło: J. Aksman, *Wpływ, perswazja, propaganda, manipulacja...*, op. cit., s. 16.

Jeśli mowa o perswazji w sferze relacji publicznych, to warto przywołać, że funkcjonuje takie pojęcie jak „komunikacja perswazyjna”, która przez J. Warchalę została zdefiniowana jako

zwykle celowe, długofalowe i wielopłaszczyznowe działania komunikacyjne podjęte przez organizację i polegające na konstruowaniu i rozprzestrzenianiu informacji lub szerzej, na konstruowaniu spójnej polityki informacyjnej dążącej do wzbudzania pożądanych przez organizację przekonań na temat jej działalności lub idei przez nią szerzonych i wytworzenia pozytywnego klimatu dla harmonijnej koegzystencji organizacji z bliższym lub dalszym otoczeniem¹⁶.

¹⁶ J. Warchala, *Komunikacja perswazyjna, czyli kilka uwag o retoryczności, prawdomówności i zaufaniu*, [w:] *Kultura i język mediów*, red. M. Tanaś, Kraków 2007, s. 122.

J. Warchala, w zgodzie z teorią wypracowaną przez J. Habermasa, wyraźnie odróżnił perswazję od manipulacji, pierwszą z nich uznając za działanie komunikacyjne, które jest nastawione na porozumienie, koordynację, które dopuszcza wolność wyboru przez jednostkę, drugą z kolei kojarząc z działaniem strategicznym o niezbyt jasnych i nie zawsze jawnych celach, ukierunkowaną na sterowanie ludzkim zachowaniem, przy czym dla samego J. Habermasa działania komunikacyjne stanowią ogólną normę, a działania strategiczne znacznie poza tę normę wykraczają, stąd właśnie bierze się różnica pomiędzy perswazją a manipulacją¹⁷.

Perswazja bywa również omawiana w opozycji do argumentacji i w takim przypadku jest ona utożsamiana z manipulacją. Do argumentów perswazyjnych zalicza się te, które odwołują się do pozaracjonalnych środków wywierania wpływu na drugą osobę, a także działania polegające na tym, że zamiast konkretnej osoby atakowana jest ona sama, z użyciem argumentów mających dostarczyć osobiste korzyści osoby atakującej¹⁸.

W dziejach ludzkości propaganda była często narzędziem, które wykorzystywali przywódcy różnych rewolucji, współcześnie jest natomiast techniką stosowaną przez różnorodne partie polityczne w systemach demokratycznych. Co warto zaznaczyć, w opinii A. Wróbel, w języku polskim wyróżnia się zarówno szeroką, jak i wąską definicję propagandy. Pierwsza z nich posiada charakter interdyscyplinarny, a odnosi się do różnorodnych działań społecznych (np. edukacyjnych, politycznych, wojennych, ekologicznych itp.), natomiast w ujęciu wąskim – oraz w języku potocznym – propaganda to działania podejmowane w sferze politycznej. W tym znaczeniu jest ona łączona z procesem sterowania ludzkimi zachowaniami i postawami¹⁹.

Współczesna propaganda co prawda nie zawsze oparta jest na kłamstwie i oszustwie, lecz za to coraz częściej wykorzystuje ludzką bezrefleksyjność i lenistwo myślowe. W opinii A. Pratkanisa

¹⁷ A. Wróbel, *Wychowanie a manipulacja*, Kraków 2006, s. 30.

¹⁸ K. Szymanek, *Perswazja – wróg czy sprzymierzeniec prawdy?*, [w:] *Via communicandi. Przełom komunikacyjny a filozoficzna idea konsensu*, red. B. Sierocka, Wrocław 2003, s. 204.

¹⁹ A. Wróbel, *Wychowanie a manipulacja*, *op. cit.*, s. 99–101.

i E. Aronsona propaganda nabywa charakterystycznych cech wtedy, gdy wykorzystuje mechanizmy psychologiczne celem stworzenia pozorów, że odbiorca komunikatu dobrowolnie przyjmuje propagandowy sposób myślenia i postrzegania rzeczywistości, a także wtedy, gdy nie liczy się wcale z szeroko rozumianym dobrem jednostek, na jakie oddziałuje. W takich właśnie sytuacjach propaganda jest przeważnie dziełem złego manipulatora²⁰.

Manipulacja a psychologia, etyka i prawo

Dziedzina, która prawdopodobnie najintensywniej skupia się na problemie manipulacji, jest psychologia. Na gruncie badań psychologicznych zauważa się, że manipulacja przeważnie stanowi formę celowego i w pełni zamierzonego wywierania wpływu na daną osobę lub też grupę osób w taki sposób, aby osoba ta lub grupa realizowała działania, które zaspokajają potrzeby manipulatora²¹. W psychologii przyjmuje się więc, że manipulacja jest przemyślanym działaniem, mającym na celu oszukanie osoby manipulowanej oraz nakłonienie jej do postępowania po myśli manipulatora. To właśnie manipulator dąży do osiągnięcia korzyści kosztem osoby manipulowanej, nie przebiegając często w środkach²².

Z kolei z punktu widzenia etyki szczególnie ważne jest to, że osoba manipulowana nie zdaje sobie sprawy z tego, że ktoś nią manipuluje, a manipulujący posiada wiedzę, która umożliwi mu wywarcie wpływu na daną jednostkę. W taki właśnie sposób osoba manipulowana staje się w pełni zniewolonym obiektem manipulacji, dlatego też można przyjąć, że manipulacją jest takie oddziaływanie na wykonawcę, w którym ten całkowicie mylnie uważa,

²⁰ A. Pratkanis, E. Aronson, *Wiek propagandy...*, *op. cit.*, s. 228.

²¹ M. Franke, R. van Rooij, *Strategies of Persuasion, Manipulation and Propaganda. Psychological and Social Aspects*, [w:] *Models of Strategic Reasoning. Logistics, Games, and Communities*, eds J. van Benthem, S. Ghoshn, R. Verbrugge, Heidelberg 2015, s. 255–291.

