





AKADEMIA
OBRONY NARODOWEJ

Mjr mgr Wojciech MALISZEWSKI

ODDZIAŁYWANIE PSYCHOLOGICZNE W OPERACJI OBRONNEJ

Rozprawa doktorska

Biblioteka Główna
Akademii Sztuki Wojennej
58013
09-058013-000-0

BIBLIOTEKA GŁÓWNA - ARCHIWUM
Nr ewid.
Akademii Obrony Narodowej

58013

Biblioteka Główna
Akademii Obrony Narodowej
S/3721
05-003721-002-0

WARSZAWA 1998

AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

WYDZIAŁ WOJSK LĄDOWYCH

BIBLIOTEKA GŁÓWNA-ARCHIWUM
58013
Akademii Obrony Narodowej

Mjr mgr Wojciech MALISZEWSKI

ODDZIAŁYWANIE PSYCHOLOGICZNE W OPERACJI OBRONNEJ

Rozprawa doktorska

BIBLIOTEKA GŁÓWNA
IV

Praca wykonana

pod kierownictwem naukowym
płk.prof.dr.hab. Bogdana SZULCA

WARSZAWA 1998

SPIS TREŚCI

WSTĘP **3**

Rozdział 1 **7**
METODOLOGICZNE PODSTAWY ROZPRAWY .....

1.1. Uzasadnienie wyboru tematu **7**

1.2. Przedmiot, cel i zadania badawcze..... **8**

1.3. Problemy badawcze i hipoteza robocza..... **9**

1.4. Organizacja badań i metody badawcze..... **10**

1.5. Teren badań **12**

Rozdział 2 **18**
POGLĄDY NA TEMAT DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH...

2.1 Historyczne przykłady prowadzenia oddziaływań psychologicznych..... **20**

2.2 Istota, cele i zadania oddziaływań psychologicznych podczas konfliktu zbrojnego w poglądach USA, RFN i NATO..... **28**

Rozdział 3
ISTOTA ODDZIAŁYWAŃ PSYCHOLOGICZNYCH W OPERACJI OBRONNEJ..... **37**

3.1. Istota działań psychologicznych..... **39**

3.1.1. Informacja w działaniach psychologicznych..... **43**

3.1.2. Postawa jako cel oddziaływań psychologicznych..... **49**

3.1.3. Przekaz informacyjny w działaniach psychologicznych. **72**

3.2. Zadania działań psychologicznych..... **88**

3.2.1. Zadania w czasie pokoju..... **90**

3.2.2. Zadania w czasie wojny..... **97**

Rozdział 4
METODY I TECHNIKI DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH.... 115

4.1. Wpływanie na konformizm..... **127**

4.2. Perswazja..... **148**

4.2.1.Propaganda..... **164**

4.2.2. Manipulacja..... **191**

Rozdział 5
PROCES ODDZIAŁYWANIA PSYCHOLOGICZNEGO W OPERACJI OBRONNEJ..... 201

5.1. Znaczenie sugestii w działaniach psychologicznych..... **202**

5.2. Rola stereotypów i przesądów w działaniach psychologicznych..... **205**

5.3. Techniki argumentacyjne w oddziaływaniu psychologicznym..... **211**

5.4. Język działań psychologicznych..... **231**

ZAKOŃCZENIE 242

BIBLIOGRAFIA 244

ZAŁĄCZNIKI..... 252

nr 1 - nr 8 Protokóły badania opinii – oceny ekspertów..... **252**

nr 9 Kwestionariusz ankiety K-1 ..... **264**

nr 10 Kwestionariusz ankiety K-2 ..... **270**

nr 11 Wykaz obserwowanych ćwiczeń..... **275**

WSTĘP

Oddziaływanie psychologiczne będące jednym z inherentnych elementów minionych i współczesnych konfliktów zbrojnych, a także efektywnym i ekonomicznym środkiem prowadzenia działań wojennych - operacji militarnych z udziałem wojsk ONZ i sił NATO, wymaga podjęcia bardziej racjonalnych czynności zarówno w sferze czysto teoretycznej, jak i praktycznej.

W bogatym dorobku naukowym z minionych wieków, powszechny jest sąd, iż działania psychologiczne były, są i będą jednym ze sposobów walki z przeciwnikiem, działań nieorężnych, a co za tym idzie oddziaływaniem nie noszącym znamion śmierci. Ten humanitarny aspekt oddziaływań psychologicznych stanowi również asumpt do podjęcia studiów dotyczących zadań, metod, technik i całokształtu tego procesu mających na celu wypracowanie metodologicznie oraz prakseologicznie uzasadnionych reguł kształtowania pożądanych postaw i zachowań żołnierzy oraz ludności cywilnej w potencjalnej operacji obronnej.

Jednakże, minione lata znaczone permanentną reformą sił zbrojnych i *in abstracto* całości struktur państwa odpowiedzialnych za przygotowanie obronne naszego narodu, zmusiły organa działań psychologicznych do podejmowania takich form aktywności, które sprowadzały się *de facto* do ochrony tego pionu sił zbrojnych przed likwidacją, a prowadzenie studiów i analiz oraz czysta działalność szkoleniowa, stanowiły niestety zbyt wąski fragment rzeczywistości.

W kontekście, miejmy nadzieję, nieuchronnego wejścia Polski do NATO, naukowe spojrzenie - przez pryzmat poglądów krajów członkowskich sojuszu, a także jego ścisłego kierownictwa - na miejsce, rolę oraz zadania i metody oddziaływań psychologicznych w potencjalnej operacji obronnej, jest niczym innym jak tylko warunkiem *sine qua non* rozwoju i dostosowania ich struktur do wymogów współczesności oraz interoperacyjności z wojskami NATO. Analiza myśli psychologicznej, socjologicznej i polityczno - militarnej pozwala na stwierdzenie, że możliwe jest zastosowanie efektywnych metod kształtowania

pożądanych, z punktu widzenia celu głównego operacji obronnej, postaw i zachowań żołnierzy i ludności cywilnej.

Powyższe uwarunkowania, osobiste doświadczenia, przywiązywanie dużej wagi oraz przekonanie autora, iż tylko ustawiczne dążenie do doskonalenia sił i środków działań psychologicznych w zakresie umiejętności ich prowadzenia w potencjalnym konflikcie, może doprowadzić do efektu synergicznego w oddziaływaniach całości sił obronnych - stanowiły determinanty podjęcia decyzji o wyborze takiego tematu dysertacji.

Autor, w tej rozprawie, dąży do egzemplifikacji epistemologicznych podstaw oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej oraz do kreacji opisu eksplikującego i eksplanacyjnego zadań, metod i technik oraz elementów całości procesu kształtowania postaw i zachowań obiektów podejmowanych czynności sprawczych.

Przyjęta konstrukcja rozprawy jest wynikiem respektowania kryterium - holistycznego ujmowania rozpatrywanej problematyki. Wyniki całości naukowych dociekań zaprezentowano w pięciu kolejnych rozdziałach dysertacji.

Rozdział 1 zawiera metodologiczne podstawy niniejszej rozprawy, w tym: uzasadnienie wyboru tematu, cel i przedmiot badań, problemy i zadania badawcze, hipotezę oraz opis metod i technik badawczych służących do weryfikacji założonej hipotezy.

W rozdziale 2 rozważania oscylują wokół rysu historycznego i poglądów na temat oddziaływań psychologicznych w aspekcie celowym i zadaniowym. Przedstawiono w nim również podejście właściwe dla armii USA, RFN i sojuszu północnoatlantyckiego. Rozdział kończą konstatacje dotyczące celów i zadań działań psychologicznych zawartych w dokumentach normatywnych NATO.

Rozdział 3 to egzemplifikacja istoty oddziaływań psychologicznych, której to poszukiwano na gruncie psychologii społecznej, socjologii, teorii komunikowania, lingwistyki, cybernetyki i innych nauk społecznych. Zawarto w nim również zestawienie zadań jakie ma do spełnienia pion działań

psychologicznych w czasie pokoju i wojny, ze szczególnym uwzględnieniem operacji obronnej.

Rozdział 4 jest próbą stworzenia klasyfikacji utylitarnych metod i technik działań psychologicznych w operacji obronnej. Natomiast rozdział 5 traktuje o elementarnych czynnikach procesu oddziaływań, w potencjalnym konflikcie międzypaństwowym i ściślej w operacji obronnej.

Wszystkie rozdziały, za wyjątkiem opisującego metodologiczne podstawy dysertacji, zawierają w konkluzjach: wnioski i metodologiczne oraz prakseologiczne reguły dla sił prowadzących oddziaływanie psychologiczne w operacji obronnej - stanowiące elementy weryfikujące pozytywnie przyjętą hipotezę i wnioski o charakterze poznawczym i praktycznym.

W zakończeniu, autor rozprawy przedstawia postulaty wskazujące na konieczność eliminacji niedostatków w pokojowym szkoleniu sił działań psychologicznych, a także podaje przykłady rozwiązań mogących wpłynąć pozytywnie na podniesienie poziomu przygotowania tego pionu sił zbrojnych i innych elementów strukturalnych władzy państwowej, do prowadzenia oddziaływań psychologicznych we wszystkich fazach konfliktu międzypaństwowego.

Autor dysertacji dostrzega, że zaprezentowany opis istoty, metod i technik całego procesu oddziaływania psychologicznego - procesu kształtowania postaw i zachowań żołnierzy i ludności cywilnej w czasie operacji obronnej, ze względu na obszerność tematu, nie zawiera dla przykładu: modelowych koncepcji użycia sił i środków działań psychologicznych i innych obszarów prognozowanej działalności tychże sił w konflikcie międzypaństwowym.

Autor ma jednak nadzieję, że niniejsza rozprawa wywoła refleksje i przemyślenia, a być może nawet dyskusje, co będzie swoistym sukcesem i zwieńczeniem pracy.

Szczególne wyrazy podziękowania, autor dysertacji, kieruje pod adresem kierownika naukowego rozprawy płk. prof. dr. hab. Bogdana SZULCA, którego krytyczne uwagi i życzliwe podejście umożliwiło przygotowanie rozprawy.

Podczas prowadzenia badań oraz ich ostatecznego opracowania, autor korzystał z serdecznej pomocy: ppłk. dr. hab. Janusza ŚWINIARSKIEGO, płk. dr. Kazimierza BURAKOWSKIEGO i płk. dr. Andrzeja PODKOWSKIEGO, którzy, w trakcie wielogodzinnych dysput, przekazali autorowi wiele cennych uwag i wskazań.

ROZDZIAŁ 1
METODOLOGICZNE PODSTAWY ROZPRAWY

1.1. UZASADNIENIE WYBORU TEMATU

Ukazanie teoretycznych i metodologicznych aspektów oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej było zdeterminowane ważnymi względami natury poznawczej i praktycznej.

Całokształt przeprowadzonych badań, dogłębna analiza literatury dotyczącej doświadczeń z minionych konfliktów zbrojnych pozwala na konstatację, że progresywny charakter metod, technik, form i środków oddziaływania psychologicznego generowany był całokształtem osiągnięć nauki - rozwojem myśli w dziedzinie psychologii, socjologii oraz sztuki wojennej, a także konkretnymi warunkami społecznymi.

W kontekście rychłego wstąpienia naszego kraju do NATO, zagadnienia dotyczące oddziaływań psychologicznych winny zająć należne im miejsce w polskiej sztuce wojennej. Problematyka planowania, organizowania oraz prowadzenia działań psychologicznych, a zwłaszcza powiązanie tych zagadnień z dorobkiem i osiągnięciami innych dziedzin sztuki wojennej, wymaga dalszych pogłębionych studiów, co wydaje się w pełni uzasadniać konieczność dokonania metodologicznych i prakseologicznych studiów obejmujących istotę, metody i techniki oraz proces oddziaływań psychologicznych w potencjalnej - współczesnej operacji obronnej. Powiązanie, a *de facto* porównanie tych aspektów z podejściem do tego rodzaju działań niezbrojnych w poglądach NATO, amerykańskich i niemieckich może stanowić niezbędny element dostosowania polskiej myśli wojskowej do wymogów współczesności.

Podjęcie badań dotyczących oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej podyktowane może być również zmianami strategicznych koncepcji bezpieczeństwa naszego kraju, gdyż ostatnie lata to cały ciąg przeobrażeń w kwestiach zadań i zasad strategiczno - operacyjnego użycia SZ RP. Imperatyw pełnego dostosowania sił zbrojnych do funkcjonowania w strukturach NATO

oraz doktrynalne założenie - prowadzenie operacji obronnej tylko i wyłącznie naszego kraju - wymuszają wprowadzenie w Wojsku Polskim radykalnych zmian dotyczących przygotowania całości sił i środków do obrony granic naszego państwa, a także działań sojuszniczych. Powyższe konstatacje w pełni uzasadniają konieczność podjęcia badań i dokonania opisu wyjaśniającego dotyczącego możliwości oddziaływania psychologicznego, jego zadań w czasie pokoju i konfliktu, oraz metod, technik i całokształtu procesu oddziaływania psychologicznego na żołnierzy i ludność. Stąd w pełni uzasadnione wydaje się określenie przedmiotu, celu oraz zadań badawczych, które z kolei umożliwią przeprowadzenie badań stanowiących podstawę do weryfikacji przyjętej hipotezy roboczej.

1.2. PRZEDMIOT, CEL I ZADANIA BADAWCZE

Przedmiotem badań niniejszej dysertacji jest **teoria i praktyka oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej oraz zadania, metody i techniki działań psychologicznych w świetle całokształtu zagadnień związanych z procesem psychologicznych oddziaływań na żołnierzy i ludność.**

Z tak określonego przedmiotu badań wynika **główny cel badań** rozprawy, którym jest: **ustalenie założeń teoretycznych dotyczących zadań, metod i technik oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej, spójnych z teorią i praktyką wpływania na postawy oraz zachowania żołnierzy i ludności wynikającą z dokumentów normatywnych NATO i ważniejszych członków sojuszu.**

Osiągnięcie założonego celu badań umożliwi realizacja następujących **zadań badawczych:**

- **określenie miejsca i roli działań psychologicznych we współczesnej, potencjalnej operacji obronnej - w aspekcie celu, zadań oraz metod i technik - w poglądach krajów NATO;**

- **wydobycie i eksplikacja istoty oraz zadań oddziaływania psychologicznego w czasie przed i w trakcie operacji obronnej - w działaniach samodzielnych i sojuszniczych;**
- **wypracowanie i dokonanie opisu wyjaśniającego metod oraz technik działań psychologicznych możliwych do zastosowania w potencjalnej operacji obronnej;**
- **egzemplifikacja reguł metodologicznych i prakseologicznych dla procesu oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej.**

1.3. PROBLEMY BADAWCZE I HIPOTEZA ROBOCZA

W aspekcie powyższego **główny problem badawczy dysertacji** zawarto w pytaniu: **Jakie są zadania oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej i przy użyciu jakich metod i technik możliwa jest ich realizacja?**

W celu konkretyzacji i ułatwienia rozwiązania problemu głównego ustalono następujące szczegółowe pytania badawcze:

a) **czy na przestrzeni wieków - w konfliktach zbrojnych stosowano oddziaływanie psychologiczne i jakie są poglądy krajów członkowskich i samego sojuszu NATO na planowanie, organizowanie oraz prowadzenie działań psychologicznych w konfliktach międzypaństwowych - a w walce zbrojnej, w szczególności?**

b) **co stanowi istotę oddziaływań psychologicznych w we współczesnej operacji obronnej?**

c) **jakie są cele i zadania sił oraz środków działań psychologicznych w czasie pokoju i wojny?**

d) **jakie są uniwersalne metody i techniki oddziaływań psychologicznych możliwe do zastosowania w operacji obronnej?**

e) **jakie są inherentne elementy procesu oddziaływania psychologicznego mającego w planie modyfikację - kształtowanie**

postaw oraz zachowań żołnierzy i ludności cywilnej w czasie operacji obronnej?

Określenie celu oraz problemów badawczych powiązanych ze sobą i wzajemnie się uzupełniających, a także posiadana wiedza i doświadczenia autora umożliwiły sformułowanie następującej **hipotezy roboczej**:

Istnieje szerokie spektrum możliwości zastosowania metod i technik oddziaływania psychologicznego w potencjalnej - współczesnej operacji obronnej, których efektem może być zmiana postaw i zachowań żołnierzy oraz ludności cywilnej. Jawi się więc konieczność egzemplifikacji istoty, zadań oraz metod i technik działań psychologicznych, która może wpłynąć pozytywnie na realizację celu oddziaływań psychologicznych i w konsekwencji pomyślnej realizacji głównego celu operacji obronnej. Takowa eksplikacja umożliwi przygotowanie sił i środków przewidzianych do planowania, organizowania i prowadzenia tychże oddziaływań w czasie pokoju i wojny, a także do osiągnięcia efektu synergicznego w działaniach obronnych realizowanych przy użyciu różnorodnych sił, środków oraz metod walki zbrojnej i niezbrojnej.

1.4. ORGANIZACJA BADAŃ I METODY BADAWCZE

Całokształt badań podejmowanych w celu rozwiązania problemów badawczych i weryfikacji hipotez zorganizowano według następujących **etapów:**

- etap **pierwszy** - służył do zgromadzenia materiału naukowego stanowiącego podstawę do realizacji badań właściwych - materiał naukowy stanowiły materiały źródłowe i opracowania zawierające wyniki dotychczasowych badań nad rozwiązywanym problemem, a także literatura pamiętnikarska. Efektem prowadzonych dociekań było przygotowanie i dokonanie wstępnego opisu porządkującego w obrębie rozstrzyganego problemu;

- etap **drugi** - prowadził do naukowego opracowania zebranego materiału, pozwalającego na ukazanie istoty i prawidłowości oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej w poglądach krajów NATO i w aspekcie historycznym, ustalenie związków tychże działań z innymi dziedzinami wiedzy i życia społecznego oraz wydobycie z tejże istoty problemu czynników wpływających na eksplikację zadań, metod i technik psychologicznego oddziaływania na żołnierzy i ludność cywilną;
- etap **trzeci** - stanowił próbę syntetycznego opracowania materiałów, konstrukcji metodologicznych i prakseologicznych reguł oraz innych uogólnień co do możliwości stosowania odpowiednich metod i technik w procesie oddziaływania psychologicznego - co w konsekwencji stanowiło element decydujący o weryfikacji przyjętej hipotezy roboczej.

W trakcie całego procesu badawczego zastosowano następujące metody badawcze:

a) **analizy i syntezy,** które posłużyły do wyróżnienia składowych i cech determinujących istotę i zadania, a także metody i techniki oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej;

b) **analogii,** która pozwoliła wyodrębnić zjawiska i relacje występujące w czasie prowadzonej operacji obronnej, w trakcie oddziaływań psychologicznych, a także na wydobycie doświadczeń płynących z dotychczasowych konfliktów zbrojnych i niezbrojnych w aspekcie możliwości uznania ich za wartości uniwersalne mogące służyć jako niezmienne w trakcie działań psychologicznych;

c) **interpretacji,** wykorzystanej do konstrukcji opisu wyjaśniającego znaczenie prowadzenia oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej;

d) **modelowania teoretycznego,** na bazie którego dokonywano próby konstruowania, w ramach metod i technik oddziaływania - technik

argumentacyjnych i komunikatów informacyjnych skierowanych do żołnierzy i ludności;

e) **sondażu diagnostycznego: badań ankietowych oraz badania opinii - oceny ekspertów,** które po zastosowaniu doboru celowego i kwotowego próby reprezentatywnej, realizowane były przy użyciu kwestionariuszy ankiet oraz protokółów badania opinii - ocen. Otrzymane wyniki badań stanowiły wiarygodny materiał empiryczny umożliwiający konstruowanie uogólnień dotyczących wiedzy dotyczącej oddziaływań psychologicznych, a także były dogodnym materiał wyjściowym do formułowania zasadniczych reguł. Badania ankietowe miały charakter środowiskowy, natomiast badanie opinii - oceny ekspertów prowadzone było metodą delficką - z wywiadami jawnymi i ukrytymi;

f) **obserwacji bezpośredniej, uczestniczącej i nieskategoryzowanej,** która pozwoliła na analizę obserwowanych ćwiczeń i szkoleń jednostki działań psychologicznych Pomorskiego Okręgu Wojskowego oraz wspólnych ćwiczeń z udziałem całości kadry oficerskiej pionu działań psychologicznych.

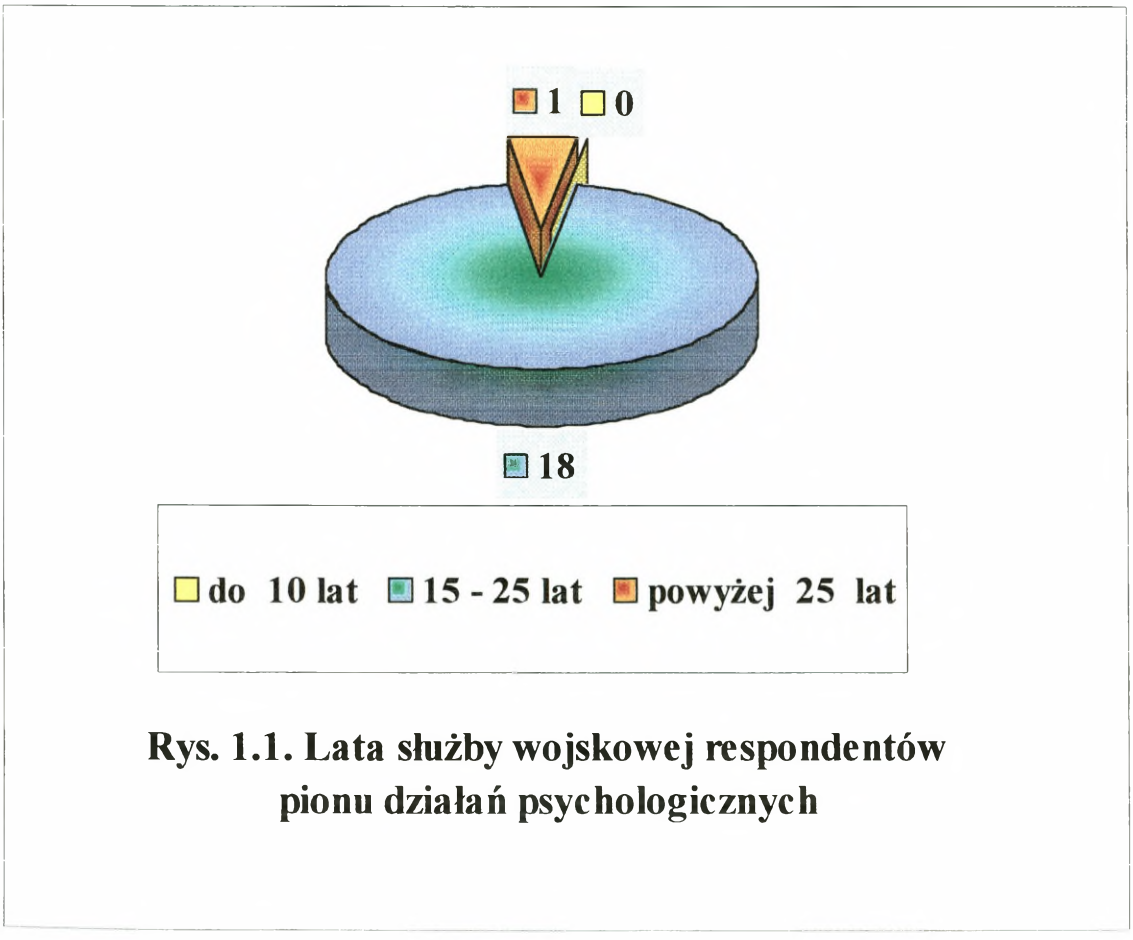
1.5. TEREN BADAŃ

Potrzeba i chęć zgromadzenia w miarę pełnego i wiarygodnego materiału badawczego, wymusiła dosyć rozległy obszar badań, którym była teoria i praktyka planowania, organizowania i prowadzenia oddziaływań psychologicznych w minionych, a także współczesnych konfliktach międzypaństwowych oraz przygotowanie struktur działań psychologicznych do potencjalnej operacji obronnej.

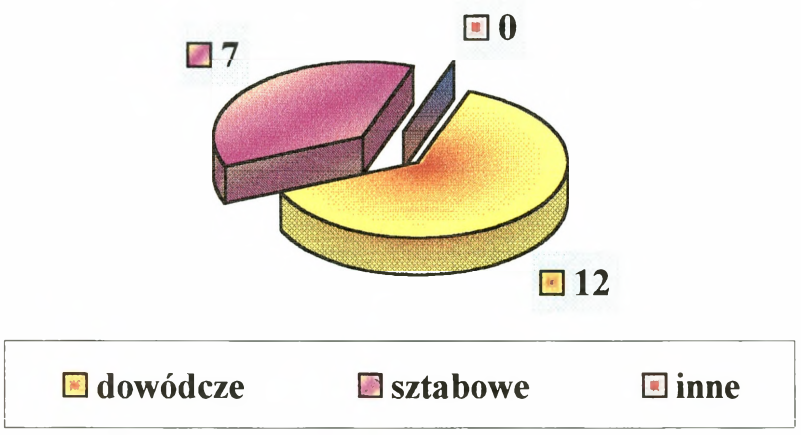
W ramach sondażu diagnostycznego przeprowadzono badania ankietowe w dwóch grupach respondentów, we wszystkich czterech okręgach wojskowych - w różnych rodzajach jednostek wojskowych. Stosując celowy i kwotowy dobór próby reprezentacyjnej przebadano:

- w grupie pierwszej całość populacji oficerów pionu działań psychologicznych, to znaczy 19 respondentów;
- w grupie drugiej 90 respondentów, oficerów spoza pionu działań psychologicznych.

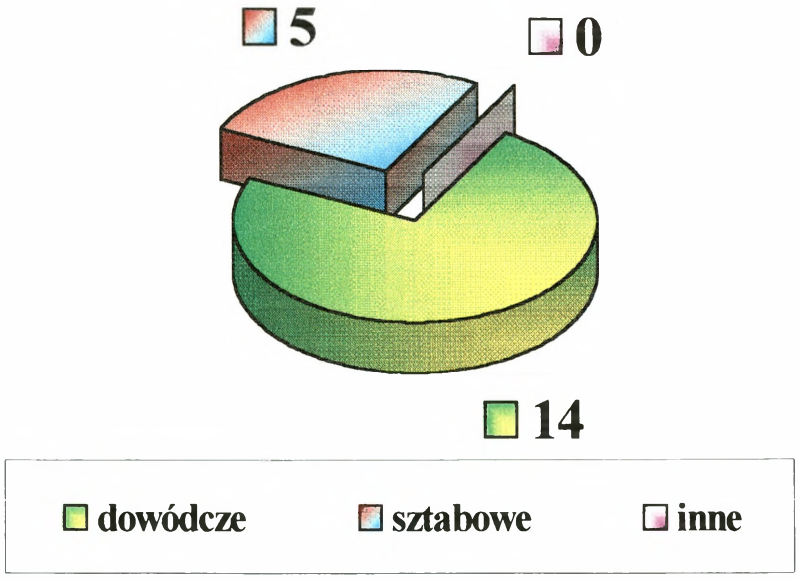
Charakterystykę badanej próby obrazują wykresy prezentowane na rysunkach od 1.1 . do 1.8.



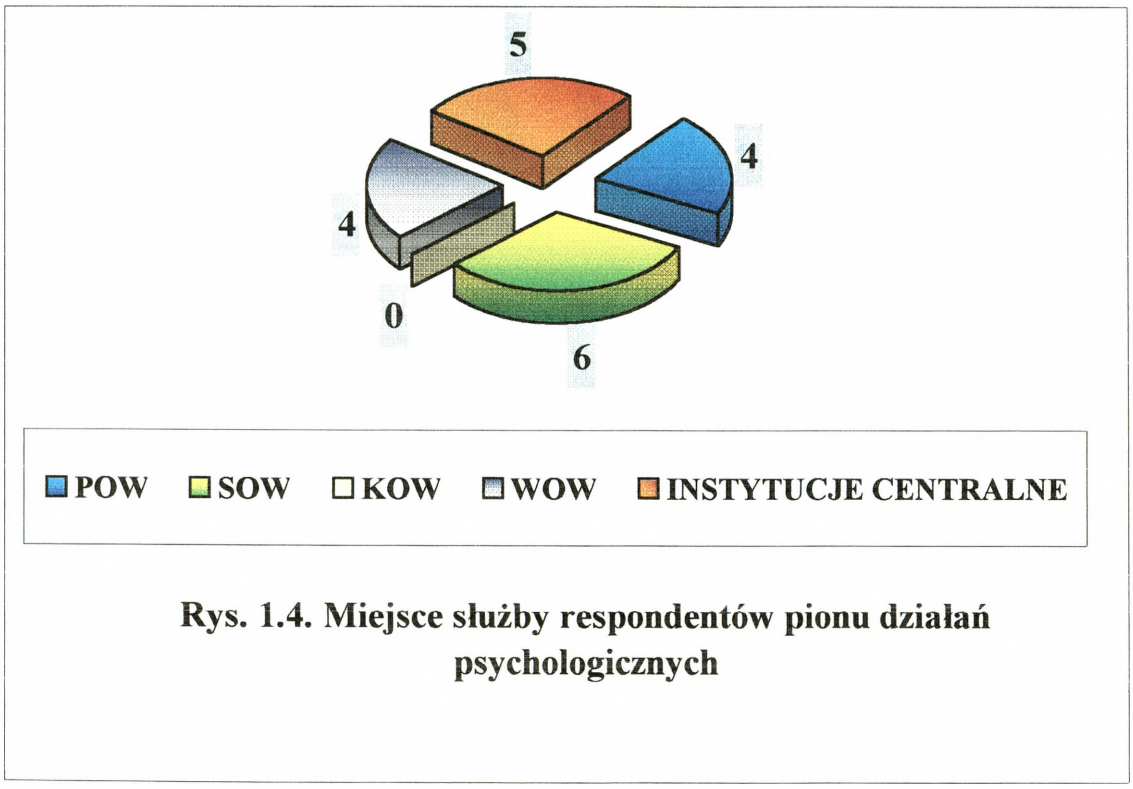
Rys. 1.1. Lata służby wojskowej respondentów pionu działań psychologicznych



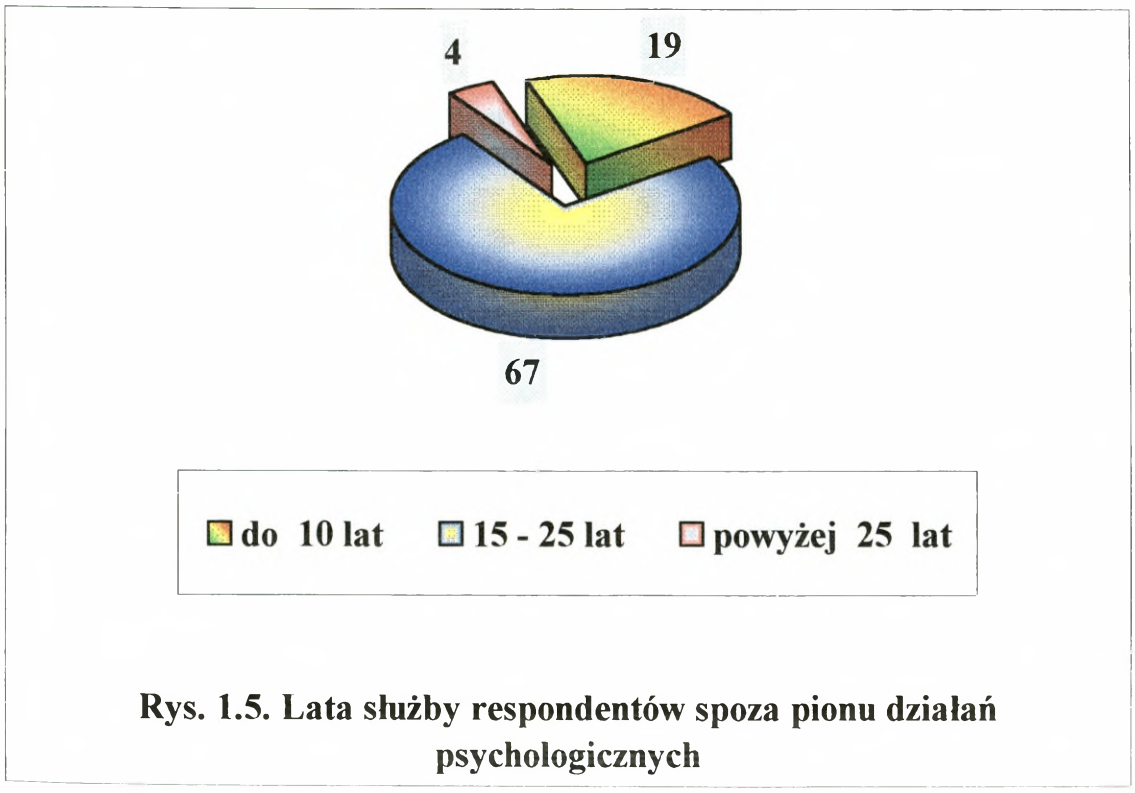
Rys. 1.2. Charakterystyka stanowisk służbowych respondentów pionu działań psychologicznych



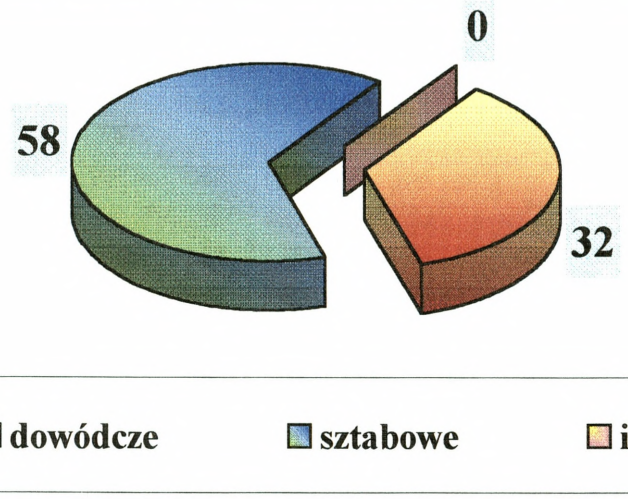
Rys. 1.3. Charakter poprzednio zajmowanych stanowisk służbowych respondentów pionu działań psychologicznych



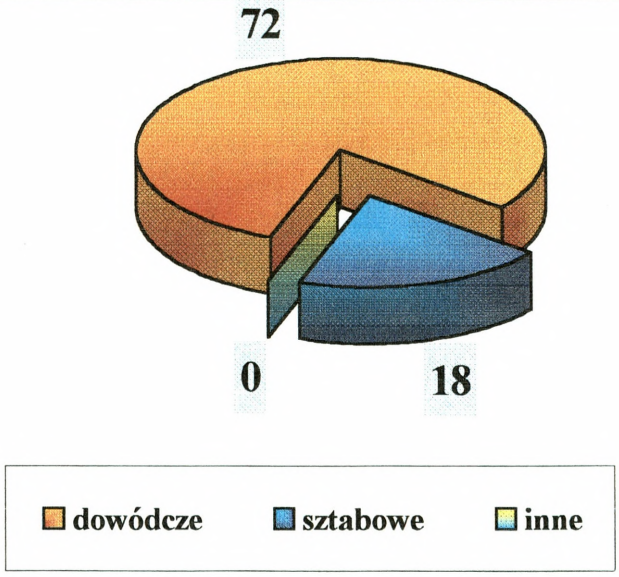
Rys. 1.4. Miejsce służby respondentów pionu działań psychologicznych



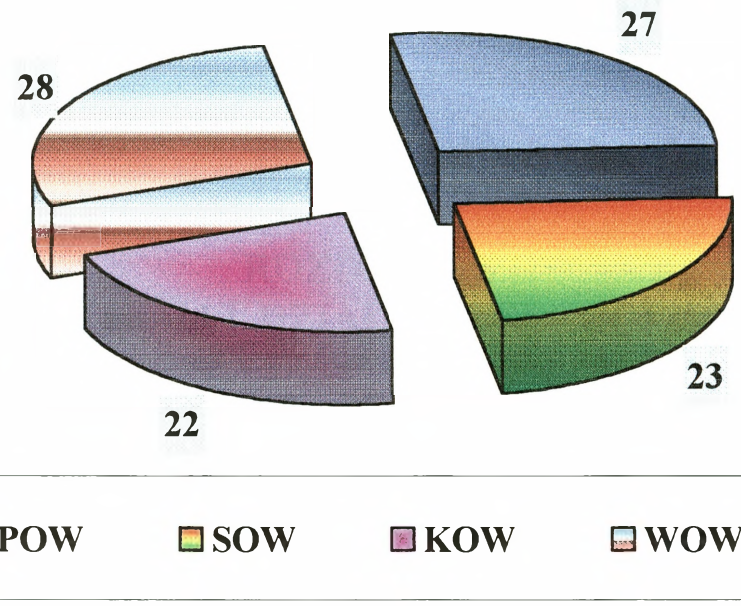
Rys. 1.5. Lata służby respondentów spoza pionu działań psychologicznych



Rys. 1.6. Charakterystyka stanowisk służbowych respondentów spoza pionu działań psychologicznych



Rys. 1.7. Charakter poprzednio zajmowanych stanowisk służbowych respondentów spoza pionu działań psychologicznych



Rys. 1.8. Miejsce służby respondentów spoza pionu działań psychologicznych

Obserwacją objęto 25 ćwiczeń, treningów i szkoleń, a analizie poddano dokumenty dotyczące oddziaływań psychologicznych, zawierające rozkazy, zarządzenia oraz plany użycia sił i środków działań psychologicznych.

