



Dr Leszek Jan Buller – KUL STALOWA WOLA

Influencja* w procesie wychowania

Ur. 1965 r. Doktor nauk humanistycznych w zakresie socjologii. Adiunkt na WZNoS KUL w Stalowej Woli, zastępca dyrektora w Instytucie Organizacji i Zarządzania w Przemysle „ORGMAZ”. Prowadzi zajęcia w Instytucie Politologii UKSW w Warszawie, we „Wszechnicy Polskiej” Szkole Wyższej TWP w Warszawie. Autor koncepcji Policyjnego Ośrodka Badań Opinii Społecznej (PO-BOS) istniejącego przy Wyższej Szkole Policji w Szczytnie wielu publikacji naukowych.

Parafrazując znane powiedzenie o wynalazku Alfreda Nobla – dynamicie, można stwierdzić, że umiejętności influencyjne posiadane przez dobrych ludzi będą wykorzystywane w dobrych celach, natomiast posiadane przez złych ludzi będą wykorzystywane w złych celach. Zatem o influencji należy mówić i pisać w tych dwóch aspektach.

Influencja jest umiejętnością, którą każdy powinien posiadać, szczególnie ci wszyscy, którzy muszą pracować z ludźmi trudnymi, szkodzącymi sobie oraz tymi, którym trzeba pomóc dla ich dobra, a oni sami tej pomocy nie chcą przyjąć. Sztuka ta wymaga od każdego z nas świadomości i określonych umiejętności, które rzadko są nauczane wprost. Bardzo często w otaczającej rzeczywistości podejmujemy działania influencyjne intuicyjnie.

Chcąc być dobrym i skutecznym wychowawcą czy nauczycielem, musimy mieć umiejętności osiągnięcia rezultatów przy współpracy i wsparciu innych ludzi

(i tych małych i tych dużych). Dobrze rozwinięte umiejętności i zdolności oddziaływania na ludzi są do tego niezbędne.

Wychowanie jest to świadomie organizowana działalność społeczna, której celem jest wywołanie zamierzonych zmian w osobowości wychowanka¹, a więc niezbędne są tutaj wszelkiego rodzaju umiejętności odpowiedniego sterowania tymi osobami, celem kształtowania odpowiedniego stosunku do świata zewnętrznego i innych ludzi.

W życiu codziennym mamy wiele okazji do działań influencyjnych, gdyż umiejętne oddziaływanie na innych daje różne korzyści (zwiększa się zdolność do kierowania innymi ludźmi; reakcje osobiste i zawodowe są bardziej pozytywne i owocne; zwiększa się elastyczność w postępowaniu z ludźmi o innym pochodzeniu, wykształceniu, różniącymi się od nas także płcią, wiekiem, doświadczeniem albo cechami charakteru; zwiększa się umiejętność w zakresie rozwiązywania sytuacji konfliktowych;

* Szerzej na temat influencji czytelnik może przeczytać w następujących pozycjach książkowych: L.J. Buller. Wywieranie wpływu na innych ludzi. Warszawa 1999 oraz L.J. Buller. Influencja. Stalowa Wola 2008

¹ Por. W. Okoń. Słownik pedagogiczny. Warszawa 1992, s. 233

ułatwia wypracowanie strategii osiągnięcia konkretnych celów)².

W obecnych czasach zdecydowanie częściej influencja wykorzystywana jest w celach manipulacyjnych. Większość ludzi, instytucji oraz korporacji międzynarodowych pragnie podporządkować sobie wielkie rzesze ludzi w sposób bezwzględny. Dlatego wiedza o influencji jest bardzo ważna ze względu na nasze bezpieczeństwo, gdyż ciągle podlegamy zabiegom manipulacyjnym, a przecież powinniśmy umieć się przed tym obronić.

Sam termin „influencja” pochodzi od słowa łacińskiego *“in-fluo”* i oznacza *“wpływać”*. Termin ten zostały przyjęty zarówno przez język angielski oraz francuski i funkcjonuje tam w podobnej pisowni – *“influence”*, co oznacza w obu językach – wpływ, oddziaływanie.³ Słowniki angielskojęzyczne przytaczają również rozumienie pojęcia *„influencja”* w następujący sposób: wpływ lub czynnik albo osoba wywierający/a wpływ. Czasownik *„influence”* odnosi się najczęściej do zmiany uczuć czy opinii. Bliższym pojęciem jest *„influential”* – oznacza ono: wpływowy, wywierający wpływ⁴.