²² S. Kizińczuk, *Manipulacja, perswazja czy magia? Poznaj niesamowitą moc słowa, myśli i wiary i dowiedz się, jak ją wykorzystać*, Gliwice 2008, s. 17.

że jest sprawcą, nie zdając sobie jednocześnie sprawy z tego, że jest jedynie środkiem w rękach sprawcy działania²³.

Wreszcie manipulacja i pokrewne pojęcia są przedmiotem zainteresowania prawa. Zagadnienie to można rozpatrywać np. w kontekście art. 18 ustawy z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny²⁴, dotyczącego podżegania, którego przejawami są właśnie manipulacja, wywieranie wpływu, perswazja – mające na celu nakłonienie do popełnienia przestępstwa. W myśl tego artykułu

§ 1. Odpowiada za sprawstwo nie tylko ten, kto wykonuje czyn zabroniony sam albo wspólnie i w porozumieniu z inną osobą, ale także ten, kto kieruje wykonaniem czynu przez inną osobę lub wykorzystując uzależnienie innej osoby od siebie, poleca jej wykonanie takiego czynu.

§ 2. Odpowiada za podżeganie, kto chcąc, aby inna osoba dokonała czynu zabronionego, nakłania ją do tego.

§ 3. Odpowiada za pomocnictwo, kto w zamiarze, aby inna osoba dokonała czynu zabronionego, swoim zachowaniem ułatwia jego popełnienie, w szczególności dostarczając narzędzie, środek przewozu, udzielając rady lub informacji; odpowiada za pomocnictwo także ten, kto wbrew prawemu, szczególnemu obowiązkowi niedopuszczenia do popełnienia czynu zabronionego swoim zaniechaniem ułatwia innej osobie jego popełnienie.

Podżeganie do wykonania określonej czynności podlega zatem odpowiedzialności karnej, ponadto warto wskazać, że w polskim ustawodawstwie występują jeszcze dwa pojęcia pokrewne do podżegania – mobbing i stalking, a związane są z relacją sprawca–ofiara.

Zgodnie z art. 422 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny²⁵ „Za szkodę odpowiedzialny jest nie tylko ten, kto ją bezpośrednio wyrządził, lecz także ten, kto inną osobę do wyrządzenia szkody nakłonił albo był jej pomocny, jak również ten, kto świadomie skorzystał z wyrządzonej drugiemu szkody”. W związku z powyższym zarówno Kodeks karny, jak i Kodeks cywilny uwzględniają

²³ A. Podgórecki, *Zasady socjotechniki*, za: M. Wieczorek-Tomaszewska, *Nowe media. Komunikacyjna funkcja obrazu*, [w:] *Komputer w edukacji*, red. J. Morbitzer, Kraków 2007, s. 269–277.

²⁴ Tekst jedn.: Dz.U. z 2022 r., poz. 1138.

²⁵ Tekst jedn.: Dz.U. z 2022 r., poz. 1360.

w swych zapisach manipulację i perswazję – tu nazywaną podżeganiem i nakłanianiem.

Manipulacja jako narzędzie socjotechniki

Socjotechnikę, zgodnie z podejściem, które obecnie można uznać za klasyczne, uznaje się za „zespół zaleceń dotyczących tego, jak dokonywać świadomych przekształceń społecznych po to, aby osiągnąć zamierzone cele”²⁶. Ugruntowane w ten sposób stanowisko teoretyczne – podzielane zresztą przez innych badaczy – poddawane było różnym przeobrażeniom, choć w polskiej myśli socjologicznej przetrwało i jest prezentowane do dzisiaj. Warto wspomnieć, że najbardziej obszerna interpretacja zagadnienia socjotechniki w kontekście przywołanej definicji została przedstawiona przez M.K. Mlickiego, który rozumiał przez nią „zespół dyrektyw dotyczących dokonywania racjonalnych przemian życia społecznego. Dyrektywy te określają, jak za pomocą odpowiednich środków dokonywać celowych przemian społecznych, opierając się przy tym na ocenach i wartościach społecznych”²⁷.

W tak pojmowanej manipulacji pomocna jest perswazja, rozumiana jako strategia istotna dla funkcjonowania większych struktur społecznych, choć w omawianym procesie zajmuje ona pozycję drugorzędną, ponieważ perswazję charakteryzują niepewne efekty oraz potencjalne opóźnienie w czasie, jednakże stanowi ona również przedmiot zainteresowania socjologów, przede wszystkim w kontekście roli tzw. image’u (wizerunku), rozumianego jako ogół przekonań oraz wyobrażeń odnoszących się do rzeczywistości jako elementu, który tę rzeczywistość w istotny sposób kształtuje.

Wobec powyższego warto nadmienić, że K.E. Boulding wśród systemów społecznych wyróżnił dwa zasadnicze typy. Jednym z nich są tzw. systemy progowe, w jakich małe przyczyny prowadzą do powstania wielkich następstw. W tego typu systemach czynnikiem napędowym wszelkich zmian są wymienione już trzy rodzaje

²⁶ A. Podgórecki, *Zasady socjotechniki*, op. cit., s. 240.

²⁷ M.K. Mlicki, *Niektóre dylematy socjotechniki*, „Studia Socjologiczne” 1981, nr 1, s. 73.

czynników, natomiast drugą grupę stanowią systemy, jakie są kierowane za pomocą wyobrażeń, a ich cechą charakterystyczną jest wpływ, jaki jest wywierany przez wiedzę o systemie na wszelkiego rodzaju zachodzące w nim zmiany.

Rozumiany w ten sposób wizerunek nie stanowi jedynie zbioru informacji, ale jest również złożoną i wielowymiarową strukturą opierającą się na symbolach, która w dodatku jest zdolna do promocii postaw i motywacji jednostek, które go podzielają²⁸. W ten sposób rola wizerunku jest przede wszystkim perswazyjna. Operacje, jakie są prowadzone na image'u przez elity ideologiczne, instytucje decyzyjne oraz różnorodne autorytety, w dalszej kolejności prowadzą do przebudowania struktury perswazyjnej oraz dokonania zmian w sferze dążeń i postaw społecznych²⁹.

