

| Katarzyna Sokołowska |
| Marek Sylburski |

JĘZYK ZREĆZNIE NIEJASNY

Sekrety werbalnej manipulacji

© Copyright by Złote Myśli & Katarzyna Sokołowska, Marek Sylburski, rok 2022

Autor: Katarzyna Sokołowska, Marek Sylburski

Tytuł: Język Zręcznie Niejasny

Wydanie I

ISBN: 978-83-65837-57-8

Projekt okładki: Janusz Skierkowski

Redakcja: M.T. Media

Złote Myśli sp. z o.o.

44-100 Gliwice

ul. Kościuszki 1c

www.ZloteMysli.pl

e-mail: *kontakt@zlotemysli.pl*

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce. Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

ROZDZIAŁ 5.

JEDENASTA ALEJKA

**Wszystko ma swoją cenę.
Czy stać cię na to, by zostać tu, gdzie jesteś?**

— Katarzyna Sokołowska

Czy jest jeszcze ktoś, kto nie wie, co to jest market, hipermarket? I nie chodzi nam o te jeszcze szczęśliwe cywilizacje zagubione gdzieś w puszczy amazońskiej czy w niedostępnych górach Azji. Chodzi o tę część świata, w której żyjesz.

A skoro już wiesz, o czym mowa, to przeniesiemy Cię do takiego współczesnego Hogwartu. W nim dzieją się nie mniej magiczne rzeczy niż te, które spotykały Harry'ego Pottera. Zatem...

Wszechobecność JZN wynika z jego konstrukcji opartej na strukturze powierzchniowej, metaforach, sloganach, frazesach i wielu innych powszechnie używanych zwrotach. Natomiast intencje nadawcy oraz jego świadomość wypowiedzianych słów i konstrukcji nadają JZN określony bieg. I podobnie jak rzeka, która może płynąć w uregulowanym bądź w nieuregulowanym korycie i tworzyć dzikie rozlewiska, tak i ten język może być źródłem energii bądź zniszczeń.

Jakiś czas temu, chodząc po markecie (konkretna data i miejsce nie mają znaczenia), zauważyliśmy w dziale żywności alejkę z napisem „zdrowa żywność”. Alejek z różnymi produktami spożywczymi było dziesięć, a tylko przy jednej z nich była informacja o zdrowej żywności.

Zastanowiła nas ta nazwa. Według naszej wiedzy bowiem zgodnie z przepisami żywność dopuszczona do obrotu po prostu nie może być szkodliwa dla zdrowia lub życia człowieka, powinniśmy więc wierzyć (?!), że to, co znajduje się na półkach sklepowych, jest zdrowe i bezpieczne (a przynajmniej nie jest szkodliwe!).

Zaciekawieni weszliśmy w alejkę. Faktycznie produkty opisane były jako ekologiczne i „w pełni zdrowe” (a może być coś zdrowe nie w pełni?). Zaczęliśmy przyglądać się cenom, potem producentom, różnym znakom i certyfikatom, składowi i sposobowi

utrwalania tych produktów, ewentualnej obecności konserwantów. I choć było to ciekawe i pouczające, nasza uwaga skupiła się na czymś zupełnie innym.

Po pierwsze: skoro jedna na dziesięć alejek jest ze zdrową żywnością, to co jest w pozostałych dziewięciu? Coś dla mugoli ze świata Harry'ego Pottera? Czyżby menedżerowie sklepu chcieli nam coś zasugerować? Sprawdziliśmy i w większości alejek znajdowało się to samo co w podstawowym asortymencie. Czyli zarówno w alejce „ze zdrową żywnością”, jak i w pozostałych mogliśmy znaleźć kasze, makarony, płatki itd.

Po drugie: co to znaczy „zdrowa”? Czym się wyróżniała żywność w tej alei, że otrzymała etykietkę: „aleja ze „zdrową żywnością”? Z opisów dowiedzieliśmy się, że ta żywność nie zaznała nawozów sztucznych i pestycydów, jest bez „ulepszaczy” i/lub wyhodowana metodami tradycyjnymi. I tu pojawiły się nasze kolejne wątpliwości.

Nawozy sztuczne — czym innym zatem jest ziemia nawożona? W końcu daje jakieś plony. Zapewne uprawa może się obejść bez pestycydów, ale co jest stosowane w zmiannach? Jeżeli ziemia otrzymuje wilgoć z opadów atmosferycznych zawierających różne związki chemiczne i jest nawożona nawozami naturalnymi, to czy w dalszym ciągu jest to uprawa ekologiczna?

Dobre pytanie. Pomińmy deszcze i to, co „ożywczego” nam przynoszą. Wielokrotnie widzieliśmy nasze kochane łaciecie krowki pasące się w pobliżu ruchliwych tras czy nawet w przydrożnych rowach (czyżby trawa nie wchłaniała spalin? Czysta magia!).

Metody tradycyjne upraw — nie wiemy, co się pod tym kryje (chyba nie koń, pług czy kosa?). My wierzymy, że producent żywności ekologicznej (prawdziwy producent) robi to rzetelnie i poddaje się wymagającemu procesowi kontroli uprawy i przetwarzania. Jednak nie za bardzo (tak jak chyba większość zwykłych obywateli) wierzymy w rzetelność i prawdziwość przekazów reklamowych. Zresztą wyniki badań mówiące, co robimy w momencie pojawiającej się w telewizji reklamy, są tak wymowne, że nie wymagają komentarza (czy Ty, drogi Czytelniku, też idziesz robić herbatę lub włączasz pranie?).

I oczywiście jesteśmy za żywnością ekologiczną, ale bez otoczki marketingowej i JZN.

Bo niepodanie wszystkich informacji nie jest traktowane w reklamie jak kłamstwo, tylko jako niedopowiedzenie. I może warto się zastanowić, czy niektórzy producenci nie wykorzystują właśnie marketingowych niedomówień i sugestii, używając swoich własnych znaków „eko” i szafując słowami „tradycyjna uprawa”?

W ostatnich dniach zauważyliśmy w Internecie jakąś wzmiankę o „ekowęglu” czy czymś podobnym. Jeśli się nad tym zastanawiasz — podpowiadamy, że to „eko” zapewne prędzej pochodzi od słowa „ekonomiczny” niż od „ekologiczny”, tak uważamy. A JZN może zasugerować formę „ekologiczną”, od której właśnie Europa i świat odchodzą...

Gdyby ktoś był prezesem w jakiejś firmie i nie wrócił po pracy do domu danego dnia, lecz dopiero dnia następnego, to czy jest prawdziwe powiedzenie: „W firmie mnie coś

zatrzymało”? A niedodanie, że to „coś” to było ABW, CBS lub koledzy i piwo, jest kłamstwem czy niedopowiedzeniem? Czytelniku, zostawiamy Ci wątpliwą przyjemność przemyślenia tego.

W temacie zdrowej żywności mamy kolejne ciekawe przykłady, jak to w Hogwarcie: parówki i ich skład. Chociaż parówki ekologiczne także spotkaliśmy! Jak większość z nas wie, skład parówek najczęściej stanowi ok. 20% tłuszczu, a 70 – 80 % to MOM, opisane jako mięso. Jednak skrót MOM (o czym może nie każdy wie) wskazuje na mięso oddzielone mechanicznie i z tego, co nam wiadomo, nawet tolerancyjna Unia Europejska nie za bardzo chce to uznać za mięso. Jeżeli ktoś chce wiedzieć więcej, z łatwością znajdzie wiele artykułów na ten temat. Magia słowa trwa.

Kolejny przykład. Badania przeprowadzone w Wielkiej Brytanii¹⁸ wykazały, że ponad 80% tzw. zdrowych produktów zbożowych dla dzieci zawiera zbyt dużo cukru, soli i nasyconych tłuszczów. Naprawdę, żeby czytać niektóre raporty i wyniki badań, trzeba mieć zdrowe i mocne nerwy.

Czyżby nadal obowiązywało stare powiedzenie, że reklama jest dźwignią handlu? Na to wygląda, my mamy jednak prawo mieć wątpliwości i głośno je wyrażać.

Wróćmy jednak do JZN. Podczas pobytu w dziesiątej alejce (zdrowa żywność) naszyły nas smutne refleksje nie tylko na temat rzetelności informacji i produktów w tej alejce obecnych, ale także na temat pozostałych dziewięciu alejek. Stwierdzenie „uprawiane metodą naturalną” daje wiele możliwych skojarzeń i działa na wyobraźnię. I chyba właśnie o to chodzi — jeżeli nie wiemy, co to jest uprawa metodą naturalną, wyobrażamy sobie to, co chcemy wiedzieć. Hasło „zdrowa żywność” ma swoje konotacje i oddziałuje na emocje i wyobraźnię. A jednak jakże często to oddziaływanie jest ograniczone... Zjem zdrową bułkę i popiję smakowym napojem, którego cena jest niższa niż ta sama objętość wody mineralnej. Jakże zdrowo, drogi Czytelniku! Czegoś takiego u Harry’ego Pottera chyba nie było.

