Wszyscyśmy fetyszystami i ćpunami

Fetysze dominacyjne – walka o status i dawkę hormonów motorem ludzkiej aktywności

Nota: *prezentowana w tym eseju wizja* ***fetyszy dominacyjnych****, choć opiera się częściowo na pracy psychologów, psychiatrów i antropologów, nie jest nauką. Jest jedynie ramą koncepcyjną, która ma służyć konkretnej potrzebie praktycznej. Ma redukować chaos informacyjny i pomóc zidentyfikować parametry motywacji ludzi, które zdają się mieć wiele wspólnego z fiksacjami w kwestii produkowania hormonów wpływających na poczucie satysfakcji. Inaczej: w moim przekonaniu ma olbrzymią moc predykcyjną co do ludzkich zachowań.*
Magicznym słowem, streszczającym cały poniższy wywód w sposób bliższy należytej metodologicznej staranności, są ***uzależnienia behawioralne****.*

Teoria *uzależnień hormonalnych*

Wszyscy jesteśmy ciężko uzależnionymi narkomanami bez szans na ucieczkę z nałogu. Ten nałóg jest treścią naszego życia i integralną częścią ludzkiej natury. To, co możemy – a jest to całkiem dużo – to kierować tym nałogiem tak, aby jego efekty były dla nas pożyteczne. Naszym uzależnieniem od hormonów rządzą trzy proste reguły:

Wersja dla recenzentów
© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

- Każdy z nas ma swój „ulubiony" sposób produkowania „hormonów nagrody". Sposób ten działa jak fetysz, tj. każdy z nas wytwarza własne, skomplikowane procedury, zespoły zachowań, rytuały i przyzwyczajenia, których efektem jest osiągnięcie stymulacji hormonalnej.
- Głód narkotykowy zaspokajamy w sposób mniej lub bardziej uciążliwy dla otoczenia: od pozyskiwania aprobaty społecznej za determinację, wysiłek i poświęcenie po dominacyjne gnębienie wszystkich, którzy się nawiną.
- Uzależnienia behawioralne są fundamentem całej gamy tożsamości indywidualnych i grupowych, które są głównym czynnikiem decydującym o przynależności do sekt, subkultur, stowarzyszeń… aż do całych cywilizacji.

Przykłady wyliczone poniżej, ale także cała „teoria", są formą rekonceptualizacji. Ma ona za zadanie stać się narzędziem do kontrolowania zachowania własnego i innych osób. Za przykładami, w dwóch sekcjach o inspiracjach „teorii fetyszy behawioralnych", opiszę dwa spostrzeżenia na temat ludzkiej natury.

Patrz na ludzkie charaktery przez filtr „fetysza dostarczającego hormony szczęścia"

W co wierzymy, choć nie potrafimy tego dowieść pod redakcją Johna Brockmana to przełożona na język polski w 2008 roku książka fascynująca przez swoją opartą na paradoksie konstrukcję. Na jej kartach znani naukowcy opisują swoje głębokie przekonania o prawdziwości swoich przeczuć i przekonań co do praw natury.

Uzurpując sobie podobną formułę wyrażę przekonanie, że istotną większość ludzkich zachowań indywidualnych i społecznych da się opisać i zrozumieć za pomocą opisanego powyżej mechanizmu fetyszy.

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

Zwróćmy też uwagę na element wspólny w poniższych przykładach: zachodzi tzw. fiksacja na bardzo specyficznej konfiguracji bodźca uzależniającego. Porównałem go do fetyszy w kontekście zachowań seksualnych. Chodzi o pozyskiwanie pobudzenia seksualnego poprzez bardzo „wyspecjalizowany" wyzwalacz: element ubioru, sposób zachowania itp.

Użytecznym przybliżeniem jest też monomania, czyli – mówiąc żartobliwie – następny krok po pasji. Słownik Merriam-Webster definiuje monomanię jako „nadmierną koncentrację na jednym przedmiocie lub myśli", a w drugim znaczeniu jako „chorobę umysłową; zwłaszcza gdy przejawia się wobec pojedynczej idei bądź myśli"[1].

Jest możliwe, że za monomanię, fetyszyzm i uzależnienia hormonalne odpowiadają analogicznie funkcjonujące mechanizmy pracy umysłu i mózgu. Oto przykłady:

- „Kochanie, jak idziesz do biedry to kup mi papierosy. Wiesz, te moje. Tylko pamiętaj – z czerwoną banderolką, żadnych innych!";
- (W nocnym klubie) „Stary, a ta?". „E! Nie w moim typie";
- „Młody książę zdawał się nie myśleć o niczym więcej, tylko o jedzeniu. Wypukłe jego oczy śledziły niespokojnie każdą potrawę, a gdy mu przynoszono półmisek, nabierał ogromne kupy na talerz i jadł chciwie, z mlaskaniem wargami, jak tylko łakomcy jadają"[2]. (Patrz porada I.)
- Akademicka arogancja. Z bogatej kolekcji własnych doświadczeń: znajomość z profesorem, który w praktycznie każdej rozmowie telefonicznej nie dawał rady przeczekać powitalnego „dzień dobry" – przerywał w pół słowa, by wygłosić kilkuminutowe przemówienie będące wariacją

[1] https://www.merriam-webster.com/dictionary/monomania [dostęp 2022.03.15].
[2] Henryk Sienkiwicz, *Potop*, r. 34.

© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

na temat „kompletnie nie mam czasu” i „mam do zrobienia to i to”. Odwrotną postawą jest „samoświadomość”, opisana spostrzeżeniem: „Dżentelmen obraża innych tylko wtedy, gdy tego chce”.



Rys. Andrzej Mleczko

- Dominowanie nad innymi. Jeszcze ciekawsze było „krótkie spięcie” z „przypadkiem klinicznym”. Była to osoba, do której dotarłem po prośbie. Po wyłożeniu sprawy, z zegarkiem w ręku czekałem dwanaście minut, aż interlokutor zakończy pełną pouczeń przemowę. Wykładał mi w niej jak małemu dziecku, dopytując się regularnie, czy nadal słucham, najbardziej podstawowe aspekty projektu – już przeze mnie zrealizowanego.

  Ale absolutnym mistrzem świata w kwestii mądrzenia się jest w moim rankingu wicedyrektor jednej z tajwańskich szkół w plemieniu hen, gdzieś w górach. W jego gabinecie gościłem z prośbą o kontakt ze starszyzną lokalnego plemienia. Zanim zdołałem przedstawić o co dokładnie

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

chodzi – zbierałem opowieści starych ludzi do książki – zostałem uraczony przemową z głównym wątkiem „czy wiem, że na Tajwanie są różni aborygeni". Od samego początku przemowy, przez bite dziesięć minut, w szkolnym geście trzymałem rękę w górze, sygnalizując chęć dokończenia przedstawienia sprawy, z którą przyszedłem. Bezskutecznie. Gdy interlokutor zmęczył się już mówieniem, zapytał, po co trzymam rękę w górze. Naprawdę! Na drodze wyjątku, w obecności dwóch jego podwładnych, zrugałem go w sposób widowiskowy i punktując wszystkie jego „zagrania" dominacyjne. („Wiedźmin był bardzo zły. Zabijał."). A o zachowaniach dominacyjnych powiemy sobie nieco więcej.

- Otwierający akapit książki *Sprawa Honoru*, której autorzy opisują pierwsze zetknięcie z samolotami trzynastoletniego Jana Zumbacha, przyszłego pilota Dywizjonu 303. Na pokazie lotniczym w 1928 roku.

> *Podskakując na łące skrzydło w skrzydło, aeroplany oderwały się od ziemi i wzbiły w powietrze, zabierając ze sobą serce Zumbacha. [...] To właśnie wtedy, na tej łące, młodziutki Jan Zumbach, śmiejąc się, z oczami pełnymi łez radości, przysiągł sobie na wszystkie świętości: „tak, tak, tak, będę pilotem"*[3].

Inspiracja-spostrzeżenie pierwsze: interakcje z ludźmi są zawsze renegocjacją statusu

> *Nigdy nie zabiłem człowieka, ale przeczytałem wiele nekrologów z wielką przyjemnością.*
>
> *Clarence S. Darrow*

[3] Lynne Olson, Stanley Cloud, *Sprawa Honoru. Zapomniani bohaterowie II wojny światowej*, AMF, Warszawa 2004, s. 22.

© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

„Który z nas siedzi na wyższej gałęzi?" To jest obsesja, która dyryguje nami w codziennych zachowaniach. Dopiero wyczytana w którymś tam poradniku dla pisarzy informacja sprawiła, że udało mi się *nazwać w użyteczny sposób* bodaj najważniejsze prawidło ludzkiej natury:

Nie rozmawiamy w celu wymiany informacji. Większość rozmów to przede wszystkim mniej lub bardziej jawne renegocjacje statusu.

Względem kontrrozmówcy, względem przysłuchujących się. Wyróżnienie frazy powyżej jest istotne, gdyż spośród wielu sposobów opisywania tego samego zjawiska najlepsze jest to, które pozwala na uzyskanie kontroli nad biegiem zdarzeń: zachowaniem i decyzjami innych ludzi.

Porada pisarska głosiła:

Sekretem napisania perfekcyjnych dialogów jest pokazać, w jaki sposób rozmówcy wzajemnie podwyższają i obniżają swój status.

Z takiego punktu widzenia kwestia tego, kto ma rację w debacie jest zupełnie nieistotna. Zwycięża ten, kto w oczach słuchaczy zdominuje przeciwnika: wprawi w zakłopotanie, ośmieszy, narzuci wizję świata (w tym tezę „naukową"). Ta porada przeczy maksymie Jerzego Bralczyka: „Najlepszym argumentem jest po prostu mieć rację". Najlepszym argumentem jest ośmieszyć. Niestety.