W kontekście socjotechniki istotne jest również to, że systemy sterujące to najczęściej podmioty jednoelementowe (jednostki) bądź też kilkuelementowe (małe grupy). Z kolei liczebność systemów sterowanych jest dowolna, poczynając od małych grup przez wielkie grupy (np. wyznaniowe) aż po całe społeczeństwa³⁰. Istnieje wyraźny podział systemów socjotechnicznych, który odnosi się do środków używanych w trakcie oddziaływania na system sterowany. W takim przypadku wyróżnia się dwa idealne rodzaje oddziaływania³¹:

- oddziaływanie przez uczucia i emocje: ich wspólną cechą jest wpływanie na te elementy ludzkiej psychiki, które są słabo bądź też wcale nie są kontrolowane przez świadomość jednostki³²;
- oddziaływanie przez umysł lub intelekt, w którym chodzi o te elementy osobowości, co do których najczęściej uważa się, że są one dobrze kontrolowane przez świadomość.

²⁸ *Wizerunek* (hasło), [w:] M. Pacholski, A. Słaboń, *Słownik pojęć socjologicznych*, Kraków 1997, s. 60.

²⁹ Z. Pucek, *Manipulacja a wytwarzanie ładu społecznego*, [w:] *Manipulacja – pedagogiczno-społeczne aspekty...*, op. cit., s. 35.

³⁰ M.K. Milicki, *Socjotechnika. Zagadnienia etyczne i prakseologiczne*, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź 1986, s. 13.

³¹ *Ibidem*, s. 23.

³² R.H. Coulter, J. Cotte, M. Lunt Moore, *Believe It Or Not. Persuasion, Manipulation and Credibility of Guilt Appeals*, „NA – Advances in Consumer Research” 1999, vol. 26, s. 288–294.

Co szczególnie istotne, działania socjotechniczne nie byłyby możliwe bez wykorzystania odpowiednich metod socjologicznych. J. Rudniański zabiegi te określił mianem metod walki niezbrojonej, zaliczając do nich³³:

- metodę potęgowania potrzeb nieelementarnych: występuje wtedy, gdy w systemie sterowanym wytwarzana jest potrzeba ekspansji (pieniędzy, władzy), która może zostać zaspokojona przez system sterujący. Głównym warunkiem realizacji tychże potrzeb jest podporządkowanie systemu sterowanego systemowi sterującemu;
- metodę kanalizacji ideałów: jest ona oparta na głębokich pokładach ludzkiej psychiki. W tym przypadku system sterujący ma wpływ na ideały, wiarę oraz wartości systemu sterowanego. Na podstawie przyjętych przekonań i wiary kształtowane są konkretne postawy. Zasadniczą zaletą tej metody jest to, iż system sterowany jest przekonany o tym, że to, co robi, wykonuje z własnej woli oraz dla własnych ideałów, przekonań oraz wierzeń;
- metodę sytuacji deprivacyjnych: polega ona na tym, że system sterujący utrudnia bądź też uniemożliwia systemowi sterowanemu zaspokojenie podstawowych potrzeb – w swojej skrajnej postaci zagraża bytowi biologicznemu;
- metodę intensyfikacji lęku: w momencie groźby, lęku bądź też strachu dochodzi do wzmożenia podporządkowania, jakie wcześniej było realizowane za pomocą metod scharakteryzowanych powyżej.

Przedstawiony katalog może zostać rozszerzony jeszcze o psychotechniki, które w sposób szczegółowy zostały scharakteryzowane w literaturze przedmiotu, a do których zalicza się m.in. wpływ autorytetu na kształtowanie postaw, przekonań i opinii, naśladownictwo oraz mechanizm grupy wiodącej. Nie zmienia to w żaden sposób tego, że całość procedury socjotechnicznej jest bardzo złożona i wymaga sięgnięcia po różnorodne praktyki społeczne. Co ważne, jej implementacja zawsze jest uwarunkowana solidną wiedzą

³³ J. Rudniański, *Elementy prakseologicznej teorii walki*, Warszawa 1983, s. 96–97.

i zapleczem teoretycznym, które pochodzą z różnych źródeł – przede wszystkim dyscyplin naukowych, w tym nauk społecznych³⁴.

Socjotechnika, na podstawie zaprezentowanych powyżej ujęć, nie obejmuje swoim zakresem wszystkich zmian społecznych, ale jedynie te, które stanowią efekt w pełni świadomej działalności. Interesujące są dla niej te spośród licznych procesów życia społecznego, do których powstania przyczyniały się celowe działania stymulujące, a także te, które prowadzą do wcześniej zamierzonych przemian społecznych³⁵. Mimo że manipulacja i socjotechnika mogą pojawiać się w różnorodnych kontekstach społecznych, to ich poszczególne rodzaje mają zastosowanie i sprawdzają się w konkretnych społeczeństwach – posiadających określone cechy. W socjologii na ludzkie zachowania i działania patrzy się przede wszystkim jak na społeczne tworzywo, z jakiego wyłaniają się różnego rodzaju społeczne całości, struktury i zjawiska.

W związku z takim ujęciem manipulacja stanowi jeden z mechanizmów, które porządkują przestrzeń społeczną i życie ludzkich zbiorowości w zgodzie z intencjami i wolą manipulatora. Podmiotem tak rozumianej manipulacji mogą być zarówno jednostki, które funkcjonują w konkretnych rolach społecznych, jak też instytucje, struktury oraz grupy społeczne, które z racji swojego usytuowania w systemie społecznym umożliwiają rozwijanie strategii manipulacyjnych celem ochrony albo reprodukcji, a także planowych zmian w społecznym ładzie, w którym zostały zakotwiczone. Z punktu widzenia socjologii przedmiotem manipulacji w tego typu układzie mogą stać się przede wszystkim jednostki pełniące konkretne społeczne funkcje, ale także instytucje, grupy społeczne oraz struktury³⁶.

Manipulacja zaliczana jest do działań o charakterze społecznym, przez co nadaje ona socjologicznej interpretacji dość specyficzny kierunek. We wskazanym punkcie widzenia ludzkie działania posiadają konkretne znaczenie, a także zawarty jest w nich ściśle określony sens, który przeważnie nie wyraża autonomicznego wyboru, jaki został dokonany przez jednostkę, ale stanowi pochodną ludzkiej

³⁴ P. Pawełczyk, *Socjotechniczne aspekty gry politycznej*, Poznań 2007, s. 168–170.