W badaniach **metodą badania opinii ekspertów, wzięło udział 8 oficerów.** Taki, a nie inny skład grupy ekspertów, został oparty na doborze celowym i kwotowym.

Protokóły z badania opinii - oceny ekspertów przedstawiono w załącznikach 1-8, kwestionariusze K-1 i K-2 zamieszczono w załącznikach nr 9 i nr 10 natomiast wykaz analizowanych - obserwowanych ćwiczeń przedstawia załącznik nr 11. Statystycznej obróbki zgromadzonego materiału badawczego dokonano przy użyciu programu komputerowego STATISTICA 5.0 PL.

Ze względu na obszerność realizowanego tematu, konieczne było przyjęcie następujących **ograniczeń:**

- pominięto kwestie dotyczące planowania użycia sił i środków działań w operacji obronnej;
- badaniami nie objęto strukturalnych aspektów funkcjonowania jednostek działań psychologicznych, zarówno w SZ RP, jak i krajach NATO.

„Słaba odporność psychiczna, brak należytego wyszkolenia i przygotowania psychologicznego, niskie morale - to czynniki, które przekreślają wartość bojową i operacyjną wojska i czynią zeń bezużyteczne narzędzie strategiczne".
/S. Koziej ***„Teoria sztuki wojennej"/***

ROZDZIAŁ 2
POGLĄDY NA TEMAT DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

Każdy konflikt zbrojny pojmowany i rozpatrywany jako zjawisko społeczne, uznawany jest za skrajny przypadek kontynuacji polityki państw, narodów, grup społecznych a nawet mniejszości etnicznych, przy zastosowaniu różnorodnych form przemocy. **Powszechnie uznawany jest sąd, iż najważniejszym czynnikiem działań zbrojnych jest człowiek - siła sprawcza konfliktu, a także środek i narzędzie walki zbrojnej. Inherentnym elementem każdego konfliktu zbrojnego jest zatem podejmowanie działań mających na celu osłabienie tegoż czynnika walki zbrojnej**. Wiadomym jest, że walka zbrojna i niezbrojna generuje określone postawy, zachowania i uczucia społeczno-psychologiczne. Są one szczególnie silne w trakcie walki zbrojnej, gdzie istnieje możliwość utraty najwyższych wartości uznawanych przez ogół jej uczestników. Postawy te mogą być stymulowane, kształtowane i modyfikowane poprzez stosowanie celowego przybierającego różnorodne formy - oddziaływania psychologicznego, najczęściej nazywanego działaniami psychologicznymi. Pojęcie to używane *de facto* od niedawna, ongiś przyjmowało postać wojny psychologicznej, walki psychologicznej, wojny propagandowej, propagandy specjalnej itp. Ostatnimi czasy coraz więcej uwagi poświęca się problematyce psychologicznego oddziaływania na wojska potencjalnego przeciwnika, gdyż działania te mają ułatwiony grunt ze względu na wzrastające możliwości przepływu informacji we współczesnym świecie. **Możliwości te mogą służyć destruktywnym celom obniżania wartości moralno - bojowych żołnierzy uczestniczących w walce zbrojnej i ludności cywilnej narodów zaangażowanych w konflikcie. Z drugiej strony mogą**

stanowić element wspierania, podtrzymywania na duchu społeczeństwa krajów pozostających w konflikcie. Te uogólnienia pozwalają wysnuć tezę, iż dalsze rozważania dotyczące działań psychologicznych i ich roli w potencjalnej operacji obronnej, powinny mieć swą bazę wyjściową oraz gnoseologiczne podłoże w analizie i syntezie historycznych aspektów oddziaływań psychologicznych na przestrzeni dziejów ludzkości, co stanowi **pierwsze zadanie tego rozdziału dysertacji**. **Drugim zadaniem,** jakie ma do spełnienia tenże rozdział rozprawy, to dokonanie uogólnień dotyczących poglądów na prowadzenie działań psychologicznych w operacjach zbrojnych przez kraje NATO i szczególnie armię Stanów Zjednoczonych, ze względu na dwa aspekty, a mianowicie rychłe członkostwo Polski w NATO i ogromne doświadczenia sił działań psychologicznych armii USA w zakresie psychologicznego wsparcia i rażenia we współcześnie prowadzonych operacjach połączonych w wymiarze powietrzno-lądowym. Analiza i synteza literatury, dokumentów normatywnych krajów - członków NATO i samego sojuszu, a także bogatej literatury pamiętnikarskiej, choć nie noszącej charakteru naukowego przyczyni się do rozwiązania następujących problemów badawczych:

1. **czy na przestrzeni wieków stosowano oddziaływanie psychologiczne w konfliktach zbrojnych?;**
2. **jakie są poglądy krajów członkowskich i samego sojuszu NATO na planowanie, organizowanie oraz prowadzenie działań psychologicznych we współcześnie prowadzonym konflikcie zbrojnym?;**
3. **jakie są zasadnicze treści dokumentów normatywnych armii USA, RFN i paktu północnoatlantyckiego dotyczące działań psychologicznych?**

„Akcja psychologiczna skomplikowana - z powodu konieczności jednoczesnego oddziaływania na wojsko oraz na ludność własną i przeciwnika, opiera się na dwóch elementach: kierunku politycznym i wyborze taktyki psychologicznej".
/A. Beaufre ***„Wstęp do strategii"/***

2.1. HISTORYCZNE PRZYKŁADY PROWADZENIA ODDZIAŁYWAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

Działania psychologiczne prowadzone jako immanentny element konfliktów zbrojnych były i są złożonym kompleksem zagadnień, który jest przedmiotem dogłębnych badań teoretyków i praktyków wojskowych na całym świecie.

Jak pokazuje **historia konfliktów zbrojnych stan odporności psychicznej i świadomości, określany obecnie terminem - morale, nigdy nie był obojętny w planowaniu, organizowaniu i prowadzeniu działań bojowych w różnych okresach historycznych**. Podejmowanie działań na rzecz umocnienia ducha armii, nad kształtowaniem pożądanych cech moralno - bojowych żołnierzy, łączyło się zawsze z próbami osłabienia psychicznego i fizycznego wojsk przeciwnika.

Już w zamierzchłych czasach działania wojenne, bez względu na charakter, czas trwania, ilość zaangażowanych sił i środków oraz miejsce działań zbrojnych niosły za sobą wydarzenia i przeżycia, które bezpośrednio lub pośrednio wpływały na psychikę żołnierzy. Od niepamiętnych czasów stało się jasne, że wynik wojny zależy od człowieka. Dowódcy wojskowi, bez względu na epokę, w jakiej przyszło im działać, byli świadomi konieczności kształtowania wysokiego morale własnej armii. Niektóre konflikty militarne pokazały bowiem, że nie tylko liczebność, uzbrojenie i morale własnych armii są czynnikami decydującymi o zwycięstwie. Co jakiś czas doświadczano na polu walki, że dezintegracja psychiki przeciwnika zapewnić może mało spodziewany sukces.

Już analiza literatury opisującej działania wojenne w starożytności niesie wiele przykładów częstokroć świadomych, planowych działań naruszających stan moralny armii i społeczeństwa - zarówno dla celów *stricte* militarnych jak i politycznych. Jednym z najwcześniejszych sposobów stosowania oddziaływania psychologicznego na przeciwnika było użycie przez Gedeona pochodni i flasz w wielkiej bitwie przeciwko Midianitom (w 1245 roku p.n.e.). Sytuacja Gedeona była niekorzystna. Midianici mieli przewagę liczebną i Gedeonowi groziła całkowita klęska. W myśl ówczesnej taktyki w każdej grupie stu ludzi musiał znajdować się jeden człowiek niosący pochodnię. Zgrupował więc wokół siebie trzystu wybranych żołnierzy, wyposażył ich w pochodnie i trąby, i w ten sposób stworzył wrażenie, że stoi na czele trzydziestotysięcznej armii. Wyrwani ze snu Midianici zaczęli walczyć we własnym obozie sami ze sobą, a następnie rzucili się do ucieczki.

W starożytnej, demokratycznej Grecji stosowano szereg technik oddziaływania psychologicznego, bazujących na metodzie perswazji. Środkiem psychologicznego oddziaływania były symbole, dostosowane do poziomu umysłowego odbiorców. W tym też okresie podejmowano pierwsze próby używania pisma do przekazywania komunikatów zawierających apele i sugestie, W czasie wojen jońskich ryto w kamieniach - obok źródeł z wodą pitną - hasła wzywające żołnierzy przeciwnika do złożenia broni.

Także Aleksander Wielki posługując się proklamacjami wolności i demokracji dla Greków, wywoływał niepokoje na tyłach wojsk perskich. Organizowane święta i igrzyska olimpijskie miały pobudzić miłość do ojczyzny i nienawiść do Persów. W działaniach psychologicznych, zarówno w stosunku do wojsk własnych jak i przeciwnika wykorzystywano również ośrodki kultu ze świątynią delfijską na czele[1].

[1] Por. F. Sokołowski, Propaganda polityczna w Grecji w okresie upadku niepodległości, Warszawa 1947, s. 45.

W starożytnym Rzymie masowe oddziaływania psychologiczne opierały się na organizowanych w tym celu uroczystych obchodach świąt, igrzyskach, procesjach, a także uroczystościach triumfalnych.

Średniowiecze to okres rozkwitu metod i form oddziaływań psychologicznych, które zapoczątkowane zostały przez Kościół katolicki. Kościół od zarania dziejów wykorzystywał rozmaite środki do kształtowania pożądanych postaw religijnych. Służyły temu m.in.: budowle sakralne, rzeźba, malarstwo, liturgia oraz wyprawy krzyżowe. W okresie średniowiecza zaznaczyła się wyraźna przewaga Kościoła nad innymi zorganizowanymi strukturami władzy w oddziaływaniu psychologicznym na społeczeństwo.

Sporo przykładów prowadzenia oddziaływań psychologicznych dostarcza także analiza wojen prowadzonych przez Dżyngis-chana. Powszechne sądy, iż prowadził on swe podboje przy użyciu dzikich hord konnicy tatarskiej i zwyciężał dzięki przewadze liczebnej swych wojsk, są merytorycznie bezpodstawne i opierają się na potocznych opiniach. To właśnie Dżyngis-chan planując swe kampanie posługiwał się szpiegostwem i celowo rozpowszechniał przeróżne plotki i pogłoski na temat ogromnej ilości swych wojsk, swej głupoty i okrucieństwa. To co nieprzyjaciel o nich myślał, mało ich obchodziło, chodziło o pobudzenie uczucia niepewności i strachu w szeregach wojsk przeciwnika[1].

Po wynalezieniu czcionki, a następnie druku rozpoczęto nową formę oddziaływania na opinię publiczną. Rozwój prasy publicznej służył kształtowaniu świadomości społecznej i opinii publicznej, a nie dostarczaniu neutralnej informacji. Prasa była w tym czasie niczym innym jak narzędziem psychologicznego oddziaływania.

Okres wojen i rewolucji stanowił ważny okres w rozwoju działań, których celem było kształtowanie pożądanych postaw i zachowań ludności cywilnej i żołnierzy.

---

[1]Por. P. M. A. Linebarger, Wojna psychologiczna, Warszawa 1959, s. 28-30.

Działania rewolucyjne i narodowowyzwoleńcze zawsze pobudzały do działania odpowiednie siły, które specjalizowały się w urabianiu opinii publicznej poprzez kolportaż i rozpowszechnianie ulotek, plakatów, transparentów, pieśni i haseł malowanych na murach. W tym czasie szczególnie rozwinęła się działalność perswazyjna - nazywana wtedy propagandą, która była uprawiana jako instrument polityki partii, zajmowała się upowszechnianiem doktryny politycznej, poprzez prasę, ulotki, wiece, manifestacje, itp.[1]

Jeden z największych dowódców tego okresu - Napoleon Bonaparte szeroko korzystał z propagandowego dorobku rewolucji, twierdząc że siła oparta jest na opinii. Rozumiał potrzebę dysponowania środkami publicystycznymi, które miały propagować jego osiągnięcia i budować jego sławę i autorytet. Był też pierwszym wodzem, który uprawiał doskonale zaplanowaną politykę prasową. Powołał urząd prasy i gazetę dla wojska. Dzięki takim działaniom Napoleon urabiał wojsko i społeczeństwo dla swoich celów. Wydawał odezwy do żołnierzy własnych, przeciwnika oraz do ludności zajętych terenów, zawsze uwzględniając panujące tam obyczaje, religię itp. Nagłaśnianie haseł wolności, wyzwolenia, równości, przyjaźni do podbitych narodów miało utrwalić panowanie Francji na zajętych terenach.

Działania psychologiczne stosowali również nasi ziomkowie w czasie powstań narodowych - podczas powstania listopadowego i styczniowego. Stosowano wtedy między innymi: ulotki, odezwy, plakaty oraz biuletyny dla żołnierzy i ludności cywilnej. Na murach domów w okresie poprzedzającym wybuch powstania pojawiały się napisy z hasłami antyzaborczymi.

W czasie rewolucji amerykańskiej działania psychologiczne odegrały również znaczącą rolę. Stronnictwo patriotów rzucając wyzwanie kolonialnemu panowaniu Wielkiej Brytanii, prowadziło energiczną i umiejętną kampanię na rzecz oderwania od korony. Przywódcy patriotów kierowali swe apele do ludności cywilnej i żołnierzy brytyjskich za pomocą ulotek i prasy. Podkreślano

---

[1] Por. A. Podkowski, Działania psychologiczno-propagandowe w walce zbrojnej, Warszawa 1993, s. 16.

w nich potrzebę wolności i równości oraz wskazywano na ostre różnice klasowe i skłócano w ten sposób oficerów brytyjskich z szeregowymi żołnierzami.

Jednak zorganizowana forma i planowe od samego początku działania psychologiczne wystąpiły dopiero w czasie pierwszej wojny światowej, kiedy to państwa obu walczących stron stosowały różnorodne środki oddziaływania w ramach działań wojennych. To właśnie w czasie tej wojny, działania psychologiczne przekształciły się w ważny element prowadzenia walki. Dzięki - nowoczesnym wtedy - środkom przekazywania informacji można było oddziaływać zarówno na wojska jak i ludność cywilną stron walczących, a także państw neutralnych. Siły działań psychologicznych stały się także wtedy ważnym elementem doradczym w trakcie planowania operacji zbrojnych[1].

Termin wojna psychologiczna pojawił się w pierwszych latach II wojny światowej. Już po wybuchu wojny teoretycy amerykańscy, poszukując wzorców dla przyszłego własnego aparatu działań psychologicznych, podjęli w dość szerokim zakresie analizę doświadczeń propagandy państw europejskich, a w szczególności hitlerowskich Niemiec. Doszli szybko do wniosku, że działalność niemiecka w tym zakresie wykracza znacznie poza to, co dotychczas określało się jako propagandę. Ta nowa jakość oddziaływań psychologicznych sprowadzała się wtedy do takich oto dwóch **czynników:**

- **doskonałego lub prawie doskonałego zsynchronizowania wysiłków politycznych, propagandowych, dywersyjnych i militarnych;**

- **zastosowania osiągnięć współczesnej psychologii dla realizacji celów militarnych.**[2]

Określenie wojna psychologiczna zastało użyte po raz pierwszy w roku 1941 przez dziennikarza Ladislasa Farago. Ten właśnie termin przyjął się w

---

[1] Do rozpowszechniania materiałów psychologicznego oddziaływania używano wtedy rozmaitych przemyślnych metod. Ulotki, listy mające powodować defetystyczne nastroje wśród społeczeństwa i żołnierzy przeciwnika rozsyłano pocztą, spławiano w butelkach. Poprzez pierwszą linię frontu rozpowszechniano materiały za pomocą balonów, rozrzucano z samolotów, a nawet wysyłano specjalne pododdziały żołnierzy - współczesne grupy dywersyjno-rozpoznawcze, które pozostawiały na terenach zajętych przez przeciwnika materiały drukowane.

[2] P.A. Linebarger, Psychological Warfare, Waszyngton 1954, s.41.

terminologii - nie tylko wojskowej. Podczas wojny był jednak używany tylko dla określenia operacji propagandowych, prowadzonych przez armię amerykańską. Nazwę tę otrzymały odpowiednie wydziały armii USA zajmujące się działalnością propagandową.

W tym miejscu konieczne wydaje się pewne podsumowanie działań psychologicznych prowadzonych w czasie II wojny światowej. Ze względu na cel niniejszej rozprawy, jej *stricte* współczesny aspekt, nie celowe wydaje się dokonywanie szerszego opisu prowadzonych w tamtym okresie oddziaływań psychologicznych, a jedynie dokonanie ich syntezy[1]. Egzemplifikując, **analiza literatury przedmiotu pozwala na przyjęcie następujących konstatacji dotyczących nowych aspektów działań psychologicznych w czasie II wojny światowej**:

* **w III Rzeszy wystąpiła ścisła korelacja wszelkich podejmowanych działań psychologicznych zmierzających, z jednej strony do urabiania opinii światowej co do czystości intencji polityki uprawianej przez III Rzeszę, a z drugiej strony do kształtowania pożądanych postaw i zachowań żołnierzy własnej armii, jak również armii wroga;**
* **po raz pierwszy zostały powołane do życia, w strukturach rządowych, wyspecjalizowane komórki do prowadzenia wojny psychologicznej - m.in. PWE (Psychological Wafare Executive) - Biuro (centrala) Wojny Psychologicznej w Wielkiej Brytanii, Biuro Informacji Wojennej w Stanach Zjednoczonych, w Głównym Zarządzie Politycznym armii ZSRR utworzono oddział VII - propagandy wśród wojsk i ludności przeciwnika, w Polsce podziemnej utworzono BIP - Biuro Informacji i Propagandy, z referatem „N" do spraw dywersji propagandowej;**

[1] Szerzej na temat działań psychologicznych w historii wojen i konfliktów lokalnych: A. Podkowski: Działania psychologiczno-propagandowe w walce zbrojnej, Warszawa !993; Działania psychologiczne WP w walce zbrojnej, Warszawa 1997; Siły, środki i możliwości oddziaływania psychologicznego armii amerykańskiej podczas konfliktu zbrojnego, Warszawa 1998; Zasady i techniki perswazji w działaniach psychologicznych w walce zbrojnej, Warszawa 1998; P.M. Linebarger, Psychological Warfare, Waszyngton 1954; W.E. Daughery, M. Janowitz, A psychological warfare, Baltimore 1958; D.S. Delmer, Die Deutschen und ich, Hamburg 1963; Cz. Goliszewski, Wojna w wojnie, Warszawa 1979; C. Berger, Ulotki wojenne, Warszawa 1977.

* **po raz pierwszy zastosowano amunicję artyleryjską do przenoszenia materiałów psychologicznego oddziaływania;**
* **po raz pierwszy pojawiły się jawne i fałszywe - dezinformujące rozgłośnie radiowe;**
* **w tym to właśnie czasie rozwinęły się pojęcia czarnej, szarej i białej propagandy (zostaną szeroko omówione w rozdziale 4);**
* **oddziaływania psychologiczne zaczęły przybierać w tym czasie wymierne efekty, gdyż poprzez wprowadzanie w błąd, dezinformację i inne techniki oddziaływania, szereg oddziałów obu walczących stron zostało zdezorientowanych co do czasu, miejsca i sposobu prowadzenia działań wojennych;**
* **w czasie poprzedzającym II wojnę światową, po raz pierwszy w dziejach zorganizowano tak potężną kampanię propagandową, autorstwa J. Goebbelsa, która *de facto* doprowadziła do paraliżu dyplomatycznego i wstępnie militarnego sił antyhitlerowskich.**

Powyższe uogólnienia skłaniają do refleksji, iż to **II wojna światowa była generalnym stymulatorem rozwoju oddziaływań psychologicznych w walce zbrojnej. W tym czasie nastąpiło znaczne utechnicznienie armii**, powszechny stał się dostęp do radioodbiorników, rozwinęła się sztuka poligraficzna i w przerażająco szybkim okresie zmienił się całkowicie sposób prowadzenia działań zbrojnych, gdyż już wtedy nabrał on charakteru działań powietrzno-lądowych z dużym nasyceniem środkami przenoszenia informacji. Kolejne konflikty zbrojne tylko udoskonalały rozwój metod psychologicznego oddziaływania. Wojny w Korei, Wietnamie, Afganistanie a wreszcie wojna w Zatoce Perskiej stanowiły już pewnego rodzaju mistrzostwo, jak to określają H. i A. Toffler, „w robieniu wody z mózgu". Wzrastająca rola informacji na polu walki, jej immanentność w działaniach psychologicznych doprowadziły do rozwoju struktur działań psychologicznych w armiach bogatszych krajów świata. Można przyjąć, że tylko armie biedne, małe liczebnie nie posiadają odpowiednich struktur działań psychologicznych, które zajmować się będą

planowaniem, organizowaniem i prowadzeniem oddziaływań psychologicznych skierowanych do żołnierzy i ludności cywilnej. **Kontekst oddziaływań psychologicznych w wojnie w Zatoce Perskiej, uzmysłowił potrzebę podjęcia badań nad tym elementem rażenia i wsparcia w działaniach zbrojnych**, gdyż skuteczność tychże oddziaływań psychologicznych, realizowanych przez 4 Grupę Działań Psychologicznych armii USA, była widoczna i powszechnie akceptowana. W wyniku takiego stanu rzeczy, teoretycy wojskowi uznali powtórnie, iż takie planowe, systematyczne oddziaływanie psychologiczne jest właściwie najtańszą formą rażenia. Fakt, że w trakcie wojny w Zatoce Perskiej wzięto do niewoli 69 822 żołnierzy irackich, że 98% jeńców potwierdziło dostęp do materiałów ulotnych, że 88% ufało i wierzyło w treści zawarte w materiałach rozpowszechnianych przez siły i środki działań psychologicznych, że 70% jeńców przyznało się do tego, iż to właśnie ulotki były bezpośrednim elementem stymulującym przejście na stronę przeciwną, że 80% jeńców irackich uznawało audycje radia „Voice of the Gulf" za wiarygodne i wreszcie to, że pojedynczej załodze śmigłowca z zamontowanymi urządzeniami elektroakustycznymi poddał się cały batalion piechoty armii irackiej, dobitnie świadczy o roli, jaką miały i będą miały do spełnienia - działania psychologiczne w potencjalnej operacji obronnej[1].

---

[1] Szerzej na temat działań psychologicznych w czasie wojny w Korei, Wietnamie i w Zatoce Perskiej: A.H. Toffler, Wojna i anty wojna, Warszawa 1997 s. 241- 258;F. Malczewski, Amerykańska wojna psychologiczna, Warszawa 1964; H. Nowoczylski, Formy, metody i treści wojny psychologicznej na współczesnym etapie, Warszawa 1968;T. Soerensen, Wojna słowa. Historia propagandy amerykańskiej, Warszawa 1969; M.J. Davis, Psychological Operations: Victoria per Mantem, (w) Defence Force Journal IX/X 1989;A. Black, Tactical Psychological Operations, (w) Canadian Defence Journal, summer 1987;M. Kwiecień Działania psychologiczne armii Stanów Zjednoczonych, (w) Przegląd Wojsk Lądowych, listopad 1997, s. 52 - 55, poza tym: Krasnaja Zwiezda 158/1993, Siłą ulotki ustępowały tylko bombardowaniu; Soldier 22.02.1993, Poddani oddziaływaniu propagandowemu w ramach operacji „Pustynna Burza"; Armed Forces International, nr 7/1996, Głoszenie słowa; Zarubieżnoje Wojennoje Obozrienje, nr 7/1995, Operacje psychologiczne wielonarodowych sił w północnym Iraku; Armed Forces Journal, nr 6/1995, Wojna psychologiczna w Haiti; The Sunday Times 29.01.1995, Operacje psychologiczne zmieniają bieg historii;

„Z roku na rok znaczenie misji działań psychologicznych stale rośnie. Wygrywanie serc i umysłów ludzi, równolegle z poszerzeniem zakresu ich zaufania i chęci współpracy, stanowi zasadniczy element powodzenia każdej misji wojskowej. Oszczędza to życie naszych żołnierzy".
/Gen.mjr. D.F. Campbell - były dowódca Centrum w Forcie Bragg/

2.2. ISTOTA, CELE I ZADANIA ODDZIAŁYWAŃ PSYCHOLOGICZNYCH PODCZAS KONFLIKTU ZBROJNEGO W POGLĄDACH USA, RFN I NATO

Działania psychologiczne w poglądach państw-członków NATO stanowią zawsze integralną część działań bojowych. Wprawdzie nie mają one zastępować walki zbrojnej, ale stanowią jej istotne uzupełnienie - swoisty element wspierający osiąganie założonych celów. Jak wskazaliśmy w poprzednim podrozdziale, działania psychologiczne były i pozostają nadal ważnym elementem walki w całym przekroju historii wojen, choć w różnych epokach były różnie nazywane. Także dzisiejsza nazwa „działania psychologiczne" nie jest jednolita we wszystkich armiach. Zamiennie stosuje się takie terminy jak: „obrona psychologiczna", „operacje informacyjne" itp.. Różna jest także podległość operacyjna tego typu pododdziałów i oddziałów. **Celem rozważań w tym fragmencie dysertacji jest wskazanie celów i zadań działań psychologicznych podczas konfliktu zbrojnego -w poglądach: Stanów Zjednoczonych, Republiki Federalnej Niemiec i Paktu Północnoatlantyckiego**.

W armii Stanów Zjednoczonych, istotę działań psychologicznych sprowadza się do stwierdzenia, że dominującą rolę we współczesnym konflikcie zbrojnym nadal odgrywa człowiek wraz z całokształtem swych skomplikowanych zachowań, doznań i odczuć. Amerykańscy specjaliści uznają, iż doświadczenia wszystkich konfliktów zbrojnych dobitnie wskazują, że stan psychiki i świadomości żołnierzy, zarówno wojsk własnych jak i przeciwnika,

nigdy nie był obojętny dowódcom. Zawsze też, starano się dokonać negatywnych zmian w świadomości - wśród żołnierzy wojsk przeciwnika, tak aby w maksymalny sposób ułatwić sobie odniesienie sukcesu oraz zminimalizować straty. Widoczna jest tutaj, analogia oddziaływań psychologicznych z działaniami wojsk rakietowych i artylerii, które to bezpośrednio przygotowują, wspierają działania związków ogólnowojskowych, a rażąc ułatwiają realizację założonych celów.

W myśl rozwiązań doktrynalnych[1], **działania psychologiczne stanowią planowe użycie środków przekazu do przeniesienia wybranej informacji oraz wskazówek, wzorów postępowania - odbiorcom w innych armiach - krajach**. Są one projektowane w ten sposób, by wpływały na emocje, motywy, rozumowanie, postawy i zachowania obcych rządów, organizacji, grup i jednostek. Amerykańskie regulaminy przewidują i nakazują prowadzenie oddziaływań na szczeblu strategicznym, operacyjnym i taktycznym.

Na **szczeblu taktycznym**, działania psychologiczne winny skutecznie nękać i wprowadzać zamieszanie w szeregach nieprzyjaciela, obniżać wartości moralne i bojowe, a nawet prowadzić do poddania się żołnierzy przeciwnika.

Na **szczeblu operacyjnym**, działania psychologiczne mają prowadzić do podważenia zaufania jakie posiadają przywódcy i dowódcy nieprzyjaciela, do wykorzystywania i wskazywania słabych stron wojsk przeciwnika, a także mają spełniać rolę wspierającą w trakcie planowania i wykonywania oddziaływań dezinformujących, mylących, maskujących i w konsekwencji do zaskoczenia przeciwnika.

Na **szczeblu strategicznym** działania psychologiczne mogą się okazać skuteczne, w wyjaśnianiu kierunków polityki USA i inicjatyw tego kraju, podważaniu argumentacji stosowanej przez wrogie kraje oraz odstraszaniu potencjalnego przeciwnika - doprowadzeniu do zaprzestania lub nie podejmowania działań zbrojnych.

---

[1] Por. FM 100-5 Operations, (Regulamin Działań Wojsk Lądowych - w posiadaniu autora)

Oddziaływanie psychologiczne wyspecjalizowanych pododdziałów armii USA dostarcza najbardziej spektakularnych przykładów możliwości wspierania działań bojowych. Według ocen ekspertów Pentagonu, w trakcie wojny w Zatoce Perskiej działania psychologiczne udowodniły, że stanowią taki rodzaj broni, który nie zabija - nie pozbawia ludzi najwyższego dobra, jakim jest życie, lecz psychologicznie poraża i jawi się jako ważny czynnik wspierający działania bojowe - zmniejszający straty ludzkie po obydwu stronach konfliktu.

W ramach sił zbrojnych USA organizacja i kierowanie działaniami psychologicznymi należy do sekretarza obrony - ministra, który poprzez swojego zastępcę do spraw działań specjalnych - SOF i konfliktów o niskiej intensywności - LIC - (w tych właśnie strukturach funkcjonują działania psychologiczne w armii USA), sprawuje bezpośrednią kontrolę nad jednostkami działań psychologicznych. W ramach dowództwa sił specjalnych funkcjonuje dowództwo działań psychologicznych, które koordynuje całokształtem oddziaływań realizowanych na rzecz połączonych dowództw, związków operacyjnych i taktycznych.

Siły i środki działań psychologicznych posiada każdy rodzaj sił zbrojnych, jednak ich główny komponent umiejscowiony jest w wojskach lądowych. Obecna struktura jednostek działań psychologicznych powstała w wyniku doświadczeń zdobytych w trakcie minionych konfliktów zbrojnych. W wojskach lądowych funkcjonują 2, 4, 5 i 7 Grupy Działań Psychologicznych, jednak w pełni rozwiniętą strukturę posiada jedynie 4 Grupa Działań Psychologicznych z miejscem dyslokacji - Fort Bragg w północnej Karolinie, w której to znajduje się Centrum i Szkoła Operacji Specjalnych im. J. Kennedy'ego. Jednostka ta, zajmuje się planowaniem i prowadzeniem działań psychologicznych w skali globalnej z zadaniem wspierania akcji *stricte* militarnych, podejmowanych bez ogłaszania mobilizacji, w czasie kryzysów i okresów otwartej wrogości tuż przed wybuchem wojny lub przed deklaracją – wypowiedzenia wojny. Ze względu na rozwiązywany w niniejszym podrozdziale problem badawczy, wydaje się niecelowe dokonywanie opisu

wyjaśniającego struktury organizacyjne działań psychologicznych, a jedynie kontynuowanie rozważań dotyczących aspektu celowego i zadaniowego.

