

## Spis treści

---

Od Autora .....	7
<i>Wprowadzenie.</i> MECHANIZM USIDLÉNIA .....	11
<i>Księga pierwsza.</i> W SIDŁACH PYTANIA .....	35
I. Pytania wydobywcze, przemysłowe i ustawiające .....	36
II. Oczwistości i odwrócenie kierunku .....	53
<i>Księga druga.</i> NIEWINNE HOŁDY .....	68
III. Motywujące pochwały .....	72
IV. Ambiwalencja komplementów .....	85
<i>Księga trzecia.</i> NAGRADZANA AKURATNOŚĆ, POPRAWNOŚĆ I GORLIWOŚĆ .....	99
V. Układność i grzeczność jako „wpisowe” .....	102
VI. Grzeczność jako zasłona dymna .....	111
<i>Księga czwarta.</i> SCHLEBIANIE – GRA NA MIŁOŚCI WŁASNEJ I PRÓŻNOŚCI ...	123
VII. W sidłach pochlebstwa .....	126
VIII. Ekwiwalenty pochlebstwa .....	141
<i>Księga piąta.</i> GWAŁT NA WRAŻLIWOŚCI I SUWERENNOŚCI .....	157
IX. Pretensjonalność i minoderia .....	162
X. Tupet i oszołomstwo... metodyczne .....	179
<i>Księga szósta.</i> ODPOWIEDŹ NA CZYJEŚ PRAKTYCZNE POTRZEBY .....	193
XI. Obietnice i obietniczki .....	197
XII. Namiastki i ekwiwalenty obietnicy .....	214
XIII. Podstępna przychylność i uczynność .....	225

---

<i>Księga siódma. PRZYNEŹY I NIESPODZIANKI</i> .....	240
XIV. Nęcenie i wabienie .....	246
XV. Naciąganie przez natręctwo i oszustwo .....	262
XVI. Eskalacyjne naciąganie z haczykiem .....	277
<i>Księga ósma. KOKIETERIA – WDZIĘCZNE TRZYMANIE W SZACHU</i> .....	297
XVII. Erotyczny archetyp i stereotyp kokieterii .....	301
XVIII. Kokieteria <i>paraerotyczna</i> .....	316
XIX. Uniwersalny mechanizm kokieterii .....	328
<i>Księga dziewiąta. KUSZENIE</i> .....	343
XX. Co to znaczy <i>skusić się</i> .....	347
XXI. Mechanizm pokusy .....	360
XXII. Taktyki i wcielenia kusicieli .....	372
<i>Postscriptum</i> .....	392

## Od Autora

---

**T**O NIE JEST PORADNIK dla oszustów, naciągaczy, karierowiczów, kabotyńców ani Don Juanów z urojenia. To raczej kurs samoobrony dla ich potencjalnych ofiar. Zachęcam do lektury piękne panie (zwłaszcza te posażne), zasobnych panów z kompleksami i zewem „drugiej młodości”, spadkodawców, konsumentów, wyborców – wszystkich, od których tak łatwo można coś wyciągnąć, w zamian zapewniając tylko zawód albo wstyd. Przedstawiam Wam katalog niecnych praktyk, t a k t y k u s i d l e n i a – aby wiadomo było, jak rozpoznać zawczasu to, co najpierw zdaje się tak ponętne, wciąga, a w końcu smakuje gorzko; jak nie nabierać się na miraż różnych atrakcji... z haczykiem, oszołamiające obietnice, pochlebstwa, podstępne przysługi, urocze zachęty do gry, z której potem nie ma jak się wycofać ani wypłatać. Wiadomo: „miłe złego początku”.

Słowem, jest to kompendium wiedzy o takich formach podstępny, które czyhają na nas na co dzień, a których wyróżnikiem jest to, że opierają się na hołdach, urzekających popisach, wzbudzonych złudzeniach, przynętach i pokusach, jakim najpierw ulegamy, aby następnie tego żałować. Jest to przegląd takich taktyk manipulacji, dla których wspólnym mianownikiem jest z a s t a w i a n i e p u ł a p k i; zastosowanie różnych przynęt, sidła. Motyw przewodni tej książki to **mechanizm i repertuar taktyk usidlenia**.