³⁵ *Ibidem*, s. 97.

³⁶ Z. Pucek, *Manipulacja...*, *op. cit.*, s. 36.

egzystencji (środowiskowej, klasowej, etnicznej, zawodowej, warsztatowej i wielu innych). Takie ujęcie zostało wskazane w teorii P. Bourdieugo, który zawarł je w koncepcji habitusu, rozumianego jako kompleks postaw, dyspozycji i tendencji, jakie zostały wprowadzone do sfery ludzkich nawyków³⁷. Uzewewnętrznienie przez jednostkę ludzką konkretnego rodzaju habitusu prowadzi do przyjęcia nawykowych sposobów postępowania. Teoria habitusu stanowi w pewnym rozumieniu rozwinięcie faktu społecznego, jaki jest narzucony jednostkom z zewnątrz jako coś wiążącego i obowiązującego w środowisku, w którym się urodziły, wychowały oraz w jakim żyją. Jak zaznacza P. Sztompka, „do opisanego tego zbioru znaczeń, symboli, wzorów, reguł, norm, wartości itp. [...] używamy pojęcia kultura”³⁸.

Z całą pewnością można stwierdzić, że wskazane różnice pomiędzy socjologią a psychologią mają również wpływ na sposób rozumienia problemu manipulacji. Obecnie w społeczeństwach demokratycznych obserwuje się bardzo dużo metod, które opierają się na mechanizmach manipulacyjnych, a wykorzystywane są one przede wszystkim przez tych, którzy wykonują zawody powiązane z wpływem społecznym, np. prawników, lekarzy, polityków, dziennikarzy, twórców medialnych czy nauczycieli. Zasadne jest zatem pytanie o to, czy wszystko, co nas otacza, stanowi manipulację. Czy też może współczesne społeczeństwa wpadły w pewnego rodzaju pułapkę podejrzania o manipulację, która może doprowadzić wręcz do psychozy.

Co do zasady manipulacja posiada podstawowe cechy³⁹:

- skrytość (albo też przedstawienie innych niż zamierzone celów działania osoby manipulującej) oraz wykorzystanie posiadanej przewagi, brak jakiegokolwiek oporu i uprzedmiotowienie;
- planowość – zakładany cel musi zostać wcześniej przez manipulatora uświadomiony oraz określony; jest to działanie zaprogramowane i instytucjonalne.

³⁷ A. Kłoskowska, *Teoria socjologiczna Pierre'a Bourdieu*, [w:] P. Bourdieu, J.C. Passeron, *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, tłum. E. Neyman, Warszawa 1990, s. 9.

³⁸ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Kraków 2002, s. 56.

³⁹ A. Wróbel, *Wychowanie a manipulacja*, *op. cit.*, s. 34.

Jeśli przyjąć, że komunikacja stanowi normę, a działania strategiczne stanowią wręcz wykroczenie wobec niej, to manipulacji nie traktuje się jako zła społecznego, a jedynie jako odstępstwo od normy komunikacji społecznej⁴⁰. Manipulacja traktowana w taki sposób może w niektórych przypadkach utracić swoje pejoratywne znaczenie⁴¹.

Jak podkreślono, działania manipulacyjne przeważnie podejmuje się w procesie komunikacji językowej, gdzie manipulacja może przebiegać zarówno na płaszczyźnie przekazu informacji, jak i na płaszczyźnie emocjonalnej. Na płaszczyźnie przekazywania informacji manipulacja może przyjąć formę w pełni świadomego kłamstwa, pomijania istotnych treści, oszustwa albo też przeciwnie – sugerowania pewnych informacji przez całkowicie celowe ustalenie ich nieprawidłowej kolejności przekazywania. Co ważne, funkcja komunikacji językowej nie jest ograniczona jedynie do przekazywania informacji, ponieważ tak samo ważnym jej aspektem jest wywoływanie i wyrażanie emocji. To właśnie te aspekty mogą być wykorzystywane właśnie w procesie manipulacji – w takim przypadku osoby tworzące zmanipulowane komunikaty korzystają ze współczesnej socjologii i psychologii, dzięki czemu są w stanie lepiej poznać ludzką psychikę oraz mechanizmy społecznego funkcjonowania człowieka⁴². Zdobyta w ten sposób wiedza może zostać wykorzystana w procesie manipulacji społecznej⁴³.

Sposoby wywierania wpływu na drugą osobę w procesie komunikacji społecznej po raz pierwszy sformułował R.B. Cialdini w 1996 r. w książce *Wywieranie wpływu na ludzi*. Przywołany autor określił te sposoby w formie sześciu poniższych reguł⁴⁴:

- reguła zaangażowania i konsekwencji: wskazuje ona na umiejętność korzystania przez człowieka z naturalnej dla niego tendencji

⁴⁰ *Ibidem*, s. 30.

⁴¹ M. Tokarz, *Manipulacje komunikacyjne w praktyce: przesłuchanie podejrzanego*, [w:] *Via Communicandi...*, *op. cit.*, s. 246.

⁴² G. Levy, I.M. de Barra, R. Razin, *Persuasion with Correlation Neglect. A Full Manipulation Result*, „*American Economic Review: Insights*” 2022, vol. 4, no. 1, s. 123–138.

⁴³ M. Kliś, *Kształtowanie się pojęcia „manipulacja”*, *op. cit.*, s. 25.