Analiza amerykańskich dokumentów normatywnych dotyczących działań psychologicznych pozwala na konstatację, iż **siły i środki działań psychologicznych mogą wspierać działania bojowe poprzez prowadzenie**:

- rozpoznania i gromadzenia niezbędnych danych w procesie wypracowania decyzji, a także przygotowania ekspertyz dotyczących składu demograficznego sił przeciwnika oraz ludności terenu działań;
- działań maskujących, dezinformacyjnych, mylących itp.;
- oddziaływań informacyjnych skierowanych do żołnierzy przeciwnika i ludności cywilnej mających na celu wyjaśnienie odbiorcom co stanowi zamiar prowadzonej operacji;
- oddziaływań psychologicznych zmierzających do przekonania żołnierzy przeciwnika - do przyjęcia postaw i zachowań zgodnych z intencjami sił prowadzących operację, innymi słowy działania psychologiczne mają skłonić żołnierzy przeciwnika do poddania się lub zaprzestania oporu.

Amerykańskie dokumenty normatywne wskazują również na rolę, jaką mogą potencjalnie odegrać działania psychologiczne w operacjach innych niż wojna. Analiza dokumentów wskazuje również na fakt, że gdy działania psychologiczne mają charakter ofensywny, winny być prowadzone zgodnie z prawem międzynarodowym i amerykańskim, a dowódca musi zapewnić prawną i moralną legitymizację dla podejmowanych oddziaływań.

Nieco inaczej wygląda strukturalne podporządkowanie działań psychologicznych w Bundeswehrze. Po zakończeniu okresu zimnej wojny w armii RFN rozwiązano oddziały obrony psychologicznej i pozostawiono jedynie - **jedyną rozwiniętą jednostkę działań psychologicznych, 950 batalion łączności informacji operacyjnej - Fm Btl 950 (stacjonuje w dwóch miejscowościach: Andernach i Mayen).**

Wszystkie zamierzenia restrukturyzacyjne prowadzono zgodnie z założeniami serii nowych regulaminów HDv 100 traktujących o systemie

dowodzenia i prowadzenia walki przez wojska lądowe. **W regulaminie niemieckim Hdv 100/100 - „Truppenfüchrung", w części dotyczącej wyszczególnienia rodzajów wojsk lądowych, wojska oddziaływania psychologicznego - Fm Tr OpInfo (Wojska łączności Informacji Operacyjnej) zostały zaszeregowane do jednostek dowodzenia.** Jednostki OpInfo, zgodnie z założeniami regulaminowymi, wykorzystując posiadane środki, oddziaływują przy pomocy informacji i technik argumentacyjnych na postawy i zachowania sił zbrojnych państw obcych lub wrogich. Mają one w ten sposób wspierać przedsięwzięcia rządu i Bundeswehry zmierzające do przezwyciężenia kryzysu lub przywrócenia pokoju. Jeżeli zaistnieje konieczność obiektem oddziaływań informacyjnych może być również ludność cywilna państw wrogich lub obcych, a w sytuacjach gdy niezbędna jest pomoc dla własnej administracji cywilnej możliwe jest również oddziaływanie na własne społeczeństwo.

Wraz ze zmianą strategii NATO, która przyjmuje za swój główny cel zapobieganie kryzysom lub ich ograniczanie, reorientacji uległy zadania dla wojsk informacji operacyjnej. Analiza dokumentów i literatury pozwala przyjąć tezę, iż ze względu na fakt wykorzystywania jednostek Bundeswehry w akcjach pod patronatem ONZ, kierownictwo niemieckich sił zbrojnych wyznaczyło takie oto **zadania dla oddziaływania psychologicznego - informacyjnego:**

- **w czasie akcji humanitarnych, likwidacji klęsk żywiołowych i katastrof**:
  1. Wspieranie informacyjne sił zbrojnych w czasie wyżej wymienionych akcji;
  2. Informowanie ludności cywilnej, miejscowej społeczności o celach prowadzonych działań i przedsięwzięciach pomocniczych, a także spełnianie roli ośrodka - przekaźnika informacji;
- **w czasie operacji pokojowych ONZ**:
  3. Informowanie o roli ONZ w zaistniałej sytuacji;
  4. Wspieranie i prowadzenie działań mediacyjnych;

5. Wyjaśnianie działań podejmowanych przez siły pokojowe, które ma prowadzić do zrozumienia oraz zażegnania potencjalnych konfliktów, wzmocnić zaufanie i kształtować zachowania pozytywne z punktu widzenia potrzeb sił pokojowych.

➢ **w czasie działań obronnych prowadzonych na obszarze RFN lub w działaniach sojuszniczych**:

6. Informowanie o roli Bundeswehry w zaistniałym konflikcie;

7. Oddziaływanie informacyjne zmierzające do przywrócenia pokoju;

8. Oddziaływanie skierowane do wojsk przeciwnika mające skłonić żołnierzy do zaprzestania wszelkich form walki;

9. Wspieranie działań bojowych poprzez aktywne indoktrynowanie sił wrogich i obcych.

„Informacja operacyjna oddziaływuje wspierając - wspomagając. Należy mieć to na uwadze, gdyż jeśli działanie pojedynczego żołnierza i oddziaływanie informacyjne nie będzie mieć tego samego celu, to informacja operacyjna stanie się niewiarygodna, a skutki podjętych działań będą odwrotne do zamierzonych"[1]. Słowa te, oficera odpowiedzialnego za prowadzenie działań informacyjnych - OpInfo, w Sztabie Wojsk Lądowych mogą posłużyć za konkluzję odnośnie roli i miejsca działań psychologicznych w poglądach specjalistów armii RFN.

Wszystkie kraje sojusznicze, także USA i RFN mają obowiązek dostosowania swoich sił i środków działań psychologicznych do doktrynalnych ustaleń NATO. W myśl **regulaminu działań sił lądowych NATO działania psychologiczne są prowadzone planowo, w czasie pokoju, kryzysu i wojny. Oddziaływanie psychologiczne skierowane jest do żołnierzy przeciwnika i do ludności cywilnej terenów objętych działaniami sił NATO**.

Zręcznie prowadzone działania psychologiczne, ściśle powiązane z działaniami ogólnowojskowymi, operacyjnymi i taktycznymi, będą potęgować w znacznym stopniu możliwości sił sprzymierzonych.

---

[1] U.Stahnke, Walczyć bez broni, (W) Truppenpraxis 4/!994, s. 331 - 335.

Analiza dokumentu **ATP-35(B) pozwala na konstatację, iż działania psychologiczne prowadzone w trakcie operacji mają do spełnienia trzy podstawowe cele:**

1. **Osłabić wolę walki żołnierzy wojsk przeciwnika - walory moralno-bojowe;**
2. **Zdobyć wsparcie sił niezaangażowanych dla realizacji celów założonych przez dowództwo sił sojuszniczych;**
3. **Wzmocnić wolę walki żołnierzy sił sojuszniczych oraz poparcie wszystkich narodów - państw NATO.**

Zgodnie z doktryną NATO, oddziaływanie psychologiczne może mieć dwojaki charakter:

* **zaczepny,** gdzie celem oddziaływania jest osłabienie woli walki wojsk przeciwnika i jego ludności cywilnej. W tych działaniach wykorzystuje się słabe punkty w polityce przeciwnika, jego działaniach bojowych, w ekonomii, sytuacji socjalnej i społecznej. Po analizie słabych punktów prowadzi się skoncentrowany co do czasu, miejsca i sposobu - atak na wybrany cel publiczny - obiekt oddziaływania. Atak ten realizowany jest przy użyciu szerokiego spektrum mediów: radia, telewizji, prasy - reportaży prasowych, artykułów publicystycznych, przemówień; kampanii plakatowej i ulotkowej. Atak działań psychologicznych będzie skuteczny, gdy zostanie załamane morale przeciwnika, gdy w jego świadomości zostaną wzbudzone wątpliwości dotyczące sprawiedliwości, zdolności bojowej jego kraju i sojuszników i rezultatów wojny itp.;
* **obronny,** kiedy ich celem jest osłona morale własnych sił i ludności oraz wzmocnienie poparcia ze strony sił niezaangażowanych i neutralnych. Generalnie polega to na osłabieniu prestiżu przeciwnika, załamaniu jego autorytetu, zapobieganiu skutkom jego oddziaływania informacyjnego - informacyjne działania wyprzedzające, a także powszechne informowanie o własnych zamiarach i przedsięwzięciach.

W **myśl doktryny prowadzenia operacji sojuszniczych przez siły NATO,** ze względu na zastosowanie kryterium odpowiedzialności za prowadzone działania - oddziaływanie psychologiczne może przybierać formę:

1. **Po pierwsze, strategicznych oddziaływań psychologicznych.** Prowadzone są one permanentnie, zarówno w okresie pokoju, jak i wojny, a wymierzone są przeciwko siłom kraju prowadzącego politykę konfrontacji i dążącego do wojny. Strategiczne działania psychologiczne mają charakter długofalowy i *stricte* polityczny, mają na celu osłabienie woli walki potencjalnego przeciwnika oraz pozyskania wsparcia ze strony innych krajów. Odpowiedzialność za tego rodzaju oddziaływanie leży po stronie sojuszu i poszczególnych państw - członków NATO;
2. **Po drugie, działań konsolidacyjnych,** skierowanych do ludności cywilnej w rejonach będących pod kontrolą sił sprzymierzonych. Takie oddziaływanie ma zapewnić swobodę ruchów sojuszniczym siłom zbrojnym i winno być zgodne z celami działań strategicznych. Przedsięwzięcia te muszą być prowadzone w czasie kryzysu i wojny. Odpowiedzialność za ich prowadzenie spada na władze państwa-gospodarza lub państwa, na terenie którego prowadzone są działania zbrojne;
3. **Po trzecie, oddziaływań psychologicznych pola walki**, nastawionych na osiągnięcie natychmiastowych - jak najszybszych efektów prowadzonych działań psychologicznych, korzystnych z punktu widzenia celu prowadzonej operacji zbrojnej. Działania takie są skierowane do sił zbrojnych przeciwnika i ludności cywilnej pozostającej pod kontrolą przeciwnika a zmierzają, poprzez zastosowanie odpowiednich technik argumentacyjnych, do załamania wartości moralno-bojowych żołnierzy i ludności cywilnej – w aspekcie gotowości do wspierania działań bojowych. Pełną odpowiedzialność za ich efekty ponosi dowódca szczebla operacyjnego, który również odpowiada za ich koordynację z działaniami związków ogólnowojskowych. Działania psychologiczne pola walki winny

być planowane i przygotowane w czasie pokoju, zgodne z celami strategicznymi a realizowane w czasie wojny.

Podsumowując rozważania dotyczące poglądów NATO na miejsce i rolę oddziaływań psychologicznych w konflikcie zbrojnym, na podstawie analizy dokumentów i rozmów - wywiadów, często nieskategoryzowanych prowadzonych z oficerami krajów NATO i oficerami polskimi, którzy brali udział w ćwiczeniach Partnerstwo dla Pokoju - można wysunąć tezę, iż ich **istotę stanowi oddziaływanie informacyjne skierowane do żołnierzy przeciwnika oraz ludności cywilnej, mające swój cel w dwóch obszarach. Pierwszym, o charakterze polityczno-kulturowym - socjalnym, etnicznym, religijnym (inherentnym elementem struktur 4 Grupy Działań Psychologicznych jest sekcja kapelanów różnych wyznań) i drugim, czysto wojskowym, polegającym na wykorzystaniu stosownych metod oddziaływania - zawierających odpowiednie techniki argumentacyjne o charakterze destrukcyjnym bądź konsolidującym. Siły działań psychologicznych, w takim kontekście, z założenia mają również stanowić wiarygodne źródło informacji.**

Powyższe uogólnienia umożliwiają przyjęcie konkluzji, że postawione **problemy badawcze zostały rozwiązane, a przyjęta hipoteza została zweryfikowana pozytywnie**. Prowadzą one również do podjęcia dociekań, które mają z założenia doprowadzić do określenia tego, co stanowi istotę oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej, a w aspekcie potencjalnego - rychłego wejścia polskich sił zbrojnych do sojuszu mogą i w naszej opinii stanowią dogodną merytoryczną bazę wyjściową dalszych rozważań.

„Rozum ludzki nie odznacza się trzeźwym spojrzeniem - lecz podlega wpływom woli innych."
*/Franciszek Bacon „**Novum organum**"/*

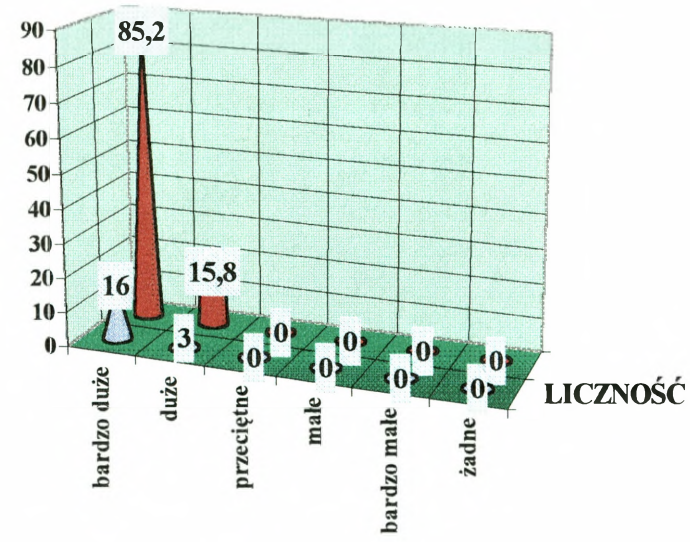
ROZDZIAŁ 3
ISTOTA ODDZIAŁYWAŃ PSYCHOLOGICZNYCH W OPERACJI OBRONNEJ

Poszukując istoty oddziaływań psychologicznych w potencjalnej operacji obronnej, konieczne wydaje się wydobycie epistemologicznych akcentów podstaw kształtowania postaw i zachowań w wyniku zamierzonego wpływu sił i środków działań psychologicznych. Egzemplifikując, określenie ***kto, kiedy i w jaki sposób, w jakim celu oraz na kogo*** oddziaływuje psychologicznie w czasie walki zbrojnej, jest potencjalnie głównym zadaniem tego rozdziału dysertacji i stanowić będzie rozwiązanie problemów badawczych dotyczących istoty oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej.

Konflikt zbrojny i co za tym idzie operacja obronna - jako zjawisko społeczne - było i będzie działaniem dwóch przeciwstawnych sił, walką w której każda strona występuje zarówno jako podmiot jak i przedmiot oddziaływań orężnych i nieorężnych. Mając powyższe na względzie, a także rozważenie aspektu czynnika ludzkiego - w myśl którego to człowiek jest wykonawcą, bezpośrednim realizatorem decyzji, planów i koncepcji w konflikcie zbrojnym - można wnioskować, iż to właśnie sam człowiek jest swoistym wyznacznikiem - determinantem wypracowania metodologicznych reguł wpływania na jego postawę i zachowanie. Jako, że wojna nigdy nie jest skierowana tylko przeciwko materii, ale również przeciwko ludziom, żołnierzom i członkom społeczności cywilnej spełniającym rolę energii ożywiającej i decydującej o wykorzystaniu materii, od wieków specjaliści różnych dziedzin nauki próbowali wypracować reguły wpływania na żołnierzy i ludność cywilną[1].

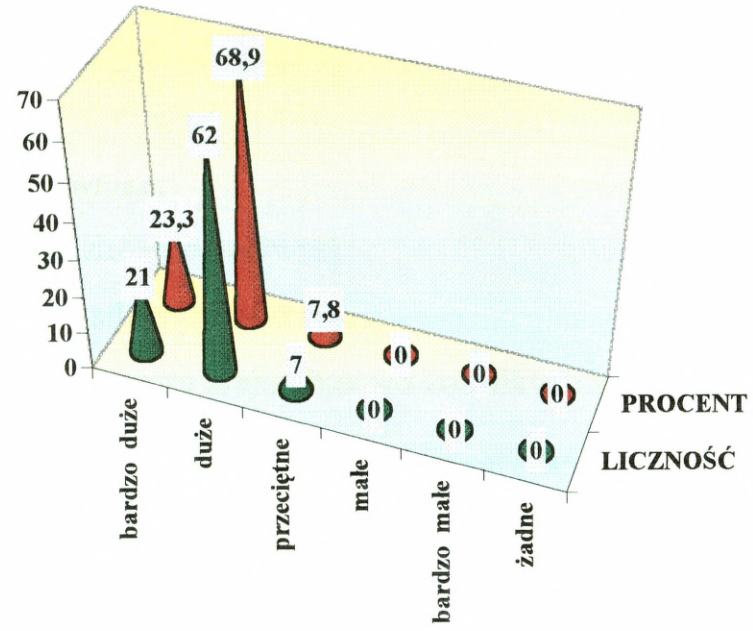
[1] Por. C. C l a u s e w i t z , O wojnie, t.1. Warszawa 1958, s.96-97.

Konstatując te wstępne rozważania, konieczne wydaje się ukazanie istoty oddziaływania psychologicznego w ujęciu psychologii społecznej, socjologii i socjotechniki, a także wyodrębnienie poszczególnych elementów struktury procesu zmiany, modyfikacji postaw i zachowań, przy uwzględnieniu zadań operacji obronnej. Konieczność podjęcia badań w kwestii istoty i znaczenia oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej potwierdzają również wyniki badań ankietowych, gdyż blisko 100% respondentów stwierdza, że ich prowadzenie - ma i może mieć potencjalnie duże znaczenie w konflikcie zbrojnym. Zobrazowanie opinii respondentów pionu działań psychologicznych i oficerów innych specjalności przedstawiają wykresy (rys.3.1. i 3.2.).



	bardzo duże	duże	przeciętne	małe	bardzo małe	żadne
LICZNOŚĆ	16	3	0	0	0	0
PROCENT	85,2	15,8	0	0	0	0

Rys. 3.1. Znaczenie oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej w opinii oficerów pionu działań psychologicznych



	bardzo duże	duże	przeciętne	małe	bardzo małe	żadne
LICZNOŚĆ	21	62	7	0	0	0
PROCENT	23,3	68,9	7,8	0	0	0

Rys. 3.2. Znaczenie działań psychologicznych w operacji obronnej w opinii respondentów spoza pionu działań psychologicznych

„Sztuka polega na umiejętności wzmocnienia i podtrzymania więzi psychologicznej w wojskach własnych i rozluźnienie jej u nieprzyjaciela."
/A. Beaufre „Wstęp do strategii"/

3.1. ISTOTA DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH.

Analiza literatury przedmiotu i opinie ekspertów, a także doświadczenia z minionych konfliktów zbrojnych pozwalają na konstatację, iż działania psychologiczne w swej istocie są niczym innym, jak wykorzystaniem i celowym

przekazaniem odpowiednich informacji przedmiotowi tychże oddziaływań, z zamiarem wywołania pożądanych zmian w sferze jego postaw i zachowań. Przedmiotem działań psychologicznych w operacji obronnej są odbiorcy informacji pochodzących od nadawcy - sił i środków działań psychologicznych, a mianowicie:

- żołnierze przeciwnika;
- ludność cywilna strony przeciwnej;
- mniejszości wszystkich narodowości;
- ludność rdzenna obszaru kraju objętego konfliktem zbrojnym.

W Regulaminie Działań Taktycznych Wojsk Lądowych działania psychologiczne zdefiniowano jako: ***„zespół przedsięwzięć polegających na zdobywaniu wiadomości o przeciwniku i rozpowszechnianiu odpowiednich informacji w jego wojskach w celu oddziaływania na postawy i zachowania żołnierzy oraz ludności cywilnej strony przeciwnej”***[2].

Powszechnie akceptowane są założenia regulaminowe, zgodnie z którymi oddziaływanie psychologiczne winno być prowadzone we wszystkich rodzajach działań bojowych, adekwatnie do ich przebiegu. Decyzję co do czasu, miejsca i sposobu użycia sił i środków działań psychologicznych wydaje szef sztabu szczebla nadrzędnego [3].

W tym miejscu wydaje się konieczne, wskazanie na niedoskonałość, jaką jest obciążona regulaminowa definicja. Analiza konfliktów zbrojnych prowadzonych na przestrzeni wieków, wskazuje wyraźnie na konieczność uwzględniania w sferze przedmiotu oddziaływań psychologicznych społeczności uwzględnionych na wstępie rozdziału. Wynika to bezpośrednio z faktu, iż założenia doktrynalne zakładają prowadzenie działań obronnych na obszarze własnego kraju, a antycypowane operacje obronne mogą być rozgrywane, po uprzednim włamaniu się przeciwnika w głąb naszego terytorium.

---

[2] Regulamin Działań Taktycznych Wojsk Lądowych Część I, Warszawa 1994, s. 74.
[3] Por. tamże, s. 74.

Po tych wstępnych ustaleniach i rozstrzygnięciach dążąc do rozwiązania problemów badawczych i weryfikacji założonych hipotez, chcąc bliżej sprecyzować co stanowi jądro oddziaływań psychologicznych i gdzie tkwi ich swoisty fenomen w ostatnich konfliktach zbrojnych, celowe będzie odpowiedzieć na następujące pytania:

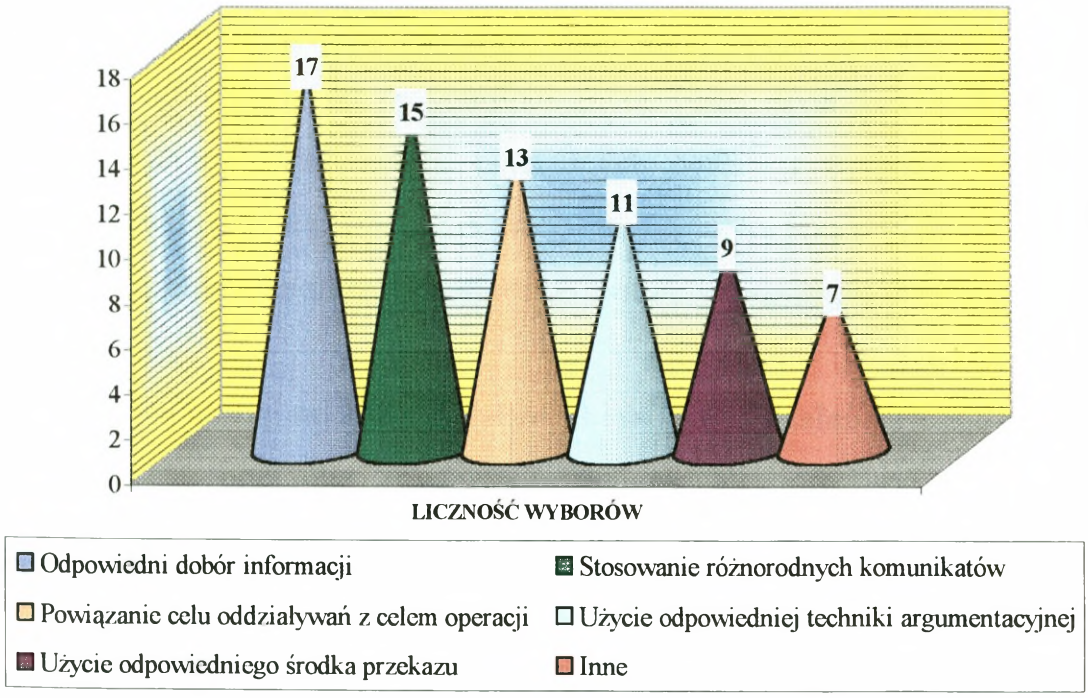
- czym jest informacja?;
- co to jest postawa i zachowanie oraz jakie prawidłowości i mechanizmy rządzą procesem ich kształtowania?;
- jakie korelacje występują między przekazem informacyjnym a postawą i zachowaniem?

Konkluzje z powyższych rozważań, winny nam uświadomić, jak w świetle rozwoju nowoczesnych form i środków walki prowadzić działania psychologiczne w operacji obronnej, jak i kiedy oraz w jakiej formie przekazywać informacje przyczyniające się do:

- dezintegracji psychicznej i załamania morale żołnierzy oraz ludności cywilnej przeciwnika, w tym jego mniejszości narodowej;
- konsolidacji, podniesienia na duchu ludności rdzennej a także jej wsparcia w działaniach nieregularnych i dywersyjno - sabotażowych prowadzonych na zapleczu przeciwnika oraz samoistnego tworzenia organizacji podziemnych - partyzanckich prowadzących inne formy walki z przeciwnikiem;
- dyscyplinowania ludności mniejszości narodowych;
- wpływania na ludność cywilną kraju przeciwnika w celu wywołania zachowań negujących politykę rządu i wojska prowadzących otwarty konflikt zbrojny - politykę agresji.

W aspekcie powyższego, nasze kolejne rozważania skupimy na określeniu, jaką rolę odgrywa informacja w działaniach psychologicznych i jaki jest związek w kształtowaniu postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych. Na konieczność podjęcia tych dociekań wpłynęły również

opinie respondentów pionu działań psychologicznych, dla których odpowiedni dobór informacji, a także wysoki stopień różnorodności komunikatów informacyjnych - stanowią dwa z ważniejszych kryteriów skuteczności oddziaływań psychologicznych. Powyższe konstatacje, potwierdzają dane z badań ankietowych przedstawione na rysunku 3.3.



Rys. 3.3. Kryteria skuteczności oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej w opinii respondentów pionu działań psychologicznych

„Pewne rzeczy są jasne. Precyzyjna informacja jest równie ważna jak precyzyjnie wycelowana broń."
/A.H.Toffler „ Wojna i antywojna"/

3.1.1. INFORMACJA W DZIAŁANIACH PSYCHOLOGICZNYCH

Relacja między informacją a sposobem prowadzenia działań psychologicznych jest szczególna, dlatego też niezbędna jest znajomość roli jaką odgrywa inherentny czynnik oddziaływań psychologicznych - informacja. Zadaniem tego podrozdziału jest dokonanie opisu wyjaśniającego rolę informacji w działaniach psychologicznych jako środka i nośnika treści wpływających na kształtowanie pożądanych postaw i zachowań żołnierzy i ludności cywilnej - przedmiotu oddziaływań psychologicznych. Przyczyni się to do rozwiązania wcześniej sformułowanego szczegółowego problemu badawczego.

Rozwój każdej organizacji, także sił i środków działań psychologicznych i sił zbrojnych, obejmuje również przemiany jej infosfery: racjonalizację procesów informacyjno - decyzyjnych, tworzenie nowych kanałów informacyjnych, ośrodków przechowywania i przetwarzania informacji. Informowanie jest jednym z podstawowych rodzajów procesów w każdej organizacji i obejmuje zbieranie, przesyłanie, przechowywanie, przetwarzanie i udostępnianie (upowszechnianie) informacji [1].

Truizmem jest teza, że informacje nie otaczają człowieka tak jak obrazy, napisy, przedmioty - te są bowiem materialne, dotykalne, gdy natomiast informacji dotknąć nie sposób - nie materia, nie energia a jednak siła sprawcza - informacja stanowi treść przekazywaną odbiorcy właśnie za pomocą owych obrazów lub napisów [2].

---

[1] Por. P. Sienkiewicz, Analiza systemowa. Podstawy i zastosowania, Warszawa 1994, s. 143.
[2] Por. I. Ichnatowicz, Człowiek - Informacja - Społeczeństwo, Warszawa 1989, s. 15.

Słowo „informacja" jest nośnikiem bardzo ogólnego znaczenia. Określa się nim wiedzę gromadzoną przez człowieka w toku obserwacji otoczenia i wykorzystywaną do sterowania swego działania, a także wiedzę przyswajaną i przechowywaną, przekształcaną w procesach zachodzących w wyobraźni i intelekcie oraz przekazywaną w różnorodny sposób: słowami, gestami, mimiką itp. innym ludziom, również w celu wywołania zmian w ich postawach i zachowaniach. Tym samym pojęciem jest również obraz postrzegany przez człowieka i służący do regulacji zachowaniami określonych zbiorowości.

W Słowniku Wyrazów Obcych czytamy, iż: „...informacja <łac. informatio> powiadomienie o czym, zakomunikowanie czego; wiadomość, pouczenie"[1].

Informacja jest także pojmowana w znaczeniu potocznym, jako zapis na różnych nośnikach magnetycznych, urządzeniach rejestrujących, komputerach itd., możliwy do przekazania kanałem informacyjnym - komunikacyjnym: radiowym, telewizyjnym, komputerowym i innym.

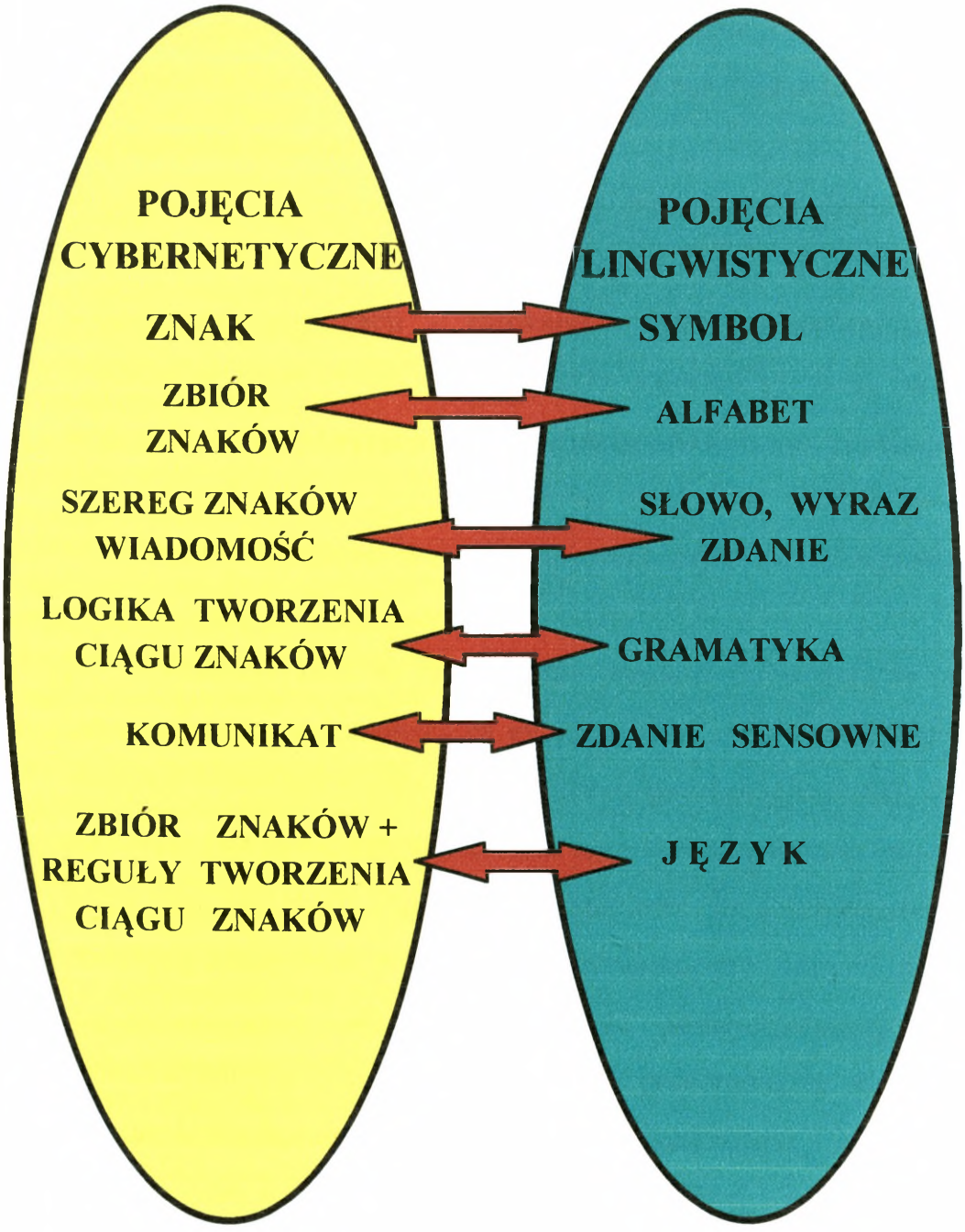
Złożoność pojęcia „informacja" - odnosząca się w praktyce do występowania wielu terminów bliskoznacznych, zmusza do takiego definiowania i zróżnicowania tych terminów, by tworzyły one pewien logiczny, semantyczny układ odzwierciedlający rzeczywisty sens poniższych pojęć:

- znak - sygnał elementarny, przyporządkowany jakiejś elementarnej treści, np. danej literze alfabetu;
- sygnał - suma sygnałów elementarnych, rozłącznych w czasie i przestrzeni, traktowany jako zjawisko fizyczne;
- wiadomość - ciąg znaków;
- komunikat - wiadomość uporządkowana logicznie w jakimś języku, który ma swoje znaki;
- informacja - różnorodna, zrozumiana treść wiadomości, wykorzystana w celowym zachowaniu lub działaniu[2].

---

[1] Słownik Wyrazów Obcych, Warszawa 1984, s. 305.
[2] Por. E. Kowalczyk, O istocie informacji, Warszawa 1981, s. 23.