Takie rozumienie powoduje, że poprzez influencję rozumiemy wszelkiego rodzaju oddziaływanie i wpływanie na siebie partnerów interakcji w procesie komunikowania, a więc będą to różne sposoby oddziaływania na siebie dwóch lub więcej osób, oddzia-

ływanie grup albo jednostek i grup polegające na jednostronnym wpływaniu jednej osoby na drugą, jednej grupy na drugą lub jednostki na grupę albo grupy na jednostkę, w celu uzyskania określonych postaw, opinii czy zachowań.

Na podstawie powyższej definicji można postawić tezę, że każdy człowiek wchodząc w interakcję z drugim człowiekiem lub grupą społeczną podejmuje określone działania influencyjne.

Wszelkie działania osoby ludzkiej są rezultatem skomplikowanego procesu, w którym jednostka nadaje w pierwszej kolejności znaczenie poszczególnym elementom sytuacji, w której się znalazła, interpretuje i definiuje w określony sposób tę sytuację, a następnie rozważa warianty reakcji i ich konsekwencje, planuje przyszły tok postępowania, podejmuje odpowiednią decyzję odnośnie konkretnego działania. Z każdym działaniem człowieka związane jest znaczenie. „Na pełne znaczenie działania składa się z jednej strony znaczenie subiektywne – a więc zamiary, motywacje, intencje samych działających, a także oczekiwania, interpretacje przyjmowane przez działających czy postronnych «wizów». Z drugiej strony – na znaczenie działania składa się sens kulturowy, czy inaczej normatywny – a więc uznane społecznie walory i reguły nadające pewnym zachowaniom określoną wymowę”⁵.

Działania społeczne jednostki skierowane na innych ludzi kształtowane są

² Por. K. Barens. Wywieranie wpływu. Ćwiczenia. Gdańsk 2005, s. 22-23

³ Tamże.

⁴ Zob. J. Crowther (ed.). Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. Oxford 1995, s. 611; zob. J. Phillips (red.). Oxford Wordpower. Słownik angielsko-polski z indeksem polsko-angielskim. Oxford 1997, s. 400.

⁵ Por. Z. Krawczyk, W. Morawski (red.). Socjologia ogólna. Wykłady dla studentów. Warszawa 1986, s. 436

przez przewidywane lub oczekiwane reakcje tychże ludzi. Uogólniając można przyjąć, że działania społeczne mają znaczenie instrumentalne czyli stanowią odpowiednie środki dobierane przez jednostkę dla osiągnięcia zamierzonych celów.⁶ Takie właśnie działania nazwiemy działaniami influencyjnymi.

Analiza działań influencyjnych umożliwia wyodrębnienie mechanizmów influencji oraz daje możliwość dokonania klasyfikacji typów influencji. Pozwala również ukazać czytelnikowi metody i techniki influencji tak w perspektywie historycznej, jak współcześnie.

Zapoznając się z literaturą przedmiotu i wynikami licznych badań zastanych można wyróżnić trzy rodzaje mechanizmów influencji:

MECHANIZMY INFORMACYJNE

Odbiór informacji przez człowieka jest ograniczony. Każdy człowiek odbiera tylko to co chce odebrać albo co pozwalają mu odebrać schematy, które wcześniej zostały wytworzone w jego umyśle. Jest to rezultat istnienia swoistych filtrów, które można nazwać schematami, poprzez które przechodzą napływające do jednostki informacje. Zatem to co nadawca przekazuje poprzez różne kanały przekazu bardzo często nie jest tym samym, co odbiorca odbiera.

MECHANIZMY NORMATYWNE

Norma może być tworzona poprzez przekazywanie pewnych informacji w określonej kolejności lub poświęcenie im mniejszej lub większej ilości czasu albo mniejszej lub większej ilości powtórzeń.