I możemy zastanawiać się dalej, dlaczego w dziesiątej alejce jabłka są tak samo śliczne i zgrabne (nienawożone i nieopryskiwane) jak w innych miejscach, w domyśle „niezdrowych”. Ceny są znacznie wyższe, co zrozumiałe, biorąc pod uwagę mniejszą wydajność upraw przy braku oprysków, chemii, nawożenia itp.

Analizując powyższe, doszliśmy do wniosku (my, autorzy), że właściwsza byłaby nazwa „zdrowsza żywność”. Pewnie byłoby to bliższe prawdy niż „zdrowa żywność”. Ciekawe, jak by została przyjęta?

Zachowania konsumentów są bardzo interesujące. Wiele osób omija dziesiątą alejkę! Nie znamy przyczyny, jedynie możemy się domyślać lub zakładać. Osoby wchodzące

¹⁸ Ch.E.L. Evans, K.E. Melia, H.L. Rippin, N. Hancock, J. Cade, *A repeated cross-sectional survey assessing changes in diet and nutrient quality of English primary school children’s packed lunches between 2006 and 2016*, BMJ Open, 13 stycznia 2020, <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/31932386/> (dostęp: 18.06.2021).

w dziesiątą alejkę przystają, oglądają, czytają, często odkładają z powrotem. Może cena jest za wysoka, może mają wątpliwości? Tego nie wiemy. Tym niemniej niektóre osoby wkładają pojedyncze produkty do koszyków lub wózków. Ceny faktycznie są z reguły wyższe, a przecież kiedyś przez długi czas gościła w telewizji reklama, że skoro nie widać różnicy, to po co przepłacać. Koło się zamyka.

Wtedy przyszedł nam do głowy pewien szalony i niedorzeczny zarazem pomysł (gdyby ktoś chciał go jednak skopiować — nie wnosimy sprzeciwu, ale prosimy poniższy tekst traktować jak ostrzeżenie). Otóż przez chwilę (dosłownie przez chwilę) w naszej wyobraźni zagościł obraz jedenastej alejki.

W jedenastej alejce na regałach leżałyby zdrowe poglądy, zdrowe reguły i zdrowe zasady. Na półkach leżałyby wartości (ekologiczne), zdrowe nawyki, trzeźwe spojrzenia (na rzeczywistość). W niewielkich buteleczkach stałyby naturalne soki uodparniające na różne infekcje, zakażenia. Wypicie rano jednej z nich nie tylko chroniłoby nas przed zarażeniem się toksycznymi poglądami innych, lecz także my sami nie bylibyśmy źródłem dalszych infekcji. Jeden cały regał byłby poświęcony zdrowym przekonaniom. Odgrywają one bowiem kluczową rolę w wielu obszarach naszego życia (napisaliśmy o tym w książce *Przekonania, stereotypy, nawyki. Ich wpływ na nasze życie*). Regały dla osób w różnym wieku, różnej płci i o różnym wykształceniu. Przekonania tak różne, że chyba zajęłyby całą stronę jedenastej alejki (malutkie buteleczki z kropłomierzem, jak w aptekach, żeby starczyło na tydzień lub nawet na miesiąc).

I tutaj może już pora na ciekawy cytat?

Cegły u nas nie kupisz, ale człowieka zawsze.

— Bożena Dykiel

Każdy może go rozumieć po swojemu. My także.

„Kupowanie człowieka” jest pojęciem metaforycznym. Ale czy wszystkie owe „cudowne” produkty, mikstury, środki itd. to nie jest czasem kupowanie tylko obietnic?

A kupowanie obietnic nie jest kupowaniem nadziei?

A czy sprzedawanie nadziei nie jest kupowaniem człowieka? Sprzedając nadzieję, kupiłem człowieka, korzystając np. z JZN.

A czym można „kupić” człowieka? A jak się okaże, że w trakcie czytania tej książki dojdiesz do wniosku, że WSZYSTKIM, to co wtedy powiesz?

Dlatego w pewnych miejscach owej konkretnej cegły nie kupisz, ale zostaniesz kupiony przy użyciu JZN przez obietnice, nadzieje, przez posiadanie marzeń itp.

Wychodzi, że łatwiej dzisiaj kupić człowieka niż cegłę. Zresztą sam oceń na końcu książki.

A jak nazwalibyśmy jedenastą alejkę? Możliwości jest wiele. Od „normalność i przyzwoitość”, przez „jakość życia” po „uzdrawiające naturalne produkty”. Dobra

nazwa dla jedenastej alejki mogłaby przyciągać sporo klientów. Nazwa sformułowana w JZN (a takie właśnie są powyżej zaproponowane nazwy) dawałaby każdemu sposobność na zinterpretowanie jej bardzo indywidualnie, subiektywnie i możliwość odnalezienia w haśle czegoś dla siebie. A w dobrej reklamie przecież o to chodzi.

Kwestia ceny.

Tu jest słaby punkt. Ceny byłyby jeszcze wyższe niż w „alejce ze zdrową żywnością”. No bo przecież i artykuły niepospolite, nawet elitarne, nie dla wszystkich dostępne. I zapewne też sporo zwiedzających i oglądających. I niestety niewielu (ciekawość, co oznacza „niewielu”?) kupujących. Pewnie większość reakcji byłaby do siebie podobna. Po przeczytaniu opisu i obejrzeniu ceny — zaskoczenie na twarzy, pokręcenie przecząco głową i myśl, że nie stać mnie na takie specyfiki. Tak, życie ze stosowaniem takiej suplementacji dla bardzo wielu osób okazałoby się za drogie, byłyby może obawa, jak organizm to zniesie.

Jesteśmy też świadomi, że wszystko, co do nas dociera, ma na celu skłonienie nas do zakupu. Różne słowa, różne techniki, cel tylko ciągle ten sam. I wszystko w naszych uszach brzmi pięknie jak pieśń aniołów, którym akompaniuje muzyka fortepianów najlepszych marek. I nieustannie ten sam przekaz: kup, kup, jesteś tego warta/wart.

I tutaj wspomniana wcześniej i goszcząca przez chwilę myśl ulotniła się dyskretnie z naszych głów, a my wyszliśmy spokojnie i dostojnie z dziesiątej alejki.

W dziesiątą alejkę weszliśmy zaintrygowani napisem „zdrowa żywność”. Pojawia się pytanie: jak wiele innych haseł działa na nas w podobny sposób? Jakie obszary naszego życia im podlegają?



Lubimy przecież słuchać, gdy się nam mówi, co jest dla nas, co powinniśmy dostać. Zaczyna się to we wczesnym dzieciństwie, gdy mamy coś obiecać za bycie grzecznym. Czasami to skutkuje, czasami też modeluje nas tak, że zaczynamy ciągle czegoś oczekiwać. Ten nawyk/oczekiwanie zostaje nam na całe życie: będziesz „greczny” — coś dostaniesz. Poprzesz mnie — coś dostaniesz (w tym momencie nie wiesz dokładnie co, ale w dzieciństwie często też nie wiedziałeś). To prosty mechanizm.

Taka metaforyczna jedenasta alejka (pod inną nazwą niż zaproponowana przez nas) pojawia się na ogół przed każdymi kolejnymi wyborami. To jest właśnie JZN. Nabywamy, popieramy, dopiero potem się zastanawiamy. Ale pamiętaj, że nadzieja ma też swoją cenę.

Podczas przeglądania sloganów politycznych kandydatów z ostatnich 25 – 30 lat pojawiły się w naszych głowach ciekawe skojarzenia. Są szkolenia i kursy ze sztuki uwodzenia, ale stanowią one tylko namiastkę prawdziwej sztuki uwodzenia.

Każdego dnia uwodzeni jesteśmy przez reklamy, polityków, organizacje, innych. I dlaczego to uwodzenie nadal jest tak skuteczne? Naszym zdaniem klucz do skuteczności znajduje się m.in. w wieloznaczności słów i zwrotów.

„Żeby Polska rosła w siłę, a ludziom żyło się dostatniej” — to jedno ze sporej liczby hasel z dawnej (właściwie minionej) epoki. Biorąc pod uwagę ówczesny poziom życia, kto nie chciałby żyć dostatniej? Ale najpierw w hasło była Polska, potem ludzie, czyli my. Nie ma przecież dostatniego życia bez rosnącego w siłę kraju.

Odwołanie się do emocji, uczuć, potrzeb i pragnień chyba od zawsze było skutecznym działaniem.

Kto by nie chciał sprawiedliwości?

Kto by nie chciał dobrobytu?

Kto by nie chciał równości?

Kto by nie chciał bezpieczeństwa?

Kto by nie chciał zadowolenia?

Kto by nie chciał pieniędzy?

I dalej możemy mnożyć takie pytania, umieszczając na końcu każdego z nich jakąś wartość.

W zasadzie obietnice polityków niewiele się różnią od reklamy. Cel jest wspólny — przyciągnąć i pozyskać. Stopień wiarygodności — podobny, czyli generalnie niski.

