

Nota druga: prezentowana w tym eseju moja wizja-hipoteza **fetyszy dominacyjnych** – choć opiera się częściowo na pracy psychologów, psychiatrów i antropologów – nie zastępuje na miano naukowej. Jest ledwie ramą koncepcyjną, która ma służyć konkretnej potrzebie praktycznej. Ma redukować chaos informacyjny i wspierać w identyfikacji ludzi przejawiających zachowania toksyczne. Inaczej: w moim przekonaniu ma moc predykcyjną co do ludzkich zachowań.

Magicznym pojęciem streszczającym cały poniższy wywód w sposób bliższy metodologicznej poprawności są „**uzależnienia behawioralne**”. O tym, jak ludzkie motywacje oraz obyczajowość uwiktane są w produkowanie hormonów nagrody, można przeczytać m.in. w książce D. Libermana i E. Longa pt. Mózg chce więcej. Dopamina. Naturalny dopalacz.

Teoria fetyszy jako kluczowego mechanizmu uzależnień hormonalnych

Wszyscy jesteśmy beznadziejnie 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 pożyteczne dla nas i społeczności. Naszym uzależnieniem od hormonów rządzą trzy proste reguły:

- 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 – efektem ich aktywacji 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 głów-

nym czynnikiem decydującym o przynależności do sekt, subkultur, stowarzyszeń... aż do całych cywilizacji.

Przykłady wyliczone poniżej, ale także cała „teoria”, są formą rekonceptualizacji. Mnie samemu teoria ta służy jako narzędzie do kontrolowania zachowania własnego oraz innych. Zdolność przewidywania zachowań ludzi, jaką zapewnia, wynika z naszej konstrukcji biologicznej oraz oprogramowania kulturowego, które przejawiają nieliniową, trudną do okiełznania plastyczność.

MECHANIZM DZIAŁANIA NARKOTYKÓW I DOPAMINA

„Teoria fetyszy dominacyjnych” jest połączeniem dwóch spostrzeżeń: **rekonceptualizacji tego, że faktycznym narkotykiem są hormony produkowane przez mózg, a nie substancje psychoaktywne oraz istnienia całego rynku terapii uzależnień behawioralnych.**

Na uzależnionych potrafią działać najprzedejniejsze bodźce. Pewien były narkoman musiał unikać kreskówek, bo na opakowaniach dziełek sprzedawanych mu kiedyś przez dilerów widnieli ich bohaterowie¹.

„Narkotyki dokonują skoku na obwód pragnienia” – tak sformułował ich działanie Alan Leshner, były dyrektor Krajowego Instytutu ds. Nadużywania Środków Odurzających w USA. Sterowany dopaminą układ motywacyjny mózgu jest pobudzany znacznie intensywniej przez środki psychoaktywne niż naturalne nagrody – jedzenie i seks. Kontrolę nad układami mózgowymi, które wyewoluowały **w kluczowym dla nas celu utrzymania nas przy życiu**, przejmują uzależniająca substancja chemiczna. Na marginesie – to wyjaśnia, dlaczego uzależnienie od jedzenia i seksu ma tak wiele wspólnego z narkomanią.

¹ Ramka na podstawie Daniel Lieberman, Michael Long, op.cit., r. 2 Narkotyki.

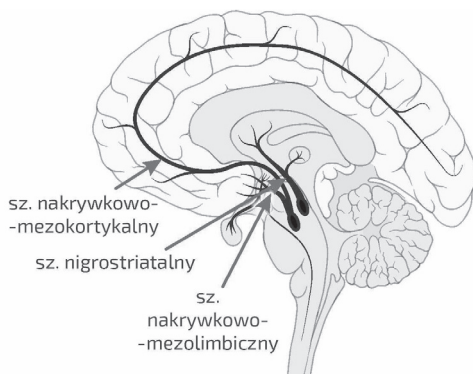
Narkotyki sztucznie odpalają układ dopaminowy: wymijają skomplikowane obwody „niespodzianki” (pobudzenia antycypacyjnego). **Związek gwałtownego podnoszenia poziomu narkotyku we krwi z intensywnością wyrzutu dopaminy** sprawia, że nałogowcy z czasem przechodzą na wstrzykiwanie dożylnie. Inne drogi podawania nie zapewniają im pożądanego dreszczu. Nałóg pogłębia się i osoba uzależniona pozostaje jedynie z dojmującym głodem kolejnej działki.

Układ dopaminowy wyłącza się, gdy nie pojawia się oczekiwana nagroda. Układ ten w swoim naturalnym stanie odpala trzy do pięciu razy na sekundę. Częstotliwość rośnie do dwudziestu, a nawet trzydziestu razy na sekundę w przypadku pobudzenia bodźcem. Gdy nagroda się nie pojawia, częstotliwość spada do zera, a uzależniony „wpada w czarną dziurę”. Zamknięcie dopływu dopaminy sprawia, że czuje się rozżalony i oszukany.

Wiedzę o tych mechanizmach ludzkiego systemu motywacyjnego stosują w praktyce twórcy gier. Gry on-line są narzędziem badania ludzkiej natury, opartym na selekcji quasi-ewolucyjnej. Gromadzą informacje o momentach jej przerywania, czasie zabawy, o tym, jakie bodźce przedłużają ten czas. Tom Chatfield, teoretyk gier, stwierdził, że największe gry zebrały całe terabajty danych o graczach.

Dokładnie wiedzą, czym pobudzić i tłumić wydzielanie dopaminy. Dla ilustracji: optymalny odsetek kufrow, w których są rzeczy potrzebne graczowi, to magiczne 25 procent. Optymalna ilość przedmiotów potrzebnych do przejścia na wyższy poziom to 15.

Te proporcje sprawiają, że gracze spędzają przy grze najwięcej czasu. W niektórych krajach powstają regulacje prawne, których intencją jest zakaz implementowania najbardziej uzależniających mechanizmów gry.



Ryc. 1. Szlaków dopaminergiczne *homo sapiens*. Szlak mezo-kortykalny to efekt socjalizacji i cywilizowania istoty ludzkiej do funkcjonowania w [ultra-]kooperujących wspólnotach.

Patrz na ludzkie charaktery przez filtr „fetyszu dostarczającego hormony szczęścia”

*Nigdy nie zabiłem człowieka, ale przeczytałem
wiele nekrologów z wielką przyjemnością.*

Clarence S. Darrow

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 sprzeczności konstrukcję. Na jej kartach znani naukowcy opisują swoje głębokie przekonania o prawdziwości swoich przeczuć i przekonań co do praw natury.

Uzurpując podobną formułę, wyrażę przekonanie bez należytego naukowego dowodu, że istotną większość ludzkich zachowań indywidualnych i społecznych da się opisać i zrozumieć za pomocą opisanego powyżej mechanizmu fetyszy. Nie odkrywam tym spostrzeżeniem Ameryki, gdyż tam właśnie, w USA, w powszechnym użyciu jest fraza *power fetish* (dosł. fetysz władzy). Rozumiana jest ona jako fiksacja osoby na punkcie dyrygowania i dominowania nad innymi w swoim otoczeniu w pewien bardzo specyficzny sposób, przy czym osoba taka z determinacją broni swojego prawa do tych irytujących zachowań –

nie da sobie nic powiedzieć, gdyż przyjęcie do siebie uwag otoczenia wiązałoby się z koniecznością zaniechania praktyki.

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

Użytecznym przybliżeniem kwestii jest 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”². Jest możliwe, że za monomanię, fetyszym i uzależnienia hormonalne odpowiadają analogicznie funkcjonujące mechanizmy pracy umysłu i obszary 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 książkę 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”³.
- Akademicka arogancja. Z bogatej kolekcji własnych doświadczeń – znajomość z profesorem, który w praktycznie każdej rozmowie telefonicznej nie dawał nawet rady przeczekać powitalnego „dzień dobry”. Przerywał w pół słowa, by wygłosić kilkuminutowe przemówienie będące wariacją na temat „kompletnie nie mam czasu” i „mam

² <https://www.merriam-webster.com/dictionary/monomania> [dostęp 2022.03.15].

³ Henryk Sienkiwicz, *Potop*, r. 34. Patrz porada I poniżej.

do zrobienia to i to”. Postawą odwrotną jest „samoświadomość” (ang. *self-awareness*), 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 zgłosiłem się z prośbą. Po wyłożeniu sprawy z zegarkiem w rękę czekałem dwanaście minut, aż mój interlokutor zakończy pełną pouczeń przemowę dominacyjną – dopytując się regularnie, czy nadal słucham. Pouczał mnie jak małe dziecko w zakresie najbardziej podstawowych aspektów projektu, którego zrealizowaną już postać właśnie mu zaprezentowałem. Ale w moim rankingu absolutnym mistrzem świata w kwestii mądrzenia się jest wicedyrektor jednej z taj-

wańskich szkół w plemienu hen, gdzieś w Tajwańskich górach. W jego gabinecie gościłem z prośbą o kontakt ze starszyzną jego plemienia. Zanim zdołałem przedstawić do końca, z jaką prośbą przychodzę – 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 uczniowskim geście trzymałem rękę w górze (1,5 metra od jego twarzy), sygnalizując chęć dokończenia wyłożenia sprawy, z którą przyszedłem. Bezskutecznie. Gdy interlokutor zmęczył się już mówieniem, zapytał, po co trzymam rękę w górze. Naprawdę!

Facet źle wykalkulował. Widząc okazję pomądzenia się przed obcokrajowcem stracił z oczu świat. Rozmawiać z naczelnikami plemienia potrafię sam (nie zdążyłem tego powiedzieć, bo mi przerwał), a przy tym on nie miał żadnego instrumentu władzy hierarchicznej nade mną. W drodze wyjątku, w obecności dwóch jego podwładnych zrugalem go więc w sposób widowiskowy, punktując wszystkie jego zagrania dominacyjne. („Wiedźmin był bardzo zły. Zabijał.”).

- 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 tące skrzydło w skrzydło, aeroplany oderwały się od ziemi i wzbiły w powietrze, zabierając ze sobą serce Zumbacha. [...] To właśnie wtedy, na tej tące, młodziutki Jan Zumbach, śmiejąc się, z oczami pełnymi też radości, przysiągł sobie na wszystkie świętości: „tak, tak, tak, będę pilotem”⁴.

⁴ Lynne Olson, Stanley Cloud, *Sprawa Honoru. Zapomniani bohaterowie II wojny światowej*, AMF, Warszawa 2004, s. 22.

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

„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 правило ludzkiej natury:

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

Status potwierdzamy względem rozmówcy i jako pokaz dla przysłuchujących się. Wyróżnienie frazy powyżej jest istotne, gdyż spośród wielu sposobów opisywania tego samego zjawiska pozwala uzyskać największą zdolność kontroli nad biegiem zdarzeń: zachowaniem i decyzjami innych ludzi. Porada pisarska głosiła:

**Sekretem napisania perfekcyjnych dialogów
powieściowych jest pokazać, w jaki sposób
mówiący wzajemnie uznają, podwyższają
lub obniżają status własny i innych postaci.**

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”). To przeczy maksymie Jerzego Bralczyka, że „najlepszym argumentem jest po prostu mieć rację”. Najlepszym argumentem jest ośmieszyć. Niestety.

Przekonał się o tym amerykański komentator Ben Shapiro w rozmowie z Malcolmem Nancem⁵. W wyjątkowo zabawny sposób Shapiro, erudyta i mistrz merytorycznej argumentacji, został z marszu usadzony wyjątkowo zręcznym zabiegiem domi-

⁵ *Ben Shapiro and Malcolm Nance on Critical Race Theory | Real Time with Bill Maher (HBO)*, <https://youtu.be/dwgsbZ1MsAE>, [dostęp: 12.09.2021 r.]. Jeden z komentujących internautów zauważa celnie, że Nance nie mówi nic, co by miało wartość merytoryczną, a więc dawało się poddać konstruktywnej krytyce.

nacyjnym, co zupełnie go zdezorientowało. Można powiedzieć, nawiązując do kultowego dowcipu, że przyszedł na strzelaninę z nożem w ręce.

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

Interakcje między homeostatami żyjącymi w społeczeństwach, choćby relacje między państwami, polegają na nieustannej renegocjacji statusu i sprawczości: na stroszeniu się, blefie etc.

Kluczowym aspektem narzucania zasad gry przez uczestnika dominującego jest zdolność narzucania własnych reguł renegocjacji statusu stronie słabszej. Taka możliwość jest obyczajowo bardziej dopuszczalna w japońskiej kulturze biznesowej, zaś w zachodniej piętnowana (s. 368).

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 słuszość”.

W tej 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. Niemiecki fizyk Max Planck ukuł na taką aktywność słynne powiedzonko:

*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 oswojone”.

W wielu sytuacjach to, co wywalczymy, ma potencjał utrwale-
nia się w stabilną relację korzystniejszą dla tego, kto lepiej wymusi
na innych uległość. Jest więc o co walczyć. Silniejszy ma prawo
narzucać reguły relacji, reguły gry; jemu też wolno bezkarnie je
naruszać lub naginać. To także kwestia bardziej przyziemna, ho-
meostatyczna – ten, kto dominuje, zachowa źródło zarobkowania,
zapewni sobie dostęp do zasobów niezbędnych do przetrwania:
poślubi więcej żon, jako pierwszy zje upolowaną zdobycz.

Każdy z nas jest w stanie podać dziesiątki przykładów tok-
sycznych i pozytywnych nawyków oraz zagrań o niemożliwej do
ustalenia intencji. Dylemat pojawia się m.in. wtedy, gdy ludzie z
poczucia, że mają coś istotnego do powiedzenia, rozgadują się.
Albo gdy próbują realizować całkowicie naturalną potrzebę wy-
gadania się. Ta potrzeba staje się problemem, gdy „powiernik” ma
coś innego do roboty lub jest introwertykiem, a mówiący albo tego
nie widzi, albo nie chce widzieć i gada, gada, gada... Takie **wy-
muszenie dominacyjne** najdotkliwsze jest w przedziale pociągu
– ofiara, nie mając gdzie uciec, może najwyżej wspomnieć słowa
marszałka Coehoorna, które wyrzekł w chili dostreżenia swojej
przegranej w bitwie pod Brenną (in. pod Starymi Pupami; nawią-
zanie do sagi o Wiedźminie).

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 co-
dziennych interakcjach jest specyficzna kultura społeczna Japoń-
czyków. 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 kreatyw-
nym. Japończycy mają na to bardzo dobitne powiedzenie:

Gwóźdź, który wystaje, zostanie wbity z powrotem.

Poradniki japońskiej kultury biznesowej radzą, 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 **obserwowanie, 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 lub poskarżenia.**

Innym zaskakująco skutecznym testem jest **obserwowanie, 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 – nie pierwszy i nie ostatni raz – żeby zlekceważyć sygnał ostrzegawczy, co przełożyło się na katastrofalne dla mnie rezultaty współpracy biznesowej.

Przy wykrywaniu toksycznych osób warto wsłuchać się, **czy prośby i podziękowania mają postać performatywy**. W rozmaitych językach praktyki stosowania takich a nie innych formułek rytualnych w różnym stopniu umożliwiają jednoznaczny ocenę. Użytkownik języka polskiego ma szczęście: – słysząc „jest taka prośba”, powinien zdecydowanie wzmocnić czujność. Może też zripostować, choćby dopytując perfidnie „a czyja?”. Z kolei na „należą ci się przeprosiny” można odpowiedzieć z jawną kpina „zamieniam się w słuch”⁶.

Wschodnioazjatycki zwyczaj podawania rzeczy dwiema rękami, zwłaszcza wizytówek, jest dla mnie okazją do psikusów

⁶ Wypowiedzi dokonawcze czy dokonania wypowiedalne? [w:] Piotr Plebaniak, Sun Zi i jego Sztuka wojny, Chiron, Kraków 2023, s. 633–636.

i eksperymentów. Żyjąc na Tajwanie, praktykuję podawanie w sklepach pieniędzy dwiema rękami, co jest zupełnie niepraktykowane przez miejscowych zakupowiczów – od klienta gest szacunku nie jest wymagany. Manewr jest przez sprzedawców traktowany na zabawnie rozmaite sposoby. 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 firm, które oprócz wartości użytkowych dostarczają kupującemu poczucie wyższości, poczucie bycia elitą, należenia do zamkniętej grupy. 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 nie działających kierunkowskazów:

Pytanie: *Co to za pomarańczowa poświata na horyzoncie?*

Odpowiedź: *To lampki „sprawdź silnik” uczestników zlotu posiadaczy BMW.*

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.

Obowiązkowa terapia uzależnień behawioralnych – dla każdego (i prądem minimum 360 V)

Podsumowując sprawę zachowań dominacyjnych, możemy tu mówić o wrodzonej potrzebie, która realizowana jest w zachowaniach nabytych kulturowo i osobniczo w procesie socjalizacji, przyswajania rodzimej kultury, kontaktu z subkulturami oraz innymi ideologiami czy systemami wartości.

Obserwując zachowania własne oraz innych, doszedłem do wniosku, że

**sferą zachowań
dominacyjnych rządzą siły równie potężne,
co fetysyzmem 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 wydarzenie nauczymy nasz mózg czerpania przyjemności z pewnych form zachowania, stajemy się na ich punkcie zafiksowani – w sposób mniej lub bardziej dokuczliwy dla innych. Z całą pewnością przyda się nam wszystkim terapia uzależnień behawioralnych. Niektórym – także z całą pewnością – urozmaicona elektrowstrząsami.

Temat
IV.1

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 proponowali małym dzieciom „umowę”: dzieciakowi stawiano przed nosem talerz z jednym ptasim mleczkiem i składano ofertę, że jeśli powstrzyma się od zjedzenia czekoladki przez pięć minut, dostanie w nagrodę drugą.

Celem eksperymentu było poznanie zdolności do samodzielnego nagradzania się u dzieci, a pośrednio ich predyspozycji do samokontroli. Pierwszym ze pojęć kluczowych, które będzie nam tu potrzebne, jest zdolność do odraczania nagród. Jest ona z różnym skutkiem wpajana dzieciom od najmłodszych lat. Drugim słowem, ogólniejszym, jest po prostu samokontrola. Osoba, która nauczy się kontrolować impulsy do pozyskiwania przyjemności (wyrzuty dopaminy i innych hormonów), będzie w stanie osiągnąć więcej.

Zrozumienie sfery, w której opisane powyżej siły się przejawiają, jest istotną częścią umiejętności sterowania zarówno zachowaniem pojedynczego człowieka, jak i pchania mas do budowy potężnych imperiów... Inaczej: do wiązania ludzi w kooperujące

grupy, powodowane wizją jednego celu. To zrozumienie to kluczowa „tajemnica” władania potężnymi siłami, które tylko pozornie są zbyt przemożne, by poddać się woli samotnej jednostki lub małej grupki zdeterminowanych. Kluczem jest **ideologia służąca zarażaniu wirusami kulturowymi**. □

Zastosowania praktyczne, 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 od twych uciążliwych dla
otoczenia uzależnień hormonalnych pochodzi⁷.**

B. Walcz z uzależnionymi jak z grafciarzami

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

Na tej samej zasadzie, gdy tylko wykryjesz, że poznana właśnie osoba praktykuje kosztem innych szprycowanie się hormonami produkowanymi poprzez zachowania toksyczne – uciekaj. Albo „ustanów dominację”, opisując wprost, co widzisz i na co nie po-

⁷ Mt 5,37. Strawestowana sekcja passusa w orginale: „a co nadto jest, od Złego pochodzi”. Ważne zastrzeżenie: wszyscy nosimy w sobie ogromną potrzebę, aby ktoś wysłuchał uważnie i ze zrozumieniem naszych trosk i dostrzegł osiągnięcia. Ta potrzeba jest jednym z krańców (a może „kolców”) wielowymiarowego spektrum toksyczności, którego krańcem opisanym powyżej są zachowania dominacyjne. Absolutnie mistrzowski opis tej potrzeby znajdziemy w powieści A. Ziemiańskiego Achaja, t. 1, r. 33, w którym seksworkerczynie (k... wy) słyszą od swojej burdel-mamy następujący instruktaż: „Wy macie dać, co nie dają żony, co nie dają przygodne dziewczyny. Wystarczy, jak siądziesz z nim i wysłuchasz, co on ci ma do powiedzenia. Nie wygadując przy tym własnych bredni. [...] Po prostu słuchaj, nie usiłując postawić na swoim. [...] Potakuj tak, jakbyś rozumiała, co się do ciebie mówi”.

zwolisz. 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 nakazem sygnalizowania przyjaznych intencji. Siłą kontrastu zetknięcie się z tą konfucjańską uprzejmością (oczywiście często udawaną) jest silnie pozytywnym przeżyciem dla każdej osoby przybywającej w tamtą stronę z Zachodu.

Temat
IV.1

D. Rozpoznawaj i zarządzaj aktami „ustanawiania dominacji”

Czas spojrzeć na sprawę z nieco makiawelicznej strony. Formalne i nieformalne hierarchie to narzędzia do osiągnięcia celów. Istnieją sytuacje, w których dominację trzeba narzucić, aby zoptymalizować pracę zespołową. W pierwszym epizodzie serialu *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.

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

E. Pogódź się z pesymistyczną maksymą wspaniatego rozmówcy

Praktyczne zastosowanie powyższej wiedzy oznacza **nabycie zdolności i woli do zarządzania przepływami statusu w swoim otoczeniu społecznym**. Idealem dyskusji jest oczywiście 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 podsumować m.in. moją pesymistyczną maksymą:

**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**. Po prostu daj się drugiej osobie wygadać, nawet kosztem uszczerbku na własnym zdrowiu. Nie da się oczywiście zrobić tego z każdym, gdyż takie dobrowolne oddanie pola często uznawane jest za słabość i zachętę do wymuszeń.

Zrozumiawszy jednak zarysowane powyżej cechy żywiołów powodujących naszymi zachowaniami, można pokusić się o zapręgnięcie ich do swoich celów.

Gdy zidentyfikujemy „fetysz” rozmówcy, możemy zaspokoić jego „głód narkotyczny”. Połóż na stole transakcję-przynętę: daj mu prestiż, okazję do dominacji, daj się wygadać itp. Ale w zamian za smakołyk niech zrobi sztuczkę – to, czego od niego potrzebujesz. Pozornie niewinna odmowa często kończy znajomość lub prowokuje akt skrytej lub skrajnie agresywnej zemsty. Logika zemsty jest prosta: właśnie narkomani na „głodzie” zabrałeś sprzed nosa działkę heroiny!

Dostrzegając czyjaś ambicję awansu w hierarchii, pomóżmy ją zrealizować – dług wdzięczności będzie wieczny. Musimy pamiętać o innej ważnej regule: wielu z nas wręcz uwielbia robić drobne złośliwości lub demonstrować wyższy status w sposób skryty, zakamuflowany. Często zresztą te drobne złośliwości i naruszenia statusu 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, wykładając retorykę na Uniwersytecie Warszawskim. Otóż istnieje pięć „poziomów/trybów” interakcji. 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, do małego dziecka czy serdecznego przyjaciela z piaskownicy albo z wojska, zwłaszcza „przy butelce” („Zdzisiu”, „Tomciu”).

Koncepcja pięciu poziomów jest wyjątkowo użyteczna. Próby interakcji między osobami formułującymi wypowiedzi ze zbyt odległych poziomów prowadzić mogą do trzech rezultatów: niemożności współpracy, poważnego spięcia i śmiertelnej obrazy lub... sytuacji komicznych.

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

Zaryzykuję twierdzenie: **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, zwłaszcza gdy stawiamy na swoim, jesteśmy asertywni, nie chcemy ustąpić, pokazujemy wolę obrony własnych wartości itd.

Zmiana poziomu to zwykle próba przeciągnięcia kogoś na siłę – zwłaszcza przy osobach trzecich – z poziomu właściwego (domyślnego) dla danej interakcji społecznej i narzucenia swojego. 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 żółtek? [...]*

– *Z podziwu godną konsekwencją i uporem pozwała 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 sługów, 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.*

G. Wejź 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 należycie funkcjonuje relacja wzajemnego szacunku, poziomu komunikacji nie należy zmieniać.

Optymalny stan należy oceniać po tym, czy któraś ze stron nie nadużywa swojego statusu, by uniknąć honorowania niekorzystnych dla siebie uzgodnień. Nowy „ty” (świeżo pozyskany serdeczny kolega) może zaoferować realizację zlecenia bez pieniędzy. To prowadzi do tego, że zlecający bezpowrotnie traci instrument „płacę i wymagam”, wymuszający jakość i terminowość. Wykonawca zyskuje zaś pole do lekceważenia niewygodnych dla siebie uzgodnień. Rany, ileż razy mi się coś takiego przytrafiło! Często jest tak, że inicjator sytuacji po prostu realizuje swoją potrzebę dyktowania zasad interakcji nawet kosztem utraty zarobku.

Miejmy w pamięci naczelną zasadę bezpieczeństwa w interakcjach ze „z grubsza ociosanymi małpoludami”:

Uczciwego traktowania i przestrzegania warunków umów spodziewaj się wyłącznie wtedy, gdy jesteś stroną 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 zasady rozłącznego traktowania relacji prywatnych i biznesowych, czego naucza powiedzenie „z rodziną dobrze wychodzi się na zdjęciu”. Jeśli incydent dominacyjny o nazwie „serdeczna przyjaźń” pozbawia nas zabezpieczenia w postaci możliwych

do wyegzekwowania sankcji zabezpieczających nasze interesy, należy bezwzględnie zrezygnować, zanim podpiszemy kontrakt i wleziemy w pułapkę.

Przykładem najbardziej toksycznego typu taktyk narzucania 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. „mikroagresjami”, których uznaniowość czyni je narzędziem linczu: niszczenia kariery i reputacji każdego, choćby za krzywe spojrzenie na „osobę o identyfikacji chronionej”.

Gdy zauważymy, że ktoś chce nas zdominować, obmyślmy sprytne kontrposunięcie lub unik otwierający „przeciwnikowi” drogę do obrócenia swojej próby dominacji w żart. Mój ulubiony przykład niegroźnych, rytualnych przepychanek to wyjątkowo zabawna mina wyrażająca zaskoczenie u osoby, która swego czasu podała mi do uściśnięcia dłoń wierzchem do góry. Takie podanie dłoni to powszechny, realizowany „niby od niechcenia” i często bezwiednie sygnał dominacji – ktoś uznawany za równego dostaje do podania dłoń ustawioną pionowo. Przy którymś spotkaniu bez chwili zastanowienia złapałem za podaną [do ucałowania upierścienioną] dłoń od góry. Moje na wierzchu! Sygnał, choć dany komuś, z kim zasadniczo byłem 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 możliwości do ustalania reguł gry. To także przejaw siły negocjacyjnej, realnej lub pozowanej. Walka o status i sprawczość jest przejawem stanu wojny, o której Oriana Fallaci mówiła, iż jest przejawem nie tyle natury homo sapiens, co częścią świata. Gdy pojmiemy, że jest esencją naszego życia, przysparzając sobie i innym raz radości, raz upokorzeń, możemy z większym dystansem i mniejszym pesymizmem delektować się *Wstępem do bajek* Ignacego Krasickiego, mistrza obserwacji ludzkiej natury:

Był młody, który życie wstrzemięźliwie pędził;
Był stary, który nigdy nie łajał, nie zrzedził;
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; totr, 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

Temat
IV.1

W kontekście powyższego idealną ilustracją jest scena z filmu *Ojciec Chrzestny* (1972, reż. Francis Ford Coppola). W bodaj najświetniejszej scenie filmu do Dona Corleone przychodzi niejaki Bonasera, ojciec szukający realizatora 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 (źródła sprawiedliwości) w lokalnej społeczności – w zamian udzieli pomocy bez pobierania honorarium. Dwaj mężczyźni negocjują w osobliwym pojedynku woli, aż przychodzący po prośbie ojciec kapitułuje – w geście uległości całuje ojca chrzestnego w rękę.

I. Uzależnienia od jedzenia

Otyli żyją krócej. Ale jedzą dłużej.

Stanisław Jerzy Lec

Uzależnienia od spożywania określonych typów potraw są klasą same dla siebie. Czekolada i ogólnie słodczyce – powszechnie znana ciekawostka – powodują zwiększone wydzielanie endorfin, które uśmierzają ból i mają działanie antydepresyjne.

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. Osoba nałogowo jedząca rzeczy bardzo pikantne popadła w ciężkie uzależnienie hormonalne. Spostrzeżenie to można zmienić w poradę. Z dużą dozą pewności można stwierdzić, że taka osoba reguluje samopoczucie i nastrój „substancjami”, a nie za pomocą wyuczonych nawyków samokontroli i twórczej aktywności. Zamiast mechanizmu:

*sukces → satysfakcja/szacunek → „hormony szczęścia”
→ wzmocnienie nawyków samodyscypliny*

taka osoba realizuje schemat

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

Ułtymatyczną poradą i wytyczną dla oceniania ludzkich charakterów, byłoby więc:

**Zidentyfikuj typ bodźców, które oceniana osoba
zaprzęga do uruchamiania
hormonalnych mechanizmów nagradzania.**

J. W niewoli sławy i władzy

*Co mają ze sobą wspólnego politycy i pieluszki
jednorazowe? Jedno i drugie trzeba często zmie-
niać – 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 uzależnienia od uwagi innych, których w obfitości dostarczają portale społecznościowe.

we. Coraz większe zastrzyki uwielbień ze strony wyznawców i zwolenników powodują ciężkie uzależnienie od wyrzutów dopaminy. Jego ofiarą padają słynni artyści, sportowcy, „gwiazdy Instagrama” i politycy. O, tak! Sława to najgorsze przekleństwo. Kadencyjność na pozycjach władzy to – w tym świetle – jedno z największych osiągnięć cywilizacyjnych świata zachodniego.

K. Zostań ubóstwianym przywódcą

W Potopie, szykujący zdradę ksiązę Radziwiłł „bierze pod łokieć” wszystkich po kolei, by skrócić dystans rang. Stąd

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

Z tej reguły da się wyprowadzić najskuteczniejszy znany mi test charakteru człowieka (wzmiankowany powyżej):

Zanim zwiążesz się z kimś emocjonalnie lub biznesowo, zobacz, jak ta osoba traktuje ludzi o niższym statusie, którzy nie mają jak się odegrać lub komu poskarżyć.

L. „Relacja wzajemnego szacunku”

Tę poradę uważam za najważniejszą. W zdecydowanej większości przypadków sposób patrzenia na drugą stronę ustala się na samym początku zawierania znajomości, raz na zawsze. Strony interakcji, często bezwiednie, ustalają wtedy zakres dopuszczalnych zachowań dominacyjnych. W przypadku skrajnym jeden uzna drugiego za frajera, potencjalną ofiarę docinek lub szykan itp.

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 bo-

haterą przez całe życie jest pomiatany i wykorzystywany przez osiłka. Zmiana tego trendu, tej miniaturowej „siły psychohistorii” (utrwalonej wcześniej struktury hierarchicznej w społeczności), wymagała podróży w czasie i skomplikowanych zabiegów. Z nieodzownym aktem publicznego dania osiłkowi w mordę – aktem ustanowienia nowego porządku rzeczy.

M. Tajemne ambicje są zawsze piętą achillesową

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 podczas wyniesienia do godności na cesarza wyrwać koronę z rąk papieża i samodzielnie założyć ją sobie na głowę?

Takie skryte ambicje i potrzeby, jeśli zostaną rozpoznane przez innych, czynią nas przewidywalnymi. Władają naszym losem, zmuszając do wydatkowania energii na realizację niespełnialnych marzeń i zamiarów: czy to szacunku u osób patrzących na nas z góry, czy – w przypadku cesarzy – podbijania terytoriów, nad którymi kontrola jest niemożliwa. Prawidło postępowania jest proste: Jeśli przy pierwszej interakcji ktoś już raz uzna nas za niższych od siebie statusem, nie jest możliwa rewizja tej postawy. Zawsze już pozostaniemy zaszufładowani jako ci, na których patrzy się z góry. Kropka. ■