⁴⁴ R.B. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, tłum. B. Wojciszke, Gdańsk 2007, *passim*.

do tego, by być konsekwentnym. Podstawą tej techniki jest czyjeś początkowe zobowiązanie – jeżeli jednostce uda się takie na kimś wymóc, w przyszłości o wiele łatwiej będzie namówić taką osobę do spełnienia jej kolejnych żądań;

- reguła społecznego dowodu słuszności: zasada ta może zostać wykorzystana celem wymuszenia czyjogoś ustępstwa przez przekazanie mu informacji o tym, że wiele innych osób (powszechnie podziwianych i znanych) na tego typu żądanie wyraziło zgodę;
- reguła wzajemności: zgodnie z nią powinno się zawsze rewanżować za to, co od kogoś się otrzymuje. Według R.B. Cialdiniego umiejętność wzbudzania u człowieka poczucia zobowiązania na przyszłość jest jednym z elementów prowadzenia skutecznych transakcji, a także przeprowadzania społecznie korzystnych zmian i nawiązywania trwałych relacji;
- reguła lubienia i sympatii: reguła ta odwołuje się do świadomości, że człowiek nie odmawia temu, kto prosi o coś w imię przyjaźni albo też sympatii, nawet w przypadku, gdy prośba dotyczy czegoś, czego wcale nie chce realizować. W związku z tym możliwe jest przyjęcie, że zasada ta ilustruje ludzką skłonność do obdarzania sympatią osób podobnych do nas pod względem wyznawanych poglądów oraz wyglądu – związane jest to z tym, że wskazane podobieństwa oddziałują na wywieranie wpływu na osoby podobne do nas;
- reguła dostępności: zgodnie z nią ograniczona możliwość pozyskania czegoś wzbudza w człowieku emocje, jakie wiążą się ściśle z faktem ograniczenia poszczególnych możliwości. Emocje te dla jednostek są przykre, przez co wymuszają podjęcie szybkich decyzji, jakie są przeważnie wywołane tymi emocjami;
- reguła autorytetu: zgodnie z nią łatwiej jest jednostce uwierzyć w przekonania przedstawiane przez ekspertów niż wypracować sobie autonomiczny i racjonalny osąd (dlatego też tak dużym społecznym szacunkiem cieszą się lekarze, prawnicy, wojskowi lub osoby z wykształceniem wyższym).

Poza wskazanymi powyżej istnieje jeszcze reguła maksymalizacji własnego interesu. Zgodnie z nią każda jednostka stara się pozyskać jak najwięcej za jak najniższą cenę.

Każda z wymienionych zasad oddziaływania na innych przyczynia się do manipulacji osobami uczestniczącymi w procesie komunikacji. Fakt ten jest wykorzystywany przede wszystkim w negocjacjach, w których negocjator może używać wskazanych zasad jako narzędzi swojego oddziaływania, z jednoczesnym odwołaniem się do prawidłowości oraz zasad, jakie kierują ludzkim zachowaniem⁴⁵. Co szczególnie ważne, przekaz manipulacyjny przeważnie posiada kilka podstawowych faz. Najważniejsze z nich to⁴⁶:

- faza wstępna: charakteryzuje ją intencjonalność nadawcy, który przeważnie przejmuje kontrolę nad procesem komunikowania się i określa w jednoznaczny sposób styl i cel komunikacji. W dalszej kolejności nadaje on określone znaczenie poszczególnym komunikatom, stwarzając u odbiorcy wrażenie całkowitej samodzielności w podejmowaniu decyzji i realizacji działań. Również w tej fazie nadawca wybiera medium, za pomocą którego będzie przekazywał swój komunikat;
- faza podstawowa: dochodzi w niej do właściwego opracowania informacji, jakie są przekazywane celem wywołania u odbiorcy wrażenia, że są one wiarygodne. Pewnym uzupełnieniem tej fazy jest wykorzystywanie różnorodnych środków niewerbalnych (wśród których warto wymienić postawę sprawiającą wrażenie posiadania szerokiej wiedzy bądź też miła aparycja);
- faza emocjonalna – nadawca dąży przede wszystkim do wywołania u odbiorcy komunikatu emocji, a także podsuwa mu korzystne dla samego siebie sposoby reagowania.

Scharakteryzowana w ten sposób manipulacja językowa jest wykorzystywana w różnorodnych sytuacjach społecznych, a najczęściej jej obszar oddziaływania obejmuje sferę reklamy, polityki oraz różnorodnych przekazów medialnych⁴⁷. W przypadku tych ostatnich cechy takiego przekazu prowadzą do tego, że jego znaczenie powstaje nie przez czytelność języka, ale przez zasugerowanie odbiorcy danego rodzaju rzeczywistości. Dokonuje się tego przez

⁴⁵ J. Habermas, *Teoria działania komunikacyjnego*, t. 1, *Racjonalność działania a racjonalność społeczna*, tłum. A.M. Kaniowski, Warszawa 1999, s. 77.

⁴⁶ M. Kliś, *Kształtowanie się pojęcia „manipulacja”*, *op. cit.*, s. 27.

⁴⁷ O. Rohach, J. Rohach, *Manipulation and Persuasion in Business Advertising*, „Research Trends in Modern Linguistics and Literature” 2021, vol. 4, s. 47–61.

różnorodne obrazy, jakie mają wpływ na ludzką egzystencję. Wskazane obrazy w świadomości odbiorców przywołują idee, które z kolei składają się na niczym nieograniczoną przestrzeń oddziaływania. Przez swoje specyficzne cechy przywołane obrazy w łatwy sposób mogą stać się narzędziem w rękach świadomego i wykształconego manipulatora⁴⁸.

Co ważne, w momencie, gdy traktuje się czynność mówienia jako działanie o charakterze komunikacyjnym, które dodatkowo jest teologicznie zdeterminowane, to ważne staje się przede wszystkim odróżnienie perswazji od manipulacji – pierwsza z nich postrzegana jest raczej jako droga służąca wypełnieniu założonych celów, a druga jest sposobem ich realizacji za wszelką cenę. W procesie rozgraniczenia tych terminów, nierzadko wykorzystywanych zamiennie, pomocna jest koncepcja działań komunikacyjnych opracowana przez J. Habermasa. Badacz ten dokonał rozgraniczenia działań komunikacyjnych *sensu stricto*, czyli tych, które są ukierunkowane na wypracowanie porozumienia, od działań strategicznych nastawionych przede wszystkim na osiągnięcie założonych korzyści. Perswazja powinna zatem wiązać z działaniami komunikacyjnymi, czyli z tymi, które są nastawione na koordynację i porozumienie. Z kolei o manipulacji, posiadającej psychologiczną naturę, można mówić wtedy, gdy zauważalne są strategiczne cele wszystkich uczestników komunikacji. Co istotne, manipulacja nie w każdym przypadku stanowi zło społeczne, jednak zawsze jest odstępstwem od normy społecznej komunikacji⁴⁹.