Przez pewien czas zbieraliśmy przykłady reklam w Internecie. Czuliśmy się trochę zażenowani ich zawartością, poziomem. Z „najciekawszych” pamiętamy np. taką, w której oferowano usunięcie grzybicy w trzy sekundy po zastosowaniu preparatu. Nie wiadomo, czy nawet w Hogwarcie to mają. Inne: rosnące mięśnie bez ćwiczeń, cuda z włosami zagęszczanymi o ponad 300% po pierwszym użyciu. Teraz liczymy, że trafimy na reklamę mówiącą o cudownym działaniu po jednej sekundzie, bo po trzech sekundach już znaleźliśmy. W przyszłości, znając fantazję twórców, spodziewamy się reklamy typu: samo pomyślenie już zadziała (pod warunkiem oczywiście,

że najpierw kupisz), nie trzeba będzie nic robić ani stosować. Wystarczy obecność cudownego środka w mieszkaniu lub kieszeni. Inna rzecz to odpowiedzi na te reklamy — ile ich jest i, co ciekawe, kto odpowiada...

Jak widać, JZN ma się dobrze, użyty w sposób przemyślany może być zaskakująco skuteczny i w tych przypadkach. Czym bowiem taka reklama cudownego preparatu różni się od obietnic (czytaj: reklamy) polityka lub zręcznego oratora (nie chcemy przez negatywne konotacje używać określenia „agitatora”)?

W zasadzie albo niczym, albo niewiele się różni. Bazując na emocjach, osiągnąć można wiele. W odniesieniu do grupy ludzi czy tłumu — bazując na logice, rzadko się cokolwiek osiąga. Jest to zresztą spójne z teoriami mówiącymi, jak podejmujemy decyzje.

Według jednej z nich wybór jest w 100% emocjonalny. Potem, po dokonaniu już wyboru emocjonalnego, dobierane są elementy logiczne, racjonalne, chyba tylko po to, żeby to „lepiej wyglądało”. Według innej teorii wybory emocjonalne to ok. 80% wszystkich wyborów, pozostałe 20% to wybory logiczne. I jakkolwiek na to spojrzeć, elementy emocjonalne mają przewagę nad logicznymi.

Przykład z naszego spotkania

Jeden z uczestników stwierdził, że dokonuje tylko wyborów logicznych. Spytaliśmy, jakiego ostatnio dokonał wyboru. Otóż kupił samochód w salonie.

Pierwsze pytanie: z jakiego powodu ten model i markę wybrał?

Odpowiedź: bo jest ekonomiczny, mało pali, odporny na usterki itp.

Drugie pytanie: z jakiego powodu wybrał wersję kombi?

Odpowiedź: bo ma rodzinę, różne rzeczy musi przewozić.

Trzecie pytanie: dlaczego wybrał kolor czekoladowy?

Odpowiedź: bo ten kolor od zawsze mu się podobał.

Były jeszcze inne pytania, ale tutaj już ich nie przytaczamy.

Pierwsze argumenty — marka, model, spalanie, odporność na usterki. Co to mu daje?

Komfort, zadowolenie, pewność, oszczędności. Na pytanie, do jakiej płaszczyzny (emocjonalnej czy racjonalnej) przynależą te argumenty, uczestnicy odpowiedzieli za niego: do emocjonalnej — i stamtąd pochodził wybór.

Argumentacja: mało pali, mniej wydajesz na paliwo — zostaje więcej w portfelu to zadowolenie (przynależy do emocji).

Odporność na usterki: pewność, mniejsze koszty — więcej pieniędzy zostaje w portfelu to zadowolenie itd.

Drugi argument — kombi. Jak wcześniej, uczestnicy byli bardziej aktywni od samego zainteresowanego: bo wygoda, bo żona nie będzie się czepiać (bagażę i różne drobne rzeczy). Uczestnicy zgodnie stwierdzili, że spokój w domu to rzecz bezcenna — płaszczyzna emocjonalna.

Trzeci argument — kolor czekoladowy. Uczestnicy pozwolili się w końcu wypowiedzieć samemu zainteresowanemu. Wprawdzie dopytywano, czy kolor czekolady mlecznej czy gorzkiej, lecz nikt nie miał wątpliwości, że ten obszar wyboru należał do płaszczyzny emocjonalnej.

I tak to jest z tymi logicznymi wyborami. W świecie mugoli nie rozumieją istoty Hogwartu. Wiedza z tego zakresu pozwala dobrać odpowiednie słowa, określenia i wywołać oczekiwany efekt, zgodnie z zasadą: kto by nie chciał...?

Inny aspekt języka to: populistyczne hasła zawsze są bardziej „wzięte” niż te logiczne i rzetelne. Jak się nie dać uwieść komunikatom: „każdy zasługuje...”, „wszyscy mają prawo do...”, „należy się...”?

Każdy zasługuje — jak każdy, to każdy, ja też. Kto dzisiaj chce cokolwiek dawać każdemu? Ale każdy chce dostawać. Zwłaszcza ja!

To nic, że subiektywnie myślimy: „Mnie to nie dotyczy”; słowo „każdy” oddziałuje na emocje. To jest istota JZN — „każdy”.

„Wszyscy mają prawo...” — jak wyżej. Wszyscy to każdy, więc i ja.

Mieć prawo to ważna rzecz. Czy skorzystam? Nie wiadomo, może i nie skorzystam. Ale „mieć” ma swoją siłę oddziaływania. Określenie „mieć” powiększa mentalnie stan posiadania, zwiększa zasoby, zwiększa komfort, zadowolenie itp.

„Należy się...” brzmi niemal urzędowo. To wyższa forma „mieć”. Bo możesz mieć lub nie mieć, ale należy się to umocowany „konkret”. Schowany za słowem „należy się” jest albo powód, albo podstawa (najlepiej prawna).

Co z tego, że nie wszyscy i nie każdy dostanie, że nie każdemu będzie się należało? Najważniejsze, że wszyscy to usłyszą. O to przecież chodzi. My dajemy więcej niż konkurencja.

A to, że nie ma nic za darmo? Jak Ci ktoś mówi, że należy Ci się 1000 zł, to czy myślisz o podstawie prawnej, z jakiego konkretnego powodu lub źródła dostaniesz? Rzadko tak ludzie myślą. Potem w stanie rozczarowania mówią, że tak myśleli...

JZN nie jest przypisany tylko politykom. Posługiwać się nim może każdy, w różnych sytuacjach i w różnym kontekście. Zatem: słuchamy, czytamy, patrzymy — czy to wszystko jest na pewno realne? Czy jest bytem/faktem, czy jest tym, czym chcemy, aby było?

My znamy odpowiedź, ale przecież nauka robi takie postępy, genetyka robi postępy, wiele rzeczy jest dzisiaj genetycznie modyfikowanych. Dlaczego więc na wierzbie nie miałyby wyrosnąć gruszki?

I to było nasze sprawozdanie z wycieczki do Hogwartu.

Jutro możesz na chwilę zostawić świat mugoli. Hogwart czeka i kusi...

Co warto zapamiętać:

1. Zanim „kupisz”, przejdź się „każdą alejką”.
2. Zdrowe poglądy są tak samo ważne jak zdrowa żywność.
3. Bez względu na wiek jesteśmy regularnie co jakiś czas uwodzeni.
4. Masz prawo do wszystkiego, co Ci obiecują, tylko co to znaczy?
5. W Hogwarcie używa się magicznych zaklęć, w markecie (i nie tylko w markecie) — marketingu i JZN.

ROZDZIAŁ 6.

PLACEBO — OPIUM DLA MAS?

Możesz, jeśli uwierzysz i postanowisz, że możesz.

— Katarzyna Sokołowska

Placere (łac.) — „uszcześliwiać, zadowalać”¹⁹.

Placebo (łac.) — substancja nieaktywna farmakologicznie, podawana jako lek i wykazująca korzystny efekt leczniczy przez działanie psychologiczne²⁰.

Dzisiejsze czasy charakteryzują się tym, że często wystarczy powiedzieć to, co inni chcą usłyszeć, i sukces prawie „murowany”. Czy to jest populizm? Zobaczmy, co nam mówi definicja populizmu.

Populizm (za SJP²¹) to popieranie lub lansowanie idei, zamierzeń, głównie politycznych i ekonomicznych, zgodnych z oczekiwaniami większości społeczeństwa w celu uzyskania jego poparcia i zdobycia wpływów lub władzy.

Można odnieść wrażenie, że to jest naprawdę populizm. Spytajmy o to polityka z jakiegokolwiek partii, a zapewne usłyszymy, że to, co jest głoszone w deklaracji partyjnej, to jedyna słuszna doktryna i prawdziwy program realizujący równość społeczną, sprawiedliwość itd., itp. W dodatku oparta (owa doktryna) na mocnych argumentach i możliwa do zrealizowania. Oczywiście tylko przez tę opcję, bo...

Analizując powyższy tekst, dochodzimy do wniosku, że to faktycznie populizm, ale ubierany w różne szaty i idee. Wytykanie sobie nawzajem populizmu przez polityków jest czymś pożytecznym (przekonanie autorów). Wystarczy tylko słuchać ze zrozumieniem i z odrobiną rozsądku. Tylko co po takich debatach zostaje? Dyskomfort, że nie mam na kogo głosować?