W ten właśnie sposób wskazuje się ludziom w sposób zamierzony lub niezamierzony, co jest a co nie jest ważne, co jest a co nie jest normą, wzorcem. Ważną rolę w tworzeniu norm odgrywa tzw. Społeczny dowód słuszności, gdzie wykorzystuje się osoby mniej lub bardziej atrakcyjne, sympatyczne będące autorytetami, które tworzą standardy czy też punkty odniesienia będące normą dla innych ludzi.

MECHANIZMY EMOCJONALNE

Odbiorca nie zdaje sobie sprawy z tego, że nadawca wpływa na jego emocje, a przez to pośrednio kształtuje jego postawy czy przekonania. Oddziaływanie afektywne – bo o tym tutaj mowa – polega na wzbudzaniu afektu. Badania z lat siedemdziesiątych stwierdzają, że ludzie podatni są na pewne afekty, które docierają do nich z zewnątrz, ale tylko w pewnych sytuacjach. Przede wszystkim wówczas, gdy ludzie tacy są silnie pobudzeni emocjonalnie, lecz nie bardzo wiedzą jakie jest źródło tych emocji⁷. Może tutaj zaistnieć niebezpieczeństwo oddziaływania na osoby, które są rozdrażnione i nie wiedzą, jaka jest tego przyczyna. Dają się one niejako „unosić” informacjom podawanym przez nadawcę i z łatwością przyswajają wzorce, które nadawca im oferuje. Z tym związane jest także zjawisko wzmocnienia proaktywnego, a więc prawidłowości, która polega na tym, że osoba będąca pod wrażeniem afektu silnie negatywnego lub pozytywnego, zwraca uwagę na wiadomości pojawiające się bezpośrednio po nim, a lekceważy czy też nie dostrzega

⁶ Por. Tamże, s. 435-437

⁷ Zob. S. Schachter, J. Singer. Comments on the Maslach and Marshall-Zimbardo experiments. [w:] "Journal of Personality and Social Psychology" 1979, nr 37, s. 989-995

informacji poprzedzającej pojawienie się takiego afektu⁸. Dotyczy to szczególnie programów telewizyjnych.

Dokonując klasyfikacji typów influencji można przyjąć następujące kryteria podziału:

1. Ze względu na cel wykorzystania influencji możemy wyróżnić influencję ekspresywną i influencję receptywną. Ekspresywna influencja polega na przekazywaniu innym osobom pomysłów oraz informacji w sposób wzbudzający ich zainteresowanie i skłaniający ich do udzielenia poparcia osobie stosującej działania influencyjne. Receptywna influencja polega na czerpaniu od innych osób pomysłów oraz informacji w celu pobudzenia ich do działania⁹.
2. Stopień uświadomienia oddziaływań influencyjnych przez dwie strony dzieli influencję na influencję zamierzoną i influencję niezamierzoną¹⁰. Influencja zamierzona występuje wówczas, gdy osoba podejmująca działania influencyjne robi to z zamiarem uzyskania określonych zachowań lub postaw czy opinii, natomiast influencja niezamierzona będzie działaniem influencyjnym nieuświadomionym sobie przez osobę podejmującą działania, w tym działania influencyjne.
3. Wykorzystanie działań influencyjnych może przybrać dwie formy. Pierwsza forma to sterowanie, a w drugiej formie sterowanie może przekształcić się w manipulację. W przypadku sterowa-

nia osoba zainteresowana zdaje sobie sprawę, że podlega procesowi influencji i znany jest jej cel działań influencyjnych. W manipulacji zamiary i cele nie są znane. Można mówić o czterech elementach znaczeniowych pojęcia manipulacja. Pierwszy element, manipulator działa w celu osiągnięcia własnej korzyści i ukrywa ten fakt przed manipulowanym, natomiast osoba manipulowana nie uświadamia sobie faktu podlegania manipulacji. Po drugie, w procesie manipulacji używa się określonych sposobów manipulacyjnych. Po trzecie, nie wszystkie cele mogą być osiągnięte za pomocą manipulacyjnego postępowania. Wreszcie po czwarte, przy opisywaniu zjawiska manipulacji mówi się raczej o podejmowanych próbach aniżeli o skutecznej manipulacji¹¹.