Rodzaje manipulacji

Odnosząc się do manipulacji społecznej, trzeba podkreślić, że można wyróżnić jej kilka podstawowych rodzajów, a wybrane z nich zostaną w tym miejscu scharakteryzowane.

⁴⁸ M. Kliś, *Kształtowanie się pojęcia „manipulacja”, op. cit., s. 28.*

⁴⁹ J. Habermas, *Teoria działania komunikacyjnego, op. cit., s. 12–79.*

Co do zasady manipulacje społeczne dzieli się na⁵⁰:

- manipulacje życzliwe;
- manipulacje neutralne;
- manipulacje niekorzystne.

Wśród pierwszych z nich, manipulacji życzliwych, wymienia się manipulację opiekuńczą i afiliacyjną. Pierwsza z wymienionych to forma manipulacji, jaka jest stosowana w odniesieniu do podopiecznych, by ze względu na swój wiek, brak dojrzałości oraz doświadczenia i zdrowia psychicznego nie wyrządzili sobie krzywdy. Dość często na ten rodzaj manipulacji decydują się matki, które chcą zachęcić dziecko do tego, by zjadło coś zdrowego lub też by nie zrobiło sobie krzywdy. Mimo że co do zasady intencje są w tym przypadku życzliwe, dość często może dojść do pewnego rodzaju nadużyć; dlatego też w interesie podmiotu poddawanego manipulacji jest jak najszybciej osiągnąć dojrzałość, aby tego typu manipulacje nie były już potrzebne⁵¹.

Manipulacja afiliacyjna polega na zawołowanych działaniach, jakie służą nawiązaniu bliskich kontaktów z drugą osobą. W kontekście relacji intymnych tego typu „ukrycie” jest w bardzo dużym stopniu wymogiem kulturowym. Jak wiadomo, na początku relacji romantycznej czy też platonicznej bardzo rzadko wyraża się wprost intencje o charakterze seksualnym – zostałyby to źle odebrane. Wiadomo jednak, że z czasem obiekt takiej manipulacji przejrzy ją i samodzielnie podejmie decyzję o tym, jak ma wyglądać dalszy rozwój wypadków⁵².

Istota manipulacji neutralnej (zob. tabela 1) sprowadza się do tego, że nie jest ona ukierunkowana ani na odniesienie przez jej odbiorcę korzyści, ani też poniesienie szkody – z tego względu (z uwagi na efekt) określa się ją właśnie jako neutralną dla odbiorcy. Przeważnie stanowi ona działanie, które ma nadawcy dać konkretną korzyść (ale bez szkody dla odbiorcy) albo też jest wynikiem działania nawykowego – wtedy bardzo często przybiera postać manipulacji nieuświadomionej przez nadawcę.

⁵⁰ A. Mirski, *Percepcja różnych rodzajów manipulacji*, [w:] *Manipulacja – pedagogiczno-społeczne aspekty...*, op. cit., s. 87–89.

⁵¹ *Ibidem*, s. 89.

⁵² *Ibidem*.

Tabela 1. Rodzaje manipulacji neutralnej

Rodzaj	Charakterystyka
Manipulacja konwencjonalna	Zachodzi wtedy, gdy osoba ukrywa stan psychiczny, albo też z powodu intencji ze względów konwencjonalnych (przykładem jest udawana powaga w trakcie religijnych uroczystości). Ten rodzaj manipulacji jest przeważnie nieuświadomiony, automatyczny. Nie potępia się go etycznie, a wręcz przeciwnie: jest on etycznie akceptowany. Ważne jest, by jednostka potrafiła rozpoznać ten rodzaj manipulacji, tak aby nie ulec pozorom i błędnym spostrzeżeniom na temat prawdziwych emocji, intencji albo też opinii. W sytuacji, w której obie strony tego rodzaju manipulacji są jej świadome, można mówić o obustronnej grze konwencjonalnej.
Manipulacja wymienna	Działanie ukierunkowane na dany obiekt celem zawarcia transakcji, jaka nie jest oszukańcza, ale za pomocą której zachęca się do tego, by dany podmiot tego typu transakcję podjął. Przykładem manipulacji wymiennej jest reklama, która zasadniczo nie jest etycznie potępiana, ale jednocześnie może prowadzić do tego, że dla danego obiektu będzie ona niekorzystna (zbędny zakup). Ważne jest, by jednostki były świadome tego, że reklama służy manipulacji – gdy jest już to wiadome, oddziałuje ona w dalszym ciągu, ale jej wpływ jest zwykły, co oznacza, że dostrzega się informację o tym, że taki produkt istnieje i że go można kupić.
Manipulacja autoprezentacyjna	Zawołowane działania, które służą przedstawieniu siebie samego w jak najlepszym świetle. Do jej podstawowych rodzajów można zaliczyć m.in. manipulację informacją, zachowaniem, wyglądem oraz wrażeniem. Ten rodzaj manipulacji jest w naszej kulturze obecny od wieków i co do zasady nie jest potępiany, chyba że jego forma jest przesadna. Przeważnie jednak dominuje pogląd, że ludzie mają do niej prawo. Dla obiektu manipulacji ważne jest, by potrafił ją rozpoznać, a także by był świadomy jej psychologicznego wpływu.

Źródło: A. Mirski, *Percepcja różnych rodzajów manipulacji*, op. cit., s. 88–89.

W literaturze przedmiotu wymienia się także rodzaje manipulacji niekorzystnej. Ich podstawowe rodzaje również zostały zaprezentowane w tabeli 2.