Teraz chcemy sięgnąć do świata medycyny i opisać pewne zjawisko, które naszym zdaniem ma podobne działanie. Jest to placebo. Rozróżniamy dwa pojęcia: placebo

¹⁹ <https://pl.glosbe.com/la/pl/placere> (dostęp: 19.06.2021).

²⁰ Na podstawie <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/placebo;3957869.html> (dostęp: 19.06.2021).

²¹ www.sjp.pwn.pl, <https://sjp.pwn.pl/szukaj/populizm.html> (dostęp: 5.06.2021).

i efekt placebo. Samo placebo jest określane jako substancja dla organizmu obojętna (np. sól fizjologiczna).

Jak natomiast jest definiowany efekt placebo? Jest to widoczny u pacjenta efekt po podaniu substancji obojętnej lub dokonaniu obojętnej interwencji. Opisany efekt ma najczęściej charakter terapeutyczny. Efekt placebo ma swoje źródło w mechanizmach psychologicznych. Są to mechanizmy związane z oczekiwaniem efektów leczenia, ze stresem lub z głęboką wiarą w lek lub interwencję.

Korzeni dzisiejszego placebo możemy poszukiwać w dalekiej przeszłości, od magicznych obrzędów i rytuałów po dziwne napoje, wywary czy niesamowite składniki. W historii ludzkości cudowne mikstury i czarodziejskie napoje miały nawet przywracać zmarłych do życia czy zapewniać nieśmiertelność.

Zacznijmy od wykorzystywania pojęcia placebo w medycynie. Przytaczamy historię pana Wrighta z Kalifornii²².

W 1957 r. miał on mocno zaawansowany nowotwór, do tego stopnia, że gdy przyjęto go do szpitala w Long Beach w Kalifornii, długość jego życia liczono w dniach. Miał guz wielkości pomarańczy. Sytuacja była beznadziejna.

Wtedy lekarz powiedział mu (nie znamy pobudek lekarza, a jedynie się domyślamy), że odkryto surowicę (Krebiozen), która była nadzwyczaj skuteczna w leczeniu raka.

Po usilnych prośbach pacjenta lekarz zgodził się i w piątek po południu zrobiono mu zastrzyk.

Poniedziałek.

Zaskoczony i niewierzący własnym oczom lekarz zastał pacjenta w trakcie żartowania z pielęgniarkami. Szybkie badania wykazały, że guz „stopniał jak kula śnieżna na gorącym piecu”.

Dwa miesiące później.

Pan Wright znalazł w piśmie medycznym artykuł, w którym o Krebiozenie wprawiano się bardzo źle, niepocholebnie. Natychmiast rozpoczyna się nawrót choroby. „Nie wierz w to, co przeczytałeś” — te słowa lekarza przeszły do historii.

W celu ratowania pacjenta i podtrzymania jego wiary jest mu aplikowany zastrzyk, który miał być „udoskonaloną i o podwójnej sile działania” wersją leku. W rzeczywistości to był obojętny płyn. Guz znowu zmałał.

Po dwóch następnych miesiącach.

Pan Wright czuł się w miarę dobrze do momentu, aż znowu przeczytał, że Krebiozen jest zupełnie bezwartościowy.

Po dwóch dniach zmarł.

²² *Placebo Effect: A Cure in the Mind*, „Scientific American Mind”, 25 lutego 2009, http://web.as.uky.edu/statistics/users/rayens/A&S100_Resources/PlaceboStudy.pdf (dostęp: 15.05.2021).

W tamtych latach nie zostało to ani zauważone, ani docenione. Nie było takiej świadomości jak dzisiaj, że wiara pacjenta może być kluczowa. Mimo wiedzy, że od tysięcy lat było to znane ludzkości, w miarę rozwoju nauki i dominacji religijnej słowo „szaman”, „szamanizm” stawało się czystą herezją.

Każda zmiana wymaga jednak czasu. Po latach zaczęto łączyć fakty i zauważać, jak duże znaczenie dla procesu zdrowienia ma obecność u pacjenta wiary. Tak zaczęto odkrywać mechanizmy biologiczne i psychologiczne, które wcześniej były określane mianem „cudu”. Obecnie możesz spotkać się z pojęciem: **placebo to kłamstwo, które leczy.**

Przeanalizujmy inne przypadki.

Zanim wejdiesz do apteki, przeczytaj poniższy fragment.

W nie tak całkiem odległej przeszłości bardzo wiele, nawet więcej niż połowa leków działała z wykorzystaniem efektu placebo. W pierwszej połowie ubiegłego wieku w Ameryce wielu lekarzy podawało różne pigułki, tabletki o odmiennych kształtach i kolorach. Mało wtedy było prawdziwych leków (czyli substancji o określonym składzie chemicznym i zdefiniowanym, zbadanym działaniu). W bardzo wielu przypadkach owe pigułki działały, choć określenia „placebo” bądź „efekt placebo” nie były jeszcze znane.

Masz okropny ból zęba. Jeśli wiesz, co Ci może pomóc, zapewne to kupisz. Jeśli nie wiesz, najprawdopodobniej spytasz o to farmaceutę. Możesz mieć zaproponowany zupełnie nowy specyfik, o którym nie słyszałeś. Zdziała? Zdecydowanie tak, w większości klasycznych przypadków.

A teraz wyobraź sobie kogoś z nas, autorów, np. Marka. Stoi po drugiej stronie lady. Nie wiesz, kim jest naprawdę, jaki ma zawód i czy cokolwiek wie o farmakologii. Poda Ci pewien specyfik, którego nie znasz, i zapewni o jego skuteczności.

Zdziała? Zapewne w 30 – 50% tak.

Skąd to wiemy? Takie są wyniki badań, ślepych prób, podwójnie ślepych prób itd. Ale nie o tym chcemy napisać.

Dostajesz specyfik od kogoś, kogo naprawdę nie znasz, i zaczyna działać. Jakie są mechanizmy?

Jeden z nich jest dość prosty do opisanego.

Jesteś w aptece i wiesz, co to jest apteka. Po drugiej stronie ktoś w białym fartuchu, w otoczeniu leków, specyfików, pudełek z niezrozumiałymi w wielu przypadkach napisami. To osoba, której zaczynasz ufać, już wchodząc do apteki. Zaufanie bowiem budzą jej ubiór i miejsce, w którym ją spotykasz. A jak zaczynasz ufać, to znaczy, że zaczynasz wierzyć. Twój organizm (szczególnie podświadomość) zaczyna mocno wierzyć.

Organizm i mechanizmy wewnętrzne mogą powodować łańcuch reakcji chemicznych doprowadzających do zmniejszenia bólu, czasem wyleczenia. Każdy z nas ma życiowe doświadczenia, przebyte choroby, procesy leczenia i to one kształtują nasze

oczekiwania. Białe fartuchy, lekarze, pielęgniarki, pokoje zabiegowe, „zapach medycyny” — dzięki wcześniejszym doświadczeniom „nakazują” spodziewać się ulgi, poprawy zdrowia.

A więc osoba, otoczenie, kontekst — to takie oczywiste. Tak samo ważne jak zawód i status społeczny tych osób.

A gdyby za ladą w aptece stał pan w ubraniu budowlańca (sytuacja abstrakcyjna), czy wtedy w ogóle zdecydowałbyś się na jego sugestię? Czy kupiłbyś to, co by Ci tak od niechcenia polecił? O skutki działania już nie pytamy...

Zdarzyło się nam mieć jakieś przeziębienia, kataru itp. Wybór parafarmaceutyków jest ogromny. Co wybrać? Co zadziała?

Jednemu z autorów tej książki coś takiego się przydarzyło. Co wziąć, żeby było lepiej? Internet aż kipi opiniami i dowodami na temat skuteczności tych środków. Skarżąc się w domu na dolegliwości, nagle słyszymy: „Polopiryna S. Tylko to cię uleczy”.

No i co? Pomogło! Rozpuszczone dwie tabletki po kilku godzinach przynoszą ulgę. Jeszcze raz dwie tabletki i następnego dnia śladu po infekcji nie było.

Możliwe? Absurdalne? Można to rozważać. Faktem jest, że od tamtego zdarzenia polopiryna już zawsze jest w domu i nieraz przynosiła ulgę. W różnych okolicznościach.

A co to ma do rzeczy? Ano to, że tu nie było osoby w białym kitlu, nie było gabinetu. Powiedziała to osoba z bliskiej rodziny. A rodzinie można w końcu zaufać.

Tak czy nie? U nas tak.

Więc inna osoba, inne otoczenie, ale nadal wspólny element: zaufanie i przekonanie, że drugi człowiek chce dla Ciebie dobrze.

Przeglądając różne publikacje, opracowania, zasoby Internetu, można natrafić na opinie, że prawie wszystkie leki mają działanie placebo, w tym opiaty i leki przeciwdrożdżycowe.