Przekonał się o tym amerykański komentator Ben Shapiro w rozmowie z Malcolmem Nance[4]. W wyjątkowo zabawny sposób Shapiro, erudyta i mistrz merytorycznej argumentacji, został z marszu usadzony wyjątkowo zręcznym zabie-

[4] *Ben Shapiro and Malcolm Nance on Critical Race Theory* | Real Time with Bill Maher (HBO), www.youtube.com/watch?v=dwgsbZ1MsAE, wejście 2021.09.12. Jeden z komentujących internautów zauważa celnie, że Nance nie mówi nic, co by miało wartość merytoryczną, a więc dawało się poddać krytyce.

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

giem dominacyjnym, co zupełnie go zdezorientowało. Można powiedzieć, nawiązując do kultowego dowcipu, że przyszedł na strzelaninę z nożami.

Trafniejszą formą porady pisarskiej, przedstawionej wyżej, zdolną już do wydostania się poza kontekst swojego powstania, będzie ta:

Interakcje między ludźmi,
tak jak i relacje między państwami,
polegają na nieustannej renegocjacji
statusu i sprawczości: na stroszeniu, blefie etc.

Kluczowym aspektem narzucania reguł gry przez uczestnika dominującego jest zdolność narzucania własnych reguł renegocjacji stronie słabszej. Taka możliwość jest obyczajowo bardziej dopuszczalna w japońskiej kulturze biznesowej, zaś w zachodniej piętnowana (s. 354).

Fraza języka angielskiego *assert domination* (pol. ustanowić dominację) wyjątkowo trafnie ujmuje sedno sprawy. Nie ma ona jednak dobrego odpowiednika w języku polskim. Instynktownie, niemal bezwiednie staramy się pokazać, zademonstrować albo narzucić naszą wyższość na dziesiątki sposobów. Przejmując prym w dyskusji, nie dopuszczając innych do głosu, szkalując, wymuszając drobne ustępstwa, demonstrując moralną wyższość, kpiąc i przemycając docinki, wymuszając na innych walidację (potwierdzenie, aprobatę) naszych wyborów życiowych i poglądów. To ostatnie często poprzez zmuszanie innych do przyłączenia się do „silniejszego" lub „mającego moralną słuszność".

Przy wyliczance toksycznych zachowań nie sposób pominąć akademickiej arogancji. Na liście jej symptomów jest obcesowe przerywanie i niszczenie karier osobom o odmiennych poglądach, niedopuszczanie do świadomości faktów sprzecznych z własną wizją świata itp. itd. Max Planck, duński fizyk, ukuł na taką aktywność słynne powiedzonko:

© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

Postęp w nauce zachodzi z prędkością jednego pogrzebu na raz.

W całości spostrzeżenie Plancka brzmi tak: „Nowa prawda naukowa nie triumfuje poprzez przekonanie przeciwników i sprawienie, że przejrzą na oczy, ale raczej dlatego, że przeciwnicy w końcu umierają i wyrasta nowe pokolenie, które jest z nią zaznajomione".

W wielu sytuacjach to, co wywalczymy ma potencjał utrwalenia się w stabilną relację, korzystniejszą dla tego, kto lepiej wymusi na innych uległość. Jest więc o co walczyć. Kto silniejszy, ten ma prawo narzucać reguły relacji, reguły gry. Temu wolno bezkarnie je naruszać. To też kwestia bardziej przyziemna, homeostatyczna: ten, kto dominuje zachowa źródło utrzymania, zapewni sobie dostęp do zasobów niezbędnych do przetrwania.

Każdy z nas jest w stanie podać dziesiątki przykładów toksycznych i pozytywnych nawyków i zagrań o często niemożliwej do ustalenia intencji. Dylemat pojawia się m.in. gdy ludzie próbują realizować całkowicie naturalną potrzebę wygadania się, poczucia, że mają coś do powiedzenia. Ta potrzeba staje się problemem, gdy „powiernik" ma coś innego do roboty… a mówiący tego nie widzi albo nie chce widzieć i gada, gada, gada… W takich przypadkach zachodzi wymuszenie dominacyjne.

Środowisko wielokulturowe jest istnym polem minowym, na którym miny to różnice w percepcji tego, co jest dopuszczalne. Świetnym przykładem na nierozumienie reguł gry o status w codziennych interakcjach jest specyficzna kultura społeczna Japończyków. Dobrze opisuje ją słowo *grupizm* – to m.in. kulturowy nakaz niewyróżniania się na plus w grupie, co postrzegane jest jako toksyczny egoizm, a co likwiduje zdolność do bycia kreatywnym. Japończycy mają na to bardzo dobitne powiedzenie:

gwóźdź, który wystaje, zostanie wbity z powrotem.

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

Poradniki japońskiej kultury biznesowej radzą więc, aby w żadnym razie nie chwalić jednego Japończyka jako wybitnego członka zespołu, któremu grupa zawdzięcza sukces. Taką nieprzemyślaną pochwałą, całkowicie naturalną choćby w Ameryce, Japończykowi wyświadcza się niedźwiedzią przysługę o bardzo poważnych negatywnych konsekwencjach.

Łatwo i warto jest opracować pakiet testów tego, czy ktoś ma tendencje do zachowań toksycznych. Jednym z najskuteczniejszych sprawdzianów jest zaobserwować, jak kandydat lub kandydatka na partnera życiowego traktuje kelnerów, bileterów, personel sklepowy – ogólnie, osoby o niższym statusie w danej interakcji lub jeszcze ogólniej takie, które nie mają możliwości „odegrania się".