Tabela 2. Rodzaje manipulacji niekorzystnej

Rodzaj	Charakterystyka
Manipulacja indoktrynacyjna	Umiejętne oddziaływanie psychologiczne oraz manipulowanie informacją w tym celu, by konkretne osoby przyjęły taki punkt widzenia albo też sposób postrzegania sytuacji, jaki jest im narzucany. Do tego rodzaju manipulacji zalicza się różne akcje propagandowe, działalność sekt lub też systemy wychowawcze. Rozpoznanie tego rodzaju manipulacji jest niezbędne, by dana jednostka miała szanse wypracować sobie własny pogląd na otaczający ją świat.
Manipulacja eksploatacyjna	Działanie, którego celem jest wykorzystanie danego obiektu oraz zdobycie nad nim dominacji – oznacza to, że zasadniczym celem jest pozyskanie korzyści ze stratą dla takiego obiektu. Co ważne, manipulacja ta nie zawsze musi być wroga, ale dla obiektu manipulacji jest ona szkodliwa, przez co jest także etycznie naganna.
Manipulacja wroga	Najbardziej niebezpieczna dla obiektu manipulacji, ponieważ jej podstawowym celem jest przede wszystkim zaszkodzenie mu. Z tego też względu jest ona niewłaściwa etycznie, z wyjątkiem tych sytuacji, w których manipulujący walczy w słusznej sprawie (np. manipulowanie informacją w czasie wojny).

Źródło: A. Mirski, *Percepcja różnych rodzajów manipulacji*, op. cit., s. 87–88.

Niezbędne jest zaznaczenie, że nie każda manipulacja ma charakter nieetyczny – czasami może wynikać z miłości, altruizmu i życzliwości. Generalnie jednak dla jednostki poddanej manipulacji istotna jest świadomość, że stała się obiektem manipulacji; ma to dla niej znaczenie długofalowe i przyczynia się do jej rozwoju – wtedy najczęściej jednostka staje się wolna i bardziej dojrzała przy podejmowaniu decyzji, a także posiada znacznie szerszy obraz sytuacji. Prawidłowe odebranie i zrozumienie manipulacji pozwala na przeciwstawienie się jej – w tym względzie niezbędne jest przede wszystkim właściwe rozpoznanie celów manipulacji i postaw osoby, która manipuluje; mniej ważne (choć również istotne) jest rozpoznanie formy manipulacji, zwłaszcza że nierzadko forma manipulacji mówi o tym, jakie są jej cele i podstawowe założenia⁵³.

⁵³ *Ibidem*, s. 89.

Podsumowanie

Manipulację interpretuje się jako strategię kierowania ludzkimi zachowaniami lub też jako metodę wpływania na ludzi przez zakamuflowane kształtowanie świadomości bez ich wyraźnej woli i wiedzy. Wpływ ten przekłada się na percepcję rzeczywistości, sposób myślenia, system wartości oraz działania. W takim ujęciu manipulacja jest pojęciem bliskim perswazji, a nawet socjotechnice rozumianej jako strategia istotna dla funkcjonowania większych struktur społecznych. Wszystkie te pojęcia stanowią przedmiot zainteresowania socjologów, psychologów, prawników i językoznawców. W opinii badaczy przywołanych zjawisk ludzie zawsze będą manipulować, ponieważ celem każdego człowieka jest osiągnięcie maksymalnego zysku z kontaktów z innymi ludźmi, dlatego też manipulowanie innymi jest przedmiotem badań, które dążą do poznania podstawowych mechanizmów, które nim rządzą.

Bibliografia

- Aksman J., *Wpływ, perswazja, propaganda, manipulacja – próba uporządkowania pojęć*, [w:] *Manipulacja – pedagogiczno-społeczne aspekty*, cz. 1, *Interdyscyplinarne aspekty manipulacji*, red. eadem, Kraków 2010, s. 13–22.
- Bralczyk J., *Manipulacja językowa*, [w:] *Dziennikarstwo i świat mediów. Nowa edycja*, red. Z. Bauer, E. Chudziński, Kraków 2012.
- Cialdini R.B., *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, tłum. B. Wojciszke, Gdańsk 2007.
- Coulter R.H., Cotte J., Lunt Moore M., *Believe It Or Not. Persuasion, Manipulation and Credibility of Guilt Appeals*, „NA – Advances in Consumer Research” 1999, vol. 26, s. 288–294.
- Franke M., Rooij van R., *Strategies of Persuasion, Manipulation and Propaganda. Psychological and Social Aspects*, [w:] *Models of Strategic Reasoning. Logics, Games, and Communities*, eds J. van Benthem, S. Ghoshn, R. Verbrugge, Heidelberg 2015, s. 255–291.
- Grodziński E., *Język jako narzędzie manipulacji*, „Poradnik Językowy” 1983, z. 7, s. 397–401.
- Habermas J., *Teoria działania komunikacyjnego*, t. 1, *Racjonalność działania a racjonalność społeczna*, tłum. A.M. Kaniowski, Warszawa 2022.