Placebo to nie tylko leki. Części osób być może znany jest przykład²³, w którym dyrektor szkoły powiedział młodej nauczycielce, że jedna klasa składa się z bardzo uzdolnionych uczniów, natomiast druga z co najwyżej „przeciętniaków”. Jak się można domyślać, ta pierwsza klasa po jakimś czasie miała znacznie większą wiedzę i osiągnięcia niż ta druga. Czy ta informacja wpłynęła na nauczycielkę i jej różne podejścia do uczniów z obu klas? Naszym zdaniem tak, ale możesz mieć przecież swoje zdanie, prawda?

Pojęcie placebo w zasadzie jest tak stare jak medycyna. Z ciekawostek — w średniowieczu były przypadki informowania chorych kapłanów o tym, że zostali „podniesieni” do godności biskupów, i zdarzały się przypadki cudownych ozdrowień. Albo

²³ J. Lysy, *Wpływ oczekiwań nauczyciela na rozwój zdolności oraz postępy uczniów na podstawie badań własnych oraz światowych badań naukowych*, http://www.ptde.org/pluginfile.php/1378/module/content/13/PTDE_2018_99.pdf (dostęp: 7.06.2021); S. Trusz, *Efekt oczekiwań interpersonalnych. Wybór tekstów*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2013.

rozmawianie przy pacjencie tylko po łacinie, czyli w języku „świętym” lub „mądrych ludzi”. Jak myślisz: dawało to efekty placebo? Nie zawsze, ale w jakiejś części owszem.

Wiara jest czymś bardzo silnym. Jeśli umysł jest przekonany, że to, co zażywasz, może Cię uleczyć, to tak może się stać. No i czy to rozmawianie „po łacinie” nie jest formą JZN? Znajdziesz wiele publikacji na temat szeptuch z Podlasia. Bardziej wiekowi czytelnicy mogą pamiętać „niezawodne” tabletki z krzyżykiem. Były prawie wszędzie i prawie na wszystko.

Skoro już poruszyliśmy temat wiary, to może parę słów na temat placebo w religii. Związek religii z medycyną jest prawie tak stary jak sama medycyna. Religia spełnia tutaj wiele funkcji, np. nadawanie znaczenia różnym pojęciom (choroba, cierpienie, wola Boga itp.) czy też wzmacnianie wiary w uzdrowienie, w relikwie, cud. Daje też choremu poczucie, że nie jest pozostawiony sam sobie, poczucie czuwania nad nim wyższej siły sprawczej. Wiele osób zna powiedzenie, że wiara czyni cuda. Znane są cuda, całe listy cudów, które miały miejsce na przestrzeni tysięcy lat. Chociaż kronikarze czasami puszczały wodze fantazji w sobie wiadomym celu, jak choćby w opisanym poniżej „cudzie cudów”.

W hiszpańskim miasteczku Calanda, oddalonym o 118 km od Saragossy, dokonał się *el milagro de los milagros*, czyli „cud cudów”. Dwudziestotrzyletniemu Miguelowi Juanowi Pellicerowi w sposób cudowny przywrócona została amputowana prawa noga (odrosła w jedną noc)²⁴.

Ten i inne przypadki są bez wątpienia cennymi przykładami dla chorych i cierpiących. Pomijamy ich realność, ale dla psychiki chorego są ważne i mogą zmobilizować różne siły w organizmie i aktywować różne procesy chemiczne. Jeżeli przyjmiemy, że efekt placebo odnosi się do dolegliwości natury subiektywnej, łatwiej zrozumieć jego działanie. I chociaż wiara we wstawiennictwo świętych często była i jest wykorzystywana do osiągania korzyści przez różne religie, sekty, wierzenia, to modlitwa, wstawiennictwo innych osób może doprowadzić do wyleczenia lub poprawy stanu zdrowia. A to w końcu jest celem starań ze strony chorego.

Znane są przypadki zaniku nowotworu czy choroby Parkinsona, które mają formę nagłego zdarzenia, niewytłumaczalnego z medycznego punktu widzenia. Oto przykład siostry zakonnej Marie Simon-Pierre uzdrowionej z choroby Parkinsona²⁵. Uzdrowienie nastąpiło w sposób nagły i definitywny w nocy z 2 na 3 czerwca 2005 r. Znane są miejsca, zwane miejscami mocy i/lub cudów (Lourdes, Jasna Góra, Fatima itp.), gdzie zdarzają się przypadki uzdrowień. Wszystko jest kwestią psychiki i wiary.

²⁴ www.forum.wiara.pl, <https://forum.wiara.pl/viewtopic.php?f=9&t=39969&sid=a652e253a54f55a3cb53404b10d5ec1d&start=15> (dostęp: 15.05.2021).

²⁵ <http://web.archive.org/web/20110120001916/>, <http://www.radiovaticana.org/ted/Articolo.asp?c=454116> (dostęp: 6.06.2021); „Rzeczpospolita”, 26.04.2011, specjalny dodatek z okazji beatyfikacji Jana Pawła II, <http://grafik.rp.pl/grafika2/749429.pdf> (dostęp: 6.06.2021).

Osoby przekonane o sile i mocy modlitwy mogą po jej zakończeniu odczuwać różne reakcje somatyczne podobne do tych, jakie uzyskuje się po podaniu placebo. Jest to dowiedzione i wiele razy zaobserwowane. Oświadczenie niektórych osób, że po modlitwie, po odwiedzeniu jakiegoś sanktuarium odczuły ulgę, jest potwierdzeniem tego zjawiska. Są modlitwy błagalne i dziękczynne. Samo ich powtarzanie, wymawianie ich słów powoduje, że w umyśle zachodzą pewne zjawiska. Aktywują się określone części mózgu (np. płaty czołowe), zaczynają wydzielać się różne związki chemiczne (np. dopamina).

Im większa wiara, tym być może lepszy efekt. Tak naprawdę siły potrafiące uzdrowić są w nas samych, ale wiele osób woli zamawiać msze, modlitwy dla innych w intencji ich ozdrowienia. Jest to w końcu kwestia świadomości i wiary albo przynajmniej jednego z tych zagadnień. Ale jeśli to nie szkodzi, to dlaczego nie? W poprzednim zdaniu chodzi nam jedynie o to, że zaniechanie wszelkich innych działań związanych z leczeniem i zdanie się tylko na „będzie, jak Bóg zechce” może być dość szkodliwe. Oczywiście to zawsze sprawa bardziej lub mniej indywidualna.

Ostatnią kwestią w tym temacie jest wiedza, jak się modlić. Dominują modlitwy błagalne, proszące²⁶. Z tym spotykamy się od wczesnego dzieciństwa. Natomiast gdy prosimy, po prostu w mniejszym stopniu angażujemy emocje, niż gdy dziękujemy za dar lub w ogóle nie wykorzystujemy możliwości swojej podświadomości. Zdając się na łaskę wyższego bytu, jednocześnie wskazujemy na własną niemoc i przynajmniej częściową rezygnację z wykorzystania możliwości swojego umysłu. Ale tak jest to nam wpajane od najmłodszych lat. Osoby znające zagadnienia kwantowe²⁷ doskonale wiedzą, że modlitwa dziękczynna na zasadzie wdzięczności, tak jakby się to już zadziało, daje większe możliwości i efekty. Tylko że tego raczej się dzieci nie uczy, a więc i dorośli nie za bardzo mogą wiedzieć. A szkoda. Naprawdę szkoda...

Zostawiamy sprawy religii i wiary, przechodzimy do bardziej przyziemnych tematów, jak polityka, politycy, inżynieria społeczna i podobne. Czy język polityki, polityków to swoiste placebo, czy narzędzie do oglupiania mas? Żeby było jasne: język polityki i polityków jest tak „napakowany” JZN jak makowiec makiem. To bezsprzeczne. Czy zatem, wracając do podstawowego pytania, mamy do czynienia z placebo, czy z narzędziem do robienia mielonego z mózgu?

Opcja pierwsza — placebo.

Język polityków ma dawać korzystny efekt indoktrynacyjny i psychologiczny. Ma także poprawiać samopoczucie i „przynosić ulgę”. Poprawianie samopoczucia dotyczy głównie polityków i ich elektoratu.

²⁶ G. Braden, *Efekt Izajasza. Gdy modlitwa i prorocтва łączą się z fizyką kwantową*, Studio Astropsychologii, Białystok 2021.

²⁷ M.I. George, *Metoda dwupunktowa dla każdego*, Studio Astropsychologii, Białystok 2014; B. Lipton, *Biologia przekonań*, RAVI, Łódź 2019.

Oto przykładowe hasła:

Początek lat 90. — „100 mln dla każdego!”. „Puścimy tych czy owych w skarpetkach”. Wow! To jest słuszne i sprawiedliwe! Myśleliśmy i na myśleniu się skończyło... Ale miło i fajnie było.

Lata mijały. Kolejne wybory, kolejne wybory itd.

Ostatnie zawsze pamięta się najlepiej.

Czternastka, a może i piętnastka, i może jeszcze coś jeszcze dla emerytów?

Dlaczego nie? Powinniśmy się do tego odnieść w dalszej części, ale zrobimy to tu: to była tylko „wizja”, a nie konkretna obietnica. Znowu miło i fajnie było i na tym się skończyło. A przecież pamiętamy szumne hasła w stylu:

Milion samochodów elektrycznych? Niektórzy nawet siebie w takim aucie widzieli. Placebo czy nie?