Powyższe konstatacje pozwalają zestawić analogie omówionych pojęć, w rozróżnieniu cybernetycznym i lingwistycznym, których relacje przedstawia rys3.4.



Rys. 3.4. Analogie pojęć związanych z informacją w cybernetyce i lingwistyce

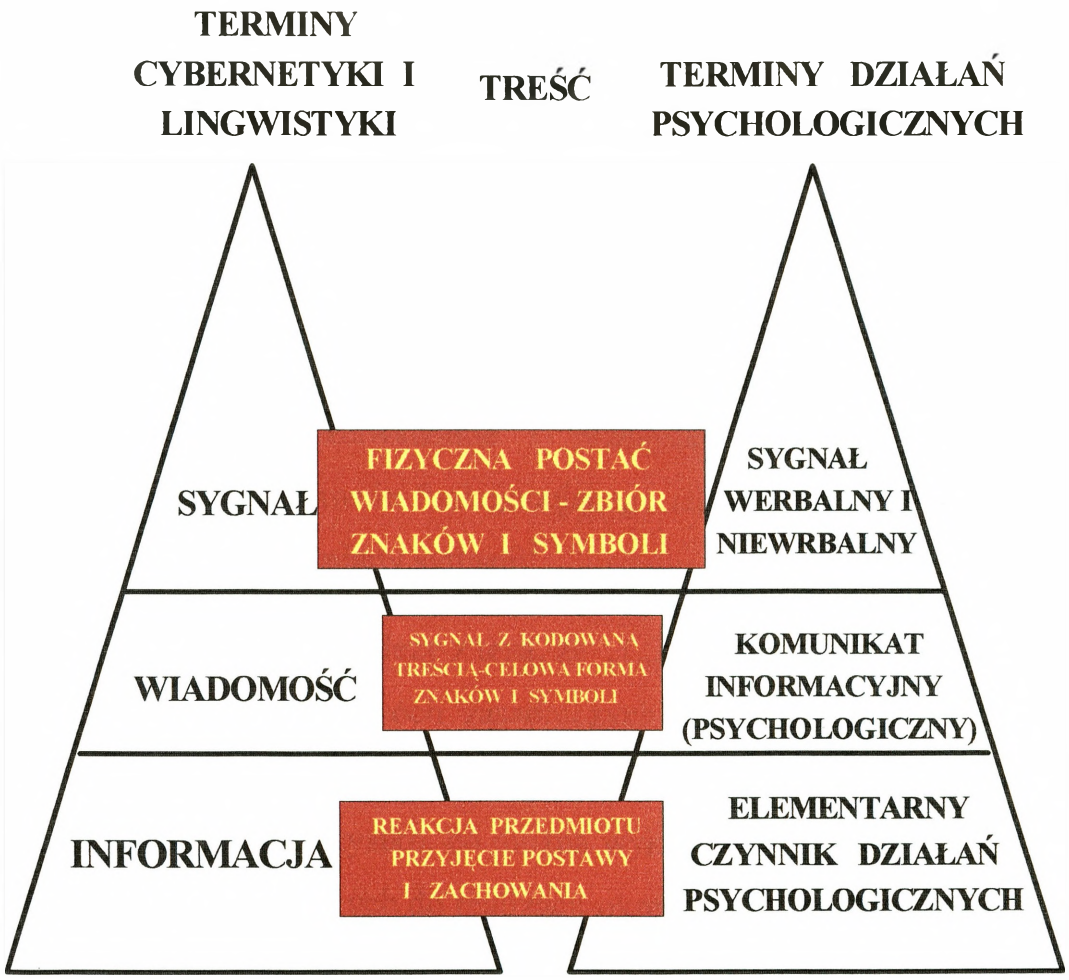
Wyraz „informacja" jest również obecnie powszechnie zestawiany z wieloma przymiotnikami np.: pewna, terminowa, dokładna, wartościowa, drogocenna, celowa itp. Wyznacza to z kolei, jednoznacznie olbrzymią społeczną rolę informacji.

Na gruncie nauk społecznych, szczególnie w odniesieniu do pewnych procesów i zjawisk społecznych, informacja rozumiana jest głównie jako pewna trójczłonowa relacja między:

- podmiotem informacji - podmiotem działań psychologicznych, od którego informacja wychodzi, który je głosi;
- nośnikiem informacji - środkami działań psychologicznych to znaczy procesem materialnym, występującym w postaci symbolu, znaku, gestu itp.;
- przedmiotem informacji - przedmiotem oddziaływań psychologicznych czyli tym trzecim elementem, dla którego dany znak, symbol, gest coś oznacza, wywołuje określone wrażenia i procesy myślowe oraz powoduje przyjęcie takich a nie innych postaw i zachowań.

Symbol i znak w zasadzie nie przenosi informacji, w taki sposób jak przenosi się towar z miejsca na miejsce. Musi istnieć w tej relacji coś co łączy podmiot i przedmiot informacji (działań psychologicznych), czyli nadawcę i odbiorcę. Jest to alfabet, w szerokim tego słowa znaczeniu, czyli zbiór znaków, który musi być znany i taki sam znaczeniowo dla obu biegunów tejże relacji, a co więcej każdy znak powinien być jednoznaczny[1]. Innymi słowy, siły działań psychologicznych winny dysponować umiejętnościami lingwistycznymi umożliwiającymi przekazanie informacji przedmiotowi oddziaływań, w takiej formie, która będzie mu znana i w pełni rozumiana - język, symbole, znaki, kultura, wartości, stereotypy znane przedmiotowi i powszechnie stosowane w jego wnętrzu. Relacje między pojęciami cybernetyczno - lingwistycznymi a adekwatnymi dla działań psychologicznych przedstawia rys. 3.5.

[1] Por. E. Kowalczyk, Człowiek w świecie informacji, Warszawa 1974, s. 63.



Rys.3.5. Relacje między pojęciami cybernetyki i lingwistyki a działań psychologicznych w procesie kształtowania postaw i zachowań przedmiotu

Kolejna definicja terminu informacja, w aspekcie militarnym, stanowi że jest ona: „...dowolnym zbiorem wiadomości, których źródłem pierwotnym jest obserwacja lub doświadczenie, przekazywanym od nadawcy do odbiorcy w odpowiednim kanale”[1]. Ustalenia regulaminowe przyznają informacji jedno z naczelnych miejsc w działaniach zbrojnych. Informacja w skali zarówno

[1] Mała Encyklopedia Wojskowa, Warszawa 1967, s. 552.

strategicznej, operacyjnej jak i taktycznej jest jednym z elementarnych czynników walki, obok rażenia i ruchu, tworząc z nimi jeden spójny system[1].

To właśnie informacja jest elementem determinującym sukcesy wszelkich działań na polu walki. W sferze rozpoznania, walki radioelektronicznej i działań psychologicznych informacja jest też płaszczyzną bezpośredniej walki z przeciwnikiem[2].

W skutecznym prowadzeniu każdych działań ogromną rolę odegra zdobywanie, przetwarzanie i przesyłanie informacji. Bez wiarygodnych informacji i sprawnie funkcjonującego ich obiegu niemożliwe będzie, szybkie reagowanie na zmiany sytuacji[3].

Zgodzić się należy z tezą, że „(...) system walki zbrojnej jest w znacznym zakresie domeną dwóch zasadniczych rodzajów procesów: informacyjnego i zasileniowego"[4]. W takim zaś kontekście można rozumieć również informację jako: „ (...) to wszystko, co można wykorzystać do bardziej sprawnego wyboru działań prowadzących do realizacji określonego celu działania"[5].

W potocznym języku wojskowym informacja utożsamiana jest również z wiedzą dotyczącą danych o osobach, rzeczach, faktach, zdarzeniach, zjawiskach i procesach mających miejsce i funkcjonujących na polu walki, w obszarze działań wojennych i rejonie odpowiedzialności.

Wydaje się, że na bazie dotychczasowych rozważań można przyjąć, że dla potrzeb działań psychologicznych ***informacją jest wszelka wiadomość, która stanowi materiał do myślenia, i która jest postrzegana, wyobrażana i przetwarzana zarówno przez przedmiot i podmiot oddziaływania, a***

---

[1] Por. Regulamin Działań Taktycznych, dz. cyt. , s. 8.
[2] Tamże, s. 100.
[3] Z. Ścibiorek, Rozważania o obronie, Warszawa 1993, s. 143.
[4] B.Szulc, A. Tomaszewski(red.), Wojska lądowe w systemie obronnym kraju. Uwarunkowania polityczno-militarne i ich wpływ na rolę i zadania wojsk lądowych w systemie obronnym kraju w czasie pokoju, kryzysu i wojny, Warszawa 1997, s. 134.
[5] Tamże, s. 135.

odpowiednio spreparowana stanowi materiał do komunikacji z wykorzystaniem efektywnych metod, technik i nośników [1].

Konstatując, informacja jako jeden z immanentnych czynników przyszłej operacji obronnej, generować będzie również sytuacje gdzie pojedynczy żołnierz, członek społeczności cywilnej będzie odczuwał jej głód, nastawi swoje działania, realizowane w szeroko pojmowanej sytuacji trudnej, na jej poszukiwanie i czasem bezrefleksyjne odbieranie. W tym miejscu jawi się społeczna rola informacji i jej wpływ na kształtowanie postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych. Jednak, dla pełnego opisu podstaw działań psychologicznych niezbędne wydają się z kolei rozważania dotyczące wpływu informacji na kształtowanie postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych.

„Postawa to trwała ocena - pozytywna lub negatywna - ludzi, obiektów i pojęć".
/E. Aronson ,T. Wilson, R. Ekert
„Psychologia społeczna"/

3.1.2. POSTAWA JAKO CEL ODDZIAŁYWAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

Dla rozważenia kwestii roli informacji w procesie kształtowania postaw i zachowań w aspekcie działań psychologicznych, celowe wydaje się być szerokie spojrzenie na postawę i zachowanie jako cel właściwy działań psychologicznych w operacji obronnej. W aspekcie powyższego usprawiedliwiona będzie poniższa szeroka egzemplifikacja tych pojęć, a z drugiej strony bez takiego podejścia, nie będzie możliwe dostrzeżenie i wydobycie oraz opisanie metodologicznych reguł oddziaływań psychologicznych w dalszej części tejże dysertacji.

W literaturze przedmiotu wielu psychologów społecznych rozmaicie definiuje pojęcie postawy. W Słowniku psychologicznym pod redakcją W. Szewczuka czytamy, iż „ (...) postawa to względnie trwała, dynamiczna

[1] Por. Percepcja, Myślenie, Decyzje, Warszawa 1995, s. 96-97 ; J. Eicher, Sztuka komunikowania się, Łódź 1995, s.12-15.

organizacja wyznaczająca sposób zachowania się jednostki względem innych ludzi lub przedmiotów, struktur oraz procesów poznawczych, emocjonalnych oraz schematów natężenia, ważności oraz adekwatności"[1].

S. Baley wskazuje, że termin „postawa" może odnosić się również do tak zwanego nastawienia wynikającego bezpośrednio z danej dyspozycji intelektualnej bądź ruchowej człowieka, pozbawionej domieszki uczuciowej[2].

W Słowniku Pedagogicznym (red. W. Okoń) postawę ujmuje się jako: „jedno z pojęć psychologii społecznej i socjologii używane w różnych znaczeniach. Jedni rozumieją postawę jako względnie trwałą dyspozycję przejawiającą się w zachowaniu, której cechą jest pozytywny lub negatywny stosunek emocjonalny do jakiegoś przedmiotu, osób lub sytuacji. Inni utożsamiają postawę z przekonaniem, traktując ją jako strukturę złożoną z elementów, które są rezultatem poznania danego przedmiotu, ze stosunku emocjonalnego do tego przedmiotu oraz motywacji do określonego zachowania względem niego"[3].

Na gruncie psychologii społecznej, T. Mądrzycki wyróżnia pięć zasadniczych grup koncepcji podejścia do terminu „ postawa ", przyjmując za kryterium podziału - kierunek w psychologii oraz jako zasadniczy wyróżnik, odpowiedź na pytanie: który czynnik wpływający na postawę jest najważniejszy, i który ją określa?[4].

Grupę pierwszą - stanowią koncepcje, które istotę postawy widzą w czynniku poznawczym - w przekonaniach lub w poglądach. Na gruncie tych koncepcji postawa to nic innego jak trwała struktura opisujących i oceniających przekonań, które predysponują jednostkę do wybiórczego zachowania się w stosunku do desygnatu postawy[5].

Grupę drugą - tworzą koncepcje, dla których determinantem postawy jest negatywne lub pozytywne uczucie. W tym miejscu spotykamy się z określaniem

---

[1] Por. Słownik Psychologiczny (red. W.Szewczuk), Warszawa 1985, s. 215.
[2] Por. S.Baley, Psychologia Wychowawcza w zarysie, Warszawa 1967, s.98.
[3] Słownik Pedagogiczny, Warszawa 1987, s.161.
[4] Por. T. Mądrzycki, Psychologiczne prawidłowości kształtowania się postaw, Warszawa 1977, s.11-19.
[5] Por. tamże, s.16.

postawy, jako stopnia pozytywnego lub negatywnego uczucia wiążącego się z pewnym psychologicznym przedmiotem i względnie stałą reakcją uczuciową w stosunku do pewnego przedmiotu[1].

Grupa trzecia obejmuje koncepcje, które akceptują w postawie składnik czy też aspekt oceniający. S. Nowak orzeka, iż o charakterze postawy decyduje zarówno aspekt poznawczo - oceniający jak i komponent emocjonalny[2].

Grupa czwarta przyjmuje za główny składnik postawy - motywy jej przyjmowania. Większość z definicji uznających motywy za główny komponent postawy oscyluje wokół stwierdzenia, że postawa to organizacja motywów reakcji jednostki w stosunku do innych osób, sytuacji bądź instytucji.

Grupę piątą stanowią koncepcje, które określając postawę wskazują na reakcję, zachowanie czy działanie z nią związane lub ją stanowiące. Zwolennicy tych sądów, sprowadzają postawę do prawdopodobieństwa wystąpienia określonych zachowań w danej sytuacji bodźcowej.

Mnogość wszystkich przytoczonych powyżej definicji postawy, umożliwia jednak wyodrębnienie w nich takich oto kilku wspólnych elementów:

- przedmiot, do którego postawa się odnosi;
- obecność pewnych procesów poznawczych (spostrzeżenia i wyobrażenia);
- występowanie określonych stanów emocjonalnych, wyrażających specyficzny stosunek do wybranych osób, rzeczy lub zjawisk;
- uzewnętrznienie się elementów behawioralnych i motywacyjnych.

Mając na uwadze istotę problemu badawczego rozwiązywanego w niniejszej dysertacji, interdyscyplinarna i komplementarna definicja, skonstruowana dla potrzeb poszukiwania skutecznych metod psychologicznego oddziaływania w operacji obronnej, może brzmieć następująco: ***Postawa jako wynik działania czynników wewnętrznych (genetycznych) i zewnętrznych, jest stałą organizacją doświadczeń, emocji i zachowań wynikających z oddziaływań innych jednostek, grup lub sytuacji, determinującą odpowiednie***

---

[1] Por. tamże, s.16.
[2] Por. S.Nowak, Teorie postaw, Warszawa 1973, s.94.

ustosunkowanie się pojedynczego człowieka lub jakiejś zbiorowości społecznej do całokształtu wydarzeń z otaczającej rzeczywistości, która uzewnętrznia się w zachowaniu werbalnym lub działaniu[1]. Swoistym zobrazowaniem powyższych dociekań może być rys.3.6., który przedstawia postawę jako cel oddziaływań w aspekcie psychologicznych uwarunkowań jej kształtowania w trakcie konfliktu zbrojnego.

W świetle powyższych ustaleń możemy przyjąć, że postawa żołnierza na polu walki i pojedynczego człowieka, członka ludności zamieszkującej obszar objęty działaniami wojennymi, zawiera cztery podstawowe komponenty:

1. **intelektualny**, ściśle powiązany z posiadanym wykształceniem i wiedzą o danym przedmiocie czy też zjawisku;
2. **oceniający z zabarwieniem emocjonalnym**, odnoszący się do zawartych w nim uczuć: strachu, nienawiści, miłości, radości, czułości, zachwytu, szacunku, współczucia, gniewu, tęsknoty itp.;
3. **motywacyjny**;
4. **doświadczalny**, wynikający z uprzednio przeżytych sytuacji i doznanych wrażeń, uzewnętrzniany w zachowaniu się.

Kontynuując, na podstawie analizy literatury i opinii ekspertów (M. J. Dyrdy, B. Rokickiego, J. Borkowskiego i L. Kanarskiego – zobacz załączniki nr 1,2, 4, 3,) każdą postawę mierzy się mając na względzie jej ***treść przedmiotową***, pojmowaną jako stosunek do jakieś osoby, instytucji lub rzeczy czy zjawiska. Tutaj właśnie przedmiot działań psychologicznych może oceniać własny kraj, politykę uprawianą przez rząd własnego kraju, instytucje i organizacje międzynarodowe, prowadzenie wojny w aspekcie jej słuszności czy też nie i wyciągać na te i inne tematy sądy wartościujące, które będą generowały przyjmowane postawy i zachowania.

Kolejnym miernikiem postawy jest jej ***zakres***. Zakresem postawy nazywa się liczbę przedmiotów, których dana postawa dotyczy. Zazwyczaj, wszystkie

---

[1] Por. Piotr Kołtunowski, Metody kształtowania morale wojennego na podstawie tekstów przemówień ministra propagandy III Rzeszy Josepha Goebbelsa z okresu II wojny światowej, Lublin 1995, s.184.



Rys.3.6. Psychologiczne uwarunkowania kształtowania postaw i zachowań żołnierzy oraz ludności cywilnej w konflikcie zbrojnym

przedmioty postawy można zgrupować, w pewne jednorodne zbiory. Zakres postawy może określić, czy postawa odnosi się do człowieka jako jednostki, czy też zbiorowości, instytucji czy całej organizacji, czy też rozpatrywane jest jedno zjawisko społeczne, czy ich złożoność. Innymi słowy, zakres postawy wskazuje, jaka jest liczba przedmiotów związanych z postawami żołnierzy i ludności cywilnej , na które skierowane jest oddziaływanie psychologiczne..

Postawę każdego elementu oddziaływań psychologicznych, będzie wyróżniać także ***siła***, co oznacza nie tylko, że może ona być pozytywna lub negatywna wobec przedmiotu, ale również kierunek, który wskazuje zawsze na związek uczuciowy między podmiotem i przedmiotem postawy. W psychologii społecznej często dla potrzeb jej pomiaru przyjmuje się odpowiednią skalę i na tej podstawie możliwe jest umiejscowienie postawy na osi dodatniej lub ujemnej. Antycypując, żołnierze lub członkowie społeczności cywilnej mogą kierunkować swoje zachowania i zwiększać ich siłę w zależności od działań psychologicznych.

Postawy przedmiotu oddziaływań psychologicznych mogą być ***trwałe***, to znaczy charakteryzujące się niezmiennością zachowań w stosunku do danego przedmiotu postawy, lub też ***nietrwałe*** - **podatne na wpływ oddziaływania zewnętrznego**. Mogą one być wynikiem tylko i wyłącznie stosunku emocjonalnego do obiektu, gdzie często występuje to zjawisko nierozerwalnie z całkowitym zanikiem komponentu intelektualnego postawy. Czasami postawa zawiera w sobie wszystkie rozpatrywane komponenty, w rozmaitych proporcjach. Można wtedy domniemywać, że mamy do czynienia z postawą pełną, jeśli te proporcje są odpowiednie, możemy przyjąć, że ich wynikiem jest postawa jednorodna - zwarta. Jeśli jednak owej zgodności proporcji nie ma, postawa jest wtedy mniej trwała i jest potencjalnie *in praxi* dobrym obiektem dla działań psychologicznych[1].

[1] Por. Słownik psychologiczny, dz. cyt., s. 216-217

Celem dalszego sprecyzowania obiektu oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej konieczna wydaje się egzemplifikacja rodzajów postaw, jakie mogą wystąpić wśród żołnierzy i ludności terenu działań wojennych.

Opierając się na teorii lansowanej przez S. Nowaka, możemy pokusić się o wyodrębnienie czterech typów postaw odnoszących się do żołnierza na polu walki i w rejonie działań wojennych, a także ludności cywilnej przebywającej na obszarze konfliktu.

- Po pierwsze, postawy złożone jedynie z komponentów emocjonalnego i oceniającego wobec przedmiotu, określane jako afektywne asocjacje, z góry zakładające brak wiedzy o przedmiocie postawy - przykładem tu może być stwierdzenie „ wróg narodu i państwa" lub „ jak Ja ich (tego) nienawidzę.
- Po drugie, w postawie obok elementu oceniająco - emocjonalnego występuje aspekt poznawczy, ale nie istnieje komponent behawioralny. Współczesne pole walki tylko dla nielicznych jest sferą uprzednio poznaną, dlatego też przeważać na nim będą postawy niepewności, strachu itp..
- Po trzecie, emocje i oceny splatają się z mniej lub bardziej skrystalizowaną dyspozycją do zachowań wobec przedmiotu. W psychice człowieka - żołnierza zaprogramowany jest w tym przypadku schemat jego działania wobec tegoż przedmiotu postawy (poczucie powinności żołnierza - obywatela, dążenia do wolności i niepodległości itp.).
- Po czwarte, postawy obejmujące zarówno obraz przedmiotu postawy, całościowy program działania wobec tego przedmiotu oraz schemat zachowania się wobec niego. W tejże postawie żołnierz - obywatel rozpoznaje wroga, wie jaką przyjąć postawę wobec niego, jak się zachować i z jakich powinności i dążeń to wynika[1].

Powyższe konstatacje prowadzą nas do podjęcia próby wypracowania koncepcji modyfikacji bądź utrwalania postaw przedmiotu działań psychologicznych. Analiza literatury przedmiotu pozwala na sąd, iż koncepcji na temat zmiany postaw i zachowań jest wiele, dlatego też w

[1] Por. Piotr Kołtunowski, dz.cyt.,s.184-186; S.Nowak (red.), Teorie postaw, Warszawa 1973, s.23.

niniejszej dysertacji nie sposób zawrzeć wszystkie informacje na ich temat. Jednak celowe będzie, dla jasności dalszych dociekań, zajęcie się kilkoma istotnymi sposobami zmiany, modyfikacji i tworzenia nowych postaw pod wpływem działań psychologicznych. Zawsze gdy mówimy o zmianie postawy, mamy na myśli przesunięcie jej położenia w którymkolwiek kierunku, zmianę jej siły, zwartości, złożoności itd. O zmianie postawy zazwyczaj mówi się wtedy, kiedy nastąpi przekształcenie treści subiektywnego odzwierciedlenia przedmiotu, którego to postawa dotyczy.

W literaturze psychologicznej i socjologicznej spotykamy się z dwoma głównymi typami zmiany postaw i zachowań, możliwymi do przeniesienia na grunt oddziaływań psychologicznych prowadzonych w operacji obronnej, a mianowicie:

1. przekształcanie postaw pozytywnych w bardziej pozytywne i postaw negatywnych w bardziej negatywne;
2. kierunkowanie zmian niezgodnie z istniejącym aspektem, to znaczy z postawy negatywnej w pozytywną i odwrotnie.

T. Mądrzycki stwierdza, że o wiele łatwiej zmienić postawę zgodnie z jej dotychczasowym kierunkiem, niż odwrócić jej kierunek[1]. Doświadczenia prowadzone na gruncie psychologii społecznej, a także doświadczenia minionych konfliktów zbrojnych pozwalają na wniosek, iż zmiany postaw idą w następujących kierunkach:

- kształtowanie nowych postaw w odniesieniu do nowych przedmiotów, z którymi jednostka styka się po raz pierwszy;
- wzmocnienia istniejących postaw poprzez przesunięcie ich na skali jak najdalej od punktu zerowego;
- zmianę istniejącego znaku i systemu postaw, poprzez ich osłabienie, likwidację czy też całkowite załamanie.

W działaniach psychologicznych wykorzystując dotychczasowe osiągnięcia nauki, należy również uwzględniać wszystkie teorie na temat

[1] Por.T.Mądrzycki, Warunki i metody zmiany postaw, (W): Teorie postaw, dz.cyt.s.319-320.

mechanizmów zmiany postaw i zachowań. Na bazie szeroko prezentowanych poglądów na ten temat, możemy się pokusić o wyodrębnienie trzech zasadniczych mechanizmów do wykorzystania przez organa działań psychologicznych.

Mechanizm internalizacji lub introjekcji - polegający na przekazywaniu treści odpowiednio dobranych i spreparowanych, przy założeniu jednego tylko kryterium - ich atrakcyjności dla odbiorcy.

Mechanizm przymusu - gdzie jednostka przyjmuje pewną postawę ze względu na obiecaną nagrodę lub ze strachu przed karą jaka ją może spotkać.

Mechanizm identyfikacji - stanowiący o tym, iż każdy człowiek posiada swe wzorce osobowe do których chciałby się upodobnić[1].

Analiza literatury z zakresu psychologii społecznej, socjologii i socjotechniki, a także wnioski z opinii ekspertów pozwalają na konstatację, że zasadniczą siłą sprawczą w procesie zmiany postaw, są zazwyczaj negatywne lub pozytywne przeżycia psychiczne, które mogą zaistnieć w wyniku zachwiania odpowiednich proporcji między poszczególnymi komponentami postawy, adekwatnymi dla całokształtu zjawisk, które niesie ze sobą operacja obronna pojmowana jako część konfliktu zbrojnego. Z reguły bywa tak, iż po usunięciu tychże negatywnych bądź pozytywnych stanów psychicznych następuje powrót do równowagi komponentów. Homeostatyczna teoria zmiany postawy zakłada, że zmiana postawy nie ma miejsca gdy istnieje jej pełna zgodność ze źródłem informacji i przedmiotem, którego ona dotyczy. Jeśli jednak takowej zgodności nie ma, pojawiają się wtedy negatywne stany emocjonalne i napięcie psychiczne, które w zależności od ich siły powodują zmianę postawy. Zmiana dotyczy najczęściej komponentu intelektualnego postawy, przy założeniu że źródło informacji jest wysoko oceniane przez przedmiot oddziaływań psychologicznych. Czynnikiem powodującym zmianę postawy jest więc dysonans poznawczy, polegający na pojawieniu się treści przekazu komunikacyjnego zasadniczo sprzecznych z wiedzą przedmiotu

[1] Por.Słownik Psychologiczny, dz.cyt., s.216.

działań psychologicznych o poruszanym problemie, obiekcie postawy. Ma to miejsce wtedy, gdy między poznawczymi elementami postawy występują wzajemnie nieprzyległe stosunki. Skutkiem tej sytuacji jest to, że powstaje wtedy określony stan psychiczny skłaniający do jego likwidacji lub przynajmniej ograniczenia. Dysonans poznawczy generuje uczucie dyskomfortu, przez co zmusza niejako, każdego człowieka, do podejmowania działań zmierzających do jego zredukowania. Analiza literatury wskazuje na to, że istnieją trzy zasadnicze sposoby likwidacji, bądź redukcji dysonansu.

Pierwsza metoda, polega na zmianie własnego zachowania tak, aby było ono zgodne, z dysonansowym elementem poznawczym. Druga metoda, opiera się na umiejętności zmiany jednego z elementów poznawczych tak, aby był on mniej sprzeczny z zachowaniem. Wreszcie trzeci sposób, to dodawanie nowych elementów poznawczych, które są zgodne z zachowaniem i będą je wspierać, a nawet uzasadniać. Całkowita likwidacja dysonansu poznawczego, może również nastąpić w drodze zmiany własnej postawy, poprzez unikanie jakichkolwiek sporów z przeciwnikami własnych poglądów lub też przekonanie przeciwników co do słuszności swoich sądów[1].

Powyższe uogólnienia pozwalają sądzić, iż zmiana postawy przedmiotu działań psychologicznych zachodzi wtedy, kiedy zaistnieją odpowiednie, sprzyjające warunki do realizacji tego procesu. W tym miejscu możemy wymienić takich oto pięć podstawowych czynników warunkujących skuteczność procesu zmiany postawy żołnierzy i ludności cywilnej w czasie operacji obronnej:

- pierwszym jest konieczność przekazania odbiorcy - przedmiotowi działań psychologicznych - sugestii co do kierunku i treści zmiany postawy, przy czym sugestia ta musi być zaakceptowana;
- drugi opiera się na tezie, iż zmiana postawy jest bardziej prawdopodobna, gdy owa sugestia jest zgodna z istniejącymi potrzebami i motywacją odbiorcy;

[1] Por. P. Kołtunowski, dz.cyt., s.185-188; J.Grzelak, Społeczne konsekwencje rozbieżności przekonań (W) : Psychologia, Warszawa 1960, s.131-133.

- czynnik trzeci domniemywa, że zmiana jest prawdopodobna, gdy treść przekazu jest zgodna z uznawanymi przez przedmiot oddziaływań normami jednostkowymi i grupowymi w odniesieniu do struktury społecznej, w jakiej jednostka funkcjonuje - pododdziału i innej grupy społecznej, gdy źródło informacji (podmiot działań psychologicznych) jest uznawane za rzetelne i fachowe oraz gdy przekaz informacyjny spełnia formalne wymogi dotyczące struktury treści i sposobu podawania argumentów;
- czwarty czynnik odnosi zmianę postawy, jej prawdopodobieństwo do warunku, gdy materialna rzeczywistość potwierdza treść argumentów zawartych w przekazie informacyjnym;
- czynnik ostatni warunkuje prawdopodobieństwo zmiany postawy od zaistnienia sytuacji, gdy całość przekazu informacyjnego płynącego od podmiotu oddziaływań jest wsparta innymi działaniami pochodzącymi z innych źródeł.

Na podstawie analizy powyższych rozważań, można orzec że likwidowanie niepożądanych postaw przedmiotu może się dokonać na bazie oddziaływań informacyjnych, wpływających głównie na emocje przedmiotu. Najbardziej skutecznym sposobem wydaje się być - *in praxi* - podawanie informacji powodującej słaby lęk, bowiem lęk mocny jest nieprzyjemny i powoduje występowanie reakcji obronnych, np. represję czy racjonalizację. Zasadą winno być podawanie informacji łagodzących lęk razem z informacjami wzbudzającymi to uczucie. Takie informacje są łatwo przyjmowane i przyswajane przez przedmiot oddziaływań psychologicznych. Zbliżone znaczenie mają również inne emocje i uczucia negatywne, np. pogarda, lekceważenie, gniew. W tym celu podmiot działań psychologicznych potencjalnie jest w stanie kojarzyć odpowiednio dobrane słowa - wzbudzające owe uczucia - ze zwalczanymi postawami. Podając nowe informacje w oddziaływaniu psychologicznym w operacji obronnej konieczne wydaje się, nawiązanie do wiedzy odbiorców i ich doświadczeń życiowych, kojarzenie słów

i ocen o pozytywnym lub negatywnym wydźwięku, odwołanie do potrzeb psychofizycznych przedmiotu oddziaływań[1].

Rozpatrując istotę postaw, w kontekście oddziaływań psychologicznych prowadzonych w operacji obronnej, w literaturze psychologicznej, socjologicznej i socjotechnicznej możemy spotkać stwierdzenia, iż celem przewodnim wszelkich oddziaływań informacyjnych jest ukształtowanie gotowości i odpowiednio ukierunkowanych zachowań. Opis wyjaśniający, czym są zachowania naszym zdaniem jest niezbędny do dalszych rozważań umożliwiających rozwiązanie problemu badawczego i weryfikacji hipotezy mówiącej o konieczności prowadzenia intensywnych oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej.

Zarówno obserwacje potoczne jak i liczne badania empiryczne, świadczą o dwuczłonowej kategoryzacji ludzkich zachowań, według której zachowania człowieka można podzielić na:

- **zachowania czynnościowe** (działanie);
- **zachowania werbalne** (opinie).

Zachowania czynnościowe oparte są na wykonywaniu określonych czynności, które są uzewnętrznieniem postawy[2]. Mogą się one realizować, w czynach wielokrotnie powtarzanych, czego przykładem może być chronienie się żołnierza przed ostrzałem ze strony wojsk przeciwnika i odpowiadaniem tym samym. Może to być również, powstrzymywanie się od wykonywania z góry określonych czynności. Za przykład posłużyć może takie zachowanie żołnierza na polu walki, gdzie jest on w stanie realizować zadania bojowe przez dłuższy czas - bez snu i jakiegokolwiek wypoczynku.

W **zachowaniach werbalnych** - często występujących przed, po lub równolegle z zachowaniami czynnościowymi - postawa przejawia się w wyrażaniu opinii słownych dotyczących przedmiotu postawy. Werbalne działanie może polegać na:

---

[1] Por. Kształtowanie motywacji i postaw. Socjotechniczne problemy działalności ideowo-wychowawczej (red.Cz.Czapów), Warszawa 1976, s.218-224.

[2] Por. E. Aronson, Człowiek istota społeczna, Warszawa 1997, s.192.

- przekazywaniu informacji, wiedzy innym żołnierzom lub osobom cywilnym;
- prowadzeniu rozmów (wywiadów) w celu uzyskania informacji prowadzących do podjęcia skutecznego działania na polu walki - skutecznego z punktu widzenia podmiotu oddziaływań psychologicznych;
- wywieraniu wpływu na postawy i zachowania innych uczestników konfliktu zbrojnego (tu mieszczą się również działania dyscyplinujące);
- zmienianiu stanów emocjonalnych członków tej samej bądź innej grupy żołnierzy;
- kierowaniu, nadzorowaniu i koordynowaniu działań plutonu, kompanii itp.[1].