- Kamińska-Szmał I., *Propaganda, perswazja, manipulacja – próba uporządkowania pojęć*, [w:] *Manipulacja w języku*, red. P. Krzyżanowski, P. Nowak, Lublin 2004, s. 13–27.
- Kizińczuk S., *Manipulacja, perswazja czy magia? Poznaj niesamowitą moc słowa, myśli i wiary i dowiedz się, jak ją wykorzystać*, Gliwice 2008.
- Kliś M., *Kształtowanie się pojęcia „manipulacja”*, [w:] *Manipulacja – pedagogiczno-społeczne aspekty*, cz. 1, *Interdyscyplinarne aspekty manipulacji*, red. J. Aksman, Kraków 2010, s. 23–32.
- Kłoskowska A., *Teoria socjologiczna Pierre’a Bourdieu*, [w:] P. Bourdieu, J.C. Passeron, *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, tłum. E. Neyman, Warszawa 1990, s. 7–41.
- Kobłewska J., *Szkoła i środki masowego oddziaływania*, Warszawa 1967.
- Levy G., Barreda I.M. de, Razin R., *Persuasion with Correlation Neglect. A full Manipulation Result*, „American Economic Review: Insights” 2022, vol. 4, no. 1, s. 123–138.
- Manipulacja* (hasło), [w:] *Słownik współczesnego języka polskiego*, red. B. Dunaj, Warszawa 1996.
- Mirski A., *Percepcja różnych rodzajów manipulacji*, [w:] *Manipulacja – pedagogiczno-społeczne aspekty*, cz. 1, *Interdyscyplinarne aspekty manipulacji*, red. J. Aksman, Kraków 2010, s. 83–98.
- Mlicki M.K., *Niektóre dylematy socjotechniki*, „Studia Socjologiczne” 1981, nr 1.
- Mlicki M.K., *Socjotechnika. Zagadnienia etyczne i prakseologiczne*, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź 1986.
- Pawełczyk P., *Socjotechniczne aspekty gry politycznej*, Poznań 2007.
- Pisarek W., *O perswazji słów kilka*, [w:] *Sztuka perswazji. Socjologiczne, psychologiczne i lingwistyczne aspekty komunikowania perswazyjnego*, red. R. Garpiel, K. Leszczyńska, Kraków 2004.
- Pratkanis A.R., Aronson E., *Wiek propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień*, tłum. J. Radzicki, M. Szuster, Warszawa 2022.
- Pucek Z., *Manipulacja a wytwarzanie ładu społecznego*, [w:] *Manipulacja – pedagogiczno-społeczne aspekty*, cz. 1, *Interdyscyplinarne aspekty manipulacji*, red. J. Aksman, Kraków 2010, s. 33–46.
- Rohach O., Rohach I., *Manipulation and Persuasion in Business Advertising*, „Research Trends in Modern Linguistics and Literature” 2021, vol. 4, s. 47–61.
- Rudniański J., *Elementy prakseologicznej teorii walki*, Warszawa 1983.
- Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Kraków 2002.
- Szymanek K., *Perswazja – wróg czy sprzymierzeniec prawdy?*, [w:] *Via comunicandi. Przełom komunikacyjny a filozoficzna idea konsensu*, red. B. Sierocka, Wrocław 2003.

- Tokarz M., *Manipulacje komunikacyjne w praktyce: przesłuchanie podejrzanego*, [w:] *Via communicandi. Przełom komunikacyjny a filozoficzna idea konsensu*, red. B. Sierocka, Wrocław 2003.
- Warchała J., *Komunikacja perswazyjna, czyli kilka uwag o retoryczności, prawdomówności i zaufaniu*, [w:] *Kultura i język mediów*, red. M. Tanaś, Kraków 2007, s. 121–134.
- Warecki W., Warecki M., *Słowo o manipulacji, czyli krótki podręcznik samoobrony*, Warszawa 2005.
- Wieczorek-Tomaszewska M., *Nowe media. Komunikacyjna funkcja obrazu*, [w:] *Komputer w edukacji*, red. J. Morbitzer, Kraków 2007, s. 269–277.
- Witkowski T., *Psychomanipulacje. Jak je rozpoznawać i jak sobie z nimi radzić*, Wrocław 2000.
- Wizerunek (hasło), [w:] M. Pacholski, A. Słaboń, *Słownik pojęć socjologicznych*, Kraków 1997, s. 60.
- Wróbel A., *Wychowanie a manipulacja*, Kraków 2006.

Streszczenie

Manipulacja, perswazja i socjotechnika jako formy wywierania wpływu

Manipulację postrzega się jako strategię kierowania ludzkimi zachowaniami lub też jako metodę wpływania na ludzi przez ukryte kształtowanie świadomości bez ich wyraźnej woli i wiedzy. Niniejsze opracowanie ma na celu zaprezentowanie subtelnych różnic znaczeniowych między pojęciami manipulacji, perswazji i socjotechniki. Zadaniem podjętym przez autora jest wykazanie, że szerokie spektrum narzędzi wpływu jest różnie postrzegane i definiowane przez poszczególne dyscypliny naukowe. Inaczej interpretowane są przez językoznawców, inaczej przez socjologów, a jeszcze inaczej przez psychologów. W artykule autor przedstawia również wybrane techniki i rodzaje manipulacji oraz dowodzi, że są wśród nich takie, które szkodzą odbiorcom, ale są również takie, w przypadku których manipulujący nie ma złych intencji. Z przedstawionych analiz wynika, że wywieranie wpływu na innych ma wiele form i różni się pod względem technik, celów, intencji oraz skutków w sferze kształtowania postaw i zachowań. Co do zasady, manipulator dąży do osiągnięcia korzyści kosztem osoby manipulowanej. Takie ujęcie nawiązuje do popularnego w dziedzinie psychologii zjawiska psychomanipulacji, z jednoczesnym pominięciem jego aspektu prawnego. Tymczasem nie należy zapominać o kwestii równie ważnej, czyli odpowiedzialności karnej za manipulację, pojmowaną jako działa-

nie szkodliwe dla ofiary i wysoce nieetyczne. Przedstawienie aspektów prawnych wydaje się zatem znaczące dla całości zagadnień związanych z przedstawianymi zjawiskami.

Słowa kluczowe: manipulacja, socjotechnika, perswazja, narzędzia manipulacji

Abstract

Manipulation, persuasion and social engineering as forms of influence

Manipulation is perceived as a strategy to direct human behavior or as a method of influencing people by hiddenly shaping their consciousness without their explicit will or knowledge. This study aims to present subtle differences in meaning between the concepts of manipulation, persuasion and social engineering. The author's task is to demonstrate that a wide spectrum of influence tools is perceived and defined differently by individual scientific disciplines. They are interpreted differently by linguists, differently by sociologists, and still differently by psychologists. In the article, the author also presents selected techniques and types of manipulation and proves that there are those that harm the recipients, but there are also those in which the manipulator has no bad intentions. The presented analyzes show that influencing others has many forms and differs in terms of techniques, goals, intentions and effects in shaping attitudes and behaviors. As a rule, the manipulator seeks to gain benefits at the expense of the manipulated person. This approach refers to the phenomenon of psychomanipulation, popular in the field of psychology, while omitting its legal aspect. Meanwhile, we should not forget about an equally important issue, i.e. criminal liability for manipulation, understood as an action harmful to the victim and highly unethical. The presentation of legal aspects therefore seems significant for all issues related to the presented phenomena.

Key words: manipulation, social engineering, persuasion, manipulation tools