Pomińmy te 500 mln drzew...

Mieszkanie+, 100 tys. mieszkań w krótkim czasie. Tanich mieszkań. Mieszkań bez teściowej. Placebo? Lepiej Ci się zrobiło na samą myśl o tym? A przecież pamiętamy inne hasła w rodzaju:

Benzyna nie zdrożeje w całym kraju, tylko na stacjach benzynowych.

500 zł na każde dziecko (okazało się, że dopiero na każde drugie dziecko).

Wygraliśmy głosowanie wynikiem 1:27.



Wrócimy za chwilę do tych haseł i sloganów. Lista jest długa. I w zasadzie może dotyczyć każdej opcji politycznej. Nie ludź się: przyjdą kolejne wybory i znowu zetkniesz się z tym, co nazywa się placebo. Zetkniesz się na pewno z JZN. Można to nazywać populizmem? Można. Ale czy „placebo” nie brzmi lepiej? Czy nie daje ulgi tym, którzy potrzebują obietnic i nadziei?

Opcja druga — mielenie mózgów.

Nie bez powodu mówi się, że media to czwarta władza. Pomijając niesławne powiedzenie, że kłamstwo powtórzone 1000 razy staje się w końcu prawdą. Mając media, bardzo łatwo jest wpływać na odbiorców, ich poglądy i przekonania. Stąd już mały kroczek do określonych zachowań.

Ten mechanizm działania w połączeniu z pierwszą opcją jest bardzo prosty i zarazem przemawiający do własnego elektoratu. Zmarnowane 70 mln na karty wyborcze²⁸? Odpowiedź „odpowiedzialnego” polityka: „Demokracja kosztuje...”²⁹.

Zauważasz, to wyraźnie, Czytelniku?

Opcja pierwsza — przed wyborami placebo i wszyscy się cieszą, odczuwają ulgę, jest dobrze i może będzie jeszcze lepiej. Jak przestaje działać placebo, pora na krok drugi.

Po wyborach opcja druga — mielenie mózgu, jeśli „coś” z obietnic nie wyszło i nigdy nie wyjdzie.

Za mało pieniędzy w budżecie? Nadal trwa uszczelnianie luki VAT (a skoro trwa, to może być mało...).

To nieśmiertelne: „Benzyna nie zdrożeje w całym kraju, tylko na stacjach benzynowych...”³⁰.

„500 zł na każde dziecko” (a jak było, to pamiętamy)³¹...

„Moje zwycięstwo 1 do 27 jest dla mnie ogromną satysfakcją...”³².

A to Unia za mało dała...

A to wina Tuska...

A to...

²⁸ https://www.rmfm24.pl/raporty/raport-wybory-prezydenckie2020/najnowsze-fakty/news-70-mln-zlotych-za-wybory-widmo-poczta-polska-dostanie-rekomp,nId,4629175#crp_state=1 (dostęp: 20.05.2021).

²⁹ <https://wiadomosci.onet.pl/kraj/jacek-sasin-o-70-mln-zl-na-wybory-kopertowe-demokracja-kosztuje/b8bx4kd> (dostęp: 20.05.2021); <https://fakty.tvn24.pl/ogladaaj-online,60/jacek-sasin-tlumaczy-naco-poszlo-70-milionow-demokracja-kosztuje,1032045.html> (dostęp: 20.05.2021).

³⁰ <https://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/wypowiedz.xsp?posiedzenie=63&dzien=2&wyp=153&view=5> (dostęp: 20.05.2021).

³¹ <https://www.gov.pl/web/rodzina/rodzina-500-plus> (dostęp: 20.05.2021).

³² <https://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/7,114884,24595590,szydlo-wspomina-slynneglosowanie-27-1-nazwala-je-swoim-zwyciestwem.html> (dostęp: 20.05.2021).

Nie ma sensu mnożyć i przypominać perełek logicznej argumentacji. Placebo daje ulgę, poprawia samopoczucie, wprowadzie na krótko, ale coś tam poprawia. A jak placebo przestaje działać, przychodzi pora na sprzęt z AGD — maszynkę do mielenia, w tym przypadku mielenia mózgow.

Ach! Powiesz, że to tylko metafora... Ale pamiętaj, że coś powtórzone 1000 razy staje się Twoim światem, Twoją rzeczywistością.

Pojęcie „placebo” nie ogranicza się do podanych wyżej przykładów. Może mieć bardzo szerokie i jednocześnie „metaforyczne” znaczenie. Dla przykładu — żywność, hodowla kurczaków. Jak podają różni specjaliści, dziś kurczak najprawdopodobniej zawiera tyle substancji odżywczych, że trzeba by zjeść aż cztery kurczaki, żeby dostarczyć sobie tyle składników i w takiej ilości jak z kurczaka hodowanego 40 lat temu na trawie, w sposób naturalny. Zjadłeś wielkie udko i jeszcze nie jesteś najedzony?

To tylko jeden z niezliczonych przypadków „placebo”. Mamy zapewnienia o bezpieczeństwie narodowym, prężnej i świetnej armii... Mamy zapewnienia o świetnie zorganizowanej służbie zdrowia... Mamy zapewnienia o świetnym systemie emerytalnym i socjalnym...

Mamy... mamy... mamy... Ciągłe placebo mamy...

Czy to wszystko to kłamstwo? Wiesz przecież. A na pewno już wiesz, że to wszystko jest przedstawiane za pomocą JZN. Do tej pory mogłeś tego nie wiedzieć, ale teraz już wiesz.

Co do pojęcia prawdy, to odsyłamy Cię, Czytelniku, do naszej poprzedniej książki — tam to opisaliśmy, a i w tej wspomnimy.

Zrozumienie istoty pojęcia „placebo” pozwala spojrzeć inaczej na otaczającą nas rzeczywistość. Ale najpierw trzeba to pojęcie zrozumieć, a potem chcieć popatrzeć i zobaczyć. I na niewiele zdadzą się „przekonania”, że to, czego nie widać, nie istnieje. Placebo i JZN są jak stare, dobre, uzupełniające się małżeństwo (lub coś w tym stylu). I gdy Ci powiemy, że masz wszystko, co Ci jest niezbędne do życia i odniesienia sukcesu, to odpowiedz sobie sam, czy to placebo czy nie.

Nowy smartfon? Nie potrzebujesz akurat, ale jesteś tego wart/warta. Luksus? Nie potrzebujesz? Ale wart jesteś odrobiny luksusu — placebo czy nie? Jeśli nie może Ci czegoś zapewnić czy to rodzina, czy to państwo, czy to politycy i duchowi przewodnicy, to wtedy: masz wszystko, co trzeba, a nawet więcej niż inni — placebo czy nie?

Sam zdecyduj, jak rozumieć i pojmować placebo.

Jeśli zrozumiesz, że jest to kłamstwo, zrozumiesz to, co za chwilę przeczytasz. Każde kłamstwo potrzebuje następnych kłamstw, żeby się „utrzymać” w przestrzeni publicznej. A każde z tych następnych kłamstw potrzebuje dalszych kłamstw... To proste i oczywiste, że w miejsce przestającego działać placebo potrzebne jest następne placebo itd.

Zatem wracając do podstawowego pytania, czy mamy do czynienia z placebo, czy narzędziem do robienia mielonego z mózgu, możemy odpowiedzieć z czystym sumieniem: *two in one*. JZN odgrywa tutaj ogromną rolę, wręcz kluczową. Zgodnie z konstrukcją ukrytej sugestii chcemy Cię zapytać: czy zauważyłeś już, że codziennie dostajesz dawkę placebo?

Co warto zapamiętać:

1. Gdy placebo przestaje działać, pora na następne placebo.
2. Każde kłamstwo wymaga następnych kłamstw.
3. Jeśli już nie tolerujesz placebo w polityce, pora na sprzęt AGD.
4. Silna wiara w polityczne placebo może dokonać „cudu”, ale tylko chwilowego, wyjątkowo krótkotrwałego.
5. Brak znajomości reguł JZN, gdy masz do czynienia z placebo politycznym, przyniesie Ci uczucie, że „przejrzałeś na oczy” albo „jesteś solą tej ziemi”...

ROZDZIAŁ 10.

ŻĄDAMY PRAWDY

**My oczekujemy i żądamy, bo nam się należy.
Nietaktem jest, gdy tego samego oczekują i żądają od nas.**

— Katarzyna Sokołowska

Żądanie to domaganie się czegoś. Inne znaczenia to: postulat, ostro wyrażone roszczenie, wygórowane oczekiwanie.

Istnieje ponad 140 synonimów słowa żądanie. Dla przykładu prezentujemy kilkanaście z nich: chciejstwo, chęć, domaganie się, kryterium, łączyć się na coś, marzenie, mieć chęć, mieć chrapkę, mieć ochotę, obowiązek, oczekiwanie, ostrzyć sobie zęby na coś, pogoń za czymś, postulat, pożądanie, pragnienie, pretensja, prośba, przesłanka, roszczenie, skłonność do czegoś, ultimatum, warunek, wymaganie, życzenie itp.