Innym zaskakująco skutecznym testem jest obserwować, czy osoba jest w stanie zniżyć się do użycia słów „dziękuję" i „proszę". Swego czasu zdarzyło mi się asystować w wymianie koła w samochodzie, którego właściciel, jak się okazało po udzieleniu pomocy, nie był psychicznie gotów do „drobnego obniżenia swojego statusu" poprzez powiedzenie prostego „dzięki, stary". Byłem na tyle głupi, żeby zlekceważyć sygnał ostrzegawczy, co w dalszych relacjach przełożyło się na katastrofalne problemy przy współpracy biznesowej.

Przy wykrywaniu toksycznych osób warto wsłuchać się, czy prośby i podziękowania mają formę performatywy. W rozmaitych językach praktyki stosowania takich a nie innych formułek rytualnych w różnym stopniu umożliwiają jednoznaczną ocenę. Użytkownik języka polskiego ma szczęście: słysząc „jest taka prośba" zdecydowanie powinien wzmóc czujność. Może też zripostować choćby dopytując perfidnie „a czyja?". Z kolei na „należą ci się przeprosiny" można zakpić odpowiadając „zamieniam się w słuch"[5].

[5] *Wypowiedzi dokonawcze czy dokonania wypowiadalne?* [w:] Piotr Plebaniak, *Sun Zi i jego Sztuka wojny*, PTG, Kraków 2020, s. 633–636.

Wersja dla recenzentów
© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

Jednym z zabawniejszych jest wschodnioazjatycki zwyczaj podawania rzeczy dwiema rękami, zwłaszcza wizytówek. Ja sam, gdy wskazano mi na co zwracać uwagę, żyjąc na Tajwanie wyuczyłem się w sklepach podawać pieniądze dwiema rękami, co jest zupełnie niepraktykowane przez miejscowych zakupowiczów. Od strony klienta gest szacunku nie jest wymagany, co w zabawnie rozmaity sposób traktowane jest przez sprzedawców. Często zdarza się, że nieoczekiwana drobna uprzejmość sprawia, że sprzedawca w „spóźnionej wzajemności" szybko dociąga drugą rękę.

Przedmioty statusowe. Lepsza dzielnica, lepszy samochód, szkoła ze szczytu rankingu. Można wymieniać bez końca. Istnieje nawet specjalne określenie „marka statusowa" na produkty firmy, która oprócz wartości użytkowych dostarcza kupującemu poczucie wyższości, poczucie bycia elitą, grupą zamkniętą. Faktyczna wartość czy użyteczność przedmiotu, albo zgodność opisu sytuacji z rzeczywistością, są drugorzędne. Liczy się to, czy status osoby zostanie skutecznie podwyższony lub obniżony. Weźmy za przykład dowcip o posiadaczach samochodów marki, która słynie z notorycznie niedziałających kierunkowskazów:

Pytanie: Co to za pomarańczowa poświata na horyzoncie? Odpowiedź: To lampki „sprawdź silnik" uczestników zlotu posiadaczy BMW.

Ale uwaga! Są wśród tych posiadaczy tacy, którzy usłyszawszy tego rodzaju docinek, wybuchną śmiechem. Znam jednak też i takich, których bym śmiertelnie obraził… przez myśl mi nawet nie przejdzie, by zaryzykować znajomość opowiedzeniem dowcipu, choćby i bez obecności przysłuchujących się.

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

Obowiązkowa terapia uzależnień behawioralnych dla każdego

Podsumowując sprawę zachowań dominacyjnych, uważam, że możemy tu mówić o wrodzonej potrzebie, która realizowana jest w zachowaniach nabytych: m.in. w procesie socjalizacji, przyswajania rodzimej kultury i kontaktu z ideologiami i systemami wartości.

Obserwując zachowania własne oraz innych doszedłem do wniosku, że sferą zachowań dominacyjnych rządzą siły równie potężne, co fetyszyzmem w sferze seksualności. Uzależnienie od hormonów produkowanych przez ciało człowieka to diagnoza niezbyt naukowa, ale trafnie wskazuje na zjawisko, o którym teraz opowiem.

Gdy poprzez jakiś wpływ lub wydarzenia nauczymy nasz mózg czerpać przyjemność z pewnych form zachowania, stajemy się na ich punkcie zafiksowani. W sposób mniej lub bardziej dokuczliwy dla innych. Zrozumienie sfery, w której te siły się przejawiają jest istotną częścią umiejętności kierowania ludzkim zachowaniem. Jest też cząstką rozumienia tego, jak kontrolować pozornie zbyt potężne siły, wiążące ludzi w kooperujące grupy.

Z całą pewnością przyda się nam wszystkim terapia uzależnień behawioralnych. Niektórym – także z całą pewnością – urozmaicona elektrowstrząsami.