Na podstawie studiów i analizy literatury zarówno *stricte* naukowej, jak i pamiętnikarskiej z minionych konfliktów zbrojnych, wydaje się być celowe wyróżnienie także trzeciej kategorii zachowań, mieszczącej się na styku zachowań czynnościowych i zachowań werbalnych. Tą kategorią są zachowania niewerbalne ujmowane jako mowa ciała ludzkiego. Przez mowę ciała należy rozumieć: „...znaki przekazane za pomocą rąk, nóg, gestów, mimiki, postaw (fizycznych)"[2]. W pracy A. Bieracha czytamy, iż ludzie najbardziej ufają twarzy, a najmniej słowom, przy czym 65% informacji uzyskiwanych przez człowieka nie pochodzi ze słów - kanału werbalnego lecz z gestów - kanału niewerbalnego oraz symboli obrazkowych i pisma[3].

Magii symboli ciała, nie można pominąć, gdyż nawet wiele opracowań specjalistycznych na gruncie mass mediów uważa ten aspekt komunikacji za magnetyczną siłę władczą. Badania nad komunikacyjnymi funkcjami zachowań niewerbalnych dowodzą, że są one niezmiernie trudne do sensownej klasyfikacji[4]. Z historiografii minionych wojen można jednak wnioskować, iż niejednokrotnie uniesiona w górę ręka dowódcy i wykonywane przez niego inne gesty poparte zachowaniami werbalnymi, spełniały rolę zasadniczą w zachowaniach czynnościowych jego żołnierzy.

---

[1] Por. M. Argyle, Psychologia stosunków międzyludzkich, Warszawa 1991, s. 72.
[2] E. Thiel, Komunikacja niewerbalna, Wrocław 1996, s. 8.
[3] Por. A. Bierach, Komunikacja niewerbalna, Wrocław 1996, s. 6.
[4] Por. Z. Nęcki, Komunikacja międzyludzka, Kraków 1996, s. 251.

Rozpatrując relacje zachodzące między postawą a zachowaniem, winno się również prześledzić kwestię: czy znając postawę żołnierza wobec jakiegoś zjawiska, możemy przewidzieć *ex ante*, jakie będzie jego zachowanie?

Szereg wyników badań nad postawami i zachowaniami przytaczanych przez E. Aronsona[1], przemawia za tym, że nie jesteśmy w stanie antycypować takiego zachowania. Konkludując generowane jest to tym, iż istnieje szereg zmiennych sytuacyjnych, które są silnymi determinantami ludzkich zachowań[2]. Posiadając wiedzę na temat zjawisk potencjalnego, współczesnego pola walki i ewentualnego charakteru konfliktu zbrojnego, podmiot działań psychologicznych w trakcie planowania oddziaływań winien prognozować jakie mogą być te sytuacje - zjawiska na polu walki, na terenach na których prowadzona jest operacja obronna.

Osoby odpowiedzialne za działania psychologiczne w operacji obronnej, w trakcie ich planowania mogą popełnić trzy błędy w ocenie przewidywanych postaw i zachowań żołnierza na polu walki i innych osób uczestniczących czynnie i biernie w konflikcie zbrojnym.

Pierwszym potencjalnym fałszywym krokiem, przy przewidywaniu zachowań może być ***błąd atrybucji - fundamentall attribution error***. Polega on na przecenianiu znaczenia czynników osobowościowych czy dyspozycyjnych w porównaniu z czynnikami sytuacyjnymi bądź środowiskowymi[3]. Przykładowo, planując realizację akcji psychologicznych skierowaną do żołnierzy przeciwnika, nie można kierować się jednoznacznością w ocenie ich postaw i zachowań - to, że żołnierz wroga strzela w naszym kierunku nie oznacza zawsze tego, iż tego chce i lubi albo, że jest to zgodne z jego charakterem. Innymi słowy, nie wolno nam koncentrować się bardziej na czynnikach osobistych niż sytuacyjnych, gdyż wtedy będziemy się opowiadali za zgoła innymi rozwiązaniami w działaniach informacyjnych. Na przykład atrybucja „żołnierze

---

[1] Por. E. Aronson, dz. cyt., s. 200 - 207.
[2] Por. tamże, s. 193 - 216
[3] Por. tamże, s. 200-207.

wroga nie mają w sobie nic z człowieka" prowadzić będzie tylko do podjęcia działań, których celem będzie zastraszenie i wyniszczenie.

Drugim najczęściej występującym błędem jest ***błąd działającego - obserwatora (actor - observer bias),*** który zasadza się na przekonaniu, że żołnierze przeciwnika i jego sprzymierzeńcy oraz ludność działają w ten sam sposób co osoba planująca działania psychologiczne - obserwator działający.

Innymi słowy „sobie" przypisujemy prawo interpretowania wątpliwości na swoją korzyść - tłumacząc swoje zachowanie przyczynami sytuacyjnymi. „Tobie - Innym" jednak nie przyznaje się takiego samego prawa - kiedy próbuje się wytłumaczyć swoje zachowanie[1]. Przykładem stricte wojskowym może tu być błąd w ocenie zdolności bojowej przeciwnika w wyniku, którego podjęte działania psychologiczne są nie skuteczne. Winę przypisuje się tylko i wyłącznie dużej odpowiedzialności - odporności psychofizycznej żołnierzy wroga i jego lepszemu uzbrojeniu oraz wyszkoleniu.

Trzecim błędem możliwym do popełnienia w trakcie prognozowania zachowań może być postawienie własnego „ja" ponad inne argumenty. Mamy tu do czynienia z tzw. ***myśleniem egocentrycznym (egocentric thought) i tendencją samoobrony (self -serving bias)***[2]. Historia wojen dostarcza nam szereg przykładów takiego sposobu myślenia - oceniania swoich czynów. Niejednokrotnie po niepotrzebnie przeprowadzonych wielkich operacjach zbrojnych, dowódcy dla ugruntowania „własnego ja" wymyślali determinanty swego postępowania. Tak było w przypadku przeprowadzenia serii nalotów dywanowych na wojska północnego Wietnamu, które tylko według amerykańskich ekspertów szykowały się do wielkiej ofensywy, a rzeczywistość była zgoła inna.

Tendencja ta nie może również przysłaniać prawdziwego myślenia prewidystycznego. Siły działań psychologicznych planując oddziaływanie nie mogą ulegać przemożnym wpływom utrzymania wysokiej samooceny.

---

[1] Por. tamże, s. 205
[2] Por. tamże, s. 208

Na bazie przeprowadzonych rozważań można przyjąć, że zachowania czynnościowe, werbalne i niewerbalne żołnierzy oraz ludności cywilnej w trakcie operacji obronnej zależą, zarówno od oddziaływań informacyjnych jak i sytuacyjnych - energetycznych otoczenia, a moc dyspozycyjna - gotowość do podjęcia działań, zależy zarówno od oddziaływań informacyjnych jak i energetycznych terenu działań wojennych[1]. Konkludując, mając na względzie przyjęte zasady i założenia można rozróżnić cztery zasadnicze przypadki wpływu oddziaływań informacyjnych oraz sytuacyjnych na postawy, zachowanie żołnierzy i ludności terenu działań wojennych:

1. ***informacja pozytywna*** (przyjemność) wywołuje zadowolenie (aprobatę) i ochotę oraz przypływ sił do wzmożonego działania. Żołnierz otrzymujący informację o sukcesach jego oddziału (nacierającego lub broniącego się), korpusu, armii w działaniach bojowych jest w stanie zapomnieć o trudach, zmęczeniu oraz wzmaga się jego potencjał moralno-bojowy;
2. ***informacja negatywna*** (przykrość) niesie za sobą znużenie (dezaprobatę) i osłabienie prowadzonych działań. Żołnierz agresora, po otrzymaniu informacji o niepowodzeniu akcji zbrojnych jego armii lub wiadomości o zniszczeniu, przez wojska prowadzące operację obronną, jego rodzinnej miejscowości i zaginięciu członków rodziny jest przerażony - myśli irracjonalnie i arefleksyjnie. Innymi słowy, jeśli siły działań psychologicznych, przekażą żołnierzom nacierających wojsk, informację o negatywnym zabarwieniu emocjonalnym – przekażą dane o tym, że ich rodziny lub inne bliskie osoby, prawdopodobnie ucierpiały w wyniku wojny – żołnierze przeciwnika stracą motywację do dalszego działania.;
3. ***odpoczynek*** (wytchnienie) - odciążenie wywołuje przypływ sił (odprężenie) oraz zadowolenie (aprobatę) i ochotę do działania (sprężenie). Kiedy żołnierz ma możliwość regeneracji swych sił psychofizycznych (sen, dobre jedzenie, właściwe traktowanie) jego morale rośnie i jest w stanie nie tylko bezwiednie

[1] Por M. Mazur. Cybernetyka i charakter. Psychologia XXI wieku, Warszawa 1996, s.197

realizować zadanie, ale również sam przejawia inicjatywę i działa szczególnie skutecznie;

4. ***wysiłek*** (spadek sił psychofizycznych- przeciążenie) powoduje spadek i osłabienie woli dalszego działania oraz niechęć w realizacji innych zadań. Żołnierz przeciążony, zbyt długo będący w walce jest znużony, osłabiony i myśli tylko o tym by odpocząć przez co słabnie jego opór, inicjatywa - słabną jego walory moralno - bojowe.

Na podstawie tych dociekań można pokusić się o eksplikację takich oto czterech scenariuszy działań informacyjnych (inf.) i sytuacyjno-energetycznych (syt.) mających wpływ na postawę i zachowanie żołnierzy oraz ludności w konflikcie zbrojnym:

- atrakcje (inf.) powodują aprobatę (inf.) i przyspieszenie decyzji (inf.) oraz sprężenie (syt.) i wzmożenie reakcji (syt.)
- awersja (inf.) powoduje dezaprobatę (inf.) i powstrzymanie decyzji (inf.) oraz odprężenie (syt.) i osłabienie reakcji (syt.);
- odciążenie (syt.) powoduje sprężenie (syt.) i wzmożenie reakcji (syt.) oraz aprobatę (inf.) i przyspieszenie decyzji (inf.);
- przeciążenie (syt.) powoduje odprężenie (syt.) i osłabienie reakcji (syt.) oraz dezaprobatę (inf.) oraz powstrzymanie decyzji (inf.)[1].

Biorąc pod uwagę wszystkie zagrożenia, które dla człowieka-żołnierza niesie potencjalna współczesna wojna, nie trudno zdać sobie sprawę z tego, iż na polu walki, w sytuacjach trudnych i dotychczas nie poznanych żołnierz może prezentować zachowanie niezgodne z jego postawą wobec jakiegoś przedmiotu, gdzie zachowanie jest wypadkową wielu postaw i okoliczności sytuacyjno-energetycznych[2].

Prezentowane wyżej zachowania, będą z pewnością miały wydźwięk w poszczególnych rodzajach walki zbrojnej. Zwróćmy uwagę na fakt, iż w działaniach zaczepnych, nacierający zawsze ma przewagę i dyktuje warunki.

---

[1] Por. M. Mazur, dz. cyt, s. 200.
[2] Por. M. Newcomb, R. H. Turner, P. E. Converse, Psychologia społeczna, Warszawa 1970, s. 87 - 93.

Powodzenie wpływa na sprawność działania żołnierzy. Atakujący właśnie wpływa na zakres odciążenia i przeciążenia żołnierzy. Dlatego też, oddziaływanie psychologiczne w operacji obronnej jest zdecydowanie trudniejsze, wymaga bardziej skomplikowanych zabiegów niż w operacji zaczepnej.

W planowaniu i prowadzeniu działań psychologicznych skierowanych na wojska przeciwnika i ludność terenu działań, należy brać pod uwagę szereg czynników sytuacyjno-energetycznych, które mogą mieć wpływ na postawy oraz zachowanie i jednocześnie generować rozbieżności między przyjętą i ukształtowaną postawą a zachowaniem. Czynnikami tymi może być:

a) przeżywanie zagrożeń (stres i strach), które wywołują ściśle określone reakcje fizjologiczne i emocjonalne. Zagrożenie pojawia się wtedy, gdy żołnierz lub osoba cywilna ma do czynienia z niepewnymi, nieznanymi okolicznościami. To czy wystąpi pełna reakcja na stres i strach, zależy od tego, jak żołnierze i osoby cywilne, będą przygotowane psychologicznie i fizycznie, do radzenia sobie z okolicznościami niesionymi przez konflikt zbrojny[1];

b) poczucie odpowiedzialności, które ciąży na każdym żołnierzu i obywatelu - odpowiedzialnym za losy ojczyzny. Ludzie odpowiedzialni, posiadający wysokie morale bojowe są w stanie zdobyć się na czyny heroiczne - nadludzkie, do których wydawałoby się nie są zdolni;

c) wzmożone tempo działań, które prowadzi do zwiększonego wysiłku i wymaga olbrzymiej odpowiedzialności psychofizycznej. Potencjalna współczesna wojna i konflikty zbrojne ostatnich lat (m.in. Gulf War) wskazują niezbicie, iż szybkość i rozmach prowadzonych operacji wymaga od żołnierza ciągłej koncentracji i uwagi, samozaparcia i ofiarności, a także wysokiego stopnia ukształtowania właściwych walorów moralno-bojowych. Psychiczna i fizyczna sprawność organizmu może być niejednokrotnie obniżona i to tylko z jednego powodu - braku snu, który powoduje zmniejszenie wydolności fizycznej i umysłowej, wydłużenie czasu reakcji,

[1] Por. P.H. Lindsay, D. A. Norman, Procesy przetwarzania informacji u człowieka, Warszawa 1984, s. 600-606.

nieprecyzyjne porozumiewanie werbalne i niewerbalne, osłabienie percepcji i brak rozsądku[1];

d) dorzucenie silnych wrażeń, które prowadzi do wyczerpania fizycznego i fizycznego. Żołnierz staje się istotą arefleksyjną;

e) długotrwałe ograniczenie swobód i wygód, które to niesie za sobą spadek walorów - bojowych u części żołnierzy, którzy za cenę odzyskania tego, do czego byli przyzwyczajeni są w stanie uciec z pola walki.

Zdając sobie sprawę z tego, iż nie realne jest wyodrębnienie wszystkich potencjalnych czynników psychologicznej sfery konfliktu zbrojnego[2], które szeroko omawia literatura z zakresu psychologii wojskowej, warto nadmienić, iż celem dociekań w tym rozdziale jest tylko określenie ogólnych założeń umożliwiających formułowanie sądów dotyczących możliwości wprowadzenia zmian postaw i zachowań żołnierzy oraz ludności terenu działań wojennych, pod wpływem oddziaływań psychologicznych. Podążając tym tokiem myślenia, można pokusić się o stwierdzenie, że sprzężenie procesów informacyjnych - oddziaływań psychologicznych i czynników sytuacyjno - energetycznych w operacji obronnej sprowadzać się będzie do żołnierza i obywatela, którzy z kolei, jako członkowie grup społecznych – pododdziałów będą wywierać przemożny wpływ na zachowania innych ludzi. By żołnierze i ludność cywilna stali się przedmiotem tychże działań psychologicznych wydaje się, ze niezbędne są do spełnienia takie oto cztery warunki:

- niezbędna jest możność pobierania informacji (dostęp do nośników);
- możność wydawania informacji (komunikacji werbalnej i niewerbalnej);
- możność zaspokojenia potrzeb fizjologicznych i emocjonalnych (pobieranie energii);
- możność uzewnętrznienia postaw zachowań czynnościowych, werbalnych i nie werbalnych[3].

---

[1] Por. Truppenpraxis - Wehrausbildung, Nr 7 i 8 / 1996.
[2] Szerzej na ten temat w rozdziale 4 niniejszej dysertacji.
[3] Por. M. Mazur, dz. cyt., s. 201

Ze względu na istotę niniejszych rozważań, celowe wydaje się być dokładniejsze spojrzenie na problem oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej od strony cybernetycznej aparatury pamięciowej. Na tej osnowie możemy wysunąć kilka wniosków, lecz najpierw należy przyjąć pewne ustalenia terminologiczne. Dla uproszczenia „żołnierzem-ludnością" będziemy nazywać przedmiot naszych oddziaływań psychologicznych czyli żołnierzy i ludność terenu działań. „Informatorem" określać będziemy nasze siły działań psychologicznych realizujące akcje psychologiczne, zatwierdzone przez dowódcę korpusu, dywizji i pozostające w korelacji z działaniami ogólnowojskowymi, zmierzające do wywarcia wpływu na postawy i zachowania „żołnierza-ludności"[1].

Przyjmując, że w trakcie prowadzenia działań „żołnierz-ludność" może otrzymać bodźce atrakcyjne bądź awersyjne oraz, że reakcje - zachowanie tegoż przedmiotu. stanowić może dla „informatora" bodźce atrakcyjne lub awersyjne, o których istnieniu możemy domniemywać, takie oto dwie sytuacje noszą znamiona bezkonfliktowych:

- gdy bodźce atrakcyjne dla „żołnierza-ludności" wywołują u niego reakcje będące bodźcami atrakcyjnymi dla informatora; (obaj sprzyjają tym sytuacjom);
- gdy bodźce awersyjne dla przedmiotu działań psychologicznych wywołują bodźce awersyjne dla informatora;(obaj unikają tych sytuacji).

Analiza doświadczeń z minionych konfliktów zbrojnych, a także analiza literatury przedmiotu wskazuje na to, iż pozostałe relacje zachodzące pomiędzy podmiotem i przedmiotem działań psychologicznych mają charakter sytuacji konfliktowych, których prawdopodobieństwo wystąpienia jest w pełni realne:

- gdy bodźce atrakcyjne dla przedmiotu działań wywołują bodźce będące awersyjne dla informatora (żołnierz i ludność cywilna szuka tych bodźców a informator - podmiot działań psychologicznych utrudnia realizację tych czynności);

[1] Autor niniejszej pracy wykorzystał interesujące rozważania M. Mazura, dz. cyt. , s. 202-207.

– gdy bodźce awersyjne dla żołnierza - ludności cywilnej wywołują bodźce atrakcyjne dla informatora (przedmiot oddziaływań unika tych bodźców, ale informator potrafi je narzucać).

Operacja obronna stanowi zawsze sytuację konfliktową. Celowe jest więc wyodrębnienie tych elementów (czynników), które bezpośrednio determinować będą zachowanie przedmiotu działań psychologicznych.

Kontynuując, można domniemywać, iż w operacji obronnej, konflikt będzie polegać na sytuacji, gdzie „informator" dążyć będzie do spowodowania określonych zmian w zachowaniach żołnierza - ludności, w postaci modyfikacji bądź wzmocnienia kierunku postawy zgodnej z oczekiwaniami „informatora" - a przedmiot oddziaływań psychologicznych będzie się temu przeciwstawiał.

Innymi słowy, siły i środki działań psychologicznych w operacji obronnej będą przekazywać informacje mające wpłynąć na przedmiot - w ten sposób, by jego postawy i zachowania były zgodne z celami nadrzędnymi strony przekazującej informacje, to znaczy celami operacji obronnej. Proces psychologicznego oddziaływania przebiegać będzie również w warunkach prowadzenia działań z tzw. osłony informacyjnej i pracy wyjaśniająco – mobilizującej, przez odpowiednie siły i środki wojsk przeciwnika.

Konkretyzując, na oddziaływanie wejściowe czyli zdolność wejściową przekazu informacyjnego skierowanego do przedmiotu oddziaływań psychologicznych składają się bodźce, które można określić jako $\mathbf{V_{zp}}$ czyli zdolność percepcji oraz zdolność fizjologiczna $\mathbf{P_{zf.}}$ Na zachowanie wyjściowe żołnierzy i ludności cywilnej składają się reakcje, których rodzaj wynika z rozkładu mocy korelacyjnej **K**, a siła tych zachowań jest określona mocą dyspozycyjną $\mathbf{P_d}$.

Na podstawie powyższych ustaleń, możemy dojść do wniosku, że zachowanie przedmiotu działań psychologicznych w stosunku do danej rzeczy, faktu bądź zjawiska, określają czynniki informacyjne, prowadzące go do decyzji na bazie rozkładu mocy korelacyjnej **K**, gdzie:

$$\mathbf{K=[\ V_{zp}+V_{oe}]G}$$

Czynnikami informacyjnymi mającymi wpływ na proces wypracowania decyzji są:

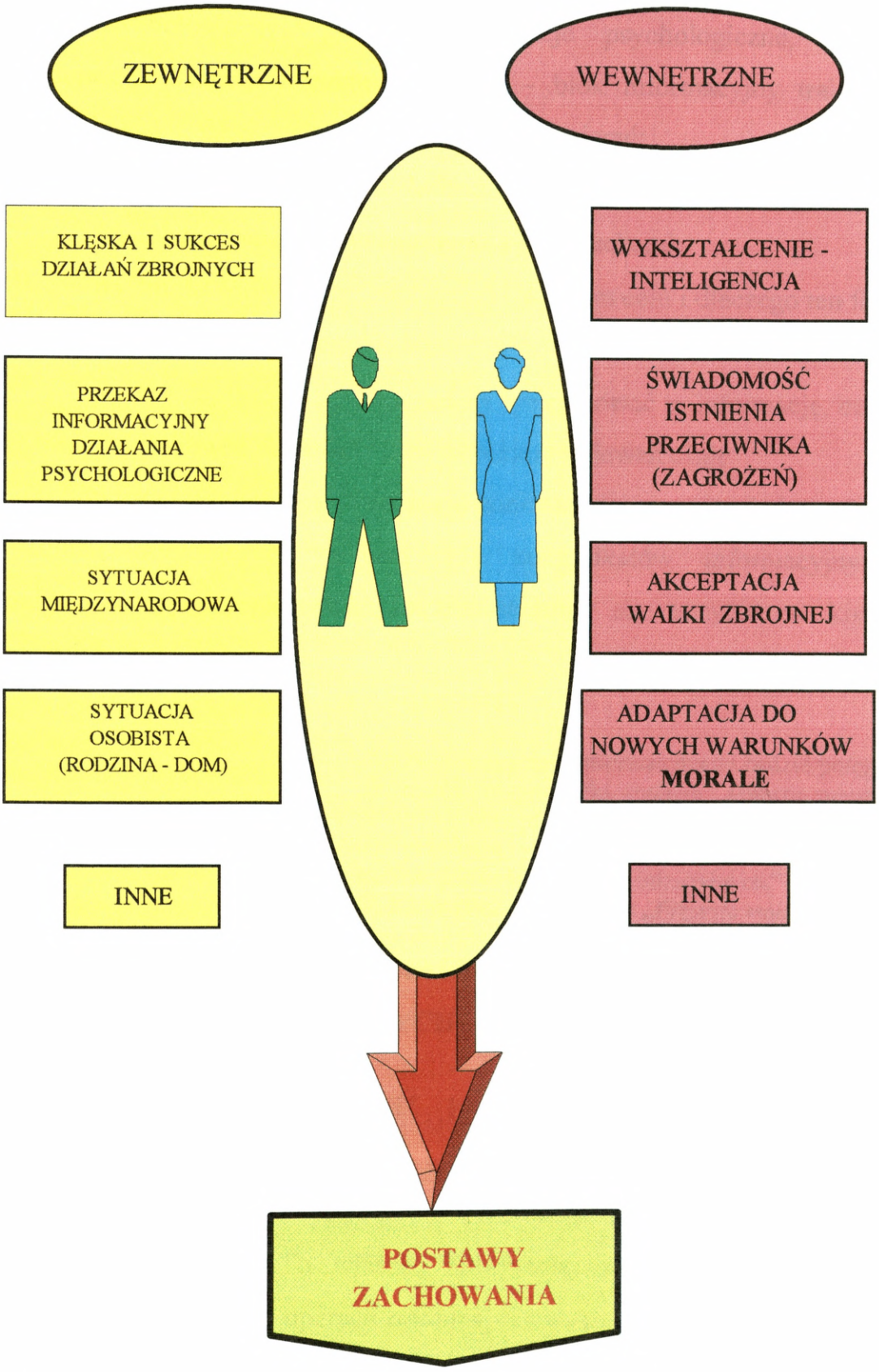
- V_{zp} - aktualne bodźce informacyjne uwzględniające zdolność percepcji przedmiotu działań psychologicznych;
- V_{oe} - potencjał odbiorczy ego (własny interes);
- **G** - stan pamięci wynikający wprost z postawy i wyrazistości kanału informacyjnego;

Czynniki sytuacyjno-energetyczne można rozpatrywać jako sumę: $P_{zf}=P_o+P_d$, gdzie: $P_d=P_v+P_s$, a poszczególne składniki tej sumy oznaczają:

- P_{zf} -sumę składników możliwości i potrzeb żołnierzy oraz ludności cywilnej;
- P_{zo} - potrzeby przedmiotu działań psychologicznych (fizjologiczne i inne);
- P_v -oddziaływanie czynników sytuacyjnych (min. grupy - otoczenia, warunków socjalno-bytowych);
- P_s - możliwość wpływania na otoczenie - środowisko społeczne.

W aspekcie powyższego, można pokusić się o konstatację, iż na postawy i zachowania można wpływać dwutorowo, przy wykorzystaniu czynników informacyjnych i sytuacyjno-energetycznych. Działania psychologiczne mimo, że opierają się na perswazji i odwołują się do konformizmu[1], winny również uwzględniać umowną moc fizjologiczno – socjologiczną. Innymi słowy, walory moralno - bojowe przedmiotu działań psychologicznych, a także szereg innych czynników, będą wywierać wpływ na postawy i zachowania żołnierzy oraz ludności cywilnej w czasie operacji obronnej (ważniejsze grupy czynników kształtujących postawy i zachowania w operacji obronnej przedstawia rys.3.7)[2].

[1] Obydwie metody zostaną omówione w rozdziale 4.
[2] Szerzej na temat czynników generujących zachowania żołnierza w walce zbrojnej w rozdziale 4.



Rys. 3.7. Czynniki kształtujące postawy i zachowania w operacji obronnej

Podsumowując ten fragment rozważań, możemy wnioskować, że podmiot działań psychologicznych przygotowując akcje psychologiczne, winien być świadom, iż każda sekwencja informacji - blok informacyjny traktujący o jakimś zjawisku, fakcie czy skojarzeniu musi zawierać:

- po pierwsze, właściwą informację - wiadomość o realnym bądź wyimaginowanym zjawisku wraz z jego cechami;
- po drugie, motywację (perswazję) - w jakim celu i dlaczego ten fakt jest prezentowany;
- po trzecie, instrukcję - jak należy spożytkować tę informację, czyli jak się zachować czynnościowo, werbalnie i niewerbalnie[1]

Powyższe uogólnienia, stanowią o konieczności rozważenia i wyróżnienia zagadnień dotyczących wykorzystania komunikatów informacyjnych w działaniach psychologicznych, co też staramy się uczynić w kolejnym podrozdziale.

> „Sprawność systemu informacyjnego będzie polegała na skutecznym rozpoznaniu, analizie i syntezie uzyskanych informacji oraz zapewnieniu skutecznej łączności w celu ich przesłania, czy też graficznego zobrazowania w stosownych komórkach organizacyjnych."
> *W. Kaczmarek, Z. Ścibiorek* ***„Przyszła wojna, jaka?"***

3.1.3. PRZEKAZ INFORMACYJNY W DZIAŁANIACH PSYCHOLOGICZNYCH

W społeczeństwach „trzeciej fali" komunikacja międzyludzka, a ściślej informacja „(...) jest bronią, zarówno w chwili, gdy kieruje się ją do rządzonych, ponad głowami rządzących, jak i gdy przełamuje się monopol, który sprawować pragnęłoby państwo"[2]. To właśnie informacja, a właściwie „(...) bomba informacyjna wybucha w operacji obronnej raz po raz, zasypując wszystkich jej uczestników odłamkami i odpryskami wyobrażeń, zmienia ona drastycznie

[1] Por. E Kowalczyk, Człowiek w ... , dz. cyt., s. 125.
[2] R. Aron, Pokój i wojna między narodami, Warszawa 1995, s.216.

Sposób, w jaki każdy żołnierz i ludność cywilna odbiera swój prywatny świat i w jaki odnosi się do tego świata"[1].Wszystko to, prowadzi do przyjęcia tezy, że znajomość wszystkich elementów procesu przekazywania informacji – ma podstawowe znaczenie dla skuteczności oddziaływań, w celu kształtowania postaw i zachowań przedmiotu oddziaływań psychologicznych, w operacji obronnej[2].

Analiza literatury, opinie ekspertów wskazują również na to, że relacje między działaniem na intelekt, wywoływaniem emocji i bezpośrednim stymulowaniem postaw i zachowań są wysoce złożone i wymagają metodologicznej charakterystyki procesu przekazywania informacji[3].

Wszystko to, stanowi swoisty asumpt dla podjęcia rozważań, których celem będzie wypracowanie metodologicznych i prakseologicznych reguł dla oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej. Żeby mówić o czymś, co ma stanowić zasadę w procesie kształtowania postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych, konieczne jest ukazanie wzajemnych relacji pomiędzy komunikowaniem a samym oddziaływaniem psychologicznym.

Termin „komunikowanie", choć powszechnie używany, ciągle jest jeszcze pojęciem wieloznacznym. Już w 1935 roku, gdy amerykański krytyk i filozof K. Burke złożył do druku książkę *Treatise on Communication* (Traktat o komunikacji), wydawcy wymusili na nim zgodę dotyczącą zmiany tytułu, gdyż uznali że czytelnicy przyjmą ją jako studium o telefonach[4].

Mnogość definicji tego terminu, zmusza do jego analizy i systematyzacji, gdyż komunikowanie spełnia szczególną rolę w procesie przekazywania sygnałów, znaków i symboli w całokształcie interakcji społecznych, a co za tym idzie, także w działaniach psychologicznych.

T.Goban - Klas wyróżnia siedem zasadniczych grup definicji pojęcia komunikowanie:

---

[1] A. Toffler, Trzecia fala, Warszawa 1986, s. 190.
[2] Por. Z. Nęcki, Komunikacja międzyludzka, dz. cyt., s. 9.
[3] Por. J. Bralczyk, Język na sprzedaż, Warszawa 1997, s. 26.
[4] Por. T. Goban - Klas, Komunikowanie masowe, Kraków 1978, s.71.

1. komunikowanie pojmowane jest jako transmisja - przekazywanie informacji (w szerokim znaczeniu tego terminu), idei, emocji, umiejętności itp.;
2. komunikowanie rozumiane jako proces, dzięki któremu rozumiemy innych i z kolei sami staramy się być zrozumianymi, w wyniku którego dwie osoby dochodzą do tych samych celów, myśli, uczuć i przyjmują te same postawy oraz zachowania;
3. komunikowanie jako oddziaływanie, czyli jako sposób wpływania za pomocą słów, symboli, znaków na innych ludzi. Jest to proces, dzięki któremu można sprawować władzę.
4. komunikowanie w ujęciu twórczym, gdzie poprzez używanie języka lub znaków, można stworzyć z jednostek społeczność;
5. komunikowanie jako interakcja przy pomocy symboli;
6. komunikowanie polegające na wymianie znaczeń między ludźmi, gdy możliwe jest znalezienie wspólnych postrzeżeń, pragnień, celów, postaw i zachowań;
7. komunikowanie w ujęciu procesu społecznego, gdzie przekaz komunikacyjny jest aktem, środkiem, przez który wyrażane są normy grupowe, nadrzędne oraz sprawowana jest kontrola społeczna, rozdzielane są role społeczne, osiągana jest pełna koordynacja wysiłków i celów i ujawniana jest cała paleta oczekiwań i potrzeb.

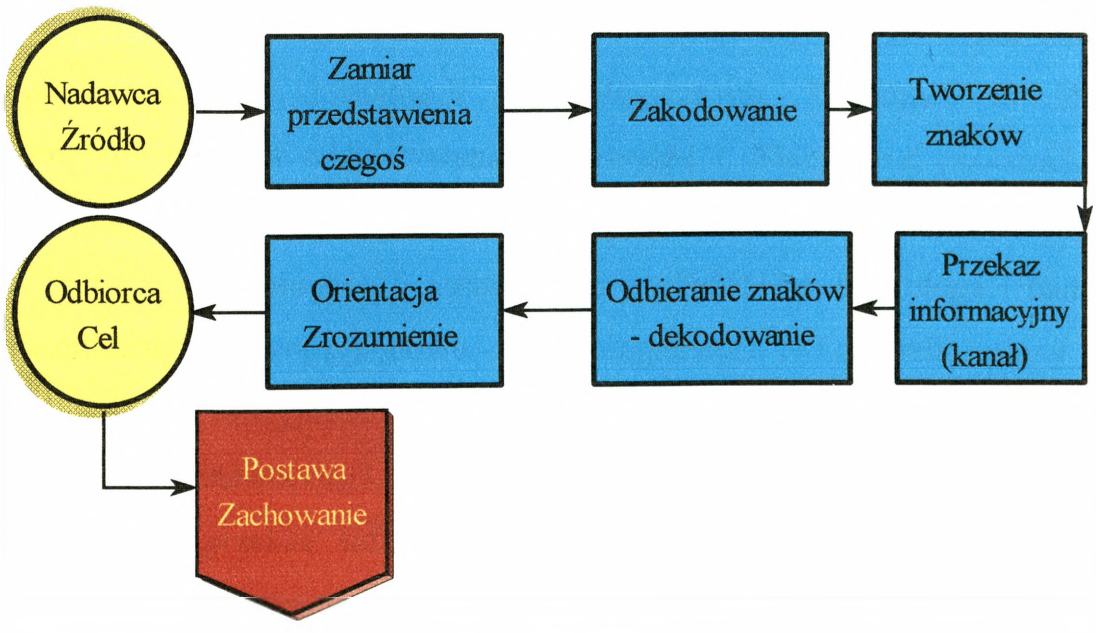
Zauważyć należy, iż właściwie we wszystkich grupach definicji, komunikowanie pojmowane jest jako:

- Po pierwsze, proces przekazywania informacji między ludźmi;
- Po drugie, proces oddziaływania – wpływania nadawców informacji na odbiorców, w celu kształtowania odpowiednich postaw i zachowań (sprawowanie władzy).