Mogę żądać — ja jako ja.

Żądamy — liczba mnoga, często niesprecyzowana, pojęcie ogólne sugerujące wszystkich, większość lub grupę.

W przypadku występowania formy „żądam” (liczba pojedyncza) osoba żądająca jest spersonalizowana i występuje w swoim imieniu.

Wieloznaczność słowa „żądamy” pozwala na prezentowanie czegoś w imieniu słabo zidentyfikowanej liczby osób, bliżej niedookreślonej grupy, mniejszej lub większej zbiorowości. Jeden z ulubionych zwrotów JZN stosowany przez populistów, demagogów, itp. Kategorie słowa „żądamy” nie pozostawia złudzeń co do świadomości, że się coś należy. Jeśli się coś należy, to jest to obowiązkowe i wymagalne względem adresata żądania. Inny aspekt tego określenia to zakładane niespełnianie od pewnego czasu wymaganej powinności uregulowanej przepisami lub zwyczajowo przypisanej do adresata żądania. Może także dotyczyć przywrócenia praw, dobrych zwyczajów, tradycji i innych rzeczy.

W opisywanym przypadku dodane jest określenie „prawdy”. Jest tak wiele definicji prawdy, jak wielu jest ludzi. Każdy może po swojemu rozumieć to słowo. W poprzedniej książce podaliśmy naszą definicję. Przytaczamy: prawdą jest to, w co chcesz lub

musisz wierzyć. Kluczowe są słowa „chcesz”, „musisz”. Ponieważ w życiu bezsporne są tylko fakty, cała reszta jest w zasadzie indywidualną, subiektywną interpretacją tych faktów. A skoro subiektywną, to zależną od każdego.

Jak wiele znaczeń może dotyczyć jednego określenia? Ponieważ prawie wszystko jest wieloznaczne i może być różnie rozumiane, poniżej ciekawostka.

Agata Stachowicz-Stanusch w swojej książce *Potęga wartości*⁶⁶ podaje przykład, na ile sposobów została zdefiniowana wartość „prawość”. Badania w amerykańskich organizacjach przeprowadzone przez Rose Ann Stephenson dały wynik — 185 sposobów.

W rzeczywistości zdefiniowanie określenia (także wartości) „prawda” nie musi odpowiadać liczbie ludzi na ziemi, jednak nie będzie to zapewne ani kilka, ani kilkanaście sposobów. Bardziej realna liczba oscyluje według nas na poziomie kilkuset. Dlatego uprawnione naszym zdaniem jest założenie, że każdy rozumie to „po swojemu”, co nie przeszkadza w istnieniu wielu innych, różnych definicji zwrotu „prawda”.

Prawda to jedno z najbardziej wieloznacznych pojęć. Ponieważ każdy w coś wierzy, to obiekt jego wiary jest dla niego prawdą.

Z ciekawością odnotowaliśmy, że liczba „płaskoziemców” wciąż rośnie. Mają swoje strony, posługują się „argumentami”. Wprawdzie nie wiemy, co ich w tym rajcuje (kręci), ale musi to być coś niebagatelnego.

O religiach można pisać bardzo grube książki. Religii na świecie jest kilka tysięcy. Każdy wyznawca zna prawdę, czyli to, że tylko jego religia jest prawdziwa, a pozostałe już nie, no bo jak może być inaczej. Są też osoby (a jest ich niemało), które twierdzą, że wszystkie religie są fałszywe. I w tym sensie są wierzącymi w swoją prawdę. Konkluzja jest jedna: nie ma osób niewierzących. Każdy w coś wierzy!

WSZYSCY JESTEŚMY WIERZĄCYMI (?).

Czyż to nie jest piękne?

Owe „prawdy” były przyczyną bardzo wielu wojen, krucjat, eksterminacji, zbrodni i wszystko w imię „prawdy”. Kiedyś spotkaliśmy się z określeniem, że „PRAWDZIWA” prawda sama się obroni, a jak nie, to zawsze mieczem, stosem czy innym „ludzkim” narzędziem jako argumentem da się to wyjaśnić.

Heroiczne walki o własną prawdę są bardzo bolesne. Dla obu stron. Przykład?

Już Arystarch z Samos⁶⁷ wiedział, że wszystko kręci się wokół słońca. Ale potem przyszedł ciemny wiek, dla niektórych znane jako złote tysiąclecie, i ta prawda kosztowała bardzo drogo, nawet życie.

⁶⁶ A. Stachowicz-Stanusch, *Potęga wartości*, Helion, Gliwice 2007.

⁶⁷ [www.wielkahistoria.pl, https://wielkahistoria.pl/arystarch-z-samos-to-on-pierwszy-odkryl-ze-ziemia-krazy-wokol-slonce/](https://wielkahistoria.pl/arystarch-z-samos-to-on-pierwszy-odkryl-ze-ziemia-krazy-wokol-slonce/) (dostęp: 24.06.2021); J. Legowicz, *Historia filozofii starożytnej Grecji i Rzymu*, PWN, Warszawa 1986.

Tak jest, gdy w walce o prawdę zaczyna brakować siły argumentu, wówczas sięga się po argument siły. Nie pozostaje nic innego jak zacytować:

Dla polityków prawda każdego dnia jest inna.

— Kamila Maria Kampa, *Dojrzewa owoc*

Wszyscy oczekują prawdy, ale takiej, która jest po ich myśli. Inna jest bluźnierstwem, świętokradztwem i co tam jeszcze komu przyjdzie do głowy.

Teraz słowo „żądamy”. Nieważne, czy Ci się należy, czy nie — gdy już wymawiasz „**żądamy**”, to niechybnie w to wierzysz. Rozumiesz, Czytelniku? To już TWOJA prawda.

Co do zasady nie powinno się żądać, jeśli nie wierzy się, że coś się należy. Ale z tym jest najmniejszy kłopot. Dzisiaj wszyscy żądają. Sprawdź sobie inne synonimy niż te podane na początku rozdziału. Oczekujesz? Na początku oczekujesz. Z upływem czasu oczekiwanie zamienia się w żądanie, bo jeśli oczekujesz, to przecież należy Ci się. To, co Ci się należy, nie jest spełniane? Więc żądasz, bo na skutek oczekiwania już Ci się należy.

Manipulacja? Może i tak. Na początku. Potem już samomanipulacja. Idzie Ci to świetnie. Im więcej razy wymówisz to słowo, tym bardziej w nie wierzysz. A skoro często o tym myślisz, to prawie tak, jakbyś o tym mówił.

Składając razem powyższe słowa, otrzymujemy „**żądamy prawdy**”. Piękne i niesamowicie obszerne określenie. Pozwala każdemu rozumieć to po swojemu i z tym się utożsamiać.

Jeszcze jest inny kontekst. Skoro żądamy prawdy, to w domyśle (założeniu) obecnie jej nie ma, nie jest znana. A więc funkcjonuje nieprawda, zakłamanie. Żądający prawdy są okłamywani, niedoinformowani i utrzymywani w stanie niewiedzy, w swoistym matriksie. Jakże często dzisiaj w społeczeństwie dzieje się tak, że ludzie poznają to, co nazywa się prawdą. Jakże często ci sami ludzie za chwilę żądają innej prawdy. „Naszej prawdy”.

Nasza prawda jest lepsza od Twojej prawdy, od prawdy innych. Czy do tej pory tego nie zauważyłeś?

Jeśli nie znamy prawdy, to musi (może) być ona niewygodna dla adresata żądania. Ukrywanie prawdy ma w sobie pierwiastek nieprawości, oszustwa, przestępstwa. A to już powinno być karane, napiętnowane. Adresat/adresaci żądania powinni stracić mandat do sprawowania swojej funkcji, roli.

Chwytność tego hasła jest głęboko osadzona w naszej podświadomości i świadomości. Historia ludzkości pełna jest przykładów ukrywania prawdy przed ludźmi. Ukrywanie prawdy powiązane jest także z tajemnicą, tajemniczością. To z jednej strony rozpala ciekawość, z drugiej bulwersuje i rodzi złość, nienawiść, a także lęk

i obawy. Funkcjonuje przecież wiele przysłów i maksym związanych z pojęciem prawdy. Ujawnienie prawdy dla wielu osób może być związane z czymś sensacyjnym lub gorszącym. Ciekawość połączona z obawami, lękami i wściekłością jest w stanie wykiełkować na każdym gruncie.

Z jednej strony logika, z drugiej emocje. W takich sytuacjach to emocje biorą górę (przynajmniej u większości ludzi).

Jest to ulubione hasło w wielu sytuacjach społecznych, a także osobistych. W inżynierii społecznej żądanie prawdy jest tak wszechobecne jak powietrze, którym oddychamy. Systemy totalitarne, zanim takimi się staną, też zaczynają od żądania prawdy. Potem osadzają w umysłach ludzi swoją prawdę. Gdy pojawiają się ruchy demokratyczne, one także żądają prawdy. Systemy totalitarne przedstawiają swoją prawdę. Żądający oczywiście w nią nie wierzą i żądają tzw. uczciwej prawdy. I tak się to kręci od niepamiętnych czasów.