Inspiracja-spostrzeżenie drugie: zdolność do samokontroli i odraczania nagród

Drugą inspiracją do sformułowania trzech reguł uzależnień behawioralnych był słynny eksperyment z ptasim mleczkiem. Realizujący eksperyment oferowali małym dzieciom „umowę": dzieciakowi stawiano przed nosem

© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

talerz z jednym ptasim mleczkiem i składano ofertę: Jeśli dzieciak powstrzyma się od zjedzenia ciastka przez pięć minut, dostanie w nagrodę drugie.

Celem eksperymentu jest poznać zdolność do samodzielnego nagradzania się u dzieci, a pośrednio ich predyspozycji do samokontroli. Pierwszym ze słów kluczowych, które będzie nam tu potrzebne jest zdolność do odraczania nagród. Jest ona z różnym „szczęściem" wpajana dzieciom od najmłodszych lat. Drugim słowem, ogólniejszym, jest po prostu samokontrola. Osoba, która nauczy się kontrolowania własnych impulsów do pozyskiwania przyjemności, będzie w stanie osiągnąć więcej.

Praktyczne zastosowania, spostrzeżenia i przykłady

A. Od wszelakich złych nawyków, racz nas wybawić

**Niech twoja mowa będzie „tak, tak" albo „nie, nie".
A co nadto jest, od twych toksycznych
zachowań dominacyjnych pochodzi. (Mt 5,37)**

B. Walcz z uzależnionymi jak z graficiarzami

Podstawową, ultra-skuteczną walką z wandalami malującymi graffiti bez pozwolenia jest natychmiastowe zamazanie napisu, choćby miało to zdewastować obiekt jeszcze bardziej. Taktyka to odebrać sprawcy choćby i jednodniową narkotyczną satysfakcję z tego, że ktoś ogląda jego dzieło.

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

Na tej samej zasadzie, gdy tylko wykryjesz, że poznana właśnie osoba kosztem innych praktykuje szprycowanie się hormonami produkowanymi przez zachowania toksyczne – uciekaj. Albo „ustanów dominację" opisując wprost, co widzisz i na co nie pozwolisz. Wadą tej taktyki jest to, że stawianie oporu lub opinia osoby nie dającej sobie w kaszę dmuchać niektórych może tym bardziej zachęcić do agresji dominacyjnej – opór ofiary często tylko zwiększa podniecenie gwałciciela.

C. Drobne uprzejmości cywilizują

Te społeczności są w stanie wygenerować wyższą spójność i poczucie wspólnoty, w których zachowania rytualne pogłębiają i wzmacniają wzajemny szacunek i zaufanie grupowe.

Na Tajwanie, w Japonii i ogólnie w sferze oddziaływania cywilizacji konfucjańskiej, od wczesnych lat ludzie warunkowani są silnym tabu ukrywania konfliktów i sygnalizowania przyjaznych intencji. Siłą kontrastu, zetknięcie się z tą konfucjańską uprzejmością (oczywiście często udawaną) jest niezwykle pozytywnym przeżyciem dla każdej osoby przybywającej w tamte strony świata z Zachodu.

D. Rozpoznawaj i zarządzaj aktami „ustanawiania dominacji"

Czas spojrzeć na sprawę z nieco makiawelicznej strony. Formalne i nieformalne hierarchie to narzędzia do osiągania celów. Istnieją sytuacje, w których dominację trzeba narzucić, aby zoptymalizować pracę zespołową. W pierwszym epizodzie filmu *Misja Afganistan* widzimy scenę, w której nowo mianowany dowódca kompanii przybywa na pierwszą zbiórkę i w zmyślny sposób pokazuje, kto tu rządzi. Wpierw sam rozkłada i składa karabin nakazując mierzyć czas. Następnie rzuca podkomendnym wyzwanie: „No, który zrobi szybciej?!". Nikt nie dał rady. Dowódca został samcem alfa.

© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

Uniwersalna porada: aby zapewnić sobie odpowiednią pozycję, należy zawczasu zaaranżować sytuację, w której w sposób kontrolowany „ustanowimy dominację". Musimy też być zawsze gotowi na chwilę, w której ktoś nagle – uznawszy, że wykrył naszą słabość – zdecyduje się kontestować naszą pozycję.

E. Pogódź się z pesymistyczną maksymą wspaniałego rozmówcy

Praktyczne zastosowanie powyższej wiedzy oznacza też zdolność i wolę do zarządzania przepływami statusu w swoim otoczeniu społecznym. Ideałem oczywiście jest spotkanie dwóch ludzi, którzy w myśl wzorców głoszonych przez Karla Poppera wspólnie dochodzą do prawdy. Jednak gdy w grę wchodzi ego i poczucie ważności z grubsza ociosanych małpoludów, jak żartobliwie opisywał to Stanisław Lem, rozmowy międzyludzkie da się zawrzeć m.in. w mojej pesymistycznej maksymie:

Chcesz być wspaniałym rozmówcą?
Pozwól temu drugiemu, aby był koszmarnym.

Odkładając na chwilę na bok wszystkie dowcipne wywody i sarkazm, sekretem wspaniałego mówcy jest podwyższyć, nawet swoim własnym kosztem, status osoby, z którą się rozmawia: albo dać się drugiej osobie wygadać. Nie da się oczywiście zrobić tego z każdym, gdyż takie dobrowolne oddanie pola często uznawane jest za słabość i zachętę do wymuszeń.

