

Piotr Plebaniak

Tekst roboczy przed ostateczną redakcją.
Zapraszam do Patronite i słuchania podkastów.

„A ja ofiaruję jego szwedzkiej jasności Niderlandy!”

Wstęp–wizja

Prestiż i słuszność

Najlepszy argument to po prostu mieć rację!

Tak spuentował swój wywód o sztuce argumentowania prof. Jerzy Bralczyk, gdy wykładał retorykę studentom Dziennikarstwa UW w latach 90. XX wieku. Ale to niewątpliwie trafne stwierdzenie jest konfrontowane przez mądrość zupełnie potoczną, która wydaje się równie prawdziwa:

Najlepszym argumentem jest ośmieszyć przeciwnika.

Ośmieszenie rozmówcy sprawia, że traci on autorytet i status. A tracąc prestiż, powagę i „przewagę wyniosłości”, traci też coś innego – zdolność zarażania słuchaczy swoją wizją świata i przekazywania wiedzy, zdolność narzucania innym swojej woli.

Taka utrata posłuchu jako zjawisko wymaga rekonceptualizacji. Zamiast prostego stwierdzenia, co się dzieje, znajdziemy mechanizm kryjący się za pozbawieniem autorytetu.

Oto mechanizm zjawiska posłuchu wyrażony w terminach psychologii i antropologii:

Osoba ośmieszona traci posłuch rozumiany jako jednokierunkowy kanał przekazywania wzorców zachowań, egzekwowania praw i obowiązków, a generowany dzięki wysokiej pozycji w hierarchii.

Kanał taki powstaje w trwałych strukturach społecznych oraz sporadycznych czy periodycznych interakcjach, w których istnieje gradient statusu. Tradycyjnie są to relacje:

dowódca → podkomendny

starszy → młodszy

nauczyciel → uczeń

szef → pracownik

rodzic → dziecko

i tak dalej.

My wszyscy dobrowolnie poddajemy się takiemu sterowaniu. Jest to w nas zakodowane biologicznie. Antropolodzy i psychologowie nazywają to uwarunkowaniem do kooperacji, które jest fundamentem naszej zdolności do budowania wszelkich społeczności, aż do skali cywilizacji.

Uznajemy czyjś autorytet, podporządkowujemy się poleceniom szefa, strzelamy do nieprzyjaciela na komendę dowódcy, działamy zgodnie z nakazem ojca, przechodzimy na dietę po naganie od lekarza. Identycznej porady nie usłuchamy, jeśli pochodzi z „niekoszernego” źródła: nie od szefa, a od pracownika na podobnej lub niższej pozycji; nie rodzica, a kolegi ze szkolnej ławki; nie polityka z naszej ulubionej partii, a tej znienawidzonej; oficera z większą ilością gwiazdek na pagonach, a nie tego z mniejszą; nie lekarza,

a zarządzającej teściowej; atrakcyjnej, prowokującej kobiety, ale nie od przeciętnej i nie do końca zadbanej; charyzmatycznego biznesmena w białego w garniak i pod krawatem, a nie od kogoś ubranego w wymięty t-shirt; potężnego, mówiącego głębokim basem, ale nie od mówiącego piskliwie i jękającego się. I tak dalej.

Ten jednokierunkowy kanał dominacji decyzyjnej działa na poziomie neuroanatomicznym. Za jego drożność i ustanawianie odpowiadają struktury mózgu oraz działające na nich oprogramowanie kulturowe wykształcone w toku ewolucji naszego gatunku, zarówno biologicznej, jak i kulturowej. Ewolucji do życia w małych grupach myśliwsko-zbierackich, a potem coraz większych społecznościach, których przetrwanie – a więc przekazanie wzorców kulturowych – zależało od dostrojenia się obyczajów do wzorca, który pozwolił przetrwać społeczności na poziomie kolektywnym. W takiej wizji kopiowanie zachowań innych to:

- kopiowanie wzorców służących przetrwaniu i zdobywaniu zasobów – np. polowanie, rozpoznawanie toksyczności roślin;
- regulowanie pozycji w strukturze hierarchicznej danej społeczności – zasada się na tłumieniu zachowań egoistycznych, sprzecznych z przetrwaniem wspólnoty, co egzekwowane jest instrumentami kija i marchewki;
- międzypokoleniowy przekaz tej wiedzy przez gradient „starzy → młodzi”, który jest centralną częścią tego, co nazywamy kulturą i akumulowaniem jej dorobku w międzypokoleniowej sztafecie kopiowania zachowań.

Pytania

Na czym polega to, że poddajemy się autorytetowi osoby? Jak przejmuje ona nad nami moc decyzyjną? Co oznacza zdominować kogoś? Co oznacza, że wywołujemy w kimś psychiczne uzależnienie, takie jak w toksycznym związku? I najważniejsze pytanie: co właściwie robimy, ośmieszając mówcę, obniżając jego status wśród słuchaczy? Wreszcie wiodące pytanie tego tomu – jak to się dzieje, że dowódcy wysyłają swoich podkomendnych na śmierć, a tamci... idą?

Część z tych mechanizmów dobrze wyjaśnia zjawisko, które antropologowie nazywają terminem *prestige based cultural transmission*¹. Zjawisko polega na kopiowaniu wzorców i instytucji kulturowych społeczności o wyższym prestiżu przez społeczność naśladującą. W pewnych okolicznościach osoby należące do społeczności „niżej rozwiniętej kulturowo” zaczynają postrzegać inną kulturę za wyższą, lepszą, skuteczniejszą w zdobywaniu zasobów. Mechanizm działa oczywiście na wszystkich poziomach:

- Pojedynczych osób w obrębie własnej kultury – osoby o niższej zamożności aspirują do awansu poprzez naśladowanie zachowań konsumenckich elit, w tym przede wszystkim ubioru i sposobu wysławiania się. Przykład z powieści *Cyklop* Clive’a Cusslera: „Wyglądał na młodszego księgowego, który odejmuje sobie od ust, bo ciuła na złoty zegarek”.
- Na poziomie kolektywnym – społeczność jednego obszaru stara się naśladować dominującą cywilizacyjnie kulturę sąsiednią, postrzeganą za wyższą.

¹ Pol.: bazująca na prestiżu transmisja kultury. Termin jest oporny na próby przełożenia na język polski w eleganckiej formie. Sens: uruchamianie gradientem prestiżu społeczne importowanie elementów kultury postrzeganej przez kopiujących za wyższą. W antropologii przenikanie wzorców kulturowych między kulturami to tzw. dyfuzja.

Wytwory materialne oraz zachowania ludzi pochodzących z kultury postrzeganej jako wyższa lub potężniejsza stają się symbolami statusu. To jeansy sprzedawane w czasach PRL na bazarach. To flagi Imperium Brytyjskiego noszone przez wcześniej kolonizowanych Chińczyków jako symbol prestiżu... co jest rozumiane bez słowa protestu przez współziomków narodu, który Brytyjczycy sponiewierali w czasie „stulecia poniżenia”.

Najciekawszym obrazującym ten mechanizm przypadkiem są kultury cargo (ang. *cargo cults*). Sprawa wywodzi się z wysepek rozsianych po Pacyfiku, na których i wokół których pojawiały się strony walczące w II wojnie światowej. Miejscowi aborygeni budowali drewniane i trzcinowe atrapy lotnisk i samolotów, licząc, że przyciągną one dostawy wszelkich dóbr, które podziwiali u Amerykanów i Japończyków.

Kopiowanie ma wymiar praktyczny i statusowy. Praktyczny to kopiowanie rzemiosła, technologii i wszystkich innych osiągnięć wzorca w celu zwiększenia swojej zdolności do zdobywania i przetwarzania zasobów. Przykład kopiowania statusowego to nasze polskie zapatrzenie na Zachód w czasach PRL i długo po. Weźmy choćby cieszący się nadzwyczajną oglądalnością serial *Dynastia* (emisja w latach 1990–1993). Gdy szła *Dynastia*, ulice w pustoszały. Odwrotną postawą darzymy wzorce przychodzące z obszaru ZSRS – przykładem tej niechęci jest emocjonalnie wyrażana pogarda dla pomysłu toalet kuczanych czy noszenia mundurków przez uczniów szkół podstawowych.

Genetycznie ukształtowany kanał transmisji wzorców kulturowych

Nie ma powrotu do jaskiń, jest nas za dużo.

Tak pisał Stanisław Jerzy Lec. Ale prawdą jest coś innego: nie ma powrotu do bycia zwierzęciem niespołecznym. Życie gromadne jest dla nas wszystkim, gdyż zdolność przetrwania nawet w łagodnych warunkach środowiskowych ludzie zapewniają sobie na poziomie społeczności, a nie na poziomie indywidualnym. Inaczej: pojedynczy ludzie zapewniają sobie przetrwanie poprzez przynależenie do jakiegoś rodzaju wspólnoty kooperującej, a nawet całego pakietu rozmaitych wspólnot. Kluczem do tego kłębowiska sprzecznych motywacji jest prosta obserwacja:

Wspólnoty ludzkie – homeostaty wyższego rzędu – działając instrumentami przymusu psychicznego, zapewniają sobie przetrwanie kosztem swoich członków. Impulsy kontrolne przesyłane są przez układ nerwowy społeczności, które nieporadnie nazywamy „strukturami hierarchicznymi” lub „dynamiką władzy”.

Taka strategia przetrwania wykształciła się w procesie samoudomowienia i samooswojenia gatunku *Homo sapiens*. Te dwa procesy przekształciły nas genetycznie, ale też przekształcają nas fizjologicznie w trakcie socjalizacji, w tym nauki języka, treningu czystości itp. To, co rozumie zadziwiająco mało ludzi, to to, że dojrzały mózg dorosłej osoby jest efektem nie tylko działania genów, ale i ewoluujących na zewnątrz ciał kultur i dorobku kultury materialnej.

Struktury odpowiadające za nasze zachowania społeczne sprawiają, że w znacznie większym stopniu niż w przypadku innych gatunków noworodek *Homo sapiens* przychodzi

na świat nie w pełni ukształtowany. Niby to wiemy, ale nie uzmysławiamy sobie wagi wszystkich implikacji z tego płynących! W literaturze dotyczącej ewolucji biologicznej nazywa się to dylematem położniczym – po to, aby mózg rozwinął się w okresie płodowym do funkcji przejawianych u zwierząt, ciąża musiałaby trwać 21 miesięcy.

Rozwój mózgu był możliwy m.in. przez nabycie procedur pozyskiwania i wytwarzania zasobów, przede wszystkim pożywienia. Kontrola ognia, pozwalająca na gotowanie i inne sposoby obróbki termicznej żywności, to zdolność nabywana w transmisji kulturowej – poprzez naśladowanie i kopiowanie zachowań. Różne procedury uzdatniania do spożycia i konserwacji żywności miały kluczowy skutek dla ewolucji fizjologii *Homo sapiens*, a jednocześnie dla zdolności generowania zjawisk kultury, w tym kooperacji.

Gotowanie jest i sposobem konserwacji żywności, i formą outsourcingu trawienia pokarmów ciężkostrawnych na zewnątrz organizmu. To dlatego ludzki układ pokarmowy jest o wiele krótszy i o wiele mniej energochłonny niż u bardzo nam podobnych małp naczelnych, w tym szympanów.

Nowe źródła pokarmu, zwiększenie jego przyswajalności i uzdatnianie wody do picia zwiększały przeżywalność i pozwalały na ewolucyjne zwiększanie objętości mózgu. Bez obróbki termicznej żywności mózg nie miałby zapewnionego dostatecznego źródła zasilania do rozrostu i funkcjonowania.

Kluczowa obserwacja: koewolucja biologiczna i kulturowa człowieka poskutkowała powstaniem struktur mózgowych, które odpowiadają za naszą skłonność do kooperacji i jednocześnie do realizacji swojej roli wyznaczonej pozycją w hierarchii społecznej. Mechanizmy sprawowania władzy przez dominujących nad uległymi i słabszymi są inherentną częścią naszej natury. Stwierdzenie, że „człowiek to istota społeczna”, to truizm nie wskazujący na istotę rzeczy. Za to



powiedzenie, że „człowiek to istota hierarchiczna”, pozwala o wiele lepiej zbliżyć się do istoty sprawy.

Te dwie ciekawostki pozwalają zrozumieć, że fizjologia funkcjonowania *Homo sapiens* jest w sposób ścisły powiązana z predyspozycją osobników naszego gatunku do bycia nośnikami kultury. Taka a nie inna współczesna budowa naszych organizmów jest synergicznym efektem równoległych procesów ewolucyjnych, czyli coraz doskonalszych pakietów oprogramowania kulturowego oraz przekształcenia fizjologicznych, dziedziczonych przez geny cech nas – nośników kultury. Kooperujemy coraz lepiej. Budujemy systemy praw i obyczajów tak, że konflikty hierarchiczne coraz mniej przeszkadzają w procesach homeostatycznych (wzrostu zdolności przetrwania) całych społeczności – czy będzie to naród, czy kompania wojska obsadzająca okopy.

Narzucanie wzorców przez grupę

W słynnym eksperymencie Asha z porównywaniem długości odcinków i wskazywaniem tego równego wzorcowi² podstawieni badani wmawiają badanemu różne wersje nieprawdy. Skuteczność zmywy zależy od wielu czynników, takich jak liczebność grupy. Tak zwany konformizm normatywny, badany w tym eksperymencie, polega na przyjmowaniu poglądów i zachowań grupy pod presją braku akceptacji z jej strony. Osoba poddana tej presji przyjmuje za prawdziwe poglądy sprzeczne z własnymi lub w oczywisty sposób sprzeczne z tzw. zdrowym rozsądkiem. W naszym kręgu kulturowym konformizm jest traktowany jako oznaka słabości charakteru. Eksperyment Asha, naświetlany kontekstem II wojny światowej, jest zaś postrzegany jako skierowanie jupiterów na jakiś rodzaj wady ludzkiej natury.

² Szersze jego omówienie: <https://psychosfera.info/2023/04/11/najciekawsze-eksperymenty-psychologiczne-jak-dziala-presja-grupy-eksperyment-asha>, dostęp: 2025-02-15].

Nic bardziej mylnego! Ash nie zademonstrował wady czy skazy naszej natury, lecz pokazał w działaniu efekt funkcjonowania jednego z mechanizmów powstałych w wyniku presji ewolucyjnej na przetrwanie (*fitness*). Sądzi się, że mechanizm powstał okresie i na obszarze geograficznym, w którym ludzie konkurowali o zasoby i terytorium, tworząc grupy liczące po kilkadziesiąt osobników. Ta grupa brała górę nad sąsiadami, która była w stanie wygenerować silniejszą lojalność, skłonność do poświęcania się jednostek dla całości i tak dalej.



Ryc. 1. Podstawowy wzorec użyty w eksperymencie – po lewej odcinek wzorcowy. W tym wariancie równy mu długością jest odcinek B pośrodku.

Obecne interpretacje eksperymentu Asha, co jest wręcz zadziwiające, nie sięgają do koncepcji dwóch typów osobowości – neurodywergentnej i neurokonformistycznej³. W skrócie: osoby bliżej pierwszego typu na spektrum podejmują decyzje i analizują wydarzenia zadając pytanie „czy to prawda?”, a te po przeciwnej stronie pytają „czy inni zaakceptują mnie, jeśli stwierdzę, że to prawda?”.

Tu warto wspomnieć o jeszcze innym mechanizmie wbudowanym w nasze umysły – potrafimy wywołać zbiorową indukcję rytmu (ang. *beat induction*). *Homo sapiens* to jedyny

³ Zob. s. __ oraz esej ► FEU II.4 *Mentalność niewolnika wyrażona językiem nauki*.

znany nam gatunek, który ma zdolność wpadania w tzw. stany transowe, zwłaszcza transy hipnotyczne. Joseph Jordania stawia hipotezę, że prapoczątków tego mechanizmu należy szukać w stanach transu bojowego, w który potrafili wpadać walczący ze sobą ludzie. Potrafili, ale nie jednakowo! Ci, którzy mieli charyzmatycznego wodza czy dowódcę potrafiącego zagrażać innym do boju, rozpalić entuzjazm i nienawiść, wygrywali⁴.

To, co jest ewidentne, to to, że zadziałała koewolucja! Ta banda przerażonych i na wpół głodnych obdartusów wygra i zniewoli drugą, która zdyscyplinuje swoich członków, a zwłaszcza wojowników, do poświęcenia życia na rzecz swoich współplemieńców. Wygra, zniewoli innych, przejmie ich zasoby, rozrośnie się, wywalczy prestiż i bojaźń. A w tle grzmi elektryzujący chór tysięcznych głosów wołających „przetrwanie!”. Przetrwanie za wszelką cenę i kosztem wszystkich, którzy chcą zabrać nasze tak, jak my zabieramy ich.

Kto z Czytelników teraz przerwie lekturę i obejrzy film dokumentalny z parady nazistowskiej z lat 30. XX wieku,

⁴ J. Jordania, *Why Do People Sing. Music in Human Evolution*, Logos 2011. Istnieje jeszcze inne dostosowanie, o którym wzmiankę tutaj ukryję w przypisie, a szerzej omawiam – nie unikając aspektu satyrycznego – we wstępie do książki Budowniczości i niszczyciele cywilizacji. W uproszczeniu, wedle rozwinięcia hipotezy pijanej małpy, wysuniętej przez Roberta Dudleya, początki ludzkiej cywilizacji powstały dzięki zdolności *Homo sapiens* do wykrywania na odległość etanolu, który powstaje w przejrzwających owocach, a więc sygnalizuje obecność pożywienia. Spożywanie takich owoców miało niezamierzony efekt uboczny – właściwości psychoaktywne wzmacniają na poziomie neurofizjologicznym więzi między spożywającymi. Przyczyniają się więc do wzmocnienia zachowań kooperacyjnych i otwierają drogę do ultrakooperacji. Tym zjawiskiem tłumaczy się zrytualizowany charakter spożywania alkoholu – stał się on jednym z centralnych czynników budowania spójności wspólnot (kooperujących wspólnot) i nakłaniania ich członków do zachowań prospołecznych. Stąd, być może, wodzem i władcą zostawał ten, który miał największe talenty *przy-wódcze*, choćby Aleksander Wielki, który miał umrzeć z przepicia. Jeśli tak faktycznie jest, to wśród paradoksów z których zbudowana jest ludzka natura – ba! świętym kamieniem węgielnym całej ludzkiej cywilizacji – największym jest to, że chłanie wody, a potem szukanie okazji do zrobienia bardachy było praktyką konstytutywną i konieczną do tego abyśmy w efekcie końcowym globalnej ultrakooperacji, mogli sięgnąć gwiazd.

z pewnością odgadnie, do jakich konkluzji zaraz dotrzemy. Powiedzmy jednak wprost:

My, ludzie, jesteśmy zaprogramowani, by bezrefleksyjnie słuchać autorytetów. Tak budujemy spójność społeczną. Tak zapewniamy sobie przetrwanie. Na dobre i na złe.

Kontrola decyzyjna

Oto najprostszy przykład. Czasem wypadkowa cech sytuacji i uczestników sprawia, że kierowca woła: „Ok, to ty mów, jak jechać!”. Tym samym następuje scedowanie władzy decyzyjnej. Ustanawia się nowa hierarchia i przepływ decyzji. Kierowca wyzbywa się autonomii i oddaje kontrolę nad kierunkiem ruchu pojazdu pasażerowi.

W słynnym eksperymencie Milgrama, w którym badani mieli karać swoich uczniów szokiem elektrycznym za błędy w zapamiętywaniu, badani poddawali się autorytetowi podstawionego szefa. Posłuszeństwo przy wymierzaniu kar było wyraźnie większe, gdy nakazujący zwiększenie kar miał na sobie kitel lekarza lub w inny sposób sygnalizował swój autorytet. Ten mechanizm wykorzystują twórcy reklam, każąc aktorom zakładać lekarski kitel do reklamy leków (co w Polsce zostało niedawno zakazane). Tworzą gradient autorytetu, który sprawia, że mniej krytycznie słuchamy tego, co mówi nam „lekarz”. Mówiąc językiem książek serii „Wzorce”, tworząc gradient statusu, aktywizujemy atawistyczne mechanizmy przetrwania kolektywnego, które drzemią głęboko w nas, uspięne wygodami cywilizacji i brakiem wojen.

Kanał transmisji wzorców zachowania

„A ja ofiaruję jego szwedzkiej jasności Niderlandy!”. Przykładem na co jest tytułowa kwestia z *Potopu* Sienkiewicza? Zagłoba, bo to z jego ust wychodzi złośliwa riposta, posłu-

guje się kpina⁵. Kpina obniża prestiż osoby posła, a zarazem jego pana, kto więc potraktuje poważnie składaną przez nich ofertę? Kto przyłączy się do kogoś, z kogo wszyscy śmieją się w kułak? U kogo aktywują się neurologiczne mechanizmy podporządkowywania się majestatowi nowego pana?

W takiej sytuacji zaburzamy działanie kanału absorbowania wzorców zachowania, który udrażnia się wtedy, gdy istnieje gradient prestiżu. Osoba charyzmatyczna ma zdolność uruchamiania tych jednokierunkowych kanałów. Swoją „mową ciała” budzi do życia u słuchających podwładnych struktury neurofizjologiczne, które są efektem końcowym długiego procesu ewolucji, w którym kształtował się tzw. fitness nie jednostek, ale kooperujących wspólnot. Są cechy fizjologiczne: tembr głosu, jego donośność, masa ciała mówiącego, budzący szacunek wiek, imponujący ubiór znamię wysoki status lub pewność siebie znamionująca posiadanie wizji co do tego, co należy zrobić.

Dane zmysłowe tych wszystkich cech trafiają do naszych umysłów, przetwarzamy je, sterują one nami. Czasami potrafimy je dostrzec, wykorzystać do kontrolowania innych i obrony przed manipulacją, kształtować i komponować ich treść. Ale zwykle to nie my ją kształtujemy, a ona kształtuje nas, uruchamiając atawistyczne, na wpół uśpione instynkty i mechanizmy neurofizjologiczne. To właśnie te mechanizmy sprawiają, że gatunek *Homo sapiens* stał się najbieglejszym kooperatorem na naszej planecie.

Niektórzy są wzrokowcami, inni słuchowcami. Wzrokowcy czytają instrukcje zakupionego sprzętu i potrafią zastosować je w praktyce. Słuchowcy są w stanie skutecznie zaabsorbować wiedzę praktyczną jedynie poprzez słuchanie głosowych

⁵ W scenie Szwedzi oblegli twierdzę Zamość i wysłali Polaka-zdrajcę celem przekonania dowodzącego obroną do poddania się. Zachętą było przekazanie w lenno województwa lubelskiego, którego Szwedom – przykra okoliczność – w tamtej chwili nie udało się jeszcze opanować.

instrukcji innej osoby. Dlaczego? Może to dlatego, że „słuchacze” są bardziej receptywni właśnie na ten głosowy kanał komunikacji. To właśnie głos i interakcja uruchamiają w nas receptywność na treść komunikatu. Lepiej zapamiętujemy, uważniej słuchamy. Skwapliwiej realizujemy wytyczne. Czytanie podręcznika nie uruchamia tych mechanizmów posłuchu. Efektem jest to, że studenci chodzą na zajęcia, zamiast czytać książki napisane przez tego samego wykładowcę. Wiedza zaś z podręczników im nie wchodzi – muszą szukać korepetytora, który tę samą wiedzę przekaże w osobistej interakcji. Interakcji, w której gradient prestiżu między korepetytorem a uczniem „oczyści uczniowi kanały słuchowe”.

Zarysowana powyżej wizja wyjaśnia, dlaczego ludzie tak walczą o prestiż. Ci, którzy mają prawdziwą wiedzę, współzawodniczą z tymi, którzy pozycją społeczną i atrybutami jej wyższego stanu uruchamiają mechanizmy posłuszeństwa realizacji rozkazów – mechanizmy podległości decyzyjnej.

Zagłoba jest mistrzem natchnionym powodowania ludzką naturą, a w Potopie autorem wręcz nadzwyczajnego wydarzenia. Tuż po tym, jak książkę Radziwiłł obwieszcza swoją zdradę, Zagłoba swoją emocjonalną przemową sprawia, że dowódcy chorągwi wypowiadają księciu posłuszeństwo, rzucając mu do stóp swoje buławy – symbol swojej władzy, a więc i prestiżu.

Powieściowy Zagłoba był naturalnym talentem. Gdybyśmy go przepytali, nie byłby w stanie opisać w terminach naukowych, w jaki sposób udaje mu się osiągnąć to, co zamierza. Czasem Sienkiewicz wyjaśnia zasadę działania krotochwili i sztuczek Zagłoby. Ale robi to językiem potocznym.

Zamysłem tej książki jest przełożenie tych wszystkich potocznych percepcji na język współczesnej antropologii, socjologii, psychologii ewolucyjnej i innych nauk o człowie-

ku, w tym osiągnąć prymatologii. Jest jednak coś, co dostarcza wyjątkowego wkładu do tego pakietu wiedzy o tym, jak hierarchie regulują zachowania kooperacyjne wewnątrz homeostatów wyższego rzędu – złożonych z autonomicznych jednostek, które same są homeostatami. To fantastyka naukowa. Czas na kluczową wizję.

Ewolucyjnie ukształtowane narzędzia kooperacji

W powieści *Niezwycięzony* Stanisław Lem, z całą pewnością świadomy mechanizmów ewolucyjnego powstawania kooperujących społeczności, opisywał działanie chmury, czyli rojów miniaturowych muszek, tworców ewolucji organizmów mechanicznych na odkrytej przez ludzkość odległej planecie:

Wywołany tym ruch powietrza, coś na kształt odrzutu, umożliwiał unoszenie się w dowolnym kierunku. Pojedynczy kryształek nie tyle latał, co polatywał, i nie był, przynajmniej podczas eksperymentów laboratoryjnych, zdolny do precyzyjnego kierowania swoim lotem. Natomiast łącząc się przez zetknięcie końców ramion z innymi, tworzył agregaty o tym większych umiejętnościach aerodynamicznych, im większa była ich liczebność. [...] Oprócz systemu zawiadującego takimi ruchami każdy czarny kryształek mieścił w sobie jeszcze drugi układ połączeń, a raczej jego fragment, bo tamten zdawał się stanowić część jakiejś większej całości. Ta nadrzędna całość, powstająca prawdopodobnie dopiero przy zespoleniu ogromnej ilości elementów, była właściwym motorem napędowym działań chmury.

Przedstawiciele *Homo sapiens* też posiadają taką „wspólną strukturę”! Wiele z jej elementów odkryliśmy, choć nie uświadamiamy sobie w pełni wagi i konsekwencji tego odkrycia. Jeden odkryliśmy przypadkiem zaledwie trzy dekady temu, w 1992 roku. To neurony lustrzane, tkwiące w mózgach, a precyzyjniej w kilku różnych ośrodkach mózgu małp naczelnych, m.in. motorycznym. Są to struktury, które aktywizują się w czasie wykonywania jakiejś czynności, ale i w czasie jej obserwowania. Mogą służyć do nauki przez naśladowanie, a u *Homo sapiens*, zapewne, do generowania spójności wewnętrznej grup ludzkich

Jestem przekonany, że częścią tej struktury jest zdolność do synchronii. To zjawisko dostrajania mowy ciała i tonu głosu rozmawiających osób. Zjawisko to pojawia się nawet u niemowlaków. Pojawia się także w interakcjach ludzi z małpami człekokształtnymi.

Przykładem niezwykle wyrazistym kulturowej nadbudowy efektu synchronii jest tradycyjna kultura japońska. Życie w małych górskich społecznościach o niskim marginesie zasobów niezbędnych do przetrwania sprawiło, że centralną cechą Japończyków jest dostosowanie się zachowaniem i wyglądem do reszty społeczności⁶. Jestem też przekonany, że częścią tej struktury jest zdolność do osiągania transów zbiorowych. Absolutnie żaden inny gatunek żyjący na ziemi nie posiadał tej zdolności.

Skoro wyewoluowaliśmy do bycia gatunkiem żyjącym społecznie, to to właśnie są przystosowania fizjologiczne. Wszystkie zjawiska są aktywowane kolektywnie. Zjawiska epidemii społecznych (in. zjawisko społecznego zarażania oraz zjawisko naśladowania) także są przejawem funkcjonowania tych mechanizmów.

⁶ Najbardziej fascynujące przejawy tej prawidłowości przedstawiłem w eseju ‘Patologie’ japońskiej kultury biznesowej w *Siłach psychohistorii* ► SP VII.2.

Podsumowanie. Społeczeństwa ludzi równych

W *Dialogach konfucjańskich* mędrzec, „nauczyciel stu pokoleń” uznawany umownie za twórcę chińskiej cywilizacji, wygłosił następującą maksymę: „nie wstydź się słuchać rady niższego od siebie”. Przełożmy tę maksymę na język niniejszej wizji ludzkiej natury. Konfucjusz⁷ zaleca, aby kanał przekazu wiedzy uczynić dwukierunkowym. Kwestie prestiżu, rang i pozycji społecznej blokują kanał komunikacji. Odcinamy się od porad osób, którymi gardzimy lub których po prostu nie poważamy. Nam się robi dobrze – narkotyzujemy się poczuciem wyższości i dominacji, ale społeczność, której częścią jesteśmy, traci zdolność samoulepszenia się.

Ucieleśnieniem starożytnej, chińskiej maksymy jest system CRM. Ten system zarządzania gradientem statusu w kokpicie liniowca pasażerskiego, stworzony w latach 90. XX wieku, odpowiada za gwałtowny spadek liczby katastrof lotniczych⁸. W typowym przypadku do katastrofy dochodzi w wyniku zaburzenia przepływu informacji między drugim pilotem a kapitanem-małpiszonem, który narzucał swoją dominację, a tym samym zamykał się na informacje płynące od podległych mu hierarchicznie członków zespołu.

Wojsko to typ organizacji o skrajnie hierarchicznym charakterze. Ścisłe egzekwowanie hierarchii jest w nim sprawą przetrwania – zwycięstwa lub przegranej. Właśnie ta wyrazistość sfery walki zbrojnej sprawia, że hierarchie wojskowe i organizacja działania armii są tematem wiodącym całej niniejszej książki.

⁷ Jest on nie twórcą, a kompilatorem współczesnego sobie dorobku chińskiej cywilizacji w zakresie projektowania i budowania stabilnych wspólnot kooperujących. Jego dziełem było dostrojenie obyczajowości, rytuałów hierarchicznych i elementów państwowotwórczych, a następnie skompilowanie z nich wzorcowego systemu społeczno-politycznego, który zarządzał przepływami odpowiedzialności, decyzji i zasobów w sposób umożliwiający wygenerowanie potężnego, zdolnego do ekspansji i ultrakooperacji matecznika cywilizacji.

⁸ Zob. 36 *forteli*, Fortel 15.

W swojej istocie książka *Wzorce dowodzenia* to poradnik i zarazem repozytorium rozwiązań, praktyk i przykładów – zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Misją tego pakietu przykładów i prawideł jest sprawić, że uważny czytelnik zaczerpnie tyle inspiracji i przestróg, że wykształci w sobie przymiot, który górnolotnie nazywamy rozumieniem ludzkiej natury. Co to jest charyzma? Co to jest zdolność narzucenia innym swojej woli? Co znaczy „poczucie obowiązku” z punktu widzenia psychologii ewolucyjnej? Jak dowódcy i wodzowie narodów powołują u podwładnych gotowość do poświęcenia?

Gdy zrozumiemy powyższe kwestie, w sposób całkowicie naturalny przyjdzie do nas zdolność dostrzegania wcześniej niewidzialnych sił, które wprawiają w ruch wszystko, co zachodzi między ludźmi. Wiedza zawarta w tej książce dostarczy ostatecznej wizji tego, czym jest ludzka natura. Pozwoli zajrzeć w głąb serc i umysłów ludzi, którzy sami tego wglądu nie posiadli, a wręcz posiąść go nie są w stanie. A prawa ludzkiej natury nigdzie nie są bardziej klarowne i wystawione na oko obserwatora niż w czasie wojen i w strukturach hierarchicznych armii. W tym to, jak przekazy od tych u góry, bezpiecznie dzierżących władzę, trafiają do tych, którzy wysyłani są na śmierć.

*Piotr Plebaniak,
Hualien, marzec 2025*