Obydwa wymienione aspekty, wskazują, że w naszym przypadku, działania psychologiczne - *ex definitione* – stanowią odpowiedni sposób wywierania wpływu na postawy i zachowania przedmiotu oddziaływań, przy wykorzystaniu wyselekcjonowanych informacji – przekazywanych za pomocą słów, symboli i

znaków. Można tu również wspomnieć, iż w literaturze z teorii komunikowania, można spotkać terminy: „komunikowanie pionowe" i „komunikowanie jednokierunkowe". Pierwszy termin, jest w pełni adekwatny do działań psychologicznych, gdyż sprowadza się do przekazywania informacji od nadawcy do odbiorcy, stanowiące: polecenia, rozkazy lub instrukcje, które ma wykonać odbiorca. Drugi termin, oznacza taki rodzaj komunikowania, w którym przekazana informacja, nie podlega natychmiastowej replice i wydaniu sądu wartościującego - skierowanego od odbiorcy do nadawcy.

Próbując konstruować koncepcję kształtowania postaw i zachowań w oparciu o teorię komunikacji międzyludzkiej, trzeba uświadomić sobie istotę tego procesu. Analiza literatury i dotychczasowe dociekania uprawnia do sporządzenia uproszczonego modelu komunikowania, który przedstawia rys.3.8.[1].



Rys. 3.8. Uproszczony model komunikowania

[1] Por. H. Schwalbe, Sztuka przemawiania, Warszawa 1994, s. 46.

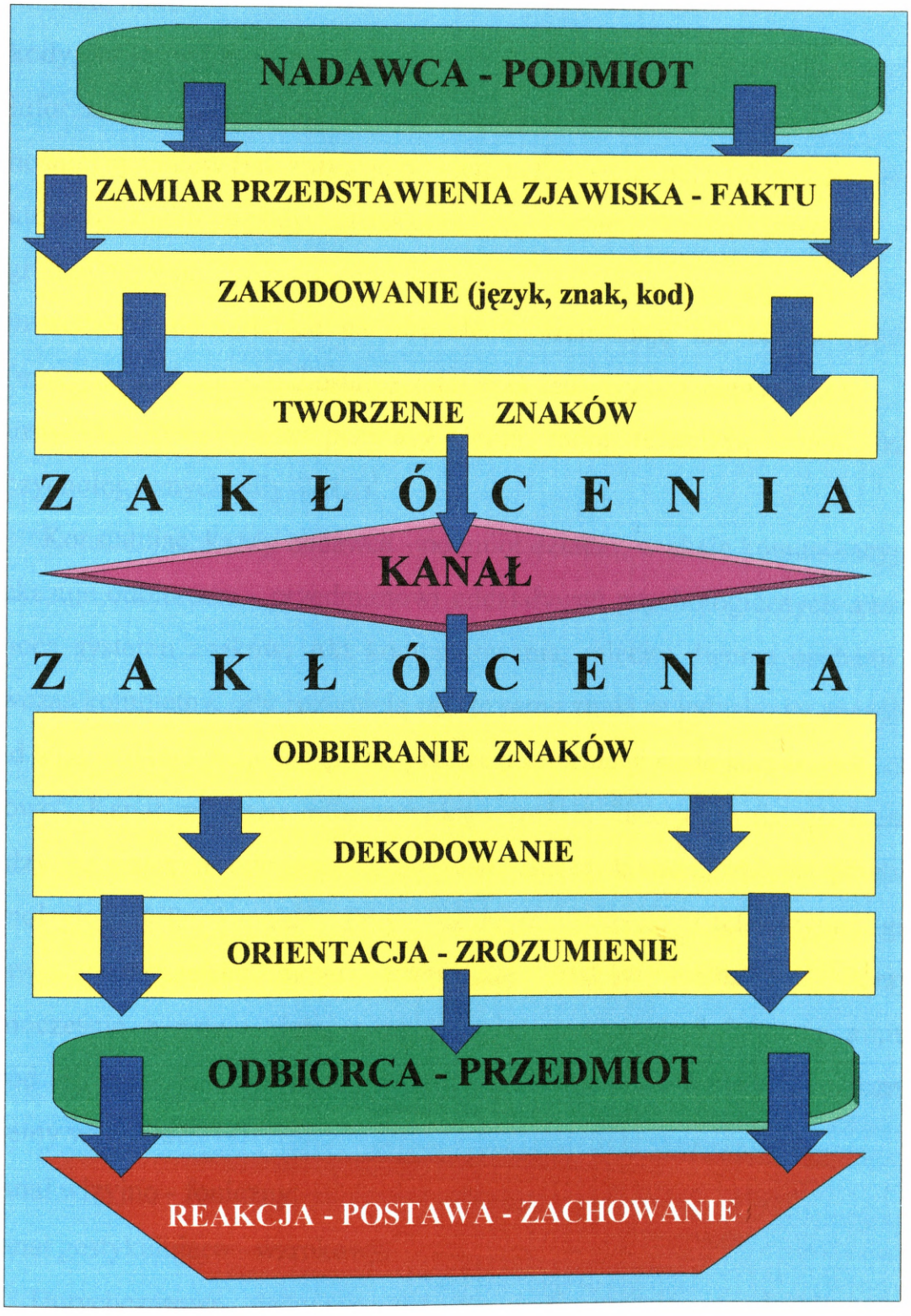
W modelu tym, można wyodrębnić takie oto podstawowe elementy procesu komunikowania – występujące również w procesie oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej – których opis systematyzujący pozwoli na określenie roli, jaką ma ją one do spełnienia w procesie kształtowania postaw i zachowań przedmiotu oddziaływań:

- przekaz informacyjny - komunikowanie;
- nadawca - źródło informacji, podmiot działań psychologicznych;
- odbiorca - przedmiot oddziaływań, żołnierze i ludność cywilna;
- kanał informacyjny - medium;
- kodowanie;
- środek przekazu – środki działań psychologicznych;
- zakłócenia.

Zasadniczym celem komunikowania w działaniach psychologicznych - jest przekazywanie instrukcji, sugerowanie, mylenie, dezinformowanie, manipulowanie, dla osiągnięcia pożądanych postaw i zachowań żołnierzy lub ludności cywilnej. W tym miejscu, celowe wydaje się zobrazowanie modelu komunikowania w działaniach psychologicznych. Umożliwi to lepsze zrozumienie podstaw oddziaływania na przedmiot. Najbardziej powszechny i znany model procesu komunikowania – pojmowanego jako komunikowanie jednokierunkowe i pionowe - autorstwa amerykańskiego politologa i badacza teorii oddziaływań propagandowo - psychologicznych H.Lasswella, znany jako model aktu perswazyjnego, ujęty w formie znowelizowanej przez autora rozprawy, przedstawia rys.3.9.[1]. Jako w pełni przekonywujący możemy uznać sąd, iż przekaz informacyjny następuje przy wykorzystaniu kanału komunikacyjnego - toru przesyłowego, którego środkiem przekazu mogą być:

- język (w sensie języka naturalnego, jako środek porozumiewania się w danej społeczności);

[1] Por. T. Goban - Klas, Komunikowanie . . . , dz. cyt. , s. 105.



Rys. 3.9. Model komunikowania w działaniach psychologicznych

- znaki językowe lub wszelkie systemy znaków (słowo mówione, gest, mimika, obraz);
- kody, które oparte są na konwencjach i pozwalają na konstrukcję przekazu informacyjnego (alfabet, kod Morse'a, sygnalizacja);
- nośniki sygnałów (jak wibracje powietrza, fale świetlne, a także materiały, na których znaki zostały utrwalone, jak papier, taśma filmowa, płyta gramofonowa);
- instrumenty pozwalające na powielenie, transmisję lub odbiór przekazu (maszyna drukarska, radiostacje, odbiornik radiowy lub telewizyjny);
- instytucje, które tworzą przekazy (prasa, radio, telewizja, organa działań psychologicznych, siły WRE)[1].

Konstatując, każdy nadawca - podmiot działań, w akcie komunikacyjnym przekazuje odbiorcom - przedmiotowi oddziaływań psychologicznych treści za pomocą systemu znaków. Akt komunikowania, między dwoma osobami jest wówczas kompletny, gdy rozumieją one te same znaki w jednakowy sposób. W skład tego systemu wchodzą środki przekazu informacji takie jak: dźwięk, obraz i słowo[2]. Kanał przekazu informacyjnego spełnia funkcję swoistego łącznika między nadawcą a odbiorcą. Zazwyczaj proces komunikowania przebiega równolegle w kilku kanałach. Przy wykorzystaniu techniki telewizyjnej, gdzie nadawca jednocześnie mówi - używając znaków werbalnych, korzysta równocześnie z mowy ciała, a gestykulując przekazuje informacje mimiką. Wśród najczęściej używanych kanałów, w działaniach psychologicznych możemy wymienić:

- kanał wizyjno - foniczny;
- kanał gestykulująco - wzrokowy.

Dotychczasowe doświadczenia pozwalają sądzić, że każdy proces komunikowania, nigdy nie odbywa się w próżni i dlatego podlega wpływom

[1] Por. T. Goban - Klas, Komunikowanie . . . , dz. cyt., s. 79-80.
[2] Por. J. Koblewska, Środki masowego oddziaływania, Warszawa 1972, s. 17.

różnego rodzaju zakłóceń. Stanowią one formalną przeszkodę dla skuteczności oddziaływań w akcie komunikacji, zniekształcają informacje przesyłane od podmiotu do przedmiotu działań psychologicznych oraz czasem powodują sytuacje, gdzie informacja pierwotnie wysłana różni się znacznie od odebranej.

Analiza literatury pozwala na wyodrębnienie takich oto rodzajów zakłóceń:

- ***zakłócenia fizyczne***, szeroko spotykane w trakcie prowadzonej operacji zbrojnej. Ten rodzaj zakłóceń prowadzi do fizycznego zakłócania przekazywanych informacji. Na polu walki wybuchy, dźwięki strzelających karabinów, warkot silników, szum przelatujących samolotów to immanentne elementy zakłóceń fizycznych działań psychologicznych. Zakłócenia fizyczne dotyczą również takiej sytuacji, w której przedmiot oddziaływań przebywa w hełmie, hełmofonie w wozie bojowym, okopie i innym terenie utrudniającym odbiór informacji. Odnoszą się one się on również do okoliczności gdy komunikowanie realizowane przy wykorzystaniu materiałów drukowanych, jest niemożliwe. Dotyczy to warunków nocnych i sytuacji gdy pada deszcz, który zaciera znaki, obrazy i symbole w materiałach drukowanych, jak również wtedy, kiedy wieje silny wiatr – uniemożliwia skierowanie materiałów drukowanych w miejsca zaplanowane, dostępne dla przedmiotu działań psychologicznych;
- ***zakłócenia psychologiczne,*** obejmujące różnorakie zespoły nastawień przedmiotu oddziaływań do podmiotu - nadawcy informacji. Mowa tu o uprzedzeniu, nieprzychylnym nastawieniu do nadawcy. W trakcie działań ogniowych, długotrwałych walk zdecydowanie obniża się również psychofizyczny poziom zdolności percepcji informacji, ograniczona jest spostrzegawczość i przez to przedmiot akcji psychologicznej może albo nie odebrać informacji, albo nie zrozumieć jej najistotniejszych elementów;
- ***zakłócenia semantyczne***, które powodują, iż odbiorca nie zrozumie informacji w wyniku użycia przez nadawcę niewłaściwego kodu informacyjnego. Innymi słowy, gdy podmiot działań psychologicznych -

nadawca mówi innym językiem niż odbiorca, przesyłanie informacji nie ma sensu. Jeśli nadawca, będzie mówił dialektem innym niż odbiorca, mimo że w tym samym języku, skuteczność przesłanych informacji - obniży się stopień możliwości wywołania pożądanych postaw i zachowań.

Podsumowując ten fragment rozważań, możemy wnioskować, że podmiot działań psychologicznych, w trakcie planowania, organizowania i prowadzenia oddziaływań, winien pamiętać o tym, że każda informacja musi być przekazywana w sposób odpowiadający możliwościom percepcji odbiorcy. Stanowi to swoistą regułę (zasadę) oddziaływań psychologicznych.

W tym miejscu, wydaje się konieczne spojrzenie na zasadnicze kwestie dla procesu przekazywania informacji w działaniach psychologicznych. Celem przesyłu informacji, w ramach tychże oddziaływań, jest niewątpliwie wywołanie pożądanych postaw i zachowań, dlatego też rozważyć trzeba problem: jak kształtować proces komunikacji, by w jego efekcie oddziaływać na postawy i zachowania?

Wcześniej omówione modele komunikacji międzyludzkiej zawierały stałe elementy, takie jak:

- **nadawca** - osoba, instytucja, która jest źródłem komunikatu;
- **medium (kanał)**- pośrednik, dzięki któremu informacje - komunikat dociera do odbiorcy;
- **komunikat**, w ramach którego wyróżniamy kod (czyli rodzaj systemu znaków użytych do konstrukcji komunikatu) oraz jego odniesienie, to jest treść, a więc fragment rzeczywistości symbolizowany przez znaki komunikatu;
- **odbiorca** - osoba, instytucja, do której kierowany jest komunikat.

Przenosząc ten ogólny model na komunikację nastawioną na kształtowanie postaw i zachowań, można stwierdzić że:

- **nadawca** - to organa działań psychologicznych;

- **kanał (medium)** - to środki działań psychologicznych (w tym baza radiowo - telewizyjna, łączności i poligraficzna obszaru kraju), użyte do przekazu informacji;
- **komunikat** - to informacja zawarta w reakcjach podmiotu lub wskazanych przez niego wzorach i sposobach postępowania;
- **kod** - to wybrany system znaków (język, ilustracje, mowa ciała itp.);
- **odbiorca** - to przedmiot działań, u którego chcemy wywołać pożądane zmiany w sferze postaw i zachowań.

Trzeba również nadmienić, że przyjęty układ komunikowania, w trakcie prowadzonych działań wojennych, będzie przybierał z reguły charakter zwrotny, gdyż potencjalny przeciwnik, będzie również prowadził oddziaływanie psychologiczne.

Podobnie jak skuteczność komunikowania, tak i skuteczność oddziaływania psychologicznego, zależy od właściwego funkcjonowania i odpowiednich właściwości oraz cech wymienionych powyżej elementów. Efektywności i skuteczności tego procesu, należy poszukiwać głównie w umiejętnościach i wiedzy - siły sprawczej oddziaływań psychologicznych – organów działań psychologicznych sił prowadzących operację obronną. Podmiot musi być zatem świadom roli, jaką spełnia w procesie kształtowania postaw i zachowań przedmiotu. Przygotowanie do wypełniania tej roli, wymaga gromadzenia i posiadania wiedzy o tym, że poprzez odpowiednio dobrane informacje – przekazane właściwym kanałem, można wywołać adekwatne do celu operacji obronnej, postawy i zachowania żołnierzy i ludności cywilnej. Naszym zdaniem, to właśnie ta wiedza, zadecyduje o tym, czy podjęte działania psychologiczne będą działaniami celowymi, zamierzonymi i skutecznymi, czy też tylko działaniami przypadkowymi, nieefektywnymi

W tym miejscu warto nadmienić, że czynnik uświadomienia roli, czy też stopień posiadanej wiedzy, nie zawsze decyduje o sile i efektach oddziaływań na postawy i zachowania przedmiotu, gdyż czasem informacja przekazana torem

niezamierzonym, może odegrać znaczną rolę w kształtowaniu pożądanych reakcji. Skutki tych przypadkowych wpływów mogą być mocne i niekiedy niepożądane z punktu widzenia celu operacji obronnej. Świadomość własnej roli, dotyczyć więc musi, nie tylko wąsko rozumianego planu działań psychologicznych, wyobcowanego niejako z całości planu operacji obronnej, lecz również znaczenia informacyjnego własnych reakcji i zachowań skierowanych do przedmiotu oddziaływań.

W aspekcie powyższego, można pokusić się o konkluzję, że siły i środki działań psychologicznych będą działać tym sprawniej, im będą mieć one większą wiedzę na temat postaw i zachowań w ogóle - o tych, które mają kształtować w szczególności, o swoim przeciwniku, o sposobach wzajemnych oddziaływań. Trzeba również zwrócić uwagę na znaczenie, jakie odgrywa rodzaj relacji zachodzących między nimi, a więc czy jest to: agresor i odbiorca, żołnierz i ludność cywilna, ludność rdzenna czy mniejszość narodowa, nadawca anonimowy czy odbiorca znany itp.

Znaczenie wymienionych relacji wynika z implikowanych przez nie różnic, w zakresie więzi emocjonalnych, intelektualnych, zrozumienia itp. Szczególną trudność stanowi tutaj, intensywność wzajemnych kontaktów między obrońcą a agresorem, będących źródłem niezliczonej ilości informacji. Wymaga to od podmiotu działań psychologicznych, ogromnej dyscypliny w postępowaniu oraz eliminowaniu z realizowanych akcji błędów i uchybień. Innymi słowy, podmiot działań psychologicznych musi posiadać pełną kontrolę nad całością prowadzonych oddziaływań, w pełnej synchronizacji z celami ogólnowojskowej operacji obronnej.

Część oddziaływań psychologicznych sił prowadzących operację obronną, będzie mieć charakter działań anonimowych – z punktu widzenia przedmiotu. W takiej sytuacji, podmiot działań psychologicznych będzie kształtować postawy i zachowania żołnierzy oraz ludności cywilnej, przy pomocy informacji przekazywanej słowem, obrazem, znakiem, symbolem. Podmiotu oddziaływań poda również instrukcje, jak mają wyglądać pożądane reakcje. Odbywać się to

będzie przy użyciu przez podmiot, najbardziej wyrafinowanych i wyszukanych technik - dezinformacji i manipulacji. W tym przypadku, najbardziej przydatne będą, opinie i wiedza przedmiotu oddziaływań, na temat ogólnego sposobu prowadzenia walki zbrojnej przez wojska w trakcie operacji obronnej, a także umiejętności wyszukiwania innych czynników psychofizycznych, ujawniających się w trakcie funkcjonowania żołnierzy, ludności cywilnej w sytuacjach trudnych. Komunikowanie pomiędzy tego rodzaju nadawcą a odbiorcą, nie jest na ogół zwrotne. Żołnierze i ludność cywilna, jako obiekt akcji psychologicznych, a właściwie ich zachowania, mogą być obserwowani przez organa działań psychologicznych - siły i środki rozpoznania. Powodować to będzie, podejmowanie przez podmiot działań psychologicznych, czynności korygujących w odniesieniu do przekazywanych treści i modyfikowanie stosowanych metod i technik. Natomiast przedmiot oddziaływań, nie posiadając możliwości bezpośredniego kontaktu z nadawcą i weryfikowania swoich reakcji, podlega jedynie obronie psychologicznej. W tym wypadku, odpowiednie siły i środki działań psychologicznych oraz inne siły przeciwnika, do tego powołane, będą dostarczać przedmiotowi informacje wyjaśniające całokształt zjawisk zachodzących w konflikcie zbrojnym.

W zależności od relacji między siłami działań psychologicznych a przedmiotem oddziaływań, mamy do czynienia z różnymi środkami i kanałami przekazu, różnymi komunikatami, tak w zakresie kodu jak i treści. Komunikacja między podmiotem i przedmiotem działań psychologicznych, nie ma w większości sytuacji charakteru *face to face.* W oddziaływaniu psychologicznym w trakcie operacji obronnej, nadawca posługuje się słowem mówionym, popartym niejednokrotnie mową ciała, lecz bez kontaktu interpersonalnego, a tylko zarejestrowanym bądź przekazywanym na żywo, przez kanał telewizyjny lub radiowy. Innym środkiem przekazu informacji jest słowo, znak i symbol, który jest spisany i drukowany na odpowiednich nośnikach. Komunikaty informacyjne mogą być powtarzane w zależności od woli nadawcy, a przedmiot działań psychologicznych, nie ma z reguły wpływu na ich częstotliwość, chyba

że oddziaływanie będzie już nie celowe, ze względu na fakt osiągnięcia przez podmiot oddziaływania pożądanych efektów.

W oddziaływaniu psychologicznym, mogą również wystąpić takie sytuacje, gdzie podmiot posłuży się, komunikatami autorstwa innych nadawców, często wzbogacając je własnym komentarzem, wyjaśnieniem, a wszystko po to, by uzyskać pożądany efekt oddziaływania. Nadawca, który jest dla przedmiotu działań psychologicznych nie znany, używa różnorodnych kanałów i kodów, z reguły przed oddziaływaniem wielokrotnie przetworzonych.

Celowe mogą być także zabiegi zmieniania kodu, np. języka pisanego w słowo mówione połączone z obrazem (wzmacniane gestem), podane kanałem telewizyjnym mogą niejednokrotnie zwiększać zarówno liczbę nadawców, ze względu np. na możliwość korzystania przez organa działań psychologicznych z ogólnopolskich, regionalnych stacji telewizyjnych oraz telewizji kablowych, jak i liczbę, odbiorców. Przy zastosowaniu tego typu działań, mamy w efekcie do czynienia z przekazem informacyjnym oddziałującym polisensorycznie. Jeżeli ten przekaz, złożony w ten sposób, będzie spójny treściowo i użyte kody będą się wzajemnie wspierały (uzupełniały) tworząc harmonijną całość, to wtedy może on odegrać znaczącą rolę w kształtowaniu pożądanych postaw i zachowań.. Dotyczyć to, będzie głównie ludności cywilnej, ze względu na możność i łatwość w dostępie do tego rodzaju kanału oddziaływania.

Dotychczasowe rozważania na temat kodów używanych przez siły i środki działań psychologicznych - łączą ten problem, z różnicami w zakresie medium. Zagadnienia te, są ściśle ze sobą powiązane, dlatego też wydaje się nie jest konieczne, ich szersze wyjaśnianie, gdyż powszechnie akceptowany jest sąd, iż dostępność określonego kanału dla podmiotu działań psychologicznych determinuje wybór takiego a nie innego kodu - i odwrotnie, chęć posłużenia się danym kodem, wymusza wybór określonego medium. Stanowi to kolejną regułę (zasadę) w oddziaływaniu psychologicznym.

W tym miejscu rodzi się pytanie, który z kodów najlepiej służy w działaniom psychologicznym. Rozpatrując ten problem, oczywistym wydaje się

fakt, iż każdy odbiorca komunikatu w działaniach psychologicznych, będzie mógł odczytać taki kod, który spełni poniższe warunki :

- Po pierwsze, będzie znany zarówno podmiotowi działań psychologicznych, jak i żołnierzom oraz ludności cywilnej;
- Po drugie, będzie funkcjonalnie wykorzystany;
- Po trzecie, będzie wspomagał procesy kojarzenia, rozumienia;
- Po czwarte, będzie oddziaływał na wrażliwe punkty odbiorcy.

Powszechnie akceptowany jest również sąd, iż najwszechstronniejszym kodem jest kod językowy, współwystępujący niemal w każdym oddziaływaniu psychologicznym. W wyniku tego, powodzenie oddziaływań psychologicznych z wykorzystaniem przekazu informacji, zależy *de facto* nie od wyboru określonego kodu lecz od wykorzystania tkwiących w nim możliwości porozumienia się z danym przedmiotem działań psychologicznych.

Można również przyjąć, że różnorodność kodów w jakich sporządza się komunikat, zdecydowanie wzmacnia oraz uaktywnia przeżycia żołnierza i ludności, niesie zatem prawdopodobieństwo wpływania na postawę i zachowania przedmiotu oddziaływań psychologicznych. Wpływa to na konieczność, powierzenia planowania i realizacji akcji psychologicznych, szerokiemu spektrum specjalistów różnych dziedzin nauki, głównie :

- psychologii (ogólnej, społecznej, itp.);
- socjologii (wojska, kultury, itp.);
- socjotechniki;
- lingwistyki;
- demografii.

Kolejnym elementem składowym komunikowania jest treść, która zależy, w dużym stopniu, od relacji między podmiotem i przedmiotem działań psychologicznych. Siły działań psychologicznych, winny nie tylko przekazywać treści zawierające ogólne sądy, przekonania i normy, lecz również treści dostarczające żołnierzom i ludności cywilnej - wiedzę niezbędną do przyjęcia

postawy i wywołania zachowania aprobowanego oraz pożądanego, z punktu widzenia nadrzędnego celu operacji obronnej.

Swoistym spoiwem procesu oddziaływania psychologicznego, elementem zespalającym powyższe składowe komunikowania jest komponent emocjonalny postawy przedmiotu. Analiza literatury przedmiotu wskazuje na to, że każdy człowiek, o wiele łatwiej chłonie informacje oddziałujące na jego sferę emocjonalną.

Zgodnie z opiniami ekspertów, w sytuacjach trudnych - w operacji obronnej, żołnierz i członek społeczności jest szczególnie podatny na emocje, i to one kształtują pozytywny lub negatywny stosunek żołnierza i ludności do danego faktu czy zjawiska. Wydaje się, że określone emocje można wywoływać, głownie poprzez oddziaływanie skierowane na wyobraźnię odbiorcy, przy pomocy odpowiednio dobranego słowa, obrazu czy dźwięku.

Końcowym i naszym zdaniem bardzo ważnym z prakseologicznego punktu widzenia, elementem przekazu informacyjnego jest odbiorca - przedmiot, który to właśnie stanowi również siłę sprawczą tych oddziaływań. To dla niego, siły i środki działań psychologicznych, przygotowują i realizują ów akt komunikacji międzyludzkiej.

We wcześniejszych rozważaniach, określono już czynniki mające wpływ na proces kształtowania postaw i zachowań żołnierzy oraz ludności cywilnej, w operacji zbrojnej. Z punktu widzenia teorii komunikowania, a właściwie działań psychologicznych w walce zbrojnej, czynniki wewnętrzne mają znaczący wpływ, na efekt końcowy procesu celowego przekazywania informacji.

Do tych wewnętrznych cech odbiorcy - żołnierza i ludności cywilnej, trzeba zaliczyć: stopień wykształcenia, poziom inteligencji, wiedzę i doświadczenie oraz system dotychczas ukształtowanych postaw. Cechy te, są również ściśle związane z wiekiem, osobistymi doświadczeniami życiowymi oraz tzw. wyposażeniem indywidualnym. W odniesieniu do całości problematyki rozważającej to, jakie czynniki wewnętrzne - psychologiczne , mają wpływ na zachowanie oraz realizację zadań, w czasie walki zbrojnej na

gruncie psychologii społecznej (również wojskowej) używa się terminu morale. Istotę morale, omówimy w odniesieniu do metod psychologicznego oddziaływania - w rozdziale 4, gdyż składniki morale oraz jego podłoże to *de facto* obiekt oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej.

Podsumowując, siły działań psychologicznych winny dostosować wszystkie elementy składowe komunikacji - do potrzeb i cech wewnętrznych odbiorcy. Dla odbiorcy – przedmiotu działań psychologicznych - szczególne znaczenie ma dobór kodu. Posługiwanie się kodem obcym dla przedmiotu oddziaływań, innym językiem, systemem znaków, symboli oraz niewłaściwymi gestami lub nieznaną mową ciała, czyni działania psychologiczne pozbawionymi sensu, oddziaływaniami trafiającymi w próżnię. Siły i środki działań psychologicznych, nie znając kodu właściwego dla swego odbiorcy, nie będą wypełniały roli modyfikatora lub kreatora pożądanych postaw i zachowań.

Reasumując ten fragment dysertacji, należy stwierdzić, iż osoby odpowiedzialne za działania psychologiczne w operacji obronnej, winny posiadać pogłębioną wiedzę z zakresu teorii komunikowania społecznego. Niezbędne jest również to, aby były one w stanie dokonać analizy cech nadawcy, odbiorcy, kanału oraz informacji –głównie w kwestii kodu kanału i medium..

Analiza literatury przedmiotu, wskazuje również na brak nowoczesnych opracowań, w których proces przekazywania informacji, emitowany z celem zmiany bądź weryfikacji postaw i zachowań, byłby opisany zgodnie z naukowymi podstawami teorii komunikacji, psychologii społecznej i socjologii. Utrudnia to oczywiście: planowanie, organizowanie i prowadzenie działań psychologicznych, z możliwością zastosowania skutecznych i efektywnych metod i technik oddziaływania psychologicznego, na wojska przeciwnika i ludność cywilną.

Ten właśnie aspekt stanowi, prakseologiczną dyrektywę dla dokonania opisu wyjaśniającego metod kształtowania pożądanych postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych w operacji obronnej. Konstatując,

poczynione rozważania oraz przyjęte wnioski, upoważniają do podjęcia próby systematyzacji zadań, jakie ma do spełnienia, w ramach operacji obronnej, oddziaływanie psychologiczne.

„Tłum na ogół zajmuje pozycję wyczekującej uwagi, co w nadzwyczajny sposób ułatwia sugestię."
/Gustaw Le Bon „Psychologia tłumu"/

3.2. ZADANIA DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

W przygotowaniu i prowadzeniu operacji obronnej znaczącą rolę odgrywa stan ducha narodu oraz jego niezłomna wola w dążeniu do utrzymania niezawisłości, suwerenności i zachowania szeroko pojętej kultury narodowej. W strategii obronnej obszaru Rzeczypospolitej wymienia się kilka zasadniczych elementów rzutujących na siłę obronną naszego państwa :

- duch i wola obronna narodu i jego przygotowanie do prowadzenia działań wojennych;
- właściwe wyszkolone i wyposażone wojska operacyjne oraz obrony terytorialnej tworzące siły zbrojne państwa;
- odpowiednio rozbudowana i urzutowana infrastruktura obronna obszaru RP;
- wiarygodne i potencjalnie skuteczne sojusze polityczno - militarne [1].

Powyższe składowe siły obronnej państwa wyznaczają rolę i zadania sił i środków działań psychologicznych SZ RP. Problematyka skutecznego oddziaływania psychologicznego na wojska oraz ludność w konflikcie zbrojnym jest ważnym czynnikiem wspierającym i uzupełniającym realizowanie zadań w trakcie działań obronnych - 92,1% respondentów (oficerów nie związanych z pionem działań psychologicznych) i 100% oficerów tego pionu stwierdza, że prowadzenie działań psychologicznych w operacji obronnej ma bardzo duże lub duże znaczenie. Powszechnie akceptowane jest twierdzenie, iż działania psychologiczne nie zastąpią, w trakcie operacji obronnej, sił i środków do

[1] Por. B. Balcerowicz, J. Marczak. J. Pawłowski, Problemy strategii obrony Polski, Warszawa 1993, s. 140-152.

prowadzenia typowej walki zbrojnej. Jednak, szeroko pojęta analiza psychologiczna siły moralno - bojowej wojsk przeciwnika, demograficznej struktury terenu, na którym rozgrywa się operacja obronna, dokonywana w trakcie oceny sytuacji - może pomóc w podjęciu właściwej decyzji do obrony. Doświadczenia płynące z wojny w Zatoce Perskiej, dobitnie świadczą o tym, iż działania psychologiczne są w stanie wspierać działania zbrojne, a w niektórych sytuacjach, poprzez silne rażenie psychologiczne, możliwe jest zastępowanie działań zbrojnych działaniami nieorężnymi, które z humanitarnego punktu widzenia są akcjami oszczędzającymi wiele ludzkich istnień.

Analiza literatury i dokumentów doktrynalnych wskazuje na występowanie elementów oddziaływań psychologicznych, we wszystkich etapach konfliktu międzypaństwowego. Powyższe ustalenia, uprawniają do rozdzielenia zadań realizowanych przez siły działań psychologicznych, na realizowane w okresie pokoju i w trakcie konfliktu zbrojnego (chociaż część z nich winna być realizowana w obydwu fazach).

Dokonanie opisu tych zadań, stanowić będzie z kolei podstawę do wyodrębnienia i charakterystyki metod oraz technik oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej. Szczególnego znaczenia nabiera ta problematyka, w kontekście wejścia Polski do NATO, gdzie działania psychologiczne są traktowane jako trwały i niezbędny element, działań realizowanych w ramach operacji połączonych. Planowe oddziaływania, prowadzone z rozmachem, mogą przynieść niewspółmierne efekty, w stosunku do ponoszonych nakładów. Rozpatrzenie aspektu zadaniowego stanowi warunek właściwego - efektywnego wykorzystania sił i środków działań psychologicznych w obronie terytorium RP oraz ich ewentualnego uczestnictwa w działaniach sojuszniczych. Krytyczna ocena dotychczasowych przygotowań jednostek działań psychologicznych, wypływa z faktu, iż jak wykazują opinie respondentów i obserwacje własne autora rozprawy, siły działań psychologicznych na obecnym etapie, nie realizują czynności właściwych zadaniom czasu pokoju.

„Chcesz pokoju, szykuj wojnę, a także w zaleceniu demonstruj siłę, aby jej nie używać".
/A. Beaufre ***„Wstęp do strategii. Odstraszanie i strategia"/***

3.2.1 ZADANIA W CZASIE POKOJU

Wszystkie siły i środki sił zbrojnych, w czasie pokoju winny realizować zadania szkoleniowe, mające zapewnić pełną zdolność do wykonania zadań wynikających z ich obowiązków, w czasie potencjalnego konfliktu zbrojnego.

W ramach przedsięwzięć organów działań psychologicznych wykonywanych w czasie pokoju - przed konfliktem zbrojnym, można wyróżnić, stosując kryterium celu praktycznego i merytorycznego, dwa rodzaje zadań :

1. **Zadania związane z gotowością bojową i mobilizacyjną;**
2. **Zadania związane z przygotowaniem merytorycznym sił działań psychologicznych.**

Do najważniejszych zadań sił i środków działań psychologicznych przygotowujących je, do planowego ich użycia w operacji obronnej, należą te odnoszące się do osiągnięcia pełnej gotowości bojowej. Umożliwi to, pełną realizację przedsięwzięć planu użycia sił i środków rozpoznania, WRE i działań psychologicznych. Analiza zadań realizowanych przez całość sił zbrojnych w okresie pokoju, umożliwia wyodrębnienie takich oto najważniejszych aspektów działalności jednostek działań psychologicznych w odniesieniu do problematyki gotowości bojowej i mobilizacyjnej:

- wypracowanie i realizowanie przedsięwzięć, zmierzających do terminowego i jak najszybszego mobilizacyjnego rozwinięcia jednostek działań psychologicznych, do wielkości przewidzianych w czasie wojny;
- opracowanie planów osiągania przez jednostki działań psychologicznych, gotowości do realizacji celu operacji obronnej;
- prowadzenie planowych oraz systematycznych ćwiczeń mobilizacyjnych z udziałem sił i środków czasu pokoju oraz rezerw osobowych, środków

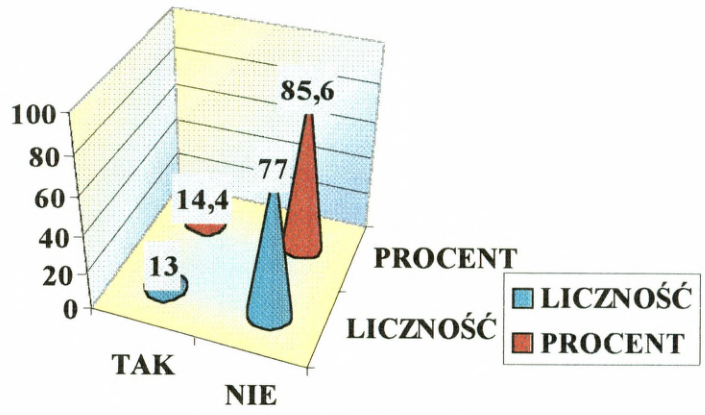
technicznych uzupełniających jednostki działań psychologicznych, pobieranych z gospodarki narodowej;

- utrzymanie takiego stanu sprzętu technicznego i zapasów materiałowo - technicznych, który zapewni ciągłą zdolność jednostek działań psychologicznych do natychmiastowego wykonania zadań czasu wojennego;
- współdziałanie z jednostkami administracji państwowej, samorządowej oraz terenowymi organami administracji wojskowej - RSzW i WKU, które ma na celu, należyte zabezpieczenie procesu szkolenia sił i środków działań psychologicznych oraz ich przygotowanie do mobilizacyjnego rozwinięcia;
- wypracowanie strategii i taktyki prowadzenia działań psychologicznych, w ewentualnym konflikcie zbrojnym, wraz z publikacją niezbędnych dokumentów normujących tok szkolenia i przygotowanie sił oraz środków do realizacji akcji w operacji obronnej.

Wśród **zadań, które należy zrealizować w czasie pokoju**, by w ich następstwie prowadzić skuteczne oddziaływanie w ramach operacji obronnej, w **aspekcie działalności merytorycznej**, należy wymienić :

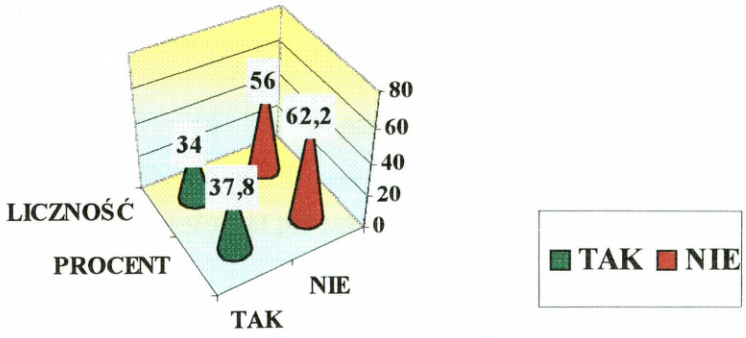
- Staranne i wnikliwe dobranie oraz permanentne szkolenie kadr czasu pokojowego oraz rezerw osobowych, posiadających umiejętności niezbędne do prawidłowej realizacji celu operacji obronnej;
- Opracowanie planów, koncepcji wykorzystania sił i środków działań psychologicznych oraz lokalnej bazy radiowo - telewizyjnej i poligraficznej, w celu prowadzenia skutecznych oddziaływań w trakcie operacji obronnej;
- Pozyskiwanie i szkolenie specjalistów dla potrzeb działań psychologicznych, posiadających (i nie tylko) przydziały mobilizacyjne do jednostek rozpoznania i walki radioelektronicznej. Mamy tu na myśli, zarówno wysokiej klasy psychologów społecznych, socjologów, lingwistów, filologów, dziennikarzy radiowych i telewizyjnych - stanowiących tzw. bazę intelektualną i merytoryczną, jak i najwybitniejszych specjalistów z zakresu technicznej strony oddziaływań psychologicznych, a w szczególności: informatyków, specjalistów łączności, telekomunikacji, poligrafów itp.;

- Prowadzenie systematycznych studiów operacyjnych, obszaru odpowiedzialności każdego związku operacyjnego, celem gromadzenia niezbędnych danych i wiadomości geograficzno – demograficznych, dla potrzeb działań psychologicznych;
- Publikowanie materiałów szkoleniowych oraz opracowań o charakterze analitycznym, dotyczących państw - sąsiadów RP, a w szczególności ich sił zbrojnych, z uwzględnieniem czynników socjologiczno - kulturowych, technicznych i innych mających wpływ na tzw. walory moralno - bojowe sił zbrojnych, jak również wniosków ze studiów operacyjnych obszaru RP;
- Ustawiczne trenowanie umiejętności psychologicznego oddziaływania, a głównie wiedzy z zakresu komunikowania, z uwzględnieniem jej wykorzystania, w kształtowaniu pożądanych postaw i zachowań. W tym miejscu warto przytoczyć, opinie respondentów dotyczące poruszanych kwestii: **aż 77% respondentów - oficerów nie związanych z pionem działań psychologicznych, nie zetknęło się w trakcie ćwiczeń i szkoleń z elementami działań psychologicznych. W tej samej grupie, 62,2% badanych - nie spotkało się w procesie kształcenia wojskowego z problematyką oddziaływania psychologicznego. Znamienne jest jednak to, że 100% ankietowanych twierdzi, iż każdy dowódca, na odpowiednich etapach kształcenia, winien zgłębiać tajniki prowadzenia tych oddziaływań. Zobrazowaniem opinii respondentów w tych kwestiach są rysunki od 3.10. do 3.14.**



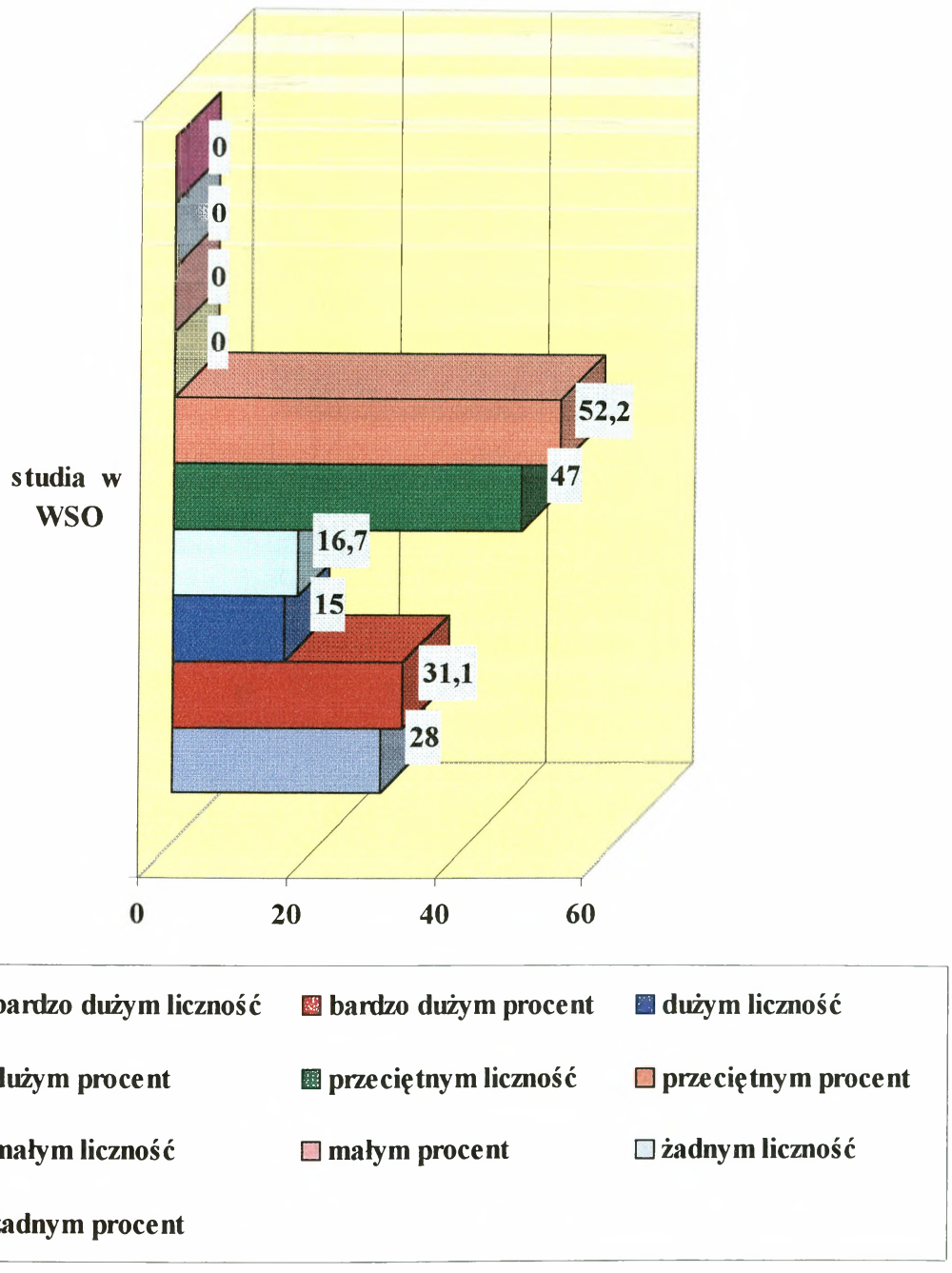
	TAK	NIE
LICZNOŚĆ	13	77
PROCENT	14,4	85,6

Rys. 3.10. Problematyka działań psychologicznych w ćwiczeniach i szkoleniach wojskowych

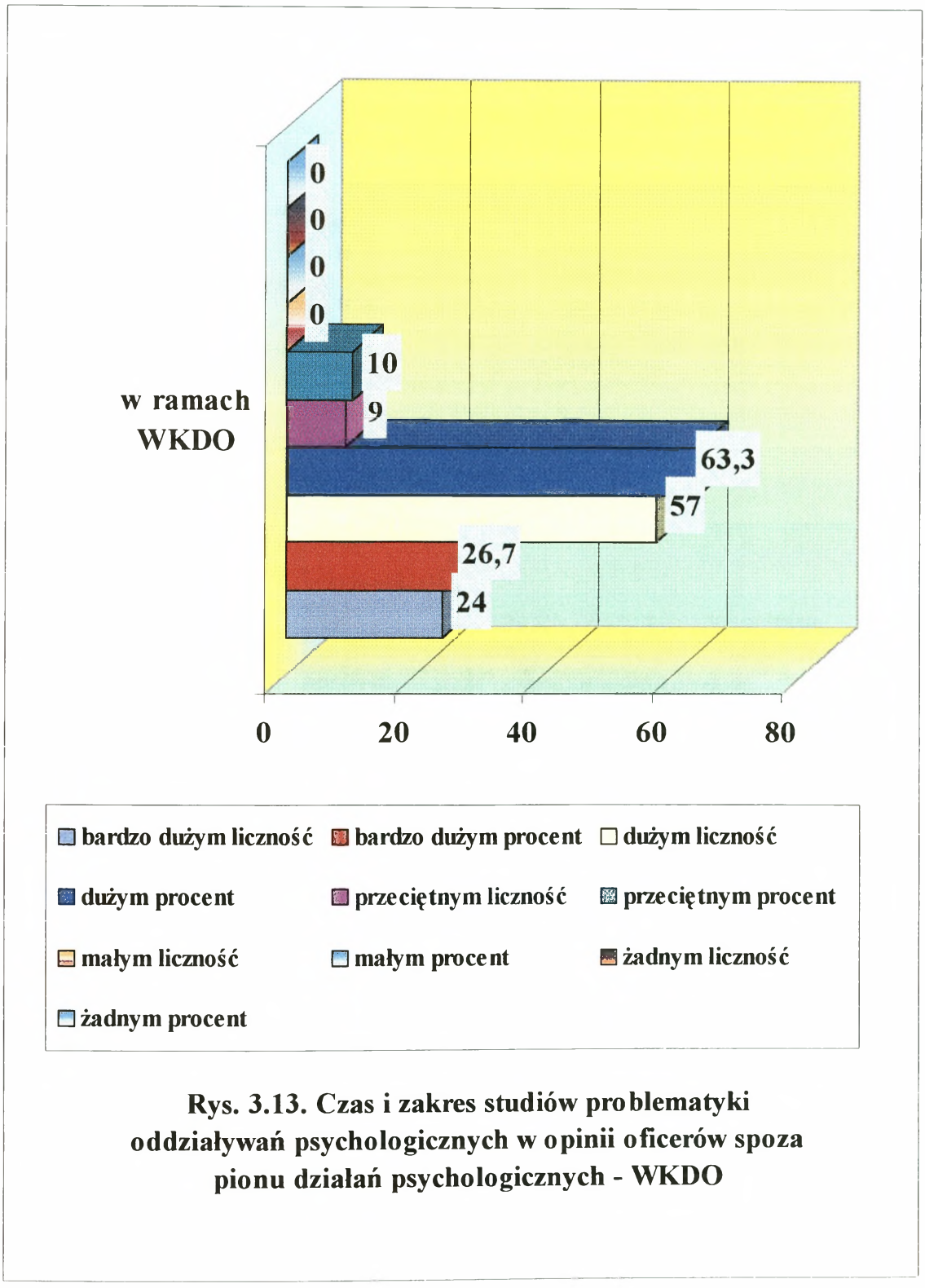


	LICZNOŚĆ	PROCENT
TAK	34	37,8
NIE	56	62,2

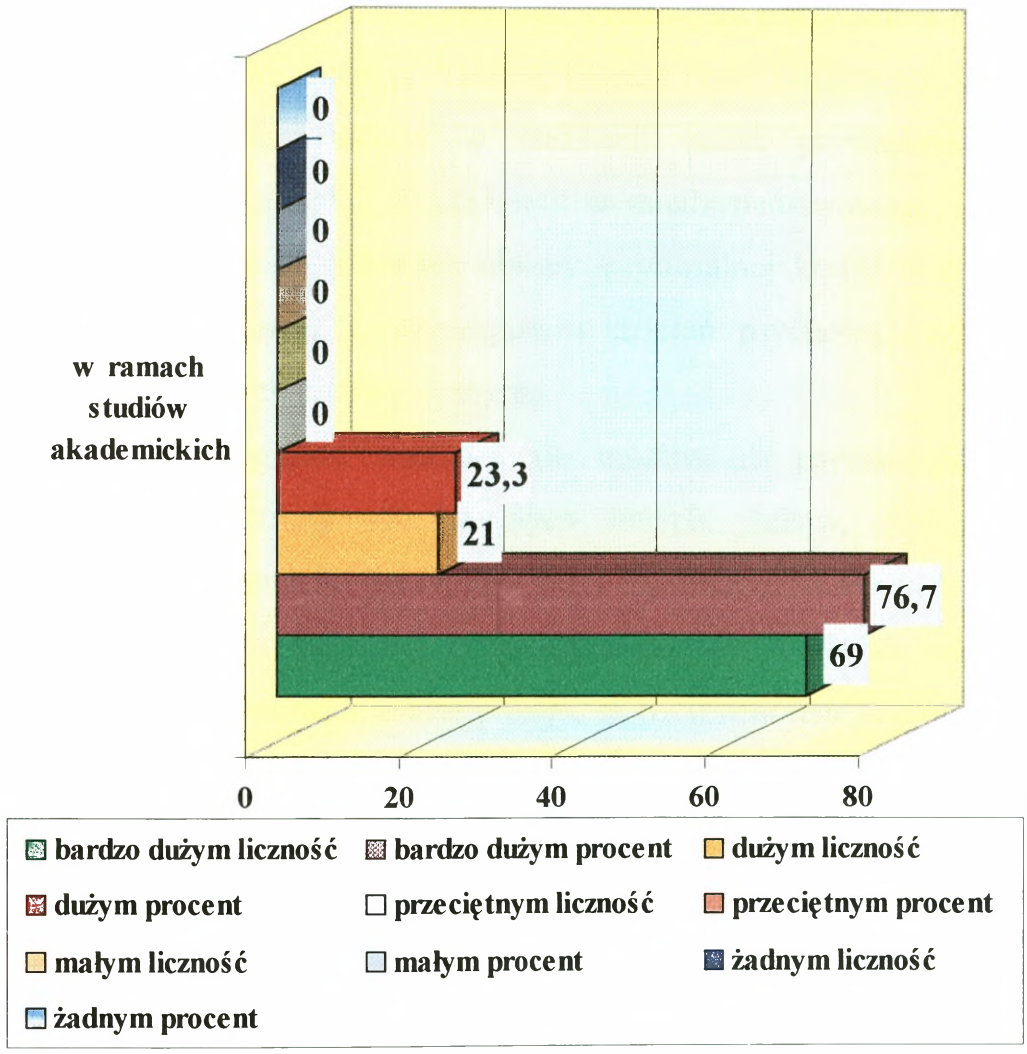
Rys. 3.11. Działania psychologiczne w procesie kształcenia wojskowego



Rys. 3.12. Czas i zakres studiów problematyki oddziaływań psychologicznych w opinii oficerów spoza pionu działań psychologicznych - WSO



Rys. 3.13. Czas i zakres studiów problematyki oddziaływań psychologicznych w opinii oficerów spoza pionu działań psychologicznych - WKDO



Rys. 3.14. Czas i zakres studiów problematyki oddziaływań psychologicznych w opinii oficerów spoza pionu działań psychologicznych - studia akademickie

- Wypracowanie wspólnie z innymi agendami rządowymi i *stricte* wojskowymi, a mianowicie: Krajową Radą Radiofonii i Telewizji, Telewizją Polską S.A., Polskim Radiem S.A., Biurami Prasowymi Prezydenta i Prezesa Rady Ministrów, Polską Agencją Prasową, Biurem Prasy i Informacji MON - koncepcji użycia mass-mediów w realizacji zadań psychologicznego oddziaływania, we wszystkich fazach konfliktu międzypaństwowego;
- Szkolenie wybranych sił jednostek obrony terytorialnej kraju, w zakresie umiejętności prowadzenia i wykorzystania działań psychologicznych, w działaniach regularnych i nieregularnych;
- Systematyczne i dogłębne analizowanie możliwości psychologicznego oddziaływania, ze strony sił zbrojnych innych państw, studiowanie doświadczeń z minionych wojen światowych i konfliktów lokalnych;

Podsumowując, powyższe dociekania uprawniają do stwierdzenia, że wskazane powyżej zadania, realizowane w czasie pokoju, są rozwiązaniem postawionego problemu badawczego - dotyczącego tych czynności, jakie winny być realizowane przez siły działań psychologicznych, w okresie poprzedzającym prowadzenie operacji obronnej.

> „Przyszła wojna to masowe użycie przez przeciwnika sił specjalnych, ukierunkowanych na działalność dywersyjno-rozpoznawczą i psychologiczną".
> */W.Kaczmarek Z.Ścibiorek* ***„Przyszła wojna, jaka?"/***

3.2.2. ZADANIA W CZASIE WOJNY

Problematyka tej rozprawy, obejmuje działania psychologiczne w operacji obronnej, a głównym jej celem jest dokonanie opisu metod i technik oddziaływania psychologicznego. Dlatego też, aspekt zadaniowy w operacji obronnej, wyznacza konieczność podjęcia próby, określenia zadań mających

charakter nadrzędny dla sił i środków działań psychologicznych w operacji obronnej.

Analiza literatury przedmiotu, wskazuje na niezbędność wyodrębnienia i systematyzacji, koncepcji użycia podmiotu działań psychologicznych w operacji obronnej. Koncepcje te, w naszym przekonaniu, winny obejmować taką oto problematykę:

Po pierwsze, oddziaływanie na określone środowiska, grupy osobowe, formalne i nie formalne zespoły specjalistów, burzenie ich morale, zachwianie ich przekonań i postaw, a nawet powodowanie (sterowanie) zmian ich postępowania;

Po drugie, oddziaływanie nękające żołnierzy przeciwnika - głównie przez perseweracyjne atakowanie ich psychiki, systemu nerwowego i zakłócanie rytmu psychicznych czynności organizmu - odpowiednimi działaniami różnych środków technicznych, połączonymi z działaniami nękającymi środków ogniowych;

Po trzecie, oddziaływanie dezinformacyjne prowadzone w sieciach dowodzenia i kierowania wojskami przeciwnika oraz bezpośrednio na polu walki, poprzez imitację ruchu wojsk i niektórych innych akustycznych elementów walki (maskowanie operacyjne)[1].

W koncepcjach sił zbrojnych krajów NATO, oddziaływanie psychologiczne, jako planowe użycie środków przekazu w celu wywarcia wpływu na ludzkie postawy i zachowania, składa się z trzech komponentów[2] :

- działań politycznych;
- działań militarnych;
- działań ideologicznych.

---

[1] Por. A. Podkowski, Działania psychologiczno-propagandowe w walce zbrojnej (historia i teraźniejszość), Warszawa, 1992, s. 106-108.

[2] Por. Regulamin działań taktycznych NATO ATP-35(B), trzeci projekt wstępny, Warszawa 1997, s.86- 89.

Wyodrębnione trzy składowe mają na celu kreowanie, takich zachowań grupowych oraz wywołanie emocji i postaw, które wspierają realizację celów narodowych [1].

Ten punkt widzenia specjalistów krajów członkowskich NATO, znajduje również odzwierciedlenie, w polskich poglądach na temat prowadzenia działań psychologicznych w operacji obronnej. Systematyzując, możemy się pokusić o określenie istoty oddziaływań psychologicznych, w działaniach prowadzonych przez związki operacyjne. **Działania psychologiczne na szczeblu operacyjnym, oznaczają planowe wykorzystanie danych, wiadomości i informacji zawartych w komunikatach - poprzez wykonanie akcji elektroakustycznych, ulotkowych, a w sprzyjających warunkach radiowych i telewizyjnych - w celu wywołania pożądanych reakcji psychofizycznych, zachowań werbalnych i niewerbalnych oraz czynnościowych, wybranych grup żołnierzy przeciwnika, bądź ludności cywilnej - skoordynowane co do celu, czasu, miejsca z działaniami ogólnowojskowymi**.

Analiza wyników badań ankietowych oraz opinii ekspertów pozwala na przyjęcie tezy, iż oddziaływania psychologiczne prowadzone w ramach operacji obronnej mają do osiągnięcia cztery podstawowe cele :

1. Powstrzymać przeciwnika od podejmowania dalszych działań bojowych;
2. Wywołać u przeciwnika przeświadczenie o niewielkiej skuteczności prowadzonych przez niego działań;
3. Obniżyć walory moralno - bojowe żołnierzy wojsk przeciwnika (w obydwu grupach respondentów - zadanie to, sprzyjające realizacji tego celu, posiada najlepszą średnią rangową - w K-1: **1.00**, w K-2: **1.79**) ;
4. Podtrzymać na duchu i wspierać ludność rdzenną przebywającą na terenach zajętych przez przeciwnika, oraz pobudzić ją do udzielania wszechstronnej pomocy oddziałom prowadzącym działania nieregularne i grupom

[1] Por. S. Sikora, P. Naglik, Wojskowe operacje psychologiczne. Pogląd USA., (W), Problematyka militarna w wybranych zagranicznych środkach masowego przekazu, Warszawa SG WP , Warszawa 1994, s. 3.

dywersyjno- rozpoznawczym, a także nakłonienie jej do stawiania tzw. czynnego i biernego oporu.

Istota oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej wyznacza również konieczność stosowania różnorodnych rodzajów oddziaływań. Reasumując, akcje psychologiczne w operacji obronnej mogą mieć charakter:

- akcji przygotowujących starcie zbrojne, poprzez mylenie, dezinformowanie i realizację przedsięwzięć maskowania operacyjnego;
- akcji wspierających działania bojowe, w trakcie ich prowadzenia;
- akcji zastępujących starcia zbrojne, które winny być prowadzone w stosunku do wojsk przeciwnika wtedy, kiedy zaistnieje możliwość nieorężnego łamania oporu oddziałów, pododdziałów będących w okrążeniu itp.

Powyższe uogólnienia wskazują na to, że siły działań psychologicznych w operacji obronnej winny realizować takie zadania jak :

- **doradcze** - w czasie oceny sytuacji (położenia) i wypracowania decyzji;
- **planistyczne** - w czasie opracowania planu użycia sił i środków związku operacyjnego;
- **koordynujące** - w trakcie organizowania i prowadzenia walki zbrojnej;
- **informacyjne** - w ramach zintegrowanego systemu rozpoznania;
- **analityczne** - w ramach studiów i oceny sytuacji, dotyczących walorów moralno-bojowych wojsk przeciwnika i kierunków oraz możliwości i celów oddziaływań psychologicznych jego sił i środków;
- **prognostyczne** - w ocenie sytuacji i pożądanych efektów własnych oddziaływań;
- **nowatorskie** - w zakresie składania propozycji – dowódcom wszystkich szczebli –dotyczących możliwości zastosowania nowych, do tej pory nie spotykanych metod i technik oddziaływań;
- **logistyczno-uzupełnieniowe,** które sprowadzają się do uzupełniania strat osobowych, materiałowych i technicznych, w sposób nie zakłócający ciągłości oddziaływań.

Analiza literatury przedmiotu, wskazuje na to, że operacja obronna potencjalnie obejmować może dwa etapy walki[1]. Dlatego też, zadania realizowane w niej, przez siły i środki działań psychologicznych można zgrupować następująco :

- ***Etap pierwszy - bitwa obronna:***

❖ Obniżanie morale i zdolności bojowej żołnierzy przeciwnika;

❖ Sugerowanie określonym grupom żołnierzy pierwszorzutowych pododdziałów przeciwnika konieczności zaprzestania walki i porzucenia broni (średnie rangowe: w K-1 - **3,20,** w K-2 - **1,79**);

❖ Dezinformowanie, dezorientowanie sił i środków rozpoznania przeciwnika co do rzeczywistych planów działań wojsk własnych (maskowanie operacyjne) - średnie rangowe odpowiednio: K-1: **3,41**, K-2: **3,20**;

❖ Rozpoznawanie sił i środków działań psychologicznych przeciwnika oraz kierunków i głównych treści jego oddziaływań;

❖ Uzyskanie i utrzymanie przewagi w działaniach informacyjnych - średnie rangowe odpowiednio: w K-1: **4,60**, w K-2: **4,50**;

❖ Wywoływanie niepożądanych, z punktu widzenia przeciwnika, zjawisk na jego zapleczu, poprzez uwypuklanie sprzeczności i skłócanie, antagonizowanie grup społecznych na tle narodowościowym, rasowym, polityczno - ekonomicznym i wyznaniowym;

❖ Wywoływanie zachowań, naruszających normy stosunków międzyludzkich i podburzanie przeciwko sobie, na tle warunków służby, wynagrodzenia itp., poszczególnych korpusów osobowych sił zbrojnych przeciwnika;

- ***Etap drugi - przeciwuderzenie*** :

a) *przed jego rozpoczęciem*:

❖ Prowadzenie różnorodnych działań maskujących, z myleniem, dezinformowaniem i wprowadzaniem w błąd włącznie;

❖ Propagowanie i sugerowanie porzucenia broni, zaniechania walki, symulowania chorób i wyczerpania;

---

[1] Por. S. Koziej, Teoria sztuki wojennej, Warszawa 1993, s.137-151.

- ❖ Podawanie instrukcji, co do sposobu postępowania, przy wykorzystaniu różnorodnych kanałów oddziaływań;
- ❖ Potęgowanie w przekazie informacyjnym efektów zmasowanych uderzeń lotniczych oraz wojsk rakietowych i artylerii;
- ❖ Wywoływanie paniki, lęku i strachu, stanów niepewności przez podawanie odpowiednio spreparowanych informacji;
- ❖ Nękanie wojsk pierwszorzutowych ciągłymi efektami akustycznymi w celu wywołania stanu ogólnego osłabienia organizmu;
- ❖ Wywoływanie pożądanych postaw i zachowań wśród ludności terenu działań oraz zaplecza przeciwnika, które mogą wesprzeć działania ofensywne wojsk własnych;

b) *w czasie jego trwania* :

- ❖ Rozszerzenie i wzmocnienie działań psychologicznych, skierowanie ich do szerszego kręgu odbiorców - wojsk II rzutu oraz ludności cywilnej przeciwnika;

- ❖ Obniżanie walorów moralno-bojowych żołnierzy przeciwnika poprzez propagowanie treści informujących o:

- niepowodzeniach wojennych wojsk przeciwnika;
- wielu ofiarach walki zbrojnej - nalotów oraz uderzeń rakietowych na ich rodzinne miasta i wsie;
- masowych ucieczkach ich dowódców i innych żołnierzy z pola walki;
- masowej emigracji ich przywódców politycznych i wojskowych;
- właściwym humanitarnym podejściu i traktowaniu jeńców - (zgodnie z konwencjami);
- wielkich sukcesach nacierających wojsk z akcentowaniem nadejścia nieuchronnej klęski i śmierci;

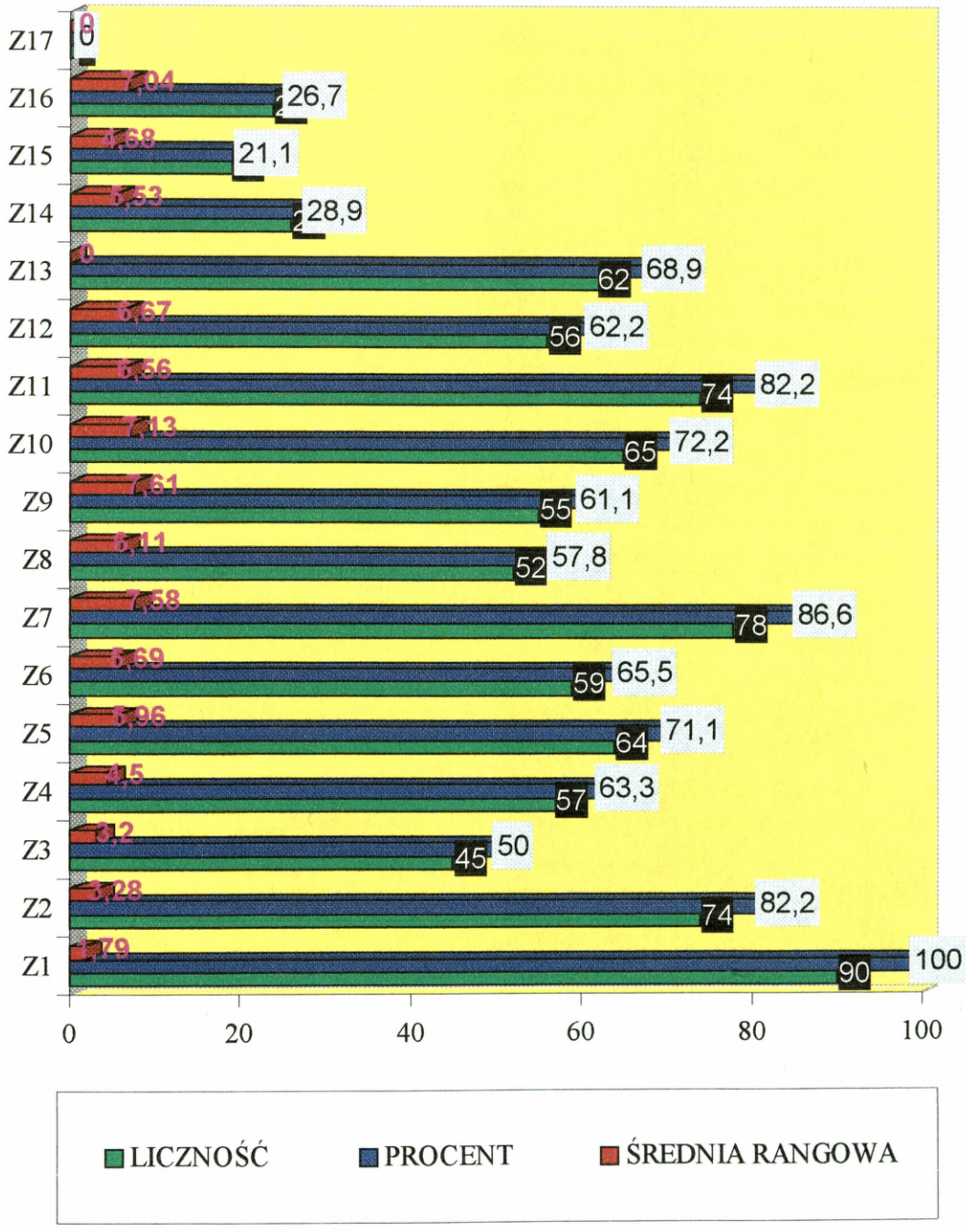
– braku dostaw amunicji, żywności, leków oraz innych zapasów materiałowych dla wojsk agresora;

❖ Pobudzanie ludności pozostającej na zapleczu przeciwnika do działań wywrotowych prowadzących do odcięcia zaplecza materiałowo-technicznego dla pierwszorzutowych wojsk przeciwnika;

❖ Zapobieganie wybuchowi paniki i minimalizowanie chaosu oraz działanie prewencyjne w stosunku do ludności terenu - przez który przechodzi przeciwuderzenie wraz z podawaniem instrukcji jak się zachować w trakcie przeciwuderzenia i po nim;

❖ Informowanie wojsk i ludności o celach ofensywy i zamiarze zakończenia działań wojennych natychmiast po opuszczeniu terenów zajętych drogą agresji przez jego wojska;

Zadania te, w opinii respondentów pionu działań psychologicznych i oficerów innych specjalności wojskowych są tymi, jakie siły i środki oddziaływań psychologicznych winny realizować w całokształcie prowadzonej operacji obronnej. Całościowe zestawienie opinii respondentów, na temat znaczenia poszczególnych zadań oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej przedstawiają poniższe rysunki 3.15. i 3.16. oraz tabele 3.1. i 3.2.



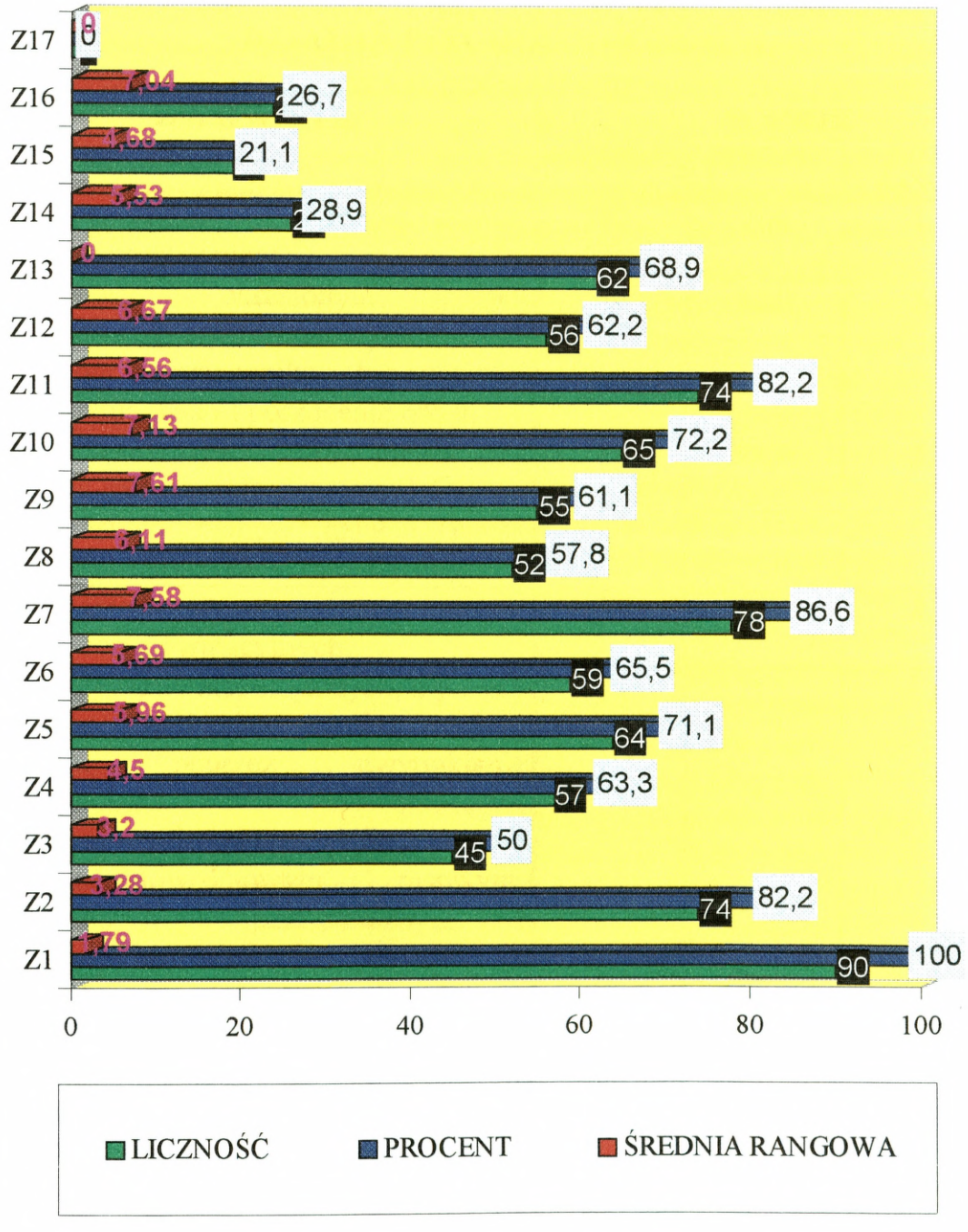
Rys. 3.16. Znaczenie zadań oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej w opinii oficerów spoza pionu działań psychologicznych

TABELA 3.1.

ZESTAWIENIE ZADAŃ I WARTOŚCI STATYSTYCZNYCH ZADAŃ ODDZIAŁYWANIA PSYCHOLOGICZNEGO W OPERACJI OBRONNEJ – W OPINII RESPOPNDENTÓW PIONU DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

ZADANIE	WYBÓR		
	LICZNOŚĆ	PROCENT	ŚREDNIA RANGOWA
1.obniżanie morale i zdolności bojowej żołnierzy przeciwnika;	13	68,4	1,00
2.sugerowanie określonym grupom żołnierzy pierwszorzutowych pod-oddziałów przeciwnika konieczności zaprzestania walki i porzucenia broni;	12	63,1	3,83
3.dezinformowanie, dezorientowanie sił i środków rozpoznania przeciwnika co do rzeczywistych planów działań wojsk własnych (maskowanie operacyjne);	17	89,5	3,41
4.uzyskanie i utrzymanie przewagi w działaniach informacyjnych;	15	78,9	4,60
5.wywoływanie niepożądanych, z punktu widzenia przeciwnika, zjawisk na jego zapleczu poprzez uwypuklanie sprzeczności i skłócanie, antagonizowanie grup społecznych na tle narodowościowym, rasowym, polityczno – ekonomicznym i wyznaniowym;	16	84,2	5,75
6.wywoływanie zachowań naruszających normy stosunków międzyludzkich i podburzanie poszczególnych korpusów osobowych przeciwko sobie, na tle warunków służby, wynagrodzenia itp.;	14	73,7	6,43
7.prowadzenie różnorodnych działań maskujących z myleniem, dezinformowaniem i wprowadzeniem w błąd włącznie;	13	68,4	7,61
8.propagowanie i sugerowanie porzucenia broni, zaniechania walki, symulowania chorób i wyczerpania, podawanie instrukcji co do sposobu postępowania, przy wykorzystaniu różnorodnych kanałów oddziaływań;	18	94,7	6,72

9.potęgowanie w przekazie informacyjnym efektów zmasowanych uderzeń lotniczych oraz wojsk rakietowych i artylerii wojsk własnych;	15	78,9	5,67
10.wywoływanie paniki, lęku i strachu, stanów niepewności przez podawanie odpowiednio spreparowanych informacji;	14	73,7	5,64
11.nękanie wojsk pierwszorzutowych ciągłymi efektami akustycznymi w celu wywołania stanu ogólnego osłabienia organizmu;	10	52,6	6,50
12.wywoływanie pożądanych postaw i zachowań wśród ludności terenu działań i zaplecza przeciwnika, które by wsparły działania ofensywne wojsk własnych;	10	52,6	6,80
13.obniżenie walorów moralno-bojowych żołnierzy przeciwnika poprzez propagowanie treści informujących o : niepowodzeniach wojennych wojsk przeciwnika, wielu ofiarach walki zbrojnej i nalotów oraz uderzeń rakietowych na rodzinne miasta i wsie żołnierzy przeciwnika, masowych ucieczkach ich dowódców i innych żołnierzy z pola walki,	15	78,9	8,67
14.pobudzanie ludności pozostającej na zapleczu przeciwnika do działań wywrotowych prowadzących do odcięcia zaplecza materiałowo-technicznego dla wojsk pierwszorzutowych przeciwnika	2	10,5	4,00
15.zapobieganie wybuchowi paniki i zminimalizowanie chaosu oraz działanie prewencyjne w stosunku do ludności terenu przez, który przechodzi przeciwuderzenie wraz z podawaniem instrukcji jak się zachować w trakcie przeciwuderzenia i po nim;	3	15,8	3.00
16.informowanie wojsk i ludności o celach ofensywy i zamiarze zakończenia działań wojennych natychmiast po opuszczeniu terenów zajętych drogą agresji przez jego wojska;	3	15,8	5,67
17.inne:	-	-	--



Rys. 3.16. Znaczenie zadań oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej w opinii oficerów spoza pionu działań psychologicznych

TABELA 3.2.

ZESTAWIENIE ZADAŃ I WARTOŚCI STATYSTYCZNYCH ZADAŃ ODDZIAŁYWANIA PSYCHOLOGICZNEGO W OPERACJI OBRONNEJ – W OPINII RESPOPNDENTÓW SPOZA PIONU DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

ZADANIE	WYBÓR		
	LICZNOŚĆ	PROCENT	ŚREDNIA RANGOWA
1.obniżanie morale i zdolności bojowej żołnierzy przeciwnika;	**90**	**100**	**1,79**
2.sugerowanie określonym grupom żołnierzy pierwszorzutowych pod-oddziałów przeciwnika konieczności zaprzestania walki i porzucenia broni;	**74**	**82,2**	**3,28**
3.dezinformowanie, dezorientowanie sił i środków rozpoznania przeciwnika co do rzeczywistych planów działań wojsk własnych (maskowanie operacyjne);	**45**	**50,0**	**3,20**
4.uzyskanie i utrzymanie przewagi w działaniach informacyjnych;	**57**	**63,3**	**4,50**
5.wywoływanie niepożądanych, z punktu widzenia przeciwnika, zjawisk na jego zapleczu poprzez uwypuklanie sprzeczności i skłócanie, antagonizowanie grup społecznych na tle narodowościowym, rasowym, polityczno – ekonomicznym i wyznaniowym;	**64**	**71,1**	**5,96**
6.wywoływanie zachowań naruszających normy stosunków międzyludzkich i podburzanie poszczególnych korpusów osobowych przeciwko sobie, na tle warunków służby, wynagrodzenia itp.;	**59**	**65,5**	**5,69**
7.prowadzenie różnorodnych działań maskujących z myleniem, dezinformowaniem i wprowadzeniem w błąd włącznie;	**78**	**86,6**	**7,58**
8.propagowanie i sugerowanie porzucenia broni, zaniechania walki, symulowania chorób i wyczerpania, podawanie instrukcji co do sposobu postępowania, przy wykorzystaniu różnorodnych kanałów oddziaływań;	**52**	**57,8**	**6,11**

9.potęgowanie w przekazie informacyjnym efektów zmasowanych uderzeń lotniczych oraz wojsk rakietowych i artylerii wojsk własnych;	**55**	**61,1**	**7,61**
10.wywoływanie paniki, lęku i strachu, stanów niepewności przez podawanie odpowiednio spreparowanych informacji;	**65**	**72,2**	**7,13**
11.nękanie wojsk pierwszorzutowych ciągłymi efektami akustycznymi w celu wywołania stanu ogólnego osłabienia organizmu;	**74**	**82,2**	**6,56**
12.wywoływanie pożądanych postaw i zachowań wśród ludności terenu działań i zaplecza przeciwnika, które by wsparły działania ofensywne wojsk własnych;	**56**	**62,2**	**6,67**
13.obniżenie walorów moralno-bojowych żołnierzy przeciwnika poprzez propagowanie treści informujących o: niepowodzeniach wojennych wojsk przeciwnika, wielu ofiarach walki zbrojnej i nalotów oraz uderzeń rakietowych na rodzinne miasta i wsie żołnierzy przeciwnika, masowych ucieczkach ich dowódców i innych żołnierzy z pola walki;	**62**	**68,9**	**6.00**
14.pobudzanie ludności pozostającej na zapleczu przeciwnika do działań wywrotowych prowadzących do odcięcia zaplecza materiałowo-technicznego dla wojsk pierwszorzutowych przeciwnika;	**26**	**28,9**	**5,53**
15.zapobieganie wybuchowi paniki i zminimalizowanie chaosu oraz działanie prewencyjne w stosunku do ludności terenu przez, który przechodzi przeciwuderzenie wraz z podawaniem instrukcji jak się zachować w trakcie przeciwuderzenia i po nim;	**19**	**21,1**	**4,68**
16.informowanie wojsk i ludności o celach ofensywy i zamiarze zakończenia działań wojennych natychmiast po opuszczeniu terenów zajętych drogą agresji przez jego wojska;	**24**	**26,7**	**7,04**
17.inne:	**-**	**-**	**-**

Konkludując, siły i środki działań psychologicznych, w operacji obronnej realizując powyższe zadania, osiągną sukces jeżeli:

- starcia zbrojne wojsk własnych będą się kończyły pomyślnie;
- wszelkie oddziaływania informacyjne będą skoordynowane z planem i przebiegiem działań bojowych wojsk własnych;
- personel sił i środków działań psychologicznych będzie odpowiednio przygotowany i wyposażony w wiedzę, niezbędną do tego typu oddziaływań;
- siły i środki działań psychologicznych zostaną użyte we właściwy sposób, przekazując i wykorzystując odpowiednio dobrane treści, przy zastosowaniu efektywnych metod i technik oddziaływania;
- środki techniczne i materiałowe zapewnią możliwość sprawnego i elastycznego wykonywania akcji, przy szerokim spektrum kanałów informacyjnych ;

Wydaje się, że tylko prakseologiczne podejście do planowania i organizowania działań psychologicznych oraz efektywne wykorzystanie wszystkich możliwości prowadzenia oddziaływań, skoordynowane i wspierające starcia zbrojne wojsk własnych, może doprowadzić do uzyskania efektu synergicznego - w walce z przeciwnikiem.

Całość dociekań, dotyczących istoty działań psychologicznych, w operacji obronnej - pozwala wyodrębnić kilka konstatacji, które potencjalnie mogą stanowić **metodologiczne reguły** prowadzenia tych oddziaływań.

Reguła 1

DBAŁOŚCI O SWOBODĘ DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH I PARALIŻOWANIA PRZECIWNIKA

- Siły i środki działań psychologicznych, jako niezbrojny element walki z przeciwnikiem, zobowiązane są dbać o swobodę swego działania i całości sił prowadzących operację obronną poprzez takie oddziaływanie, które prowadzić będzie do obezwładnienia psychologicznego, całości sił zbrojnych nieprzyjaciela, a także jego zaplecza politycznego - ludności kraju agresora.

Reguła 2

PRZEKONANIA PRZECIWNIKA DO CZYNÓW KORZYSTNYCH DLA SIŁ PROWADZĄCYCH OPERACJĘ OBRONNĄ (DZIAŁANIA PSYCHOLOGICZNE)

- Podmiot działań psychologicznych winien, wszelkimi środkami, dążyć do wykorzystania całości swoich sił, w realizacji zadań operacji obronnej, również poprzez wykorzystanie metod i technik psychologicznego oddziaływania - w celu wywołania takich postaw przedmiotu oddziaływania, które zapewnią generowanie zachowań werbalnych, niewerbalnych i czynnościowych - korzystnych dla sił własnych.

Reguła 3

KONCENTRACJI I KOORDYNACJI DZIAŁAŃ

- Siły i środki działań psychologicznych winny realizować swoje zadania tylko i wyłącznie, w sposób skoordynowany z działaniami innych środków walki, razić przeciwnika wspólnie z całością sił, w jednym miejscu, czasie i w jednym wspólnym celu.

Reguła 4

KIERUNKOWANIA I GRADACJI PRZEDMIOTÓW ODDZIAŁYWANIA PSYCHOLOGICZNEGO

- Podmiot działań psychologicznych winien stawiać sobie za cel - skuteczne i efektywne rażenie psychologiczne tych sił przeciwnika, od których zależy powodzenie operacji zaczepnej, a także dalsza walka zbrojna i budowa pozytywnego wizerunku kraju agresora na arenie międzynarodowej.

Reguła 5

ANTYCYPACJI I PODEJMOWANIA DZIAŁAŃ WYPRZEDZAJĄCYCH

- Siły i środki działań psychologicznych - w swym oddziaływaniu na żołnierzy przeciwnika i ludność cywilną - winny uznać za celowe wyprzedzanie

działań przeciwnika, antycypowanie zjawisk i stwarzanie faktów dokonanych, gdyż im wcześniej podmiotowi uda się wywołać określone zmiany w postawach i zachowaniach przeciwnika, tym trudniej przeciwnikowi będzie prowadzić działania obrony psychologicznej i pracy wyjaśniająco - mobilizującej wśród żołnierzy oraz osłony informacyjnej ludności cywilnej, a także ofensywy dyplomatycznej na arenie międzynarodowej.

Reguła 6

WPROWADZANIA W BŁĄD CO DO CZASU, MIEJSCA, SPOSOBU DZIAŁAŃ SIŁ OBRONNYCH

- Podmiot działań psychologicznych, realizując rażenie niezbrojne, winien poprzez swoje komunikaty doprowadzić do takiej sytuacji, gdzie przeciwnik, nie będzie spodziewał się decydującego uderzenia ze strony sił prowadzących operację obronną, a ze względu na prowadzone tzw. „gry na zwłokę" i działania kunktatorskie, przeciwnik będzie słabszy zarówno od strony militarnej, jak i moralnej.

Reguła 7

ZASTRASZANIA PRZECIWNIKA

- Komunikaty informacyjne kierowane do żołnierzy agresora i jego ludności w odpowiednim czasie (nie zawsze) - mają być nacechowane groźbą i winny generować uczucie strachu wśród żołnierzy przeciwnika i jego ludności. Innymi słowy, podmiot działań psychologicznych w wypadku, gdy sytuacja na to pozwala i jest to celowe, z punktu widzenia interesu państwa prowadzącego operację obronną, może posłużyć się zastraszaniem, które przyczyni się do osiągnięcia powodzenia w walce.

Reguła 8

PODEJMOWANIA NIEOCZEKIWANYCH (NIESZABLONOWYCH) DZIAŁAŃ

- Opiera się na stosowaniu - w działaniach psychologicznych skierowanych do żołnierzy i ludności cywilnej przeciwnika - elementów zaskoczenia. Przeciwnik nigdy i w żadnej sytuacji, nie może być pewien co go czeka. Działania psychologiczne mają zapewnić możliwość skorelowanego oddziaływania wszystkich środków państwowych, dążących do wprowadzenia w błąd sił politycznych i militarnych przeciwnika[1].

Reasumując, opierając swe działanie na wyodrębnionych metodologicznych regułach, podmiot oddziaływań psychologicznych, stanowić będzie realny i skuteczny element walki niezbrojnej. Dalsze dociekania, dotyczące metod i technik psychologicznego wpływania na postawy i zachowania przedmiotu - mają z założenia stanowić kontynuację umożliwiającą rozwiązanie problemu badawczego tej dysertacji. Kolejne rozważania wydają się, prowadzić do systematyzacji i opisu metod i technik działań psychologicznych, które jako takie oparto na prakseologicznych metodach walki niezbrojnej takich jak: metoda zyskiwania sprzymierzeńców w obozie przeciwnika, metoda infiltracji, metoda kamuflażu władzy i przemocy, metoda sytuacji deprywacyjnej, metoda potęgowania potrzeb nieelementarnych, metoda intensyfikacji lęku i metoda kanalizacji ideałów[2]. Wstępną charakterystykę metod i technik oddziaływań psychologicznych, stosowanych w odniesieniu do poszczególnych faz konfliktu międzypaństwowego przedstawia rys.3.17.

---

[1] Całość rozważań dotyczących reguł działań psychologicznych oparto na B. Szulc, Walka zbrojna w kontekście ogólnej teorii walki i teorii konfliktów, „Walka zbrojna", Warszawa 1997, s.71-76 oraz T. Kotarbiński, Traktat o dobrej robocie, Wrocław-Warszawa-Kraków 1965, s.239-263.

[2] Problematykę stosowania prakseologicznych metod walki niezbrojnej w sytuacji dwupodmiotowej omawia J. Rudniański, Elementy prakseologicznej teorii walki, Warszawa 1983, s. 38 - 58 i 93 - 118



Rys. 3.17. Działania psychologiczne w konflikcie międzypaństwowym

„Ludzie najintensywniej myślący o sposobie prowadzenia wojen w przyszłości wiedzą, że niektóre spośród najważniejszych walk dnia jutrzejszego rozegrają się w dziedzinie mediów."
/A. H. Toffler „Wojna i antywojna"/

ROZDZIAŁ 4

METODY I TECHNIKI DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

W poprzednim rozdziale omówione zostały problemy dotyczące istoty oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej oraz zadań sił i środków działań psychologicznych. Opracowane reguły stanowią podłoże do podjęcia rozważań na temat metod i technik wpływania na postawy i zachowania przedmiotu oddziaływań.

Poniższe dociekania będą prowadziły do wyodrębnienia kryterium podziału metod stosowanych w działaniach psychologicznych, co z kolei umożliwi dokonanie opisu, a także charakterystyk zasadniczych sposobów oddziaływania w operacji obronnej.

Rozwiązanie problemów badawczych, uzależnione jest od konieczności rozstrzygnięcia następujących kwestii:

1. Jakie czynniki będą miały wpływ na postawy i zachowania żołnierzy w trakcie operacji obronnej?
2. Czym jest morale (czynnik moralno - bojowy) w konflikcie zbrojnym?
3. Jaki komponent postawy jest szczególnie podatny na oddziaływanie psychologiczne?

Doświadczenia ostatnich konfliktów wskazują niezbicie, że współcześnie prowadzone operacje obronne i zaczepne, mają i będą miały charakter nie tylko starcia zbrojnego lecz również wojny w sferze informacji. Na przeciwnika będzie można oddziaływać przy użyciu wielorakich środków. Nie wszystkie z nich będą utożsamiane z ogniem. Wnioski płynące z wojny w Zatoce Perskiej w

sposób dobitny dowodzą, że jednym ze środków walki decydującym o sukcesie prowadzonej operacji będzie informacja, rozpatrywana w dwóch płaszczyznach:

- po pierwsze, jako informacji o siłach, środkach, planach i możliwościach przeciwnika - aspekt militarny;
- po drugie, jako informacji w aspekcie oddziaływań psychologicznych na żołnierzy i ludność cywilną.

Pierwszy aspekt posiada niebagatelne znaczenie dla planowania i prowadzenia działań, a drugi dla kształtowania morale, postaw i zachowań obydwu stron konfliktu. Rażenie psychologiczne będzie potencjalnie jednym ze znaczących elementów oddziaływania na przeciwnika w ewentualnej operacji obronnej[1]. Współczesny wielowymiarowy charakter konfliktu zbrojnego, wysokie nasycenie najnowszą technologią uzbrojenia, środków rozpoznawczo - uderzeniowych, walki radioelektronicznej - zmusi do prowadzenia operacji obronnej, skoordynowanej czasowo i przestrzennie, gdzie żołnierze oraz ludność będą napotykać na szereg trudności, w trakcie realizacji postawionych przed nimi zadań.

Podążając tym tokiem myślenia, w warunkach prowadzonych działań zbrojnych, działania psychologiczne będą ukierunkowane na kształtowanie pożądanych postaw i zachowań - przy wykorzystaniu zmian psychicznych i fizycznych generowanych przez takie oto trzy grupy trudności, przed jakimi staną zarówno czynni (żołnierze), jak i bierni (ludność cywilna) uczestnicy konfliktu:

- trudności o podłożu czynnościowym i zdaniowym:
- trudności wynikające z przewidywanych warunków zewnętrznych, w jakich czynności i zadania będą realizowane;
- trudności płynące z wewnętrznych uwarunkowań żołnierzy i ludności cywilnej - indywidualnych cech osobowości oraz interakcji w grupach społecznych - pododdziałach.

---

[1] Por. Z. Ścibiorek, Rozważania o obronie, Warszawa 1993, s. 49.

Pierwsze dwie grupy trudności na gruncie psychologii wojskowej określane są jako obiektywne, natomiast trzecia grupa nosi charakter subiektywny.

Trudności o podłożu czynnościowo - zadaniowym wynikają z tego, iż żołnierze (pododdziały) oraz ludność cywilna realizują swoje zadania w warunkach konfliktu zbrojnego i obejmują między innymi:

- wymuszony obowiązek wykonywania czynności oraz zadań, które wcześniej nie były realizowane, a żołnierze i ludność nie dysponują odpowiednią wiedzą ani przygotowaniem;
- funkcjonowanie na górnej granicy możliwości psychofizycznych;
- wysoki stopień złożoności i zmienności zadań determinowany przez tempo działań bojowych, wysokie nasycenie super techniką itd.;
- wystąpienie sprzeczności w realizowanych zdaniach, wynikających bezpośrednio:
  - ➢ po pierwsze, z dysonansu pomiędzy przyjętymi i wyznaczonymi normami etycznymi a koniecznością zabijania i niszczenia;
  - ➢ po drugie, z konfliktów celów w działaniu, a mianowicie celem samym w sobie jakim jest obrona i ochrona własnego życia a celem wyznaczanym przez poczucie patriotyzmu i odpowiedzialności za losy ojczyzny oraz celami wyznaczanymi przez złożoną przysięgę wojskową (interes narodu).

W grupie obejmującej trudności związane z warunkami zewnętrznymi wpływającymi na czynności przedmiotu działań psychologicznych można wyróżnić dwa rodzaje czynników:

1. stałe, stanowiące immanentne składniki wszelkiej walki zbrojnej, do których potencjalnie należy:

   * permanentne oddziaływanie przeciwnika za pomocą różnorakich środków i form orężnych oraz nieorężnych;

   * wielowymiarowość i wszechobecność zagrożenia realnego i antycypowanego;

* duża dynamika działań zwiększająca obiektywne prawdopodobieństwo zaskoczenia - wystąpienia nowych zupełnie nieznanych sytuacji;

* ograniczenie - deficyt czasu na wypracowanie i podjęcie decyzji;

* silne bodźce sensoryczne o charakterze dysfunkcjonalnym;

* stały narastający lęk, niepokój o losy rodzin, kolegów z walczących pododdziałów oraz innych bliskich osób;

* presja odpowiedzialności za losy podwładnych i realizację zadań ciążąca na każdym dowódcy - kierowniku (przywódcy);

* ogólny dyskomfort psychiczny i fizyczny wynikający z niemożności zaspokojenia podstawowych potrzeb;

* planowe ogniowe i informacyjne oddziaływanie przeciwnika osłabiające morale oraz spoistość struktur organizacyjnych (pododdziałów i innych grup społecznych)

2. zmienne - zależne od rodzaju prowadzonych działań oraz realizowanych zadań, takie jak:

* możliwość realizowania działań obronnych bądź zaczepnych w warunkach przewagi lub inicjatywy operacyjnej przeciwnika;

* okresowy spadek morale wojennego wśród żołnierzy i ludności cywilnej wynikający z przedłużającego się czasu walki zbrojnej braku osłony informacyjnej (obrony psychologicznej);

* możliwość prowadzenia działań zbrojnych w oderwaniu od sił głównych oraz izolacja ludności cywilnej - okupacja terenów zajętych przez siły zbrojne przeciwnika.

Trudności subiektywne generowane są z kolei przez czynniki mające swe podłoże w predyspozycjach fizycznych i psychicznych żołnierzy oraz ludności, występujące jako:

* słaby zintegrowany system wartości i postaw z punktu widzenia realizowanych zadań;

* niski stopień przyswojonej wiedzy, słabe nawyki i umiejętności ogólne oraz specjalistyczne, a także brak kompetencji u przywódców państwowych i dowódców;

* mała odporność na sytuacje trudne i brak umiejętności radzenia sobie ze stresem;

* niski stopień integracji wewnętrznej grup społecznych - pododdziałów i w konsekwencji brak współpracy, współdziałania i wzajemnego wsparcia w realizacji zadań[1].

Z powyższego wynika, że wśród wielu czynników mających wpływ na osiągnięcie celu, w prowadzonych działaniach obronnych, jednym z istotniejszych jest czynnik ludzki, którego przygotowanie do działań w warunkach wojennych nazywa się walorami moralno - bojowymi bądź po prostu morale.

Istotą morale jest duchowy i emocjonalny stan indywidualny lub grupowy związany z funkcją lub zadaniem, spełniający warunek czynnika motywacyjnego w realizacji wspólnego zamierzenia[2]. Wydolność morale, czyli to w jakim stopniu, z jakim zaangażowaniem i co poświęcą żołnierze oraz ludność cywilna zależeć będzie od ścisłych relacji pomiędzy poszczególnymi elementami składowymi morale, które przedstawia rys.4.1.

Innymi słowy na przyjęcie określonej postawy i zachowania wpływają relacje pomiędzy nastrojami, wartościami reprezentowanymi przez żołnierzy i ludność terenu działań wojennych a zadaniami, celami i wartościami preferowanymi przez armię i inne struktury władzy państwowej[3].

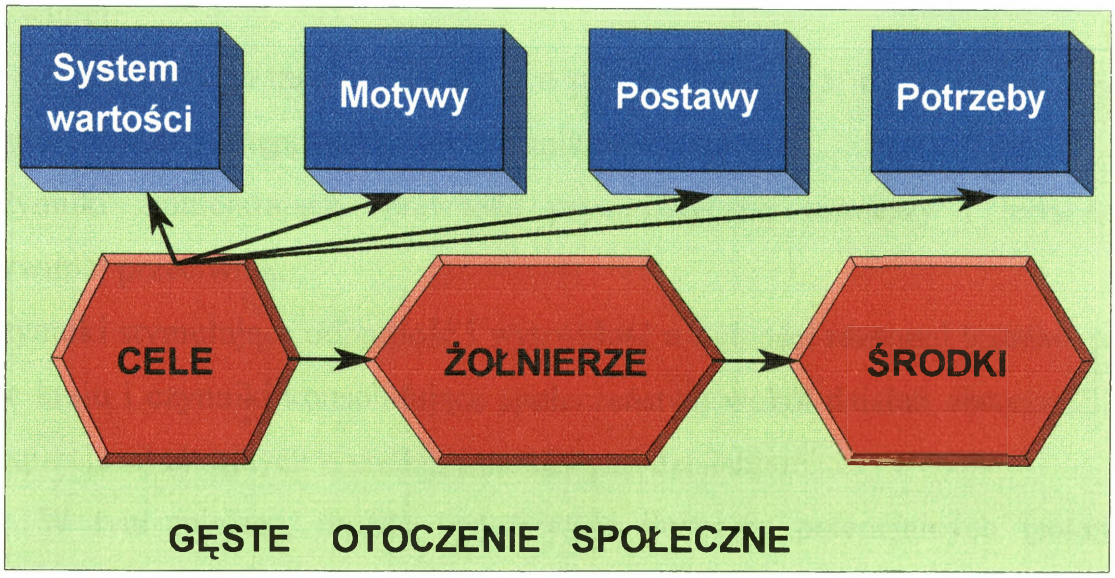
Konieczne wydaje się zatem, kierowanie działań psychologicznych, w operacji obronnej, na osłabienie morale przedmiotu działań.

---

[1] Powyższe rozważania oparto na B. Rokicki, Psychologiczne problemy walki zbrojnej (w) M.J. Dyrda (red.), Psychologia w wojsku, Warszawa 1997, s. 144 - 164; B. Rokicki, Walka jako szczególna forma aktywności człowieka,(w), tamże s. 135 - 143; M.J. Dyrda, Morale w nauce wojennej, Warszawa 1991, s.49 - 55; L. Kanarski, Dowódca w sytuacjach społecznych, Warszawa 1997, s.27 - 50.

[2] M.J. Dyrda, Morale żołnierzy w walce zbrojnej, (w) Psychologia w ..., dz. cyt., s.166.

[3] Por. J. Świniarski, Wydolność sztuki wojennej i morale wojsk, (w) Wojsko i Wychowanie 9/1997, s.51-52.



Rys.4.1. Relacje pomiędzy elementami morale w operacji zbrojnej

W tym miejscu wydaje się niezbędne rozważenie tego, jakie czynniki warunkować będą przyjęcie pożądanej postawy i zachowania. Z dotychczasowych dociekań możemy sądzić, iż w operacji obronnej właściwe będzie prowadzenie działań dezintegracyjno - funkcjonalnych, w stosunku do żołnierzy przeciwnika i jego ludności cywilnej oraz integrująco – konsolidujących, w odniesieniu do ludności strony prowadzącej operację obronną[1]. W aspekcie powyższego, oddziaływanie psychologiczne celowe będzie skupiać na:

- systematycznych, świadomych i racjonalnie dobranych uderzeniach - na wymienione w rozdziale 3 - komponenty postawy: intelektualny, oceniający z zabarwieniem emocjonalnym, behawioralny oraz motywacyjny. Możliwe będzie także, skupienie oddziaływań - na tylko jednym z powyższych komponentów. Całokształt działań winien być oparty na oddziaływaniu informacyjnym poprzez perswazję, propagandę, dezinformację i manipulację;
- intensyfikowaniu oddziaływania pośredniego czynników generowanych przez

charakter pola walki, własne położenie czy też całości sił zbrojnych i ludności cywilnej.

Z powyższego można sądzić, że o przyjęciu takiej, a nie innej postawy, decydować będą następujące grupy czynników:

1. czynniki zmniejszające sprawność psychofizyczną żołnierzy i ludności cywilnej przeciwnika;
2. czynniki stymulujące odporność i wytrwałość u ludności rdzennej broniącego się kraju i czynniki konsolidujące społeczeństwo wokół działań obronnych i wsparcia sił zbrojnych wszelkimi możliwymi działaniami.