JZN jest na usługach zawsze co najmniej jednej ze stron. Często stosują go obie strony. Ukrycie prawdy zawsze można podciągnąć pod bezpieczeństwo narodowe, nie do końca zidentyfikowane elementy składowe, dobro ogółu i co tam komu przyjdzie do głowy. Tworzone są różne agencje ds. bezpieczeństwa, które nie ujawniają prawdy. Chyba, że tak jak w USA, pod naciskiem mediów, opinii publicznej i opierając się na konstytucji, przyznano, że istniała słynna Strefa 51. Ale dopiero po kilkadziesiąt lat. Co z tego, że ludzie mają prawo wiedzieć, jak nie powinni wiedzieć.

W różnych sytuacjach związanych z obronnością, bezpieczeństwem narodowym jest to jeszcze zrozumiałe. Ale dlaczego ukrywa się fakty o tym, jak są rozdzielane pieniądze społeczne, kto i ile na tym zarabia? Ze względu na bezpieczeństwo narodowe?

Nie zawsze ludzie są gotowi na to, co nazywają prawdą.

Przykład 1

On jest ciężko chory, po rozległym zawale. Leży na OIOM-ie. Ma świadomość, jak bardzo jest źle. Przychodzi ona. Lekko spłoszona, zaskoczona nieoczekiwaną sytuacją. Z nadzieją w głosie pyta: „Czy jest ci już lepiej?”

To jest pytanie, które samo z siebie oczekuje odpowiedzi: „Tak, najgorsze już za mną. Jest lepiej”.

To jest pytanie o to, co nazywamy prawdą, a jednocześnie nie chcemy poznać tej najgorszej. To jest prośba o to, żeby powiedział, że jest lepiej, że to tylko incydent. Nic więcej.



Sytuacja wydumana, ale może gdzieś kiedyś się wydarzy lub wydarzyła. Nie zawsze wszyscy są przygotowani na prawdę. Zadają pytania, nie będąc gotowi na taką prawdę. Chcą usłyszeć prawdę zgodną z ich oczekiwaniami. Słyszając inną, często nie będą wiedzieli, co zrobić z odpowiedzią.

Przykład 2

Wyobraź sobie, że nagle okazuje się, że obce cywilizacje odwiedzają regularnie naszą planetę. Od dawna. Że istnieją ci kosmici. Czy wszyscy są gotowi na taką prawdę?

Co może się wtedy wydarzyć? A może bardzo wiele. Mogą upadać religie, rozwalać się struktury społeczne, to, co było uznawane za wartości, staje się nagle bez wartości. Może pojawić się chaos trudny do przewidzenia lub nie do opanowania. A w niektórych przypadkach część ludzi będzie chciała ich ochrzcić. Trudno przewidzieć, co ludziom przyjdzie do głowy.

Od lat ludzie przekonani, że znają tę właściwą prawdę, stają wobec faktu, że to, w co wierzyli, jest fikcją. Czy społeczeństwo, ludzkość są dzisiaj przygotowani na taką prawdę? Na prawdę, której żądają? Co zrobią z faktami, dowodami itp.? To są sytuacje, gdy człowiek żąda prawdy, nie wiedząc dokładnie, co zrobić z uzyskaną na to żądanie odpowiedzią.

Przyglądając się sytuacji na przestrzeni ostatnich lat, można zauważyć jakiś trend odnoszący się do poszukiwania prawdy. Namnożyło się nam tak wiele komisji i tropicieli prawdy jedynej i bezspornej, że naprawdę trudno za wszystkim nadążyć. Co ciekawe, każde takie „aktywności” zyskują grona zwolenników i kibiców. Wyznawcy teorii spiskowych latami czekają na objawienie prawdy, ich prawdy. Bo gdy prawda w końcu ujrzy światło dzienne, zwolennicy zamiast ją przyjąć, wnoszą nowe hasła i postulaty w stylu: „Domagamy się NASZEJ prawdy”. I wiara w „swoją”, „naszą” prawdę jest silniejsza od faktów.

JZN odgrywa tutaj zawsze ważną rolę. Wystarczy np. podać, że na fotelach samolotu odkryto ślady materiałów wybuchowych. WOW!! Jest argument! To nic, że badane były fotele, których nie było w tym samolocie w czasie katastrofy, bo tego w JZN już nie podano. Ktoś to przeszedł i ujawnił. Ale jakie to może mieć znaczenie dla tej „oczekiwanej, najprawdziwszej prawdy”, dla „naszej” prawdy? Historia zna wiele, zbyt wiele przypadków, gdy poprzez JZN wszczepiano ludziom, narodom poglądy, że coś im się należy (jak choćby przestrzeń życiowa). Czyż może być nieprzyjemna prawda, że coś Ci się należy? Że coś Ci zwrócimy, mimo że nigdy Ci tego nie zabrano?

Bazowanie na opisywanych w tej książce mechanizmach (np. heurystykach) daje oplakane rezultaty, ale nadawcy zapewnia profity i korzyści. Tak jak w naszej pierwszej książce podaliśmy, że prawdą dla ludzi jest najczęściej to, w co chcą lub muszą wierzyć, tak po latach od jej wydania każdy dzień przynosi nam potwierdzenie tego. Nie zamierzamy opisywać światowych konfliktów, krucjat, wojen prowadzonych w imię „prawdy”. To byłaby bardzo rozbudowana historia ludzkości i historia JZN.

Czasami szukanie i domaganie się prawdy może przybrać groteskową formę, gdy np. na jakiejś komisji ktoś domaga się dokładnych danych personalnych (nazwiska) odnośnie do carycy Katarzyny...

Czy słowa głoszone przez jakiegoś hierarchę o dzieciach Ignących do dorosłych i prowokujących ich do pedofilii⁶⁸ nie są przykładem JZN? I co ma zrobić w tej sytuacji ktoś głęboko wierzący? Odpowiedzieć, że hierarcha kłamie? Może się na to zdobyć? A jeśli nie, to co? Ma przyjąć to jako prawdę? A zdrowy rozsądek gdzie odłożyć? Na inne czasy?

Widzisz więc, Czytelniku, że używanie i nadużywanie JZN jest tak powszechne jak powietrze, którym oddychasz. I przemyśl sobie takie słowa, że rekompensata za wzrost cen energii nie jest już potrzebna, ludzie przecież zarabiają więcej i taka podwyżka jest właściwie niezauważalna. Więcej przykładów? Po pierwsze, włącz sobie jakieś media, a dowiesz się więcej, niż napisaliśmy. Po drugie, gdybyśmy mieli to

⁶⁸ <https://tvn24.pl/polska/abp-michalik-o-pedofilii-dziecko-ignie-drugiego-czlowieka-wciagara361169-3448860>; <https://krytykapolityczna.pl/kraj/graff-pedofilia-wedlug-michalika-ono-ignie-ono-szuka/>, dostęp 19.05.2022

opisać, to nasza książka składałaby się pewnie z dwóch rozdziałów, z których jeden zawierałby same przykłady takich sytuacji.

Teraz, Czytelniku, odpowiedz sobie na pytanie: czego oczekujesz, żądając prawdy? Jakiej prawdy? Swojej czy nie swojej? Analiza faktów (są naszym zdaniem jako jedyne bezsporne) też doprowadzi Cię do Twojej prawdy, subiektywnej prawdy lub prawdy innych, z którą bardziej lub mniej będziesz się zgadzał. No bo jak żyć bez znajomości prawdy? Potrafisz? Raczej nie i dlatego JZN zawsze będzie skuteczny i będzie stosowany każdego dnia. I to, co powyżej napisaliśmy, jest prawdą, ale czy jesteś gotowy na przyjęcie „takiej” prawdy? Czy będziesz się domagał „swojej” prawdy? Za długo pracujemy z ludźmi, czy to na warsztatach, na szkoleniach, czy ze studentami na uczelni, żeby uwierzyć, że każda „owa prawdziwa prawda” będzie Ci odpowiadała.

Zatem czy żądanie prawdy nadal ma sens i do czegoś może ludzi doprowadzić? Pamiętaj, że jest mnóstwo innych ludzi, którzy przy użyciu JZN podpowiedzą Ci, co jest prawdą i co dla nich jest korzystne. Jeżeli w poprzednim zdaniu zauważyłeś zamianę zwrotu „dla Ciebie” na zwrot „dla nich”, to uwierz nam, że to pozytywny objaw i dobrze rokuje na przyszłość.

Nie ma chyba dobrej, sensownej odpowiedzi na to, czy żądanie prawdy zawsze jest słuszne i dobre. Co do zasady tak, ale w każdej regule potrafi być wyjątek. Tak my to widzimy.

Co warto zapamiętać:

1. Łatwiej żądać, niż spełniać żądania.
2. Prawda jest tym, w co chcesz lub musisz wierzyć.
3. Jest pewna różnica między „żądam” a „żądamy”.
4. Warto wiedzieć, co zrobisz z „prawdą”, gdy już ją poznasz.
5. Pomyśl: co zrobisz z tą prawdą, której chcesz uniknąć? Jak będziesz z tym dalej żyć?