4. Stopień utrwalenia sformalizowania wpływa na wyróżnienie influencji formalnej i influencji nieformalnej. Influencja formalna to tworzenie systemów bodźców (rozporządzenia, regulaminy, akty prawne, nakazy, zakazy itp.) skłaniających ludzi do określonych zachowań. Influencja nieformalna zazwyczaj funkcjonuje na gruncie zwyczajowych systemów normatywnych, gdzie członkowie nieformalnych grup społecznych podejmują określone działania influencyjne.
5. Ze względu na formę oddziaływania można odgraniczyć bezpośrednie działania influencyjne od działań

⁸ Mechanizmy te na przykładzie wpływu telewizji opisała: K. Skarżyńska. Czy bać się telewizji? [w:] R. Szwed (red.). Społeczeństwo wirtualne społeczeństwo informacyjne. Lublin 2003, s. 187-192

⁹ Por. K. Barnes. Wywieranie wpływu. Ćwiczenia. Gdańsk 2005, s. 41 i s. 45-65

¹⁰ Por. materiał Dominikańskiego Ośrodka Informacji o Nowych Ruchach Religijnych i Sektach w Szczecinie zatytułowany „O różnych formach manipulacji człowiekiem”. Szczecin 2000, s. 2-3

¹¹ Por. tamże, s. 3-4

pośrednich za pomocą komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Influenca bezpośrednia polega na wpływaniu na świadomość osoby, wobec której stosowane jest działanie influencyjne. Influenca pośrednia odbywa się za pomocą środków komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Ta pośrednia forma influencji ma rozmaite przejawy. Inaczej przebiega w dialogowej komunikacji interpersonalnej, a inaczej w jednostronnej komunikacji masowej¹².

6. W różnych sytuacjach życiowych wykorzystujemy dwa odmienne style influencji: wspomagający i wymuszający. Styl wspomagający influencji polega na stosowaniu różnych zabiegów influencyjnych wobec osób mających silnie sprecyzowane poglądy i opinie, a także zainteresowanych utrzymaniem status quo. Wymuszający styl influencji polega na oddziaływaniu na osoby mające niewielkie doświadczenie i potrzebujące pomocy. Osoby takie zazwyczaj nie czują się zagrożone skierowanymi wobec nich propozycjami, gdyż ufają motywom działania jednostki stosującej działania influencyjne.

Istotą życia społecznego są interakcje społeczne, a więc wzajemne oddziaływanie ludzi na siebie. Oznacza to, że jednostki wchodząc w interakcje społeczne porozumiewają się ze sobą i przekazują

sobie nawzajem różnego rodzaju komunikaty. Efektem ewolucji porozumiewania się międzyludzkiego jest komunikacja społeczna. Sama komunikacja społeczna natomiast w dużej mierze wpływa na rozmaite sfery życia społecznego. Wpływ społeczny może przybierać różne formy od finezyjnych komunikatów informacyjnych do brutalnych sposobów manipulowania jednostką.

Historia wykorzystywania metod i technik influencji sięga początków ludzkości. Wszakże pierwsze literackie¹³ rozważania poświęcone planowo zorientowanym poczynaniom w zakresie modyfikacji ludzkiego działania, ludzkich układów (struktur) znajdujemy już w eposach Homera¹⁴.

Współcześnie możemy wyróżnić cztery sposoby influencji, czyli cztery różne strategie zdobywania korzyści osobistych. Pierwszy z tych sposobów – makiawelizm (psychotechnika) – polega na wykorzystywaniu innych poprzez wprowadzenie ich w błąd, łamanie zobowiązań, stosowanie gróźb itp. Drugi – ingraccja – polega na przypodobaniu się, stosowaniu komplementów, podwyższaniu u partnera interakcji poczucia własnej wartości¹⁵. Trzeci – socjotechnika – oznacza swoistą technikę, a więc postępowanie celowościowe, którym sprawca posługuje się, na zasadzie manipulowa-

¹² Por. tamże, s. 4-9

¹³ J. Trzynadłowski wyraża opinię, że Homerowa epepeja „mitologiczna” jest w gruncie rzeczy epepeją historyczną. Przedstawiona przez Homera w „Iliadzie” ciekawa legenda o walkach narodów z powodu porwania jednej kobiety oparta jest – według niego – na bogatym podłożu faktów rzeczywistych, których należyte odczytanie uprawnia do takiej właśnie opinii /por. J. Trzynadłowski, Wstęp [w:] Homer, Iliada. Wybór. Wrocław – Kraków – Gdańsk – Łódź 1985, s. 23/

¹⁴ Por. J. Goćkowski. Oparte na sztuce literackiej refleksje na temat rozważań socjotechnicznych [w:] A. Podgórecki (red.). Socjotechnika. Praktyczne zastosowanie socjologii. Warszawa 1968, s. 76.