Zrozumiawszy zarysowane powyżej cechy żywiołów powodujących naszymi zachowaniami, można pokusić się o zaprzęgnięcie ich do swoich celów. Gdy zidentyfikować „fetysz" rozmówcy, możemy zaspokoić jego „głód narkotyczny" – w zamian za coś. Dostrzegając czyjąś potrzebę awansu w hierarchii, pomóżmy go osiągnąć – będzie miał u nas dług wdzięczności. Musimy pamiętać o innej ważnej

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

regule: wielu z nas wręcz uwielbia robić drobne złośliwości lub demonstrować wyższy status w sposób skryty, zakamuflowany. Często zresztą te drobne złośliwości popełniamy bezwiednie, potem gorzko żałując. Dlatego właśnie dyscyplina trzymania buzi na kłódkę jest kluczową umiejętnością. Milczenie jest złotem. Na równi z przygotowaniem.

F. Wymuszaj własne reguły gry

Jednym z najbardziej trafnych wzorców postępowania podzielił się prof. Bralczyk wygłaszając wykład z Retoryki. Otóż istnieje pięć „poziomów" porozumiewania się. Ten najbardziej formalny znamy z rozpraw sądowych, pism urzędowych i z ust ludzi o statusie znacznie wyższym od naszego. Kolejne szczeble „drabiny eskalacyjnej" negocjacji statusu to słowa osoby, która chce sprawnie załatwić sprawę („dzień dobry, poproszę dziesięć palet cementu, jak ostatnio, na fakturę i z dowozem"). Najbardziej familiarnym lub też intymnym poziomem jest zwracanie się do kogoś bardzo dobrze znanego – małżonka bez obecności osób trzecich, małego dziecka, serdecznego przyjaciela z piaskownicy albo z wojska, zwłaszcza przy „butelce".

Koncepcja pięciu poziomów jest wyjątkowo użyteczna. Porozumienie między osobami formułującymi wypowiedzi ze zbyt odległych poziomów prowadzić może do trzech rezultatów: niemożności komunikacji, poważnego spięcia, śmiertelnej obrazy lub… sytuacji komicznych.

Z wywoływania tych ostatnich słynął Haviland Tuf, bohater opowiadań SF George'a R.R. Martina. Tuf, lubujący się w rozpoczynaniu wypowiedzi od słów „Szanowny Panie…" słynął z niechęci do ludzi i bliższego z nimi kontaktu, w tym fizycznego. W jednym z epizodów swojego dystansującego zachowania, o którym zawsze skwapliwie z wyprzedzeniem informował, w świetle jupiterów i tysięcy kamer odmówił przyjęcia wyciągniętej dłoni przewodniczącego rady całej planety.

© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

Zaryzykuję twierdzenie, że niektórzy ludzie prą na siłę do zmiany poziomu interakcji, gdyż na tym nowym mają więcej możliwości do realizacji skrytych aktów złośliwości lub zaspokajania swoich tajnych dominacyjnych fetyszy. Nie ma co ukrywać, wszyscy – łącznie ze mną – bywamy w jakiś sposób toksyczni dla innych: gdy stawiamy na swoim, jesteśmy asertywni, nie chcemy ustąpić, pokazujemy wolę obrony własnych wartości itd.

Zmiana poziomu to zwykle próba „ściągnięcia" kogoś na siłę – zwłaszcza przy osobach trzecich – z poziomu właściwego (domyślnego) dla danej interakcji społecznej do bardziej familiarnego. Takie narzucenie dominacji znakomicie odmalował mistrz dialogu Andrzej Sapkowski w *Bożych bojownikach*. Biskup Wrocławia zwracał się per „Grzesiu" do Grzegorza Hejncze, papieskiego inkwizytora:

> *– Milczący coś jesteś, Grzesiu – zauważył Konrad z Oleśnicy, biskup Wrocławia, bacznie przypatrując się inkwizytorowi. – Jakbyś niezdrów był. Sumienie? Czy żołądek? [...]*
> *– Z podziwu godną konsekwencją i uporem pozwala sobie wasza biskupia dostojność zwracać się do mnie w sposób szczególnie familiarny. Pozwolę sobie i ja na konsekwencję: po raz kolejny przypomnę, że jestem papieskim inkwizytorem, delegatem stolicy apostolskiej na diecezję wrocławską. Z racji urzędu należy mi się szacunek i odpowiedni tytuł. „Grzesiem", „Jasiem", „Pasiem" czy „Piesiem" może sobie wasza dostojność zwać swych sługusów, kanoników, spowiedników i przydupników.*
> *– Wasza inkwizytorska wielebność – biskup włożył w tytuł tyle pogardliwej przesady, ile zdołał – nie musi mi przypominać, co mogę. Sam najlepiej to wiem. To łatwe: ja zwyczajnie mogę wszystko.*

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

G. Wejdź w buty małpoluda

Praktyczną poradą będzie kwestia przechodzenia na „ty", czyli zmiany „poziomu interakcji", którą rozmaite języki i kultury w różny sposób dopuszczają i umożliwiają. Są ludzie, z którymi wręcz nie wolno przechodzić na „ty", gdyż w istotny sposób prowadzi to m.in. do trudności z realizacją współpracy na poziomie profesjonalnym. Kluczem zdaje się być ta reguła: jeśli w aktualnym stanie relacji funkcjonuje należycie relacja wzajemnego szacunku, poziomu komunikacji nie należy zmieniać. Optymalny stan należy mierzyć tym, czy któraś ze stron nie nadużywa swojego statusu do wymuszania niekorzystnych dla drugiej strony rozporządzeń.

Dla ilustracji nowy „ty" i świeżo pozyskany serdeczny kolega może zaoferować realizację zlecenia bez pieniędzy. To prowadzi do tego, że zlecający natychmiast traci instrument „płacę i wymagam", wymuszający jakość i terminowość. Rany, ileż razy mi się coś takiego przytrafiło! Często jest tak, że inicjator sytuacji nawet kosztem utraty zarobku po prostu realizuje swoją potrzebę dyktowania zasad w znajomości.

Miejmy w pamięci naczelną zasadę bezpieczeństwa w interakcji ze „z grubsza ociosanymi małpoludami":

Uczciwe traktowanie i przestrzeganie warunków umów ma miejsce wyłącznie między stronami o w miarę równym statusie.

Dominacyjnie pozyskane prawo do rozsądzania co jest dobre, a co złe, to potężna władza. Jeśli potencjalny partner narzuca swoją dominację i stara się zyskać jakąś formę nietykalności za własne wykroczenia i inne działania, trzeba brać nogi za pas lub kontratakować! To jest właśnie uzasadnieniem dla ścisłego przestrzegania rozłącznego traktowania relacji prywatnych z biznesowymi. Jeśli incydent dominacyjny o nazwie „serdeczna przyjaźń" pozbawia nas zabez-

© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

pieczenia w postaci realnych do wyegzekwowania sankcji zabezpieczających nasze interesy, należy bezwzględnie zrezygnować zanim wleziemy w pułapkę podpisując kontrakt.

Najbardziej toksycznymi przykładami uzyskiwania dominacji, która zapewnia nietykalność, jest osiągnięcie tzw. wyższości moralnej (ang. *moral high ground*). To właśnie ofiarą tego triku stał się wspomniany wcześniej Ben Shapiro. Podobnie jest z tzw. mikroekspresjami, których definicja jest tak rozmyta, że mogą one posłużyć do zniszczenia kariery i reputacji każdego, choćby za krzywe spojrzenie.

Zauważając, że ktoś chce nas zdominować obmyślmy sprytne kontrposunięcie lub unik otwierający „przeciwnikowi" drogę do obrócenia swojej próby dominacji w żart. Jako przykład niegroźnych, rytualnych przepychanek zawsze przychodzi mi na myśl wyjątkowo zabawna mina wyrażająca zaskoczenie u osoby, która swego czasu podała mi do uściśnięcia dłoń wierzchem do góry. Takie podanie dłoni to powszechny, zrealizowany „niby od niechcenia" i często realizowany bezwiednie sygnał dominacji – ktoś uznawany za równego dostaje do podania dłoń ustawioną pionowo. Przy którymś spotkaniu bez chwili zastanowienia złapałem za podaną dłoń od góry. Moje na wierzchu. Sygnał, choć dany komuś, kto zasadniczo był dobrym kumplem, był jasny: żadnego „Grzesia" czy „Jasia". Zasady partnerskie albo „do widzenia".

W wielu kontekstach, w tym w stosunkach międzynarodowych i dyplomacji, narzucenie dominacji statusowej jest równoznaczne z narzuceniem własnej sprawczości, zdolności i możności do ustalania reguł gry. To także przejaw swojej siły negocjacyjnej, realnej lub pozowanej. Walka o status i sprawczość jest przejawem wiecznej wojny, o której mówiła Oriana Fallaci. Jest przejawem nie tyle natury *homo sapiens*, ale częścią świata. Gdy pojmiemy, że jest esencją naszego życia, przysparzając sobie i innym raz radości, raz upokorzeń, możemy z większym dystansem i mniejszym

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

pesymizmem delektować się *Wstępem do bajek* mistrza obserwacji ludzkiej natury, Ignacego Krasickiego:

Był młody, który życie wstrzemięźliwie pędził;
Był stary, który nigdy nie łajał, nie zrzędził;
Był bogacz, który zbiorów potrzebnym udzielał;
Był autor, co się z cudzej sławy rozweselał;
Był celnik, który nie kradł; szewc, który nie pijał;
Żołnierz, co się nie chwalił; łotr, co nie rozbijał;
Był minister rzetelny, o sobie nie myślał;
Był na koniec poeta, co nigdy nie zmyślał.
— A cóż to jest za bajka? Wszystko to być może!
— Prawda, jednakże ja to między bajki włożę.

H. Rozpoznawaj uznanie zwierzchnictwa

W kontekście powyższego idealną ilustracją jest scena z filmu *Ojciec Chrzestny* (1972, reż. Francis Ford Coppola). W bodaj najsłynniejszej scenie filmu do Don Vito Corleone przychodzi niejaki Bonasera, ojciec szukający zemsty za pobicie i poniżenie córki.

Petent oferuje transakcję handlową: chce zlecić morderstwo gangsterowi. Corleone domaga się innej wymiany: chce walidacji dla swojej organizacji mafijnej oraz uznania swojej pozycji dominującej w lokalnej społeczności, a w zamian udzieli pomocy bez pobierania honorarium. Dwaj mężczyźni negocjują w osobliwym pojedynku woli, aż przychodzący po prośbie ojciec kapituluje – w geście uległości całuje ojca chrzestnego w rękę.

I. Uzależnienia od jedzenia

Uzależnienia od jedzenia określonych typów potraw są klasą samą w sobie. Czekolada i ogólnie słodycze – powszechnie znana ciekawostka – powodują zwiększone wydzielanie endorfin, uśmierzają ból i mają działanie antydepresyjne.

© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.

Ale endorfiny produkowane są też, gdy w naszych ustach znajdzie się coś pikantnego. Ktoś, kto uwielbia jeść pikantne potrawy, jest w gruncie rzeczy uzależniony od endorfin. Spostrzeżenie to można zmienić w poradę: osoba nałogowo jedząca rzeczy bardzo pikantne popadła w ciężkie uzależnienie hormonalne. Z dużą dozą pewności można więc stwierdzić, że taka osoba reguluje samopoczucie i nastrój „substancjami", a nie za pomocą wyuczonych nawyków samokontroli i twórczej aktywności. Zamiast mechanizmu:

sukces → satysfakcja → „hormony szczęścia"
oraz wzmocnienie nawyków samodyscypliny

taka osoba realizuje schemat

jedzenie słodko/pikantnie → „hormony szczęścia"
(w tym przypadku uśmierzające ból endorfiny).

J. W niewoli sławy i władzy

Co mają ze sobą wspólnego politycy i pieluszki jednorazowe? Jedno i drugie należy często zmieniać – i to z tego samego powodu.

dowcip amerykański

Ten niepozorny dowcip odnosi się do słynnego powiedzenia lorda Actona „władza korumpuje, a władza absolutna korumpuje absolutnie". Dobrze, korumpuje… ale w jaki sposób? A przy okazji, jaka jest największa zaleta demokracji przedstawicielskiej?

Odpowiedzi dostarczają obserwacje uzależnień od atencji innych w portalach społecznościowych. Coraz większe zastrzyki uwielbień od strony wyznawców i zwolenników powodują ciężkie uzależnienie. Jego ofiarą padają słynni artyści, sportowcy, „gwiazdy Instagrama" i politycy. O, tak! Sława to najgorsze przekleństwo. A kadencyjność na po-

Plik wyłącznie do użytku redakcyjnego.
© 2016-2022 Piotr Plebaniak & Polskie Towarzystwo Geopolityczne

zycjach władzy to – w tym świetle – jedno z największych osiągnięć cywilizacyjnych świata zachodniego.

K. Zostań ubóstwianym przywódcą

W *Potopie*, szykujący zdradę książę Radziwiłł „bierze pod łokieć" wszystkich po kolei, by skrócić dystans rang. Stąd

maksyma przywódcy: dokonuj drobnych aktów podniesienia w górę statusu osób niższych pozycją.

L. „Relacja wzajemnego szacunku"

Tę ostatnią poradę uważam za najważniejszą. W zdecydowanej większości przypadków sposób patrzenia na drugą stronę ustala się na samym początku zawierania znajomości, raz na zawsze. To kwestia dopuszczanych zachowań dominacyjnych, uznania kogoś za frajera czy ofiarę, którą szufladkuje się instrumentalnie.

Czy osoba, która pozwala sobie na docinki obniżające twój status, zwłaszcza w obecności innych, zaprzestanie praktyk, gdy kupisz sobie lepszy samochód, albo spróbujesz wyłamać się z pozycji podporządkowania i uległości? Nie! Ani nie „spojrzy na ciebie z nowym szacunkiem", ani nie przeprosi za wcześniejszą błędną klasyfikację. Tę prawidłowość widzimy w filmie *Powrót do przyszłości* (1985, reż. Robert Zemeckis) – ojciec głównego bohatera przez całe życie jest pomiatany i wykorzystywany przez osiłka. Zmiana tego trendu, tej miniaturowej „siły psychohistorii", wymagała podróży w czasie i skomplikowanych zabiegów – a bez mordobicia i tak się nie obeszło mordobicia.

Niemożliwą do zweryfikowania teorią jest to, że Napoleonem, prowincjuszem z Korsyki, powodowała ambicja awansu społecznego do roli władcy równego monarchom Prus, Anglii czy Rosji. Czy to ta ambicja kazała mu w chwili koronacji na cesarza wyrwać koronę z rąk papieża i samodzielnie założyć ją sobie na głowę?

Wersja dla recenzentów
© 2016-2022 PTG & Piotr Plebaniak.