Przedstawiony tu model tego mechanizmu i jego wcieleni odnosi się przede wszystkim do zakresu **psychotechniki**, a więc wiedzy o warunkach efektywności wywierania wpływu na ludzi w ich osobistych lub kameralnych związkach oraz w sytuacjach związanych z osobistym kontaktem, niekiedy zażyłością, z nastawieniami (emocjami, uprzedzeniami) i zamiarami w stosunku do konkretnych osób lub niedużych zespołów. Jednak, choć trudno nie pamiętać o zasadzie emergencji (prawidłowości rządzące mentalnością dużych grup społecznych i wspólnot, emocjami i nastrojami zbiorowymi, procesami krystalizacji woli zbiorowej nie są po prostu pochodną i zwielokrotnieniem właściwości psychiki

jednostkowej, komunikacji w więziach uczuciowych, towarzyskich, sąsiedzkich), to jednak pewne schematy zależności są dość podobne w przypadku obietnic, pochlebstw, oddziaływań kusicielskich na poziomie mikro- i makrospołecznym.

Najlepsza recepta na własną pomyślność to przytomność umysłu, niezbędny dystans myślowy do siebie (w tym do własnych emocji), do otoczenia i do sytuacji, chwalebna rozważa, nawet czujność (nie mylmy jej jednak z paranoiczną wszechpodejrzliwością). A wiele jest powodów ku temu, by nie ulegać zbyt łatwo pozytywnym wrażeniom, kuszącym ofertom i okazjom, urokowi osobistemu ludzi, którzy zabiegają (do czasu, aż osiągną to, czego chcieli) o nasze względy. By nie dać się oczarować wzniosłym hasłom, aktom strzelistym, ceremonialnym pozom, uroczystym przysięgom, euforii wspólnych zbiorowych wzruszeń, poczuciu wspólnoty z powodu podobieństwa słów, gestów, zachowań.

Im bardziej sugerujemy się formą zachowań, deklaracji, stosownością i poprawnością gestów, słusznością oświadczeń i zapowiedzi, gorliwością w czczeniu symboli i uczestnictwa w obrzędach – zakładając na kredyt, że ich motywacja, intencja i wymowa jest jednoznaczna, a zgodna z naszymi oczekiwaniami, tym łatwiej nabieramy się na kreacje symulantów, farbowanych lisów, koniunkturalistów i metodycznie działających, a cynicznych karierowiczów. Im bardziej jesteśmy – pod takim czy innym względem – niezaspokojeni, tym bardziej narażeni na podatność na piękne słówka, czarujące rekwizyty i próbki smakołyków; na fałszywe hołdy, na taką adorację, która tylko po to nas uszczęśliwia (do czasu), by w końcu nas zniewolić lub wykorzystać i porzucić, na interesowne przysługi-pułapki. I właśnie o tym jest ta książka.

Jest to popularnonaukowy, nie formalnie akademicki wykład wiedzy o przesłankach ludzkiej podatności (aż do naiwności) na manipulacyjne formy przypochebienia się, dopieszczania, tak czy inaczej uzależniania. Uzależniania jednak nie siłą, lecz formami podstępnie wdzięcznymi z początku, hołdowniczymi – lub tylko zgodnymi ze stereotypem poprawności, stosowności.

Konwencja względnie przystępnego, a zarazem autorskiego wykładu tym różni się od akademickiej rozprawy lub monografii, w której niemal każdą tezę lub schemat interpretacji zjawisk opatrujemy odesłaniem do źródeł (kto pierwszy to ustalił, kto jeszcze rozwinął, skomentował, kto widzi sprawę inaczej), że cytaty, przypisy ograniczone są do minimum. Potrzebne są w sytuacji, gdy czyjeś stwierdzenia, poglądy lub oryginalne sformułowania przytaczane są bezpośrednio, co wymaga odnotowania. W kolejnych partiach wywodu kompensowane jest to – pod szyldem INSPIRACJE I ZACHĘTY DO LEKTUR – wymienieniem publikacji, którym autor bezpośrednio zawdzięcza swoje przemyślenia i własne

uporządkowanie wiedzy z zakresu omawianej problematyki, a do lektury których zachęca czytelników spragnionych pogłębienia refleksji na dany temat lub zwerifikowania tez i toku myślenia wykładowcy. Do moich źródeł inspiracji należą zarówno książki i artykuły naukowe (nie ma tu jednak sensu, by rozkładać przed czytelnikiem cały „warsztat”, zadaniem jest przedstawienie wyniku dociekań), jak i popularnonaukowe oraz publicystyczne. Obok nich także rozmaite poradniki, przewodniki, kompendia oraz utwory literackie, sceniczne i filmowe dotyczące takich zjawisk jak intrygi, mistyfikacje, oszustwa, rozgrywki miłosne, taktyki pozyskiwania (i niewypuszczania z rąk) klientów. W „zachętach do lektury” wymieniam głównie publikacje przeznaczone dla czytelnika niebędącego badaczem, specjalistą, ekspertem, mającego jednak apetyt na wiedzę i własny namysł.

Z punktu widzenia gatunku ten wykład oscyluje między poetyką felietonu a stylem prelekcji popularyzatorskiej; tylko miejscami nie udało mi się uniknąć akademickiej maniery.

\*

Powstanie tej książki jest rezultatem zebrania i przepracowania z pewnego dystansu wieloletniego cyklu felietonów i mini-wykładów opublikowanych na łamach czasopisma (wydawanego najpierw drukiem, a od lat w wersji internetowej) DECYDENT/DECISION MAKER, redagowanego przez Damiana Zaczka; któremu w ten szczególnie sposób chcę podziękować za zachętę i stymulację do ciągłości przemyśleń. Większość tekstu – w adaptacji opartej na uzupełnieniach, pewnych korektach i określonym uporządkowaniu kolejności wywodu tworzącego złożoną całość – pochodzi z tego źródła. Kilka wątków i fragmentów opartych jest na innych publikacjach. W szczególności w wątkach dotyczących schlebiana, kuszenia i uwodzenia sięgnąłem do rozważań i sformułowań zawartych w mojej książce sprzed wielu lat (*Sztuka manipulacji politycznej*). Natomiast pośrednio (w kluczach do analizy zjawisk, nie w tekście *in extenso*) obecne są tu, bo posłużyły za punkt wyjścia, dociekania zawarte w następnych moich książkach: *O perfidii*; *Teoria prowokacji*; *Manipulacja. Rewizja stereotypów*.

Znalazły się tu oczywiście i wywody nowe, powstałe na użytek dokonywanej syntezy – takie jak interpretacja tego, co nazwałem tu **usidleniem** (a co jest motywem przewodnim i wspólnym mianownikiem dla całości), jak rozwinięcie charakterystyki *kokieterii* jako psychotechniki wielofunkcyjnej, wykraczającej – wbrew pozorom – poza sferę erotyki czy refleksja nad paradoksalnym uzyskiwaniem uznania przez... zaszokowanie, zakłopotanie, zażenowanie.

Większość zagadnień (i schematów oddziaływania) omawianych w kolejnych rozdziałach tej książki miałem też okazję i przyjemność przedstawiać słuchaczom Grochowskiego Uniwersytetu Trzeciego Wieku w Warszawie, co było dla mnie bodźcem do pracy nad maksymalną komunikatywnością wykładu. A przy tym potwierdzeniem, że zwłaszcza ludzie z doświadczeniem życiowym „czują” tę problematykę, mają własną refleksję na temat pułapek i błędów czyhających na każdego w związkach uczuciowych, we współżyciu z innymi, w stosunkach pracy, w transakcjach handlowych, w decyzjach brzemiennej w konsekwencje. A w związku z tym mają też zrozumienie i uznanie dla propagowania takiej wiedzy.

Możliwość usystematyzowania i przekazania innym wiedzy o psychotechnice i socjotechnice usidlenia ma umiarkowanie optymistyczny sens. Raczej nie jest tak, że lektura tego wykładu na temat, mimo wszystko, abstrakcyjnych prawidłowości zagwarantuje młodszym czytelnikom – profilaktycznie – uniknięcie pewnych błędów życiowych, uwikłań, porażek, sytuacji upokarzających lub co najmniej niesmacznych; choć może ich uczulić na potencjalne typowe niebezpieczeństwa. Ale na pewno ułatwi przynajmniej *post factum* (gdy ktoś nas ograł, naciągnął, wzbudził w nas i wykorzystał spowodowane złudzenia) zrozumienie, „jak to się stało”, „dlaczego do tego doszło” i jak w przyszłości czegoś podobnego uniknąć.

Rozmowy i kontakty innych ludzi z nami nie zawsze są szczerze, prostolinijne, tym bardziej – bezinteresowne. Podstępność oddziaływania właśnie na tym polega, że ktoś zaskakuje nas po wzbudzeniu mylnych, złudnych wyobrażeń i oczekiwań lub wciąga nas widocznym, ale skutecznym podstępem w grę, z której nie ma odwrotu lub utrudnione jest wyłączenie się, a nad której przebiegiem i wynikiem panuje już wbrew naszej woli. Człowiek usidlony przez kogoś tym się cechuje, że kierował się w swym postępowaniu tym, co sobie wyobrażał, czego chciał, na co liczył, zamiast przemyśleniem – wbrew własnym życiowym nastawieniom – możliwych, a niekoniecznie zgodnych z jego przewidywaniami – konsekwencji ulegania czyimś zachętom, zaproszeniom, propozycjom, radom, przysługom (czy tym na własne zamówienie, czy tym niespodziewanym i niechcianym).

Harcerskie zawołanie „Czuj, czuj, czuwaj” zyskuje w tym kontekście sens specyficzny.