¹⁵ Por. J. Reykowski. Motywacja, postawy prospołeczne a osobowość. Warszawa 1979, s. 58 – 59.

nia grupą społeczną, oddziałując na jej system społeczny, osiąga zamierzone cele¹⁶. Ostatni, czwarty to propaganda, czyli zaplanowane oddziaływanie na daną grupę społeczną odpowiednich treści perswazyjnych. Oddziaływania te prowadzą, poprzez urabianie postaw i opinii jednostek, do wywołania w nich oczekiwanych decyzji i zachowań¹⁷.

Na zakończenie należy podkreślić, że każdy człowiek podczas podejmowania niezbędnych działań influencyjnych wobec innych ludzi, ze szczególnym uwzględnieniem procesu wychowania młodych pokoleń, powinien kierować się uniwersalnymi wartościami i normami moralnymi. Wydaje się, że taką podstawową wartością i normą moralną jest godność osoby ludzkiej.

STRESZCZENIE

Chcąc być dobrym i skutecznym wychowawcą czy nauczycielem, musimy mieć umiejętności osiągania rezultatów przy współpracy i wsparciu innych ludzi. Dobrze rozwinięte umiejętności i zdolności oddziaływania na ludzi w procesie wychowania są do tego niezbędne, a więc każdy wychowawca musi znać metody i techniki influencji.

INFLUENTION IN EDUCATION PROCESS

If we want to be a good and effective tutor or teacher, we should be able to get good results by means of other people's support and co-operation. Well-developed skills and abilities to influence other during upbringing is indispensable in this case, therefore every tutor has to know a method for influence.

LITERATURA:

Barens K. Wywieranie wpływu. Ćwiczenia. Gdańsk 2005.

Buller L.J. Influcjenca. Stalowa Wola 2008.

Buller L. J. Wywieranie wpływu na innych ludzi. Warszawa 1999.

Crowther J. (red.). Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. Oxford 1995.

Czapów C., Podgórecki A. Socjotechnika – podstawowe pojęcia i problemy [w:] A. Podgórecki (red.). Socjotechnika. Style działania. Warszawa 1972.

Goćkowski J. Oparte na sztuce literackiej refleksje na temat rozważań socjotechnicznych [w:] A. Podgórecki (red.). Socjotechnika. Praktyczne zastosowanie socjologii. Warszawa 1968.

Krawczyk Z., Morawski W. (red.). Socjologia ogólna. Wykłady dla studentów. Warszawa 1986.

Lepa A. Świat propagandy. Częstochowa 1994.

Okoń W. Słownik pedagogiczny. Warszawa 1992.

Phillips J. (red.). Oxford Wordpover. Słownik angielsko-polski z indeksem polsko-angielskim. Oxford 1997.

Reykowski J. Motywacja, postawy społeczne a osobowość. Warszawa 1979.

Schachter S., Singer J. Comments on the Maslach and Marshall-Zimbardo experiments. [w:] "Journal of Personality and Social Psychology" 1979, nr 37, s. 989-995.

Skarżyńska K. Czy bać się telewizji? [w:] R. Szwed (red.). Społeczeństwo wirtualne społeczeństwo informacyjne. Lublin 2003, s. 187-192.

Trzynadłowski J. Wstęp [w:] Homer, Iliada. Wybór. Wrocław – Kraków – Gdańsk – Łódź 1985.

¹⁶ Por. C. Czapów, A. Podgórecki. Socjotechnika – podstawowe pojęcia i problemy [w:] A. Podgórecki (red.). Socjotechnika. Style działania. Warszawa 1972, s. 9 – 10.

¹⁷ Por. A. Lepa. Świat propagandy. Częstochowa 1994, s. 16.