

Dariusz Trocha



CZY IDEA EKOLOGICZNA MOŻE BYĆ ATRAKCYJNA DLA NIEEKOLOGÓW?

Co podpowiada nam psychologia? Od dysonansu
i zaangażowania, przez sytuację i język, do wpływu społecznego

Can an ecological idea be attractive to non-ecologists?
What does psychology tell us? From dissonance and commitment,
through situation and language, to social influence

ABSTRAKT: Tekst traktuje o psychologicznych uwarunkowaniach mogących mieć wpływ na odbiór idei ekologicznej i jej wartości przez ludzi, którzy nie postrzegają siebie jako ekologów. Przedstawione są w nim wybrane mechanizmy psychologiczne, które wpływają na ludzkie postawy i zachowania, oraz pozwalają je kształtować i zmieniać. Położony jest w tym względzie szczególny nacisk na wagę wpływu społecznego oraz mechanizmów zaangażowania, dysonansu, zmiany sytuacji i znaczenia języka w tych procesach. Materiał jest również próbą odpowiedzi, w jakich warunkach idea ekologiczna może być atrakcyjna dla ludzi nieidentyfikujących się z wartościami, które ona ze sobą niesie, a także gdzie mogą tkwić potencjalne przeszkody, które ograniczają wpływ tej idei na ludzkie zachowania.

SŁOWA KLUCZOWE: teoria podstawowych wartości, postawy, zachowanie, wpływ społeczny, dysonans poznawczy, atrybucja, konformizm, naśladownictwo, ekologia językoznawcza

ABSTRACT: The text deals with the psychological conditions that may affect the perception of the ecological idea and its value by people who do not see themselves as ecologists. It presents selected psychological mechanisms that affect human attitudes and behaviors, and allow them to shape and change them. In this respect, a special emphasis is placed on the importance of social influence and mechanisms of engagement, dissonance, change of the situation and meaning of language in these processes. The article is also an attempt to answer under which conditions the ecological idea may be attractive to people who do not identify with the values it brings, and where there may be potential obstacles that limit the impact of this idea on human behavior.

KEY WORDS: Theory of Basic Human Values, attitudes, behavior, social influence, cognitive dissonance, attribution, conformity, imitation, linguistic ecology

Idea ekologiczna¹ należy do najważniejszych współczesnych myśli kompleksowo opisujących otaczający świat z perspektywy

swoich celów, wizji rzeczywistości, a także proponujących spójne systemy wartości oraz określających zestawy pożądaných postaw.

1 Na potrzeby tekstu użyte jest sformułowanie **idea**, ale w znaczeniu bliższym (choć nie tożsamym) pojęciu **ideologii**, zazwyczaj używanym do określania współczesnych wspólnot światopoglądowych. Z punktu widzenia tematu niniejszych rozważań pojęcie **idei** – w rozumieniu potocznym (a nie platońskim) – wydaje się być jednak trafniejsze niż określenie **ideologia** (Wikipedia 2019).

Rzecz jasna za wizjami i ich realizacjami stoją konkretni ludzie, jednostki i całe grupy, mocniej lub słabiej identyfikujące się ze światopoglądem ukształtowanym w ramach danej idei. Jest on dla nich atrakcyjny z wielu względów, a źródeł tego przywiązania można szukać m.in. w aspektach poznawczych, emocjonalnych i behawioralnych. Z ideą ekologiczną z pewnością w dużym stopniu identyfikują się ludzie, którzy postrzegają naturę jako byt wartościowy sam w sobie, a także z własnej woli podejmują różnorodne działania służące poznaniu i ochronie przyrody, poświęcają temu swój czas, energię, wiedzę, a czasem posiadane środki. Co istotne, aktywności te są często mocno powiązane z koncepcją własnej osoby – schematami własnego ja. Szczególna rola natury w ich życiu sprawia, że staje się ona dla nich źródłem cenionych doznań poznawczych i estetycznych, a afirmacyjny stosunek do niej ma duży wpływ na dokonywane wybory etyczne. Postępująca degradacja przyrody skłania część z tych osób do podejmowania aktywności społecznej, publicznej lub politycznej, nakierowanej na realizację celów istotnych z punktu widzenia jej ochrony. W świadomości społecznej osoby takie zyskały sobie miano ekologów.

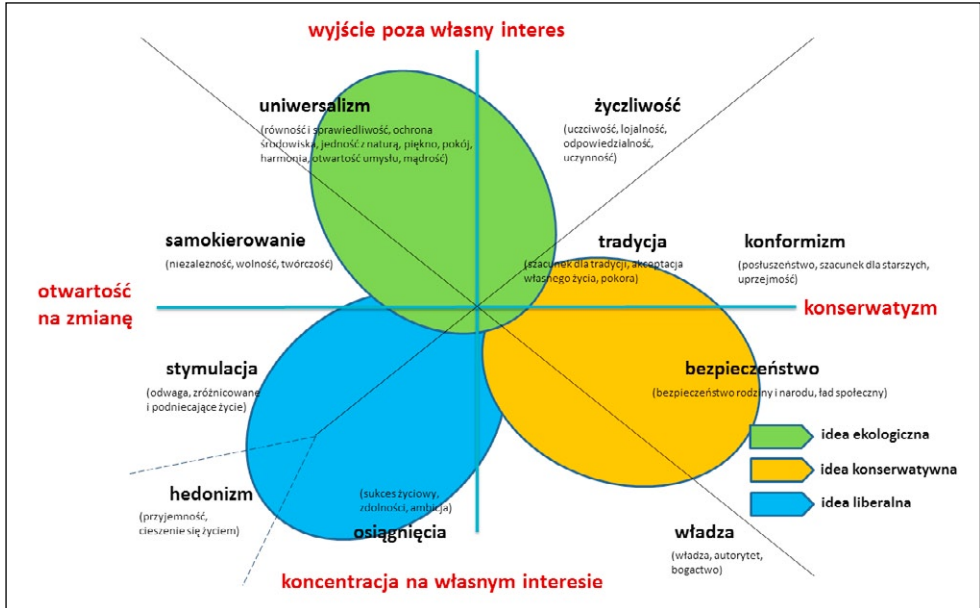
A co z ludźmi, którzy nie czują się ekologami i nie uważają, by idea ta w jakiś szczególny sposób wyrażała ich wartości i postawę względem otaczającego świata? Czy może być dla nich atrakcyjna i jakie mogą być wyznaczniki tej atrakcyjności? Spróbujmy sobie na te pytania odpowiedzieć z perspektywy psychologicznej, posiłkując się przede wszystkim rezultatami badań prowadzonych w obszarze psychologii społecznej - dziedziny naukowej z pogranicza psychologii i socjologii. Ta empiryczna nauka bada wspólne wielu ludziom procesy psychiczne, powodujące wrażliwość na wpływ społeczny (Aronson et al. 2006), a także stara się odpowiedzieć na pytanie – *dlaczego ludzie robią to, co robią?* (Wojciszke 2003).

Co mówią wartości?

O tym, czy dana idea jest dla kogoś atrakcyjna, możemy wnioskować przede wszystkim na podstawie prezentowanych przez daną osobę postaw, reakcji emocjonalnych, sądów, decyzji oraz działań. Na postawy, czyli trwałe oceny ludzi, przedmiotów i pojęć, wpływają wyznawane wartości, które są z kolei efektem m.in. procesów socjalizacyjnych i kulturowych, jakim jest poddawana przez całe swoje życie jednostka.

Psycholog społeczny i badacz międzykulturowy Shalom Schwartz swoją teorię podstawowych wartości ludzkich (Theory of Basic Values) oparł na niezwykle szeroko zakrojonych badaniach, którymi zostało objętych już ponad 60 tysięcy ludzi w 82 krajach (Schwartz 2012). Zgodnie z jego teorią, zidentyfikowane i badane wartości układają się w 10 podstawowych typów, a te z kolei pozostają ze sobą we wzajemnych zależnościach lub opozycjach, które zostały zobrazowane przy pomocy dwuwymiarowej przestrzeni, określającej ich wzajemne położenie (ryc. 1).

Interesujące nas wartości, czyli te, które zazwyczaj kojarzymy z ideą ekologiczną, Schwartz zakwalifikował do wiązki określonej pojęciem *Uniwersalizmu*. Znajdują się one zatem w obszarze, którego podstawowym i najważniejszym rysem jest wyjście poza własny interes. Warto w tym miejscu od razu podkreślić, że owo wyjście i przekroczenie granic indywidualizmu w przypadku idei ekologicznej jest szczególne, bo - kładąc bardzo mocny nacisk na ochronę interesów i podmiotową wartość całego świata biologicznego - ma charakter ponadgatunkowy, co wiąże się z porzuceniem antropocentrycznej wizji świata, tak charakterystycznej dla pozostałych liczących się obecnie idei. Specyficzność tej sytuacji, wynikająca z oczywistej niemożności identyfikacji, artykulacji i obrony swoich interesów przez przedstawicieli świata zwierzęcego, i tym samym „*nakładająca*” ten obowiązek na ludzi, nie tylko czyni z idei ekologicznej nurt zupełnie wyjątkowy na mapie współczesnych ideologii, ale także im-



Ryc. 1 Adaptacja własna na podstawie Schwartz 2012, Wojciszke 2003.

Fig. 1. Own adaptation on a basis of Schwartz 2012, Wojciszke 2003.

plikuje szereg istotnych konsekwencji, m.in. w obszarze jej społecznej percepcji, także w aspekcie psychologicznym.

Patrząc na wykres zaproponowany przez Schwartza możemy wnioskować, że idea ekologiczna będzie szczególnie bliska osobom ceniącym takie wartości, jak: ochrona środowiska, jedność z naturą, piękno świata, pokój, harmonia wewnętrzna, otwartość umysłu, mądrość, równość i sprawiedliwość. Badacz zauważył także, że sąsiadujące ze sobą typy wartości są ze sobą pozytywnie skorelowane. Oznacza to, że idea ta może liczyć na aprobatę ze strony tych ludzi, którzy kierują się *Życzliwością* i *Samokierowaniem*. W pierwszym typie znajdziemy m.in. takie wartości, jak uczciwość, pomocność, lojalność, odpowiedzialność czy życie duchowe, a w drugim - niezależność, wolność i twórczość. Te ostatnie wiążemy ze środowiskami ludzi twórczych. Na marginesie można zauważyć, że jak pokazują niejednokrotnie rzeczywistość, w konfliktach na linii władza - ekolodzy, ci ostatni dość często mogą liczyć na wsparcie ludzi reprezentujących takie środowiska.

Przeprowadzone przez Schwartza badania pokazały również - co znajduje swoje graficzne odzwierciedlenie - że niektóre wartości pozostają ze sobą w silnej opozycji i konfliktie, a to ma swoje poważne społeczne implikacje. Jedną z nich jest to, że społeczeństwa kładące duży nacisk na wartości indywidualistyczne mają tendencję do niskiej oceny wartości społecznych i na odwrót - grupy nadmiernie koncentrujące się na wartościach kolektywistycznych marginalizują rolę jednostki. Prospołeczna *ćwiartka* skupiająca takie typy wartości jak *Uniwersalizm* i *Życzliwość* pozostaje w oczywistej opozycji do indywidualistycznej, zawierającej *Władzę*, *Osiągnięcia* i częściowo *Hedonizm*. Nie powinny nas zatem dziwić częste i gorące konflikty między grupami, które się do nich odwołują, bo kierują się one kompletnie odmiennymi systemami wartości. Tym samym trudno oczekiwać, by uniwersalistyczna i prospołeczna idea ekologiczna była szczególnie atrakcyjna dla osób mocno skoncentrowanych na własnym, indywidualnym interesie i osiągnięciach (biznes, zarabianie pieniędzy), władzy, własnych

przyjemnościach (objawem jest np. masowa turystyka lub inne aktywności szkodliwe dla środowiska) czy wąsko pojętym narodowym bezpieczeństwie.

Wydaje się rzeczą pożądaną, by ludzie którym bliskie są wartości ekologiczne, i którzy stawiają sobie za cel ich szersze propagowanie w społeczeństwie, mieli na uwadze rozkład wartości, który na podstawie swoich badań zaproponował Schwartz, bo w decydującym stopniu determinuje on wybór strategii dotarcia z ideą ekologiczną do poszczególnych grup reprezentujących różne systemy wartości; stanowiąc o potencjalnych szansach i ograniczeniach takich działań, a tym samym mieć istotny wpływ na ich skuteczność.

**„Łatwiej zabić lub zniewolić drugiego człowieka, niż zmienić jego poglądy”
(Richard Cohen in: Aronson et al. 2006)**

Wyznawane wartości mają kluczowe znaczenie dla ludzkich postaw, a w konsekwencji i zachowań. Na dodatek, te mocno utrwalone - powiązane z koncepcją własnej osoby (naszego ja), dużo trudniej jest zmienić (Wojciszke 2003). Dlaczego tak się dzieje? Mogłoby się przecież wydawać, że gdy dysponujemy mocnymi i niepodważalnymi argumentami oraz niezbędnym czasem i środkami, to nie ma nic prostszego, niż przekonanie innych osób do trafności i słuszności naszych poglądów. W przypadku perswazji o charakterze werbalnym sytuacja jest jednak dużo bardziej skomplikowana. Badania w dziedzinie psychologii, ale i dziedzin pokrewnych, niezbitnie dowiodły, że na drodze od nadawcy do odbiorcy komunikatu istnieje szereg trudnych do kontroli przez obie strony tego procesu barier i przeszkód. Są to przede wszystkim ograniczenia i złudzenia poznawcze, np. subiektywizm odbioru rzeczywistości, który ujawnia się w przeświadczeniu, że widzimy świat „*takim, jakim on rzeczywiście jest*” (naiwny realizm), czy też przekonanie, że nasze opinie i działania są bardziej rozpowszechnione niż w rzeczywistości (efekt fałszywej powszechności). Na duże ryzyko błędów naraża nas także myślenie intuicyjne, nie biorące pod uwagę

wiarygodności i nie oceniające kompletności informacji (Kahneman 2012). Przeszkodą są również ograniczone zasoby percepcyjne - ludzki umysł może jednocześnie przetwarzać maksymalnie od 5 do 9 informacji (Gilovich i Ross 2017), a także widzenie tunelowe, będące następstwem wcześniejszych sądów czy uprzedzeń. Nasze postawy są bardzo silnym czynnikiem zniekształcającym adresowane do nas komunikaty. Nazywany matką wszystkich błędów - błąd konfirmacji - sprawia, że selektywnie podchodzimy do informacji - sprawniej odnajdujemy i zapamiętujemy te, które są zgodne z naszą postawą, a unikamy oraz jesteśmy bardziej krytyczni i podejrzliwi wobec tych, które są z nią sprzeczne, w konsekwencji nasza dotychczasowa postawa najczęściej ulega utrwaleniu i samopodtrzymaniu (Wojciszke 2003).

Lista przeszkód poznawczych w procesach perswazyjnych jest bardzo długa. Tak naprawdę, przekonując innych do jakichś zachowań, postaw lub wartości, przede wszystkim utwierdzamy w nich sami siebie, a efekt perswazyjny wobec drugiej osoby jest najczęściej znikomy i bardzo zależny od wielu innych, złożonych czynników, nad którymi prawie nigdy z wielu względów nie mamy większej kontroli.

Czy to oznacza, że działania perswazyjne nie mają sensu? Oczywiście mogą i powinny być inicjowane, pod warunkiem że są prowadzone profesjonalnie i najlepiej wobec osób, które jeszcze nie mają utrwalonych postaw. Do takich osób należą m.in. ludzie młodzi, a szczególnie podatne na zmianę postaw są osoby w wieku 18 - 25 lat. Poza tym wrażliwym okresem postawy są bardziej trwałe i odporne na zmiany (Aronson et al. 2006). Warto jednak pamiętać, że efekt działań perswazyjnych najczęściej nie należy do najtrwalszych.

Czy jednak, aby zmienić zachowanie, koniecznym warunkiem jest wcześniejsza zmiana wyznawanych wartości i postaw? Będące wynikiem eksperymentów i badań teorie, ale także rzeczywistość, pokazują, że niekoniecznie, a często proces ten może wyglądać zupełnie inaczej. Na początek należy baczenie przyjrzeć się niektórym mechanizmom i pro-

cesom odkrytym przez psychologów społecznych. Przy spełnieniu pewnych warunków, może się okazać, że idea ekologiczna wcale nie musi być dla ludzi atrakcyjna, by ich zachowanie, mimo wszystko, było zgodne z jej wartościami.

Orangutany czy mydło? Dysonans – klucz do wszystkiego?

Z wielu względów w pierwszej kolejności powinniśmy się zainteresować kluczową dla psychologii społecznej - sformułowaną przez Leona Festingera - teorią dysonansu poznawczego (Festinger 1957). To bowiem mechanizm dysonansu jest głównym czynnikiem motywującym myślenie i zachowanie człowieka, a jego redukcja często prowadzi do zaskakujących zmian w jego postępowaniu. Psychologowie społeczni odkryli, że potrzeba zachowania poczucia własnej wartości, która wyraża się dążeniem do utrzymania korzystnego obrazu własnej osoby, to jeden z najważniejszych wyznaczników ludzkich zachowań. Chcemy wierzyć, że jesteśmy rozsądnymi, szlachetnymi ludźmi, którzy podejmują mądre decyzje, nie popełniają czynów niemoralnych i zachowują się uczciwie. Co jednak, gdy zdarzy się nam zachować nieracjonalnie, niemoralnie czy głupio? Doświadczamy silnego dyskomfortu. I to uczucie, spowodowane postępowaniem, które sprzeciwia się zwykłemu – zazwyczaj pozytywnemu – pojmowaniu własnej osoby psychologia określa dysonansem poznawczym. Naszą reakcją w tej niekomfortowej sytuacji jest próba jego redukcji i najczęściej dzieje się to na kilka sposobów.

Pierwszym jest zmiana zachowania, tak by było ono zgodne z nowymi elementami poznawczymi. Dowiadujemy się na przykład, że produkcja oleju palmowego pociąga za sobą wycinkę lasów deszczowych i niszczenie siedlisk rzadkich gatunków, m.in. orangutanów, a my jesteśmy konsumentami produktów spożywczych czy kosmetycznych, które ten olej zawierają. A zatem - o zgrozo! - pośrednio przyczyniamy się do dewastacji siedlisk i zaniku populacji wielu cennych gatunków. Pojawia się więc mocna, bardzo

niepokojąca rysa na naszym obrazie własnej osoby, a nasza samoocena jest zagrożona. Co więc robimy? Jeśli w naszym systemie wartości ważną rolę odgrywa stosunek do zwierząt i natury, najprawdopodobniej będziemy rozważali powstrzymanie się od kupowania takich produktów, mimo że je lubimy. W ten sposób zredukujemy napięcie wynikłe z powstałego dysonansu. Pomaga nam w tym proces autoperswazji, dzięki któremu zmiana zachowania będzie także dużo trwalsza. Znow możemy myśleć o sobie, jako ludziach moralnych, a nawet szlachetnych, bo dla dobra innych stworzeń zrezygnowaliśmy ze swojego ulubionego kosmetyku lub przysmaku.

Wracając na chwilę do teorii wartości zaproponowanej przez Schwartza, możemy założyć, że osoby z pobliskich, współistniejących typów wartości, w sprzyjających warunkach, również mogą być skłonne do takiego, korzystnego dla przyrody sposobu rozwiązywania swoich dysonansów, bo najprawdopodobniej ich pozytywny obraz siebie także może uwzględniać potrzebę równoczesnego dobrostanu innych istot.

Należy jednak zwrócić jednocześnie uwagę, jak ważna jest tutaj rola, nie tylko dobrze prowadzonych kampanii społecznych, edukacyjnych i informacyjnych, ale także - o czym przekonamy się w dalszej części tekstu - szeroko rozumianego kontekstu społecznego, z jego kluczowymi normami i wartościami oraz proponowanym wachlarzem różnych strategii do rozwiązywania i redukcji uczucia dysonansu poznawczego, w których budowanie angażują się wszystkie kluczowe grupy, zainteresowane kształtowaniem ludzkich postaw, począwszy od producentów żywności i handlowców, poprzez organizacje religijne, a kończąc na instytucjach państwowych i ponadnarodowych.

Od myślenia do działania? Nie! Lepiej zacząć od działania

Zupełnie inaczej - i dużo trudniej - wygląda sytuacja w przypadku osób, które raczej nie podzielają postaw, które wiążemy z ideą ekologiczną. Jednak i tutaj teoria dysonansu

poznawczego dostarcza nam pewnych ważnych wskazówek.

Gdyby spróbować, oczywiście w największym skrócie i uproszczeniu, opisać działania, które powinniśmy podjąć, by skutecznie wpłynąć na zmianę czyjejś postawy, zapewnić jej trwałość, a jednocześnie zapobiec innym (niekorzystnym dla oczekiwanego przez nas efektu) sposobom redukcji dysonansu, w postaci usprawiedliwienia dotychczasowej postawy, a nawet jej utrwalenia w dotychczasowym kształcie, to mogłoby to wyglądać następująco.

Najważniejszą czynnością powinno być zaangażowanie takiej osoby w działanie, którego celem jest dobro środowiska, np. publiczną deklarację, której treść nie do końca pokrywa się z jej poglądami. Zakładając, że działanie takie będzie sprzeczne z jej dotychczasową postawą, to uruchomi ono w niej automatycznie mechanizm dysonansu i potrzebę jego redukcji, bo każdy człowiek dąży do usuwania rozbieżności występujących w jego działaniach, przekonaniach, wartościach czy priorytetach. Z punktu widzenia sposobu, w jaki ta reedukacja będzie przebiegała, najważniejsze jest, by wykluczyć w takim działaniu nadmierną presję zewnętrzną, np. duże kary, nagrody lub wymuszenie, które stałyby się doskonałym usprawiedliwieniem (uzasadnieniem zewnętrznym) sprzecznego z dotychczasową postawą działania i tym samym sprawiły, że nie nastąpiłyby istotne zmiany w postawie i myśleniu, na którym nam przecież najbardziej zależy. Brak takiego silnego czynnika zewnętrznego sprawia, że dochodzi do uruchomienia niezwykle ważnego procesu tzw. uzasadnienia wewnętrznego, które bardzo mocno przekłada się na trwałą zmianę dotychczasowej postawy w kierunku pożądanego zachowania.

Konkludując, jeśli zależy nam na szybkiej (ale krótkoterminowej) zmianie zachowania, skuteczniejsza jest mocna presja (duże nagrody lub kary). Gdy jednak chcemy zmienić czyjąś postawę, a tym samym zmienić jego zachowania na dłuższy czas, zdecydowanie unikajmy takiej nadmiernej presji, bo pozbawiamy się niemal automatycznie wszystkich

korzyści wynikających z zaistnienia zjawiska obrony stanowiska niezgodnego z własną postawą, które w pewnym uproszczeniu zostało tutaj opisane.

Zaangażowanie w działanie jest tak silnym mechanizmem wpływu społecznego, że już „*nawet samo przygotowanie się do niego, inicjuje szereg procesów sprawiających, że działanie wykonujemy czy kontynuujemy pomimo poważnych kosztów, na jakie nas to naraża*” (Wojciszke 2003). Skuteczne przekonanie kogoś do działania sprawia, że zaczyna on „*postrzegać siebie samego, podjęte działanie i jego skutki w sposób sprzyjający kontynuacji działania*” (Wojciszke 2003).

Im mniej korzyści, tym lepiej?

Teoria dysonansu okazała się bardzo inspirująca i stoi u źródeł wielu ciekawych badań oraz interesujących wyników. Zaskakującym przykładem działania mechanizmu dysonansu może być stosunek współczesnych rodziców do swoich dzieci (Gilovich i Ross 2017). Nie ulega wątpliwości, że koszty ekonomiczne, i nie tylko, wychowania potomstwa niepomieranie wzrosły w stosunku do czasów, gdy posiadanie dzieci było w dużym stopniu wręcz bezpośrednio inwestycją ekonomiczną, bo oznaczało m.in. korzyści związane z większą liczbą rąk do pracy. Tym niemniej stosunek emocjonalny obecnych rodziców (ponoszących praktycznie tylko koszty) do swoich dzieci diametralnie różni się na korzyść od tego, jaki miał miejsce jeszcze przed kilkudziesięciu laty, gdy dzieci, a konkretnie ich praca – dawała rodzinie także zyski.

Obecnie podobny mechanizm racjonalizacji ponoszonych kosztów możemy także zaobserwować u miłośników kotów i psów. Dokładają oni wielu starań i wysiłków, by zapewnić swoim pupilom najlepsze warunki i równocześnie towarzyszy temu niezwykła więź emocjonalna, nijak się mająca do tej, jaka występuje u osób, które z kolei czerpią ewidentne korzyści ekonomiczne z posiadania zwierząt, począwszy od posiadaczy przysłowiowych podwórkowych burków

(pilnujących obejścia), a kończąc na hodowcach trzody, bydła czy zwierząt futerkowych. Wyjątkowo trudno dopatrzeć się tutaj jakiś szczególnie serdecznych relacji. Czy zatem mechanizm dysonansu poznawczego nie podpowiada nam kolejnego tropu i nie wyjaśnia, jak zgubne dla środowiska i zwierząt jest utylitarne podejście, jednocześnie automatycznie pociągające za sobą uprzedmiotowienie i ogólne deprecjonowanie wartości istot, z których czerpiemy ewidentne korzyści ekonomiczne, co jest poniekąd sprzeczne z niektórymi ważnymi społecznie wartościami, m.in. związanymi z postrzeganiem własnej osoby?

W interakcjach między człowiekiem a przyrodą emocje odgrywają ważną rolę i być może tutaj drzemie kolejna szansa na to, by – także przy wykorzystaniu mechanizmów zidentyfikowanych dzięki badaniom prowadzonym w ramach teorii dysonansu – stopniowo przebudowywać relacje między naszym gatunkiem a środowiskiem. Z pewnością w świecie, gdzie to pozytywne emocje, a nie pożytek, będą najważniejszą wartością w tej relacji, idea ekologiczna będzie dużo atrakcyjniejsza dla większości ludzi, a mechanizmy redukcji dysonansu oraz wpływu społecznego, do którego dojdziemy w dalszej części, przydadzą nam tutaj niewątpliwie z pomocą.

Jednocześnie należy bacznie obserwować rzeczywistość i starać się zapobiegać rozwiązaniom niekorzystnym dla przyrody, bo mechanizm działania, powiązany z dysonansem, w sytuacji gdy zwycięża rozwiązanie szkodliwe dla środowiska, uruchamia proces jego usprawiedliwiania, a niejednokrotnie – także utrwalania niepożądanych postaw². I to mechanizm usprawiedliwiania jest elementem kolejnych strategii radzenia sobie z dysonansem poznawczym.

Racjonalizacje – ciemna strona dysonansu

Dlaczego zdecydowana większość ludzi, mając już dostęp do wiedzy o środowiskowej i moralnej cenie, jaką płacimy za zaspokajanie swoich egoistycznych potrzeb, nie zmienia swojego zachowania pod wpływem dysonansu i potrzeby zachowania pozytywnego obrazu własnej osoby? Odpowiedź jest dość prosta. Ma do dyspozycji jeszcze inne, równie skuteczne i efektywne, strategie radzenia sobie z dysonansem poznawczym. Wspólnym ich elementem jest usprawiedliwianie (racjonalizacja) własnych zachowań, postaw czy wyborów, poprzez zmienianie lub dodawanie elementów poznawczych zgodnych z dotychczasowym postępowaniem (Aronson et al. 2006).

Co jeszcze ważniejsze, oparty na zaprzeczaniu lub zniekształcaniu rzeczywistości oraz tworzeniu (poznawczych) iluzji, już sam w sobie niezwykle efektywny mechanizm racjonalizacji, może liczyć na duże wsparcie, zarówno społeczne, jak i instytucjonalne. Nie zawsze przecież sami rozwiązujemy swoje dysonanse poznawcze, wręcz przeciwnie – proces ten jest działaniem nader społecznym i chętnie sobie w tym nawzajem pomagamy. Gdy na przykład mamy wyrzuty sumienia, że zjedliśmy kolejne kaloryczne ciastko, otrzumujemy od swoich przyjaciół uspokajający komunikat (nieco zniekształcający rzeczywistość), że to przecież tylko małe kawałki i spalimy te kalorie błyskawicznie (czy na pewno?). Wsparcie przychodzi zresztą z wielu stron, np. od reklamodawców, którzy namawiając nas do zakupu drogiego produktu, jednocześnie przewidująco (sic!) zapewniają nas, że „*jesteśmy tego warci*”.

Niejednokrotnie w procesy redukujące dysonans poznawczy u obywateli włącza się samo państwo i jego instytucje, angażując

2 Warto w tym miejscu na własny użytek prześledzić i przeprowadzić analizę kierunków działania mechanizmu dysonansu poznawczego w różnych środowiskach (w tym myśliwskich) w przypadku decyzji polskiego państwa o depopulacji dzików, towarzyszących jej doniesieniom mediów, zarówno na etapie przeddecyzyjnym, w trakcie samej akcji oraz po jej zakończeniu. Z pewnością wnioski mogą być bardzo ciekawe i w pełni ukazać siłę tego mechanizmu oraz możliwości jego redukcji poprzez racjonalizację.

m.in. potężny aparat propagandy. Możemy to dostrzec chociażby przy problematyce globalnych zmian klimatycznych, gdzie wiele zainteresowanych konkretnymi rozwiązaniami gospodarczymi ośrodków dostarcza opinii publicznej zarówno informacje zniekształcające (np. negujące wpływ człowieka na klimat), jak i takie, które potwierdzają słuszność dotychczasowych, chociaż niekorzystnych dla środowiska działań, a rezygnację z nich wiążąc z perspektywą spowolnienia gospodarczego czy załamania rozwoju, czego konsekwencje i koszty mieliby oczywiście ponieść wszyscy obywatele. Wszystko to na swój sposób służy redukcji dysonansu, związanego ze świadomością rzeczywistych kosztów, jakie ponosi środowisko i pozwala skutecznie usprawiedliwiać naszą dotychczasową postawę, nawet wtedy, gdy budzi ona coraz więcej wątpliwości. Być może hasła o szeroko rozumianym dobru różnych obszarów gospodarki (przemysłu, rolnictwa, turystyki itd.) czy rynku, swoisty kult PKB, pod którymi kryją się konkretne, nieraz brutalne dla środowiska działania, których skutkiem jest jego dewastacja, wielkie wymieranie gatunków i utrata bioróżnorodności, to jedna z największych współczesnych racjonalizacji na użytek nas wszystkich, wyartykułowana przez środowiska gospodarcze przy wsparciu powiązanych z nimi mediów. Powtarzana przez kolejne dziesięciolecia, niemal zupełnie uniemożliwiała i czasami nadal mocno utrudnia zmianę podejścia do spraw środowiska i gospodarki, i wciąż jest dobrą racjonalizacją dla niszczącego naszą planetę kierunku, w którym wspólnie podążamy.

Normalni ludzie sami z siebie niechętnie dokonują złych czynów, ale gdy dostarczona im zostanie dobra racjonalizacja, są w stanie dokonać najgorszych rzeczy, począwszy od eksterminacji całych gatunków (gołąb wędrowny - bo szkodnik), a nawet - gdy będzie temu jeszcze dodatkowo sprzyjać sytuacja - dopuścić się mogą zbrodni, które znamy nie tylko z najczarniejszych stron w podręcznikach historii, ale i z wciąż nowych, niestety, doniesień mediów.

Nigdy zatem nie zapominajmy, że ludzie są mistrzami racjonalizacji (na poziomie

indywidualnym i zbiorowym), miejmy też świadomość, jak funkcjonuje ten mechanizm i kto może go skutecznie wzmacniać i wykorzystywać - oraz jak działają wcześniej już opisane mechanizmy poznawcze (m.in. błąd konfirmacji) - wtedy być może łatwiej zrozumiemy, dlaczego idea ekologiczna nie zawsze jest atrakcyjna dla wszystkich.

Interesujących mechanizmów związanych z dysonansem poznawczym jest oczywiście dużo więcej i są one wyjaśnieniem dla wielu - na pierwszy rzut oka - paradoksalnych zachowań i postaw. Z pewnością warto je poznać i docenić ich zdumiewającą siłę, po to, by unikać niepotrzebnych błędów przy propagowaniu zachowań, które będą korzystniejsze dla przyrody.

Prymat ciała nad umysłem - jeszcze o działaniu

To jak silnym i pierwotnym mechanizmem, wyzwalającym i często poprzedzającym inne procesy - w tym myślowe - jest działanie, potwierdza także teoria autopercepcji, zaproponowana przez Daryla Bema. Stwierdził on, że człowiek na temat natury swoich przekonań czy priorytetów - szczególnie w sytuacjach, kiedy dostępne mu przez introspekcję sygnały wewnętrzne są słabe, niejasne lub wręcz nieobecne - wnioskuje na podstawie swoich działań i postaw, czyli zachowuje się podobnie, jak w sytuacji, gdy ocenia innych, kiedy z oczywistych względów nie ma żadnego bezpośredniego wglądu w ich wewnętrzne procesy myślowe i emocjonalne (Bem 1972). Dotyczy to nawet oceny stanów, które ewidentnie wydają nam się bezpośrednio odczuwalne, np. uczucia głodu, którego siłę oceniamy na postawie tego, ile zjedliśmy.

Badacze zauważyli również, że liczba i skala działań podejmowanych w jakiejś sprawie bardzo mocno wpływa na ocenę jej wagi i znaczenia. Rodzice powodowani troską o bezpieczeństwo swoich dzieci i podejmujący w tym zakresie rozliczne zabezpieczenia, w konsekwencji mają istotnie zawyżone poczucie prawdopodobieństwa zaistnienia takich

zdarzeń, a także zwiększony poziom lęku w tym względzie, który nota bene automatycznie przenoszą także na swoje pociechy. Przychodzi tutaj na myśl postawa współczesnych rodziców wobec, najczęściej mocno przesadzonych, zagrożeń ze strony dzikiej natury, takich jak kleszcze czy nawet komary, nie wspominając już o wciąż bardzo mocno społecznie i kulturowo zakorzenionym lęku przed wilkiem. Tym niemniej warto zwrócić uwagę na ten ciekawy i nieintuicyjny mechanizm oraz zapamiętać, że liczba podejmowanych działań zabezpieczających najczęściej w ogóle nie oddaje wielkości grożącego nam niebezpieczeństwa, ale z pewnością przekłada się na poziom jego odczuwania.

Być może dla przedstawicieli gatunku, w którego nazwie znajduje się dumne określenie *sapiens*, będzie to nieco zaskakujące, ale ten niejednokrotnie stosowany przez nas zewnętrzny mechanizm wnioskowania o swoich przekonaniach, jest kolejnym z dowodów na to, że to właśnie działanie decyduje o tym, w jaki sposób o czymś myślimy, a nie na odwrót. Nie powinno to zresztą budzić aż takiego zdziwienia, bo myślenie refleksyjne jest umiejętnością nabytą przez człowieka stosunkowo niedawno, a działanie towarzyszy mu od niemal samego początku ewolucyjnej historii naszego gatunku.

Podsumowanie tej części rozważań, dotyczących wagi działania i aktywności, może zawierać się w przesłaniu, iż można zmieniać zachowanie drugiej osoby poprzez odwołanie się do jej emocji i umysłu, ale bardzo często najskuteczniejszym sposobem osiągnięcia tego celu jest skupienie się bezpośrednio na samym zachowaniu (Gilovich i Ross 2017). Behawioralny aspekt mechanizmu działania, choć nieraz trudny do zainicjowania, pozwala omijać pułapki, które czyhają na nas, gdy odwołujemy się bezpośrednio do emocji czy umysłu, a co ważniejsze - również do tych ostatnich najczęściej prowadzi. Jedno wydaje się być pewne, działanie w połączeniu z procesami racjonalizacji tworzy - oparty na zasadzie kolejnych małych kroków - bardzo efektywny mechanizm, który w sprzyjających okolicznościach może prowadzić do

stosunkowo dużych i co istotne - trwałych zmian postaw.

Co jednak zrobić, gdy nie potrafimy lub nie możemy zmienić zachowania w danej sytuacji?

Aby zmienić działanie (i uzyskać oczekiwane efekty) – zmień sytuację

Patrząc na obecny status czarnoskórych obywateli USA, ich aspiracje, niezliczone przykłady ogromnych sukcesów we wszystkich możliwych obszarach życia i segmentach gospodarki czy kultury, a nawet dominację w niektórych z nich, aż trudno uwierzyć, że Thomas Jefferson, wybitny mąż stanu i jeden z ojców założycieli Stanów Zjednoczonych, uważał ich przodków - czarnych niewolników, za... niezdolnych do samodzielnego życia (Gilovich i Ross 2017). Na ironię losu niewątpliwie zakrawa fakt, że ofiarą podstawowego błędu atrybucji - mechanizmu psychologicznego, którego nazwę dwieście lat później zaproponował jego rodak Lee Ross - padł wyprzedzający swe czasy intelektualista, nota bene - przeciwnik niewolnictwa, co w tamtych czasach było rzadkie nawet wśród amerykańskich elit. Na czym ten, tak częsty w orientowanych indywidualistycznie kulturach, błąd polega? Na naszej skłonności do wyjaśniania cudzych zachowań cechami charakteru, postawami czy przekonaniami ocenianych osób oraz niedocenianiu, kluczowej zazwyczaj, roli sytuacyjnych wyznaczników tych zachowań (Gilovich i Ross 2017).

Co zatem stało się, że potomkowie „niezdolnych do samodzielności“ czarnych niewolników stali się pełnoprawnymi uczestnikami życia społecznego i liderami w niektórych dziedzinach? Odpowiedź jest prosta - zmieniła się sytuacja. I to świadomość siły jej oddziaływania na ludzkie zachowania oraz powszechności podstawowego błędu atrybucji, który tak mocno obciąża sporą część ludzkich sądów i ocen, powinny zwrócić naszą uwagę na szanse i zagrożenia z tego wynikające.

A dlaczego problem atrybucji jest interesujący w kontekście zachowań ekologicz-

nych? Nie chodzi rzecz jasna o to, że wyjątkowo mało jest ludzi o takich przymiotach, które sprawiają, że w swych codziennych wyborach będą kierować się oni czymś więcej, niż swoim dobrem. Czy zresztą nie powinniśmy z tego powodu stracić resztek naszych złudzeń? Wręcz przeciwnie, uświadomienie sobie istnienia błędu atrybucji powinno dać impuls do pewnej nadziei, bo w zupełnie nowym świetle pokazuje on kluczową dla ludzkiego zachowania rolę czynników sytuacyjnych, które można na różne sposoby kształtować i zmieniać, chociaż wymaga to wiele pracy, pomysłowości, a przede wszystkim ogromnej wiedzy i cierpliwości. Jednego możemy być wszakże pewni - dla wielu ludzi idea ekologiczna nie jest atrakcyjna, bo sytuacja, w której się znajdują lub sposób w jaki ją interpretują, nie sprzyja temu, by tak się mogło stać. Czy można zatem ten stan zmienić?

Uważany za ojca amerykańskiej psychologii społecznej Kurt Lewin twierdził, że to wcale nie motywacja, a już na pewno nie kary, ani nawet nagrody, są najskuteczniejszymi sposobami, aby wymóc na ludziach pożądane zachowanie. Najlepszej strategii upatrywał on za to w dokładnym rozpoznaniu przeszkód (np. zniechęcających bodźców), które stoją na drodze takiego zachowania, następnie ich skutecznym usunięciu, po to by utworzyć swoisty kanał, w najprostszym sposobie łączący nasze dobre intencje ze skutecznym działaniem i pożądanymi efektami (Lewin 1947, Gilovich i Ross 2017). Zdając sobie sprawę, że ludzie są ze swej natury konformistyczni i leniwi, uważał, że aby zmienić ich zachowanie, należy zmienić sytuację w taki sposób, by działania pożądane były zdecydowanie łatwiejsze od tych destrukcyjnych, a najlepiej – by nie wymagały od ludzi żadnej dodatkowej energii i były zachowaniami pierwszego wyboru. Często stają się one takimi, gdy mają charakter domyślny, co wykorzystywane jest m.in. w niektórych obszarach ekonomii (np. programach emerytalnych i oszczędnościowych) czy zdrowia. Takie behawioralne podejście sprawia, że kraje o zbliżonym poziomie poparcia dla dawstwa narządów – Szwecja i Dania, bardzo mocno różnią się pod względem faktycznego uczestnictwa

obywateli w takich programach – odpowiednio ok. 85 % i zaledwie 4% (Gilovich i Ross 2017). Skąd różnica? W zastosowaniu dwóch różnych strategii – zgody domniemanej i wymaganej. Ta pierwsza otwiera po prostu furtkę do zachowań niewymagających dodatkowych działań. Obniża to co prawda istotnie moralne znaczenie takiego zachowania (nie jest już ono odbierane przez ludzi jako aż tak szlachetne), ale chyba warto w niektórych sytuacjach ponieść taką cenę, by zwiększyć liczbę zachowań społecznie pożądaných.

Czy takie behawioralne podejście jest możliwe przy rozwiązywaniu problemów ekologicznych? Jest ono już od dość dawna stosowane. Odwożenie posegregowanych śmieci przez powołane do tego firmy, to przykład takiego uproszczenia sytuacji dla tych, którzy te śmieci już selekcjonują. Być może wynalezienie efektywnych sposobów magazynowania energii będzie kolejnym krokiem do tego, by ludzie wybierali łatwiejsze, a jednocześnie mniej szkodliwe dla środowiska zachowania. Szukanie ekologicznych rozwiązań i sprawianie, by były one zachowaniami pierwszego wyboru może sprawić, że idea ekologiczna będzie atrakcyjniejsza dla kolejnych osób, nawet gdy się z nią nie będą identyfikować. To sytuacja bowiem bardzo często decyduje o tym, jak się zachowamy i kim się w efekcie stajemy – sprzymierzeńcami czy wrogami środowiska.

Człowiek nie musi się z czymś identyfikować, by postępować tak, jak się od niego oczekuje lub wymaga. Czy lubimy płacić podatki? Niekoniecznie, ale lepiej znosimy sytuację, gdy możemy to robić szybko i sprawnie lub wręcz, gdy ktoś to za nas robi. Być może zachowania ekologiczne są takim niezbędnym współczesnym podatkiem, który płacić będą musieli wszyscy, inaczej czeka nas katastrofa, podobnie jak każde państwo, gdy pozbawi się je należnych mu podatków. Należy się tylko zastanowić, jak do takiego rozumienia i rozwiązywania spraw dojść, zanim nie będzie za późno. Najlepiej by, zgodnie z sugestią Lewina, były to rozwiązania, które będą dla ludzi możliwie najprostsze.

Znów warto zwrócić uwagę na kluczową rolę współczesnego państwa i jego instytucji,

które przez odpowiednie regulacje prawne mogą stymulować określone aktywności, a inne utrudniać. Przykładem może być ubiegłoroczna nowelizacja prawa łowieckiego i związane z tym protesty środowisk myśliwskich, a także późniejsze uregulowania związane ze zwalczaniem choroby afrykańskiego pomoru świń, które z kolei niemal wyjęły spod prawa jeden z kluczowych gatunków dla ekosystemów naszej szerokości geograficznej. Współczesne państwo chętnie zresztą korzysta z narzędzi prawnych i ekonomicznych, których celem jest stymulacja procesów gospodarczych i społecznych. U źródeł takich działań zawsze stoją określone wartości, które państwo lub społeczeństwo uznaje za ważne, inną kwestią pozostaje, czy na tej liście i na jakiej pozycji znajdują się wartości ekologiczne. Z punktu widzenia teorii Lewina, biurokratyczne i praktyczne uciążliwości związane z realizacją inwestycji na obszarach chronionych mogą służyć jako przykład swoistej „drogi pod górkę”. Konieczność dochowania określonych procedur, sporządzenia raportu oddziaływania na środowisko, udzielania objaśnień czy dokonywania uzupełnień do jego treści, a także uwzględnienie stosownych ograniczeń i kompensacji, z pewnością stanowi istotną barierę dla wielu inwestorów, a tym samym wpływa na spadek ich zainteresowania danymi terenami, co znajduje najczęściej realne odzwierciedlenie w gospodarczych statystykach i porównaniach obszarów obwarowanych i nieobwarowanych środowiskowymi ograniczeniami. Przykładem odwrotnej stymulacji jest z kolei instytucja „specustawy”, która sprawia, że przed wybranymi inwestycjami, z których część bardzo mocno oddziałuje na środowisko, otwiera się administracyjna i prawna „droga z górki”. W tym wypadku państwo, kierując się pojęciem „*celu publicznego*”, decyduje się na istotne ograniczenie praw osób, których interes w całości lub części nie jest z owym celem zbieżny, a jednocześnie mocno ułatwia zadanie inwestorom. O tym, dlaczego państwo tak często wybiera tę – bardzo wątpliwą z punktu widzenia spójności obowiązującego systemu prawnego – drogę, decydują z kolei przyświecające społeczeństwu

wartości, o których była mowa nieco wcześniej. To one także sprawiają, że różne grupy społeczne i biznesowe zawsze będą się angażować w procesy legislacyjne, których celem jest zmiana istniejącej sytuacji na bardziej korzystną z punktu widzenia ich interesów i zachowań.

Na marginesie można jeszcze dodać, że jak pokazuje praktyka, także ta krajowa, demokratyczne społeczeństwa, stawiające sobie za cel kształtowanie zachowań poprzez regulacje prawne (zmianę sytuacji prawnej), w żadnym razie nie powinny zaniedbywać sfery edukacji i kształtowania wartości w duchu preferowanych postaw, w innym wypadku narażają się na niższą skuteczność takich działań, a w dłuższej perspektywie – na próby zmiany prawa na takie, które będzie korzystne dla innych postaw. Brak spójności procesów legislacyjnych z działaniami w sferze szeroko pojętej edukacji nie sprzyja utrwalaniu pożądanym postaw, a w przypadku istnienia silnych kontrdidei może skutkować różnorodnymi próbami podważania istniejącego porządku prawnego, a w najlepszym przypadku swoistą inercją prawną i małą spójnością legislacyjną spowodowaną aktywnością i naciśnięciem różnych grup interesów.

Język – ważny czynnik sytuacyjny

Jednak nie tylko same obiektywne cechy danej sytuacji decydują o tym, jak ostatecznie ludzie się zachowają. Jeszcze ważniejsza jest subiektywna interpretacja takiej sytuacji, a tej człowiek dokonuje najczęściej w kontekście swoich doświadczeń, wartości i celów, a także norm społecznych (Gilovich i Ross 2017). Tutaj uwidacznia się m.in. duża rola języka, począwszy od pojedynczych słów (etykiety, a kończąc na bardzo dziś popularnych „narracjach”, opisujących różne sytuacje i procesy w zależności od celów przyświecających ich autorom.

Badania i eksperymenty dowiodły, że już pojedyncze słowa, ich właściwy dobór, mogą kompletnie zmienić kontekst sytuacyjny, a tym samym ludzkie zachowania (Gilovich i Ross 2017).

Skuteczne etykietowanie innych, czy to ludzi czy zwierząt (*ekooszolom*, gołębie - *latające szczury*), ich działań (*ekoterroryzm*) czy zachowań, wywoływanie i kontrolowanie negatywnych lub pozytywnych skojarzeń, budzenie lęków, odwoływanie się do określonych instynktów – daje ogromną władzę, pozwala stymulować określone postawy i zachowania, a w konsekwencji czerpać z tego różnorodne korzyści.

Z pewnością interesujące wyniki przyniosłyby badania dotyczące obecnych źródeł postaw Polaków wobec przyrody. W jakim stopniu mają one charakter poznawczy, a w jakim - emocjonalny czy behawioralny? Zakładając, że codzienny kontakt ludzi z dziką przyrodą staje się z wielu względów coraz rzadszy (Jermaczek 2018), niejako szczytkowy, a jeśli już następuje, to ma raczej charakter „konsumentcko-wypoczynkowy”, to paradoksalnie w kształtowaniu tych postaw coraz większą rolę będą odgrywały czynniki pośredniczące, np. kulturowe (media), w których język odgrywa zasadniczą rolę.

Język sam w sobie może stanowić potężny czynnik sytuacyjny. W przypadku idei ekologicznej problem wpływu języka na postawy i zachowania ludzi ma jednak charakter dużo poważniejszy i głębszy, bo nie ogranicza się jedynie do sposobów jego użycia i wykorzystania w bieżących sytuacjach i problemach związanych z ochroną przyrody, ale wynika on z głęboko antropocentrycznego charakteru tego, służącego do komunikacji i opisu otaczającego nas świata, narzędzia oraz sposobu w jaki kształtowało się ono na różnych etapach cywilizacyjnego rozwoju ludzkości. Dostrzegli to sami językoznawcy (Steciąg 2011), zwracając uwagę nie tylko na nieadekwatność obecnej struktury leksykalnej i gramatycznej współczesnych języków do opisu nieantropocentrycznych wizji świata, coraz wyraźniej wyłaniających się z aktualnych badań prowadzonych w ramach różnych nauk, ale również zadając sobie wprost pytanie, czy sposób mówienia o przyrodzie nie przyczynia się do pogarszania jej stanu (Fill 1996).

W pierwszej kolejności należy zauważyć, że obecny aparat pojęciowy, który służy człowiekowi do opisu świata natury, w spo-

rej swej części obarczony jest negatywnymi konotacjami i skojarzeniami kulturowymi, co ma wpływ na percepcję tego świata przez większość osób, i co – już w perspektywie psychologicznej - w dużym stopniu przekłada się na ich postawy i zachowania. Zastanówmy się bowiem, czy idea ekologiczna może być atrakcyjna dla kogoś więcej, niż tylko miłośników przyrody, w sytuacji gdy w powszechnym, pejoratywnym użyciu są takie określenia jak „zezwierzczenie” czy „dziki” (las, teren)? A czy leśnik może tak naprawdę skutecznie chronić „*drzewa biocenotyczne*”, gdy równocześnie te same cechy, które świadczą o ich biocenotyczności, określa jako *objawy fitopatologiczne, choroby, uszkodzenia i wady drewna*? A jak może wyglądać dbałość o różnorodność hydromorfologiczną rzecznej koryta, jeśli dla jej przejawów mamy takie słowa i wyrażenia, jak: *wyrwy, przeszkody, zatory, zamulenia i szkody powodziowe*? Wreszcie, czy istnieje szansa na szacunek dla świata przyrody, gdy ogromna część fauny i flory w powszechnej świadomości społecznej funkcjonuje jedynie pod tak znamienymi określeniami, jak „*szkodnik*” i „*chwast*”? Paradoksalnie desygnatami tych pojęć są dzisiaj niejednokrotnie gatunki wyjątkowo cenne dla ekosystemów lub wręcz ginące.

Pod tymi pytaniami kryją się ważne problemy, które dostrzega i bada dzisiaj ekologia językoznawcza, dyscyplina zajmująca się rolą języka w kulturowym kształtowaniu (obrazu) świata przyrody i jego wpływu na postrzeganie środowiska naturalnego i problemów ekologicznych w społeczeństwie (Kettemann i Penz 2000, Steciąg 2011). Jeden z najważniejszych jej przedstawicieli - M.A.K. Halliday, wskazując na ważną rolę języka w postrzeganiu problemów przyrody i kształtowaniu ekologicznych bądź nieekologicznych postaw jego użytkowników, wśród wyzwań dla językoznawców widzi m.in. rozpoznanie tych elementów języka, które zawierają i utrwalają ideologie szkodliwe dla środowiska naturalnego (Halliday 2001). A takie przykłady można znaleźć zarówno na poziomie leksykalnym, jak i gramatycznym.

Wśród podstawowych mechanizmów leksykalnych, które utrwalają antropocen-

tryczną wizję świata, językoznawcy wymieniają: dychotomię w opisywaniu ludzi i zwierząt (pierwsi jedzą i umierają, drugie żerują i zdychają), emocjonalne dystansowanie (np. obcojęzyczne nazwy dań mięsnych – befszytk, stek), akcentowanie użyteczności zwierząt (zwierzęta domowe, łowne) i przestrzeni (pola uprawne - nieużytki), pejoratywną metaforykę (brudny jak świnia) czy eufemizację, która prowadzi do kamuflowania rzeczywistych intencji oraz działań człowieka wobec świata przyrody i dotyczy np. procesów zabijania (polowanie, pozyskiwanie, regulacja i zarządzanie populacjami) (Heuberger 2008).

Według językoznawców nieprzystawalność języka do współczesnych, bardziej ekologicznych wizji świata ma swoje korzenie także w gramatycznych strukturach języka (Halliday 2001), opartych na schemacie podmiot (wykonawca czynności) – przedmiot (czynności), które przyczyniają się do postrzegania świata, jako złożonego z osobnych, ułożonych linearnie czynności i rzeczy, a nie przenikających się na różne sposoby i wzajemnie oddziałujących na siebie procesów, jak postulują współczesne, bardziej biocentryczne ujęcia rzeczywistości.

A zatem sam język, poprzez swoją leksykalną i gramatyczną strukturę, w sposób najczęściej niedostrzegalny dla jego użytkowników, narzuca im zakodowaną w nim fragmentaryczną wizję rzeczywistości, tworzy poznawczy i etyczny schemat, a w konsekwencji przyczynia się do automatycznego i niekontrolowanego przez nich procesu utrwalania się ich antropocentrycznych postaw.

Co przechowuje w sobie język?

Znaczenie wielu pojęć, za pomocą których na co dzień opisujemy świat przyrody, niejednokrotnie kształtowało się w głęboko antropocentrycznej opozycji *kultura* (*cywilizacja*) – *natura*, utrwalającej przez setki lat m.in. negatywne stereotypy i lęki człowieka przed nieznanymi mu, a przez długi czas - także groźnymi dla niego mechanizmami przyrody. Nasz język zachował w sobie zarów-

no ślady tzw. antropocentryzmu *pierwotnego*, zależnego od specyfiki ludzkich zmysłów i będącego efektem pierwotnych doświadczeń człowieka z naturą, ale także został, już pod wpływem antropocentryzmu *świadomego*, bardzo mocno nasycony myśleniem w kategoriach użyteczności, którego stale rosnący wpływ obserwujemy szczególnie od czasów rewolucji przemysłowej. Co istotne, postawa polegająca na postrzeganiu elementów przyrody jako wartościowych tylko do momentu, w którym służą one człowiekowi i jego interesom, wciąż dominuje w większości obszarów ludzkiej aktywności, co znajduje odzwierciedlenie w procesach kształtowania się języka. W dziedzinach związanych z bezpośrednią lub pośrednią eksploatacją zasobów przyrodniczych (leśnictwo, myślistwo, rolnictwo, handel), naturalnych (przemysł wydobywczy i wytwórczy), zagospodarowaniem przestrzennym (mieszkalnictwo, drogi, melioracja), wypoczynkiem (turystyka) i wielu innych, skoncentrowanych na zaspokajaniu potrzeb współczesnego człowieka, także w sferze języka dokonuje się bardzo często zabiegów, które oznaczają redukcję wartości i znaczenia natury oraz jej poszczególnych elementów. W zależności od przedmiotu swoich zainteresowań i podstawowych działań, każdy z takich obszarów wytwarza własny, specjalistyczny język, który w aspektach dotyczących gospodarczego wykorzystania składników przyrody, ich opisu, charakteryzuje się m.in. dążeniem do uprzedmiotowienia tych elementów. Jest to efektem utylitarno-technicystycznego ukierunkowania, sprawiającego że sztucznie sparametryzowana wartość elementów przestrzeni, w tym przyrody, jest zredukowana i odnoszona jedynie do aspektów istotnych z punktu widzenia celów danego obszaru gospodarki.

Tak kształtowany język, konstruowane siatki pojęciowe i wynikająca z nich aksjologia, są niestety powielane w procesach edukacyjnych (szkoły i uczelnie), a na dodatek, poprzez procesy legislacyjne i następnie administracyjno-urzędowe, przenikają w pewnym stopniu do powszechnej świadomości, przyczyniając się do powstawania i utrwalania kolejnych, deprecjonujących naturę

antropocentrycznych kodów, przez pryzmat których ludzie, najczęściej zupełnie bezrefleksyjnie, postrzegają, opisują i interpretują otaczający ich świat.

Czy może zatem dziwić, że zamiast naturalnie wijących się rzek mamy dzisiaj coraz częściej proste kanały, puszczę i bory zastąpione przez łatwo dostępne plantacje surowca drzewnego, a nieregularne działki przemieniają się w prostokąty i kwadraty (w operatach majątkowych działki o nieregularnych kształtach automatycznie otrzymają niższy współczynnik wartości).

Warto przy tym zauważyć, że takie użyteczne podejście przełożyło się także na „estetyczne” wybory przeciętnego człowieka, który nieprzypadkowo dzisiaj najczęściej uważa, że przewrócone lub martwe drzewo, nieregulowana rzeka lub nieregularna działka, czy też naturalnie zarośnięta murawa lub „ugór” są nieładne, a nawet niebezpieczne. To właśnie ekonomiczno-użyteczne spojrzenie, towarzysząca mu industrialna rzeczywistość oraz opisujący i współtworzący ją język, w swoisty i głęboki sposób przeorały świadomość współczesnego człowieka, czyniąc go bardziej podatnym na starannie kreowane przekazy obecne w antyekologicznych dyskursach i narracjach a jednocześnie uczyniły go niemal głuchym na głosy środowisk sygnalizujących pogarszający się stale stan przyrody.

Trudno rzecz jasna kwestionować ogromne epistemologiczne znaczenie języka, warto jednak zdawać sobie także sprawę z jego równie dużych ograniczeń w tym zakresie, co w przypadku szczególnie nowych idei wiąże się z bardzo silnym działaniem zniekształcającym. Świadomość istnienia takich barier pozwala ominąć chociaż część pułapek czyhających na obrońców przyrody w dyskursie publicznym oraz uniknąć rozczarowań związanych z nie zawsze zadawalającym poziomem efektów w odniesieniu do włożonych wysiłków.

Dokąd zmierzają dyskursy?

Postmodernistyczne ujęcie języka, akcentujące znaczącą jego rolę w kreowaniu rzeczywistości, pozwala niewątpliwie dużo

lepiej zrozumieć kierunki obecnych procesów społecznych i towarzyszących im dyskursów. Wśród nich znajduje się wielowątkowy i wciąż jeszcze stosunkowo młody, dyskurs ekologiczny, w którym niektórzy badacze wyodrębniają podstawowe jego rodzaje - dyskurs naukowy (eksploatacja zasobów), ekonomiczny (zrównoważony rozwój) i moralny (ekologia głęboka) (Mühlhäusler 2003). Zdaniem ekolingwistów, współczesny dyskurs ekologiczny w debacie publicznej nie istnieje jednak samodzielnie, bo jest bardzo mocno zależny od dominującej i charakterystycznej dla społeczeństw konsumpcyjnych - perspektywy ekonomicznej, która zawęża potencjał interpretacyjny drzemiący w idei ekologicznej. Wpływa to m.in. na jedynie „powierzchnową ekologizację” tekstów obecnych w przestrzeni społecznej i sprzyja manipulowaniu obrazem społecznym natury (Alexander 2009). Z drugiej strony, część badaczy widzi w tym także pewne szanse, bo udział nawet niepełnego i niesamodzielnego dyskursu ekologicznego w debacie publicznej może stopniowo otwierać społeczeństwo na kwestie środowiskowe.

Nie należy zapominać, że historia współistnienia i wzajemnego oddziaływania języka oraz starszych kulturowo idei (religijnych czy antropocentrycznych), a także związanych z nimi dyskursów, jest zdecydowanie dłuższa od tej, jaka jest udziałem dyskursu ekologicznego. Nie może zatem też dziwić, że są one dużo lepiej do siebie dopasowane leksykalnie i strukturalnie. W przypadku idei ekologicznej i jej dyskursów ta językowa adekwatność, pozwalająca skuteczniej opisywać rzeczywistość przyrodniczą i czynić ją aksjologicznie ważną, jest nieporównywalnie mniejsza. Człowiek wszak dopiero od niedawna zaczął dostrzegać potrzebę ochrony przyrody, mówić o tym i pisać. Wcześniej koncentrował się jedynie na jej stopniowym podboju oraz wykorzystywaniu, co zapisało się i utrwaliło w języku, który właśnie w takiej postaci nadal bardzo mocno oddziałuje na człowieka i sposób, w jaki myśli on dzisiaj o świecie.

Rodzący się dopiero w drugiej połowie XX w. dyskurs ekologiczny, bazując na dostępnych zasobach leksykalnych i semiotycz-

nych, z oczywistych względów był skazany na ograniczenia, a także narażony na rozliczne błędy (np. naukowy elitaryzm czy abstrakcyjność zaciemniająca odpowiedzialność), co skrętnie i na różne sposoby było i nadal jest wykorzystywane przez jego przeciwników w kluczowym dla każdej idei dyskursie publicznym, gdzie niejednokrotnie świadomie manipuluje się pojęciami i wykorzystuje język dla uzyskania konkretnych rezultatów politycznych.

Postmodernistyczne podejście ostatecznie pozwoliło zrozumieć współczesnemu człowiekowi, że spektrum faktów, które może potwierdzić własnym doświadczeniem ma bardzo ograniczony zakres, a większa część jego świadomości jest konstruktem „zapośredniczoną”, będącym m.in. efektem procesów komunikacyjnych realizowanych w ramach różnych dyskursów, w których dominują gotowe interpretacje, stereotypy i znaczenia. Dlatego świadomość ta jest bardzo podatna na przekształcenia i manipulacje. Jednostka bezpośrednio, przez swoje zmysły, nie jest na przykład w stanie postrzegać skali globalnych kryzysów ekologicznych (ocieplenia, wymierania gatunków), a źródłem wiedzy o nich mogą być dla niej jedynie dyskursy (naukowe, publiczne), a te są bardzo często zniekształcane przez media czy różne grupy interesu (Alexander 2009), dysponujące ugruntowaną bazą instytucjonalną i niezbędnymi środkami, na to by skutecznie taką inżynierię językową inicjować i nią zarządzać.

Etap, w którym jako ludzkość dzisiaj jesteśmy, charakteryzuje się m.in. tym, że najważniejsze i najdonioślejsze w skutkach walki toczą się już nie na polach bitew, lecz w sferze języka i komunikacji. Nie jest też przypadkiem rozwój we współczesnej przestrzeni gospodarczo-ekonomicznej takich dyscyplin, jak marketing, reklama czy public relations. To one są odpowiedzialne za kreowanie emocji i potrzeb, wytwarzanie określonych znaczeń, biorą też udział w kształtowaniu aktualnych dyskursów, zgodnie z celami grup, które tymi narzędziami się posługują. Dominujący dyskurs nie tylko opisuje rzeczywistość, ale także decyduje o tym, które jej elementy są ważne, a które będą pomijane i spychane na

marginie, tracąc swoje znaczenie. Jego kulturotwórcza siła jest ogromna. Raczej należy uznać za pewnik tezę, że w społeczeństwach, w których „pieniądze sprawiają, że świat się kręci” i dominuje ideologia ciągłego ekonomicznego wzrostu, małe dzieci będą wychowywane inaczej niż te, w których „duchy ich przodków” przemawiają do nich przez drzewa, rzeki i góry (Alexander 2009).

Nie należy lekceważyć roli języka, bo ludzie reagują nie tyle na obiektywne okoliczności, ile raczej na ich subiektywną interpretację, a ta jest zależna w dużej mierze od niego. Przemysłany dobór terminów i etykiet może zdeterminować naturę sytuacji, na którą – w swoim przekonaniu – będą reagować. W tym miejscu nawiązując do problemu dominacji dyskursu ekonomicznego i manipulowania społecznym obrazem świata przyrody, warto przywołać częsty zabieg medialny, polegający na kojarzeniu naturalnych lub słabo przekształconych przez człowieka terenów z biedą. Nietrudno znaleźć w dzisiejszym świecie przykłady na to, jak wiele środków i energii poświęca się na kontrolę języka dyskusji oraz kształtowanie dyskursów w taki sposób, by tworzyły one społeczną przestrzeń dla tolerancji i zgody na dalszą degradację środowiska. Ze względu na fakt, że ekologia z wielu, zrozumiałych dla większości ludzi względów, stała się jednym z istotnych odniesień ideologicznych współczesnego świata, jest rzeczą naturalną, iż często znajduje się też na celowniku działań grup interesów zainteresowanych nieograniczoną eksploatacją zasobów naturalnych planety. O ile poszczególne ideologie dostarczają w tym wypadku ludziom celów, uzasadnień i usprawiedliwień, to język staje się skutecznym narzędziem do tego, by skuteczniej te cele osiągnąć.

W świetle różnorodnych badań oraz obserwowanej praktyki kluczowa rola języka w sposobie odbierania sytuacji oraz mechanizmach jej subiektywnej interpretacji przez ludzi jest niezaprzeczalna. Dopiero jednak uświadomienie sobie wielopoziomowości (leksyka, semiotyka, dyskurs) oddziaływania języka, pozwala w pełni zrozumieć i docenić siłę jego wpływu na rzeczywistość oraz jego kreacyjny ze wszech miar charakter. Gdy

uświadomimy sobie, jakie są dominujące sposoby rozwiązywania dysonansów przez człowieka, oraz jaka jest waga czynników sytuacyjnych, w tym języka, oraz forsowanych przez najsilniejsze ekonomicznie i najbardziej wpływowe grupy - dyskursów, to raczej nie powinniśmy być zdziwieni sposobem, w jaki we współczesnej Europie, ale i na całym świecie, rozwiązuje się problemy na styku człowiek - natura. A smutne losy „austriackiego” niedźwiedzia i „polskiego” żubra w Niemczech, masowa eksterminacja dzików oraz „ochrona” Puszczy Białowieskiej przed kornikiem to tylko najgłośniejsze medialnie przykłady, w których cieniu odbywa się codzienny dramat wielu zwierzęcych istnień, skazanych przez człowieka i jego wyobrażenie o świecie na bycie istotami drugiej kategorii.

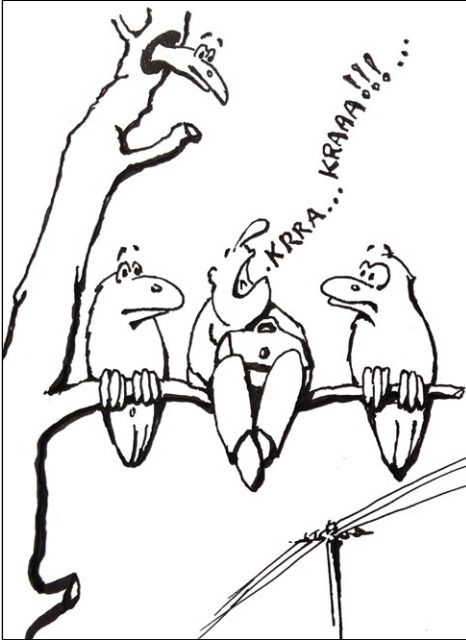
Antropocentryczne i utylitarne obciążenie współczesnego języka skłania ekolingwistów do prób poszukiwania rozwiązań (Dunayer 2001, Goatly 2007, Bang i Door 2007), które zmieniłyby ten niekorzystny dla przyrody stan rzeczy, ale ze względu na charakter tego narzędzia, jest to wyjątkowo trudne zadanie, a wskazują na to chociażby doświadczenia feministycznej krytyki dyskursu. Proces poszukiwania ekologicznie najlepszych praktyk komunikacyjnych musi uwzględniać zatem, oprócz budowania krytycznej świadomości języka, specyfikę jego ewolucji, a jednocześnie zakładać, że stopniowej i korzystnej zmianie ulegać będą procesy percepcyjno-poznawcze ludzi związane ze światem natury. Zdając sobie sprawę, że sztucznie narzucony w tym względzie normatywizm czy próby wprowadzania wyrażań alternatywnych, spotykać się będą prawie zawsze z dużym oporem i zarzutami „poprawności politycznej”, należy przyjąć, że język jeszcze dość długo nie będzie dla ekologów wymarzoną i idealnym narzędziem do zmian ludzkich postaw, a lepszym sposobem do tego będzie w wielu przypadkach wykorzystywanie zaangażowania, które jest najskuteczniejszym mechanizmem wpływu społecznego.

Wpływ społeczny i jego przejawy

Wprowadzenie działania, najlepiej w postaci zaangażowania, stwarza szansę na zmianę postawy. Z kolei, by zmienić zachowanie, warto zmienić sytuację i pamiętać o mechanizmie jej subiektywnej interpretacji - to najważniejsze z dotychczasowych konkluzji, wynikających z analizy wybranych mechanizmów psychologicznych. Takich mechanizmów psychologowie społeczni zidentyfikowali - eksperymentalnie potwierdzając ich skuteczność - jednak dużo więcej (Wojciszke 2003, Aronson et al. 2006), a wśród tych najważniejszych należy wymienić jeszcze m.in.: społeczny dowód słuszności, lubienie (wzbudzanie sympatii), wzajemność oraz niedostępność. To ich siła sprawia, że ludzie ulegają wpływowi społecznemu.

Wpływ społeczny to zjawisko o szczególnym znaczeniu w psychologii społecznej. Jest to proces, w wyniku którego dochodzi do zmiany zachowania, opinii lub uczuć człowieka wskutek tego, co robią, myślą lub czują inni ludzie. Wzajemne wywieranie wpływu, zarówno przez jednostki, jak i grupy, jest istotą życia społecznego. Moc tego nacisku - i ulegania mu - można próbować mierzyć. To iloczyn takich czynników, jak siła (pozycja i atrakcyjność) osób wywierających nacisk, ich bliskość oraz liczba (Latané 1981). Co bardzo istotne, jest on najczęściej nieintencjonalny i nieuświadomiony, co - wraz z omawianym wcześniej powszechnym błędem atrybucji - prowadzi to do niedoceniań i lekceważenia tego zjawiska, a w konsekwencji wszystkich tych czynników - decyduje o jego dużej mocy. Najważniejszymi przejawami wpływu społecznego są naśladownictwo, posłuszeństwo autorytetom oraz konformizm (Wojciszke 2003).

Naśladownictwo przebiega w dużym stopniu na podstawie prostego, automatycznego procesu polegającego na przejmowaniu cudzych reakcji behawioralnych, zarażania się emocjami, bez intencji i świadomości (Wojciszke 2003). Dotyczy to zarówno najprostszyc czynności, jak ziewanie, po dużo bardziej złożone społecznie, które możemy na co dzień obserwować w swoim otoczeniu. Trudno nie zauważyć, że to mechanizm pierwotny, właści-



Ryc. 2. Wpływ społeczny...

Fig. 2. Social influence...

wy wszystkim przedstawicielom naczelnych, a w przypadku człowieka mocno obecny zarówno na każdym etapie rozwojowym, jak i na niemal wszystkich polach jego aktywności. Ułatwia empatyczne porozumienie z innymi i powstawanie uczucia sympatii, tym samym pełni rolę swoistego „kleju społecznego“ (Chartrand i Bargh 1999). O tym, że naśladownictwo się społecznie oplaca, świadczy m.in. fakt, że kopiujący są odbierani jako sympatyczniejsi i bardziej lubiani (Wojciszke 2003).

Aby zrozumieć, jak istotne jest to zjawisko dla środowiska, wystarczy zastanowić się nad masowymi aktywnościami, które stały się udziałem współczesnych społeczeństw, np. turystyką, czy przyjrzeć się współczesnym polskim przydomowym ogródkom i spróbować odnieść ich wygląd do tego, który dominował wokół ludzkich obejść przed niepełną stuleciem. Ich dzisiejszy wygląd nie jest przypadkowy, i poza nielicznymi wyjątkami, charakteryzuje się ogromną powtarzalnością form oraz gatunków (często obcych), co z pewnością nie jest ich ani estetycznym, ani ekologicznym atutem.

Posłuszeństwo autorytetom – dobre czy złe?

Kolejnym przejawem wpływu społecznego jest posłuszeństwo autorytetom. Ten niejednokrotnie rozsądny i wygodny społecznie mechanizm, bo zwalniający ludzi z podejmowania decyzji i odpowiedzialności w obszarach, w których nie mają odpowiednich kompetencji, oraz polegający na zdawaniu się w takich sytuacjach na głos ekspertów, ma także swoje ciemne strony, co pokazał słynny eksperyment Stanleya Miligrama (Milgram 1974), udowadniający bardzo wysoki poziom posłuszeństwa badanych wobec autorytetu w sytuacjach mocno wątpliwych moralnie. Jego wykorzystanie jest istotne dla kształtowania postaw i zachowań ekologicznych, bo społeczeństwo niejednokrotnie wykazuje się wyjątkowo niskim poziomem wiedzy w kwestiach środowiskowych. Oznacza to, że w debatach czy sytuacjach konfliktowych zdaje się ono bardzo często na opinię autorytetów, co strony zainteresowane pozytywnymi dla siebie rozwiązaniami, starają się skrzętnie wykorzystać, często sięgając w tym względzie po nieetyczne metody. Polegają one m.in. na powoływaniu się na opinie ekspertów legitymujących się tytułami naukowymi, ale z pokrewnych i luźno powiązanych z problemem dziedzin, co jest jednak niedostrzegalne dla przeciętnego obserwatora debaty publicznej. W tym miejscu można łatwo znaleźć przykłady takich zabiegów w najgłośniejszych konfliktach, np. dotyczących wycinki drzew w Puszczy Białowieskiej czy przywoływano już wcześniej dyskursu związanego z przyczynami zmian klimatycznych.

Mechanizmem posłuszeństwa wobec autorytetu rządzi szereg szczegółowych zasad, począwszy od czynników osobowościowych, a kończąc na tytułach i ubiorze (także w świecie ludzi szata ma ogromne znaczenie). O jego sile świadczy fakt, że jednostkom bardzo trudno mu się oprzeć, nawet w sytuacji, gdy takie posłuszeństwo jest dla niej niepożądane, a nawet niebezpieczne (mechanizm posłuszeństwa wykorzystują często oszuści). Udowodniono również, że stopień uległości

wobec autorytetów w większym stopniu jest zależny od sytuacji niż od tego, kto jest poddawany naciskowi tego mechanizmu (Larsen et al. 1972).

W interesie każdej idei jest wykreowanie silnych i wyrazistych społecznie autorytetów, tym bardziej, że w wielu społeczeństwach wciąż dominuje autorytarny wzorzec osobowości, który jest szczególnie podatny na uległość wobec autorytetu. Można przy tej okazji zadać pytanie, czy środowiska, którym bliska jest idea ekologiczna, mają możliwości i odpowiednie narzędzia do kreowania społecznie uznawanych autorytetów, i czy głos takich ludzi jest wystarczająco mocno obecny w debatach i dyskursach publicznych?

Normy i informacje – prosta droga do konformizmu?

Badania i eksperymenty prowadzone w ramach psychologii społecznej potwierdziły, że zachowania ludzi podlegają silnemu oddziaływaniu środowiska społecznego, które ma bardzo istotny wpływ na to, które z tych zachowań są wzmacniane, a które osłabiane i eliminowane.

Zanim Festinger skupił się na procesach poznawczych, które toczą się w całości w głowie jednostki, wcześniej zajmował się zjawiskiem wewnątrzgrupowej „presji uniformizmu”. Badając dynamikę zachodzących tam procesów zauważył, że gdy w grupie powstają różnice zdań, wytwarza się napięcie, które członkowie starają się złagodzić, szczególnie w sytuacji, gdy dotyczy to ważnych dla niej spraw. To napięcie może osłabnąć tylko, gdy osiągnięte porozumienie i przywróci harmonię. W jaki sposób to się dzieje? Decyduje siła, większość naciska na mniejszość (Gilovich i Ross 2017).

Podobna presja jest również udziałem jednostek, a jej skutkiem są zmiany postaw i zachowań oraz ich dostosowywanie do tego, co robi lub w co wierzy większość. Przyczyną zachowań konformistycznych jest informacyjny i normatywny wpływ społeczny (Deutsch i Gerard 1955).

Zachowanie innych ludzi stanowi ważną informację, która jest wykorzystywana przez człowieka przy wyborze własnego postępowania. To mechanizm szczególnie przydatny w sytuacjach nowych lub kryzysowych i wynika on z potrzeby posiadania słuszności. Z kolei dążenie do bycia akceptowanym przez grupę, chęć uniknięcia bólu z powodu ośmieszenia, potępienia czy odrzucenia przez innych, stanowi o znaczeniu normatywnego wpływu społecznego na ludzkie zachowania. W jego wyniku człowiek podporządkowuje się normom społecznym grupy, czyli jawnym lub domniemanym regułom wskazującym akceptowalne zachowania, wartości i postawy (Aronson et al. 2006).

Warto zauważyć, że informacyjny wpływ społeczny najczęściej kończy się prywatną akceptacją przejętych od innych postaw, co oznacza, że taka osoba sama zaczyna wierzyć w to, co w danej sytuacji robią i mówią inni. Normatywny wpływ społeczny owocuje zazwyczaj jedynie publicznym konformizmem, należy mieć jednak świadomość, że zgodnie z mechanizmami dysonansu i jego redukcji, konformizm zewnętrzny może dość łatwo przeradzać się w konformizm wewnętrzny (Wojciszke 2003).

O tym, czy ulegniemy normatywnemu wpływowi społecznemu grupy decydują trzy zmienne – jego siła (znaczenie jakie przypisujemy grupie), bezpośredniość (bliskość jej oddziaływania – w czasie i przestrzeni) oraz liczbie osób w grupie (Latané 1981). Przykłady takiego wpływu możemy odnaleźć w każdej sferze życia społecznego, aktywnościach zawodowych, sposobach odżywiania się, ubioru czy spędzania wolnego czasu.

W konsekwencji okazuje się, że ludzka postawa, czyli coś co mogłoby się wydawać zjawiskiem wyjątkowo osobistym i wewnętrznym, jest tak naprawdę konstruktem społecznym, będącym jedynie pewną wypadkową wyobrażonych lub rzeczywistych zachowań innych ludzi oraz natężenia własnego konformizmu, który – jak już wiemy – zdecydowanie bardziej zależy od czynników sytuacyjnych (charakteru i siły presji), niż od cech osobowości czy charakteru człowieka.

Zdając sobie sprawę z ogromnej siły wpływu społecznego, z pewnością warto zadać sobie pytanie, jakie wartości, postawy i zachowania są preferowane przez społeczeństwo, w którym żyjemy, w jaki sposób są one wykształcane, i kto ma największy wpływ na te procesy i dlaczego? Najprawdopodobniej odpowiedzi na nie pomogą lepiej zrozumieć, dlaczego to my jesteśmy świadkami szóstego wielkiego wymierania gatunków na Ziemi.

A czy możemy próbować opierać się wpływowi grupy lub zmieniać jej niekorzystne oddziaływanie? Mając już świadomość istnienia takiego mechanizmu, kolejnym krokiem jest oczywiście podejmowanie konkretnych działań idących wbrew dominującym zachowaniom. Należy jednak pamiętać, że podstawowym atutem będzie w takiej sytuacji posiadanie sojusznika oraz wcześniejsze zdobycie kredytu zaufania grupy, który umożliwi nam jego wykorzystanie w sytuacjach, gdy chcemy zachować się wbrew jej normatywnym naciskom. Brak takiego kredytu może skutkować wykluczeniem z grupy.

Istnieje także zjawisko wpływu mniejszości na większość. W tym przypadku psycholodzy podkreślają konieczność zachowania w dłuższym czasie spójności poglądów przez mniejszość, by nie zostały one uznane przez większość za odosobnione i dziwaczne, a w konsekwencji - odrzucone. O ile większość może skłaniać mniejszość do zmian zachowań opierając się na normatywnym wpływie społecznym, to grupy mniejszościowe raczej nie mogą - z oczywistych względów (normę stanowi z reguły większość) - opierać się na tym wpływie. Pozostaje im przede wszystkim mechanizm informacyjnego wpływu społecznego, który polega na dostarczaniu nowych i nieoczekiwanych informacji, zmuszających większość do przemyślenia swoich dotychczasowych postaw i zachowań. W dalszym etapie członkowie grupy większościowej mogą dokonać prywatnej akceptacji postaw zmodyfikowanych pod wpływem dostarczonych im nowych argumentów (Aronson et al. 2006).

Odnosząc powyższą wiedzę do aktualnej rzeczywistości i kluczowych dyskursów ekologicznych w debacie publicznej (ocieplenie klimatu, wegetarianizm, prawa zwierząt)

można z całą pewnością dostrzec potwierdzenie trafności wyżej zarysowanych mechanizmów wpływu społecznego, gdzie zazwyczaj dominująca większość stara się wykorzystywać siłę i wpływ dotychczas obowiązujących norm, a próbująca je zmieniać mniejszość zdecydowanie większy nacisk kładzie na dostarczanie nowych informacji, które mogłyby skutecznie zmienić nastawienie większości do danego problemu.

Sąsiad już to robi, czyli psychologia społeczna w praktyce

Badania i eksperymenty prowadzone w ramach psychologii społecznej dały wiele ciekawych, a jednocześnie czasami zadziwiających wyników, które - co jeszcze ważniejsze - mają swoje odzwierciedlenie w realnych procesach społecznych.

Nie ulega też wątpliwości, że przy pomocy technik wpływu społecznego można próbować upowszechniać zachowania bardziej przyjazne środowisku. I chociaż nie jest to zadanie najłatwiejsze, bo wiele problemów ekologicznych to klasyczne dylematy społeczne, w których postępowanie przynoszące zysk jednostkom, staje się szkodliwe dla wszystkich, gdy jest podejmowane przez większość (np. masowa konsumpcja czy masowa turystyka), to zanotowano w tym względzie pewne sukcesy. I tak w przypadku niewielkich grup pozytywny wpływ na rozwiązywanie problemów gospodarowania ograniczonymi zasobami może mieć już zwykła rozmowa, która pozwala ocenić nastawienie jej członków i skorygować na bardziej korzystne dla całej grupy (Aronson et al. 2006).

W większych grupach skutecznym rozwiązaniem jest ułatwienie wzajemnej kontroli zachowań w zakresie zużycia zasobów (np. energii czy wody). Udowodniono, że zmienia się wtedy podejście poszczególnych osób, które zaczynają również uwzględniać dobro innych ludzi, a tym samym w jakimś stopniu - środowiska (Aronson et al. 2006). Innym sposobem jest możliwie szerokie, publiczne ujawnianie zaniedbań, które wiąże się z uruchomieniem nacisków normatywnych,

a jednocześnie prowadzi do zmiany sytuacji oraz uruchamia mechanizm jej subiektywnej interpretacji w kierunku zachowań pożądanych. Świadomość, że inni robią tak samo, jest tutaj bardzo istotna. *„Większość ludzi – nawet tych znanych z egoizmu – jest gotowa postąpić jak należy, jeśli oczekuje, że inni zachowają się tak samo, zwłaszcza gdy jest obserwowana. I odwrotnie – w sytuacjach, w których dominują normy dbałości o własny interes, nawet ludzie, którzy na ogół troszczą się o dobro ogółu, nie chcą wyjść na frajerów“* (Gilovich i Ross 2017). Sprawdza się tutaj powszechna mądrość, że *„nikt nie chce być frajerem, a tylko nieliczni chcą być świętymi“* (Gilovich i Ross 2017).

Część działań bazuje na wykorzystaniu mechanizmu dysonansu, np. uświadamianiu hipokryzji wcześniejszego postępowania, niezgodnego z deklarowanymi postawami. W wielu przypadkach, by przełamać stare i mocno zakorzenione nawyki niekorzystne dla środowiska i przyrody, niezbędna jest zmiana komunikacji, która pozwoli ukazać problem i dane zachowania w zupełnie nowej, bardziej wyrazistej i czytelnej perspektywie. Dobre skutki przynosi też włączenie aspektu rywalizacyjnego, powiązanego z informacją zwrotną.

O tym, jak duża jest siła wpływu społecznego, a jednocześnie jak można ją skutecznie wykorzystywać dla dobra środowiska, udowadnia eksperyment z udziałem innego znanego psychologa społecznego Roberta Cialdiniego, który badając „siłę“ poszczególnych technik wpływu na zmniejszenie zużycia energii przez mieszkańców, wykazał że tylko jedna z nich przyniosła istotną zmianę. Zużycie energii zmniejszyli ci mieszkańcy, którzy otrzymali informację, że ich sąsiedzi codziennie podejmują jakieś działania, by oszczędzać energię. Technika oparta na zasadzie „*społecznego dowodu słuszności*” okazała się bezkonkurencyjna (Cialdini i Schultz 2004, Gilovich i Ross 2017). Pozostałe trzy przekonywały do oszczędności dla: „*środowiska*”, „*przyszłych pokoleń*” i „*pieniędzy*”. Poinformowanie zaś badanych o poziomie zużycia energii „*u sąsiadów*” - co było wykorzystaniem kolejnej techniki wpływu, opartej na

rywalizacji - wzbudziło jeszcze większą mobilizację i oszczędności. Według harwardzkiego psychologa Joshuy Greena: *„Najlepszy sposób, w jaki można nakłonić ludzi, żeby zaczęli coś robić, to powiedzieć im, że ich sąsiedzi już to robią“* (Greene 2013, Gilovich i Ross 2017).

To tylko nieliczne i skrótowe przykłady zaangażowania się psychologów społecznych w rozwiązywanie problemów środowiskowych, pokazujące że odkryte przez nich mechanizmy mogą mieć praktyczne zastosowanie przy stymulowaniu ludzkich zachowań.

Gdy są emocje, łatwiej o zmianę postawy

Przy zmianie postaw duże znaczenie ma czy sprawa, której zmiana dotyczy, jest ważna dla ludzi i czy budzi w nich emocje? Jeśli są spełnione te warunki, to dużo łatwiej jest pozyskać zainteresowanie opinii publicznej danym problemem.

W rozwiniętym i świadomym społeczeństwie coraz większego znaczenia nabierają niewątpliwie sprawy zdrowia, o czym najlepiej świadczy m.in. rynek reklam, w którym produkty z tego obszaru zajmują dominującą pozycję. Część problematyki zdrowotnej jest bardzo blisko powiązana z aspektami środowiskowymi, co stwarza kolejną szansę na dotarcie z wartościami ekologicznymi do szerszego grona osób. Już dzisiaj spory rozgłos i społeczną uwagę zyskał problem smogu. W kolejce czekają takie tematy, jak hałas, zatłoczenie czy zanieczyszczenie światłem. Badania pokazują jak bardzo stresogenne mogą to być czynniki, ze wszystkimi tego konsekwencjami zdrowotnymi i środowiskowymi (Aronson et al. 2006). Skuteczne wprowadzenie ich do debaty publicznej pozwoli niewątpliwie uzyskać, obok pozytywnych skutków zdrowotnych, także szereg korzyści ekologicznych.

Warto w tym miejscu pamiętać, że od znaczenia sprawy dla ludzi w dużej mierze zależy, z jaką strategią perswazji mamy do czynienia, czy centralną, gdy odbiorca koncentruje się na argumentach, czy peryferyczną, kiedy sprawa nie jest dla niego tak istot-

na, co sprawia, że skuteczność perswazji jest zależna w dużej mierze od wiarygodności i atrakcyjności osoby przekazującej informację, a same argumenty schodzą na drugi plan. Rzecz jasna trwałość postaw będąca wynikiem perswazji centralnej jest zdecydowanie większa, lecz ten jej rodzaj, jak widzimy, nie zawsze może być skutecznie zastosowany.

Medialne doniesienia o podchodzących pod zabudowania wilkach i ich atakach na owce czy informacje o bobrach niszczących wały, to z kolei najczęściej nic innego, jak cyniczna strategia właścicieli mediów, mająca na celu pozyskanie uwagi odbiorców przez wzbudzenie innej silnej emocji - strachu. To pierwotne ewolucyjnie doznanie świetnie się do tego nadaje. Niestety nader często ofiarą takich zabiegów staje się dzika przyroda z wszystkimi tego negatywnymi dla niej konsekwencjami.

Dla tych, którzy chcieliby wykorzystywać strach w celu pozyskiwania uwagi i jednocześnie mają na celu zmianę postaw, istotna powinna być wiedza, że poziom wzbudzonego strachu winien być umiarkowany, a jednocześnie informacja musi zawierać sposób radzenia sobie z problemem. Z pewnością należy brać to pod uwagę przy tworzeniu komunikatów dotyczących negatywnych zmian w środowisku czy problemach klimatycznych. Samo straszenie jest nieskuteczne i nie prowadzi do zmiany postaw (Aronson et al. 2006). A niekiedy, przy przekroczeniu pewnego poziomu strachu czy wręcz wywołaniu przerażenia, będzie to raczej skutkowało zaprzeczaniem i przyjęciem pozycji obronnych.

Część psychologów, bazując na wiedzy o źródłach postaw i będąc wiernym zasadzie, by „*podobne leczyć podobnym*“, stoi na stanowisku, że skuteczne są tylko takie metody ich zmian, które uwzględniają ich pochodzenie - poznawcze, emocjonalne czy behawioralne. Dlatego postawy nabyte w procesach o charakterze behawioralnym bardzo trudno zmienić na przykład przy pomocy perswazji. Wszak jak słusznie zauważył Jonathan Swift – „*bezcelowe są próby wyperswadowania komaś czegoś, nad czym się nigdy nie zastanawiał*“ (Aronson et al. 2006).

Wstręt – czy dziedzicznym postawą?

Interesujące z punktu widzenia analizy atrakcyjności idei ekologicznej dla ludzi jest zjawisko wstrętu. Pająki, żaby, nietoperze, myszy, szczury, owady, to tylko początek długiej listy stworzeń, które u wielu osób budzą mieszane uczucia. I chociaż problem odczuwania wstrętu jest dużo szerszy, a geneza wykształcenia tej emocji u ludzi nie do końca poznana, to część badaczy tego zjawiska upatruje jego ścisłego związku z procesami cywilizowania i „*uczłowieczania*” naszego gatunku. „*Ludzie w trakcie procesu cywilizacyjnego starają się tłumić w sobie wszelkie cechy, które uznają za zwierzęce*” (Elias 1939, Rozin et al. 2005), a wszystko, co przypomina im, że są zwierzętami budzi ich wstręt. Szczególnie narażone na to odczucia są potrzeby fizjologiczne oraz śmierć, dlatego każda kultura bardzo mocno reguluje te obszary, a wszelkie odstępstwa napiętnuje, niejednokrotnie przydając im etykietę – nomen omen - „*zezwierzęcenia*“.

Badający zjawisko wstrętu dostrzegli kilka prawidłowości zależnych zarówno od płci (bardziej podatne są nań kobiety), wieku (m.in. spadek wrażliwości po okresie dojrzewania, większy u kobiet), jak i wykształcenia (ujemna korelacja wrażliwości wraz z jego wzrostem) badanych osób, ponadto – co wydaje się szczególnie interesujące – zauważono również, że wrażliwość na wstręt dzieci przejmują od rodziców, a korelacje w tym względzie są wyższe niż np. w przypadku preferencji pokarmowych (Rozin et al. 2005). Wydaje się, że decydujący jest tutaj mechanizm socjalizacji, w tym wypadku polegający na naśladownictwie przez dzieci postaw i reakcji obserwowanych u rodziców. Ten fakt oraz to, że wykształcenie jest pozytywnie skorelowane z redukcją wrażliwości na wstręt, powinny skłaniać do refleksji, na ile obecne procesy socjalizujące przyczyniają się do pokoleniowego powielania postaw, w tym lęków, które niewątpliwie stają się pewną emocjonalną barierą w relacjach z dziką przyrodą, i wreszcie, czy we współczesnych modelach edukacji i wychowania problem kulturowego stygmatyzowania części gatunków jest w ogóle zauważany, a jeśli tak, to na ile skutecznie i trwale mu się zapobiega.

Co podpowiada nam psychologia? - podsumowanie

W pierwszej kolejności psychologia społeczna uświadamia nam, że po zainicjowaniu pewnych procesów, niewątpliwie istnieją szanse na uaktywnienie się mechanizmów, które mogą prowadzić do zmian zachowań, a nawet i postaw ludzi, w taki sposób, że staną się one bardziej przyjazne dla natury i środowiska. Czy jest to tożsame z tym, że idea ekologiczna stanie się dla nich bardziej atrakcyjna? W pewnym stopniu tak, bo niektóre z opisanych mechanizmów taki właśnie mogą przynieść skutek, ale będzie to również zależec od sposobu zdefiniowania pojęcia „atrakcyjności”, a raczej nadania mu nieco szerszego znaczenia, obejmującego nie tylko pełną identyfikację z ekologicznymi wartościami czy postawami, ale też na przykład sam fakt wyboru zachowań, które nie będą z nimi sprzeczne. Umiejętne wykorzystanie mechanizmów zaangażowania, dysonansu i kreowania sytuacji sprzyjających zachowaniom ekologicznym to jedna z dróg budowania atrakcyjności idei ekologicznej. Dróg niełatwych i często wymagających zaangażowania dużych sił i środków, niejednokrotnie w skali, która jest zarezerwowana tylko dla instytucji państwowych. Wydaje się, że w praktyce jedynie mechanizm zaangażowania jest obecnie w bezpośrednim zasięgu organizacyjnych możliwości środowisk ekologicznych, ale jego mądre oraz konsekwentne stosowanie może przynosić w stosunkowo krótkim czasie pozytywne rezultaty.

Nie wyklucza to rzecz jasna konieczności równoległego prowadzenia innych działań (edukacyjnych i perswazyjnych), które już w nieco dłuższej perspektywie przełożą się na to, w jaki sposób będą kształtować się podstawowe kierunki wpływu społecznego.

Wpływ społeczny to bowiem także swoje wektory sił już zastanych, na które składają się, utrwalone kulturowo czy ekonomicznie, wzory postaw i zachowań, których szybka zmiana raczej nie jest możliwa, a które wywierają stały normatywny wpływ na zachowanie ludzi. W tym wypadku często jedynym rozwiązaniem są długotrwałe procesy edu-

kacyjne, prowadzone na różnych poziomach społecznej struktury z nadzieją, że przyniosą w miarę szybkie i widoczne skutki w niezbyt odległej perspektywie.

Tym niemniej już teraz, znając najważniejsze mechanizmy i procesy, które decydują o zachowaniach i ich źródłach, możemy postawić kilka pytań, które prawdopodobnie nieco lepiej pozwolą nam zrozumieć, jaki jest obecnie charakter tego wpływu, i jakie są jego skutki dla postaw i zachowań istotnych dla środowiska.

Zastanówmy się więc, czy istnieją w naszej przestrzeni społecznej i gospodarczej warunki do tego, by dysonanse poznawcze były rozwiązywane korzystnie dla środowiska? Jaka jest w tym rola edukacji, środków masowego przekazu oraz instytucji państwowych i religijnych? Czy idea ekologiczna oraz wartości i zachowania z nią związane, są w wystarczającym stopniu dostępne indywidualnie i społecznie? Jaki jest charakter ich obecności w dyskursie publicznym? Czy państwo i jego instytucje wykazują wystarczającą aktywność, by skutecznie eliminować zachowania szkodliwe dla środowiska, korzystając ze swoich możliwości legislacyjnych i zarządczych, zmieniających sytuację prawną i społeczną? Wreszcie, jaką rolę dla zachowań ekologicznych odgrywa dzisiaj wpływ społeczny – pozytywną czy negatywną? Jakie postawy są dominujące i którymi z nich jest najłatwiej się dzisiaj „zarazić”? Jak silny jest informacyjny i normatywny wpływ społeczny zachowań związanych z ideą ekologiczną? A jeśli ta dostępność i normatywność jest jednak niedostateczna, to dlaczego tak się dzieje? Co stoi na przeszkodzie do jej wzmocnienia?

Odpowiedzi na te pytania powinny dać jeszcze pełniejszy obraz tego, w jakich kierunkach działają obecnie najbardziej interesujące ekologów wektory wpływu społecznego, którego znaczenia nie powinno się w żaden sposób lekceważyć. Pokazują także wyzwania, jakie stoją w sferze społecznej przed tymi, którzy chcą aktywnie kształtować postawy i zachowania mające największy wpływ na środowisko.

Ze względu na skalę oddziaływania naszego gatunku na środowisko, to właśnie praca z

człowiekiem jest obecnie kluczem do tego, by skuteczniej rozwiązywać najważniejsze problemy środowiskowe. Musi się ona toczyć na niemal wszystkich płaszczyznach – społecznej, edukacyjnej, kulturowej i ekonomicznej. To ogromne wyzwanie, w którym z pewnością pomocna będzie wiedza psychologiczna. Jako, że każdy z nas - nie zdając sobie do końca z tego sprawy - jest praktykiem psychologii społecznej, to pierwsze kroki w tym kierunku nie powinny być aż tak trudne, tym bardziej, że strategia „małych kroków“ jest uważana przez psychologów za szczególnie skuteczną i polecaną oraz może przynosić zaskakująco duże efekty.

Na poziomie osobniczym, indywidualnym, tam gdzie dominuje porządek biologiczny, różnice między ludźmi i najbardziej zaawansowanymi zwierzętami nie są aż tak duże. Prawdziwa przepaść zaczyna się na poziomie społecznym i kulturowym, który jest efektem jednej umiejętności, właściwej tylko człowiekowi - języka. To dzięki niemu dokonała się ok. 70 tys. lat temu tzw. rewolucja poznawcza, a człowiek zaczął tworzyć rzeczywistości wyobrażone, takie jak np. wartości czy idee (Harari 2014). To m.in. przy ich pomocy człowiek przeobraził świat, doprowadzając przy tym na skraj przepaści całe środowisko

naturalne. Jego stan budzi dzisiaj uzasadnione obawy coraz liczniejszego grona osób, dlatego jest rzeczą zrozumiałą, że bliska staje się im idea ekologiczna, jedyna której podstawowym celem jest zatrzymanie procesów niszczących naszą planetę i przywrócenie właściwej równowagi między człowiekiem a naturą. To jej największa wartość, która wciąż jest nieuświadamiana lub niedoceniana przez sporą część ludzkości. Wiele pracy przed tymi, którzy tę prawdę już znają i są jej wierni.

Jest wiele prawdy w słowach N. Machiavellego, że temu wiedzie się dobrze, którego sposób postępowania odpowiada swoim czasom, natomiast nie szczęści się temu, którego postępowanie nie jest zgodne z duchem czasu. Można się długo spierać, jaki jest duch naszych czasów, ale pewne jest przede wszystkim, że to „*ludzie stwarzają warunki społeczne i ludzie mogą je zmieniać*” (Tess Onwueme) (Aronson et al. 2006).

Świat idei ewoluuje nieporównanie szybciej niż świat biologii, a to wiąże się z nadzieją, że być może czas dyskursów antropocentrycznych powoli dobiega końca. Jak przyspieszyć ten proces? Część odpowiedzi tkwi niewątpliwie w psychologii i jej odkryciach.

LITERATURA

- ALEXANDER R. J. 2009. Framing Discourse on Environment. A Critical Discourse Approach. Routledge, London-New York.
- ARONSON E., WILSON T. D., AKERT R. M. 2006. Psychologia społeczna. Wyd. Zysk i S-ka, Poznań.
- BANG J. Chr., DOOR J. 2007. Language, Ecology and Society. A dialectical approach. Continuum, London.
- BEM D. J. 1972. Self-Perception Theory. In: BERKOWITZ L. (Ed.). Adv. Exp. Soc. Psychol. 6, 1-62. Academic Press, New York.
- CHARTRAND T. L., BARGH J. A. 1999. The chameleon effect: the perception-behavior link and social interaction. J. Pers. Soc. Psychol. 76, 6: 893-910.
- CIALDINI R., SCHULTZ W. 2004. Understanding and motivating energy conservation via social norms. Report prepared for the William and Flora Hewlett. Dostęp [<http://media.cbsm.com/comments/168079/09+PE+Cialdini+Hewlett+Foundation.pdf>].
- DEUTSCH M., GERARD H. B. 1955. A study of normative and informational social influences upon individual judgment. J. Abnorm. Soc. Psychol. 51, 3: 629-36.
- DUNAYER J. 2001. Animal Equality: Language and Liberation. Ryce Publishing, Maryland.
- ELIAS N. 1978. The history of manners: The civilizing process, Vol. 1. JEPHCOTT E. (transl.). Pantheon, New York.
- FESTINGER L. 1957. A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford University Press, Stanford.

- FILL A. 1996. Ecolinguistics – State of Art 1996. In: BANG J. Chr., DOOR J. (Eds.). *Language and Ecology: Ecolinguistics. Problems, Theories and Methods*. University of Southern Denmark, Odense.
- GILOVICH T., ROSS L. 2017. Najmądrzejszy w pokoju. Jakie korzyści możemy czerpać z najważniejszych odkryć psychologii społecznej. Wyd. Smak Słowa, Sopot.
- GOATLY A. 2007. *Washing the Brain. Metaphor and Hidden Ideology*. John Benjamins Publishing Company, Amsterdam – Philadelphia.
- GREENE J. 2013. *Moral tribes: Emotion, reason, and the gap between us and them*. Penguin Press, New York.
- HARARI Y. N. 2014. *Sapiens. Od zwierząt do bogów*. Dom Wydawniczy PWN, Warszawa.
- HALLIDAY M. A. K. 2001. *New Ways of Meaning. The Challenge to Applied Linguistics*. In: FILL A., MÜHLHÄUSLER P. (Eds.). *The Ecolinguistic Reader: Language, Ecology and Environment*. Continuum, London – New York.
- HEUBERGER R. 2008. *Anthropocentrism in English and German: A Comparative Lexical Studies*. In: DÖRING M., PENZ H., TRAMPE W. (Eds.). *Language, Signs and Nature. Ecolinguistic Dimensions of Environmental Discourse*. Stauffenburg Verlag, Tübingen.
- Idea. Wikipedia. Dostęp 09.01.2019. [<https://pl.wikipedia.org/wiki/Idea>].
- Ideologia. Wikipedia. Dostęp 09.01.2019. [<https://pl.wikipedia.org/wiki/Ideologia>].
- JERMACZEK A. 2018. Co Polki i Polacy wiedzą o przyrodzie oraz sądzą o jej ochronie? *Przegl. Przyr.* 29, 4: 28-41.
- KAHNEMAN D. 2012. Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym. *Media Rodzina*, Poznań.
- KETTEMANN B., PENZ H. 2000. Revisiting Alwin Fill and the Ecolinguistic Project. In: KETTEMANN B., PENZ H. (Eds.). *ECONstructing Language, Nature and Society. The Ecolinguistic Project Revisited*. Stauffenburg Verlag, Tübingen.
- LARSEN K. S., COLEMAN D., FORBES J., JOHNSON R. 1972. Is the subject's personality or the experimental situation a better predictor of a subject's willingness to administer shock to a victim? *J. Pers. Soc. Psychol.* 22, 3: 287-295.
- LATANÉ B. 1981. The psychology of social impact. *American Psychologist*.
- LEWIN K. 1947. *Group Decision and Social Change*. In: NEWEOMB T. M., HARTLEY E. L. (Eds.). *Readings Social Psychology*. Henry Holt and Co. New York.
- MILGRAM S. 1974. *Obedience to authority: An experimental view*. Harper Row, New York.
- MÜHLHÄUSLER P. 2003. *Language of Environment, Environment of Language. A course in Ecolinguistics*. Battlebridge, London.
- ROZIN P., HAIDT J., McCAULEY C. R. 2005. Wstąpienie. In: LEWIS M., HAVILAND-JONES J. M. *Psychologia emocji*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- SCHWARTZ S. H. 2012. An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2, 1: 1-20.
- STECIĄG M. 2011. Ekologia językoznawcza, czyli krytyczny nurt w ekolingwistyce. In: LASKOWSKI R. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Językoznawczego*. Universitas, Kraków.
- WOJCISZKE B. 2003. *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Wyd. Naukowe „Scholar”, Warszawa.

Summary

The ecological idea is one of the most important thoughts comprehensively describing the surrounding world from the perspective of its goals, visions of reality, and also proposing consistent value systems and sets of desirable attitudes. We can conclude mostly on the basis of attitudes, emotional reactions, judgments, decisions and actions presented by a given person about whether an idea is attractive to someone. Attitudes, or permanent assessments of people, objects and concepts, are influenced by values. The ecological idea will be particularly close to those who value: environmental protection, unity with nature, the beauty of the world, peace, internal harmony, open mind, wisdom, equality and justice.

Under certain conditions, the ecological idea does not have to be for people attractive that their behaviour would still be consistent with its values. The dissonance mechanism is the main motivating factor of human thinking and behaviour, and its reduction often leads to surprising changes in human behaviour. Involvement in action is a strong mechanism of social influence - the behavioural aspect of

this mechanism, though sometimes difficult to initiate, allows you to avoid the traps that are waiting for us when we refer directly to the mind or emotions.

An effective strategy, and often negative for the environment, to deal with cognitive dissonance is rationalization. The rationalization mechanism can count on a large support, both social and institutional. Situational factors play a key role in human behaviour. To change the behaviour it is worth changing the situation and remembering the mechanism of its subjective interpretation. Language is a strong situational factor. In the case of an ecological idea, the problem of the influence of language on the attitudes and behaviour of people is, however, much more serious and deeper, which results from its deeply anthropocentric character and influence on many levels (lexis, semantics and discourse).

Social impact is a phenomenon of special importance in social psychology. Mutual influencing, both by individuals and groups, is the essence of social life. The most important manifestations of social influence are imitation, conformism and obedience to authorities. You can try using social influence techniques to promote behaviour that is more conducive to the environment. When changing attitudes, is it important whether the matter affected by change is important for people and whether it arouses emotions in them. If these conditions are met, it is much easier to obtain the public's interest in the given problem.

Skillful use of mechanisms of involvement, dissonance and creating situations conducive to ecological behaviour is one of the ways to build the attractiveness of an ecological idea. Due to the scale of our species' impact on the environment, it is work with man is now the key to more effectively solve the most important environmental problems.

Adres autora:

Dariusz Trocha
e-mail: dtem8484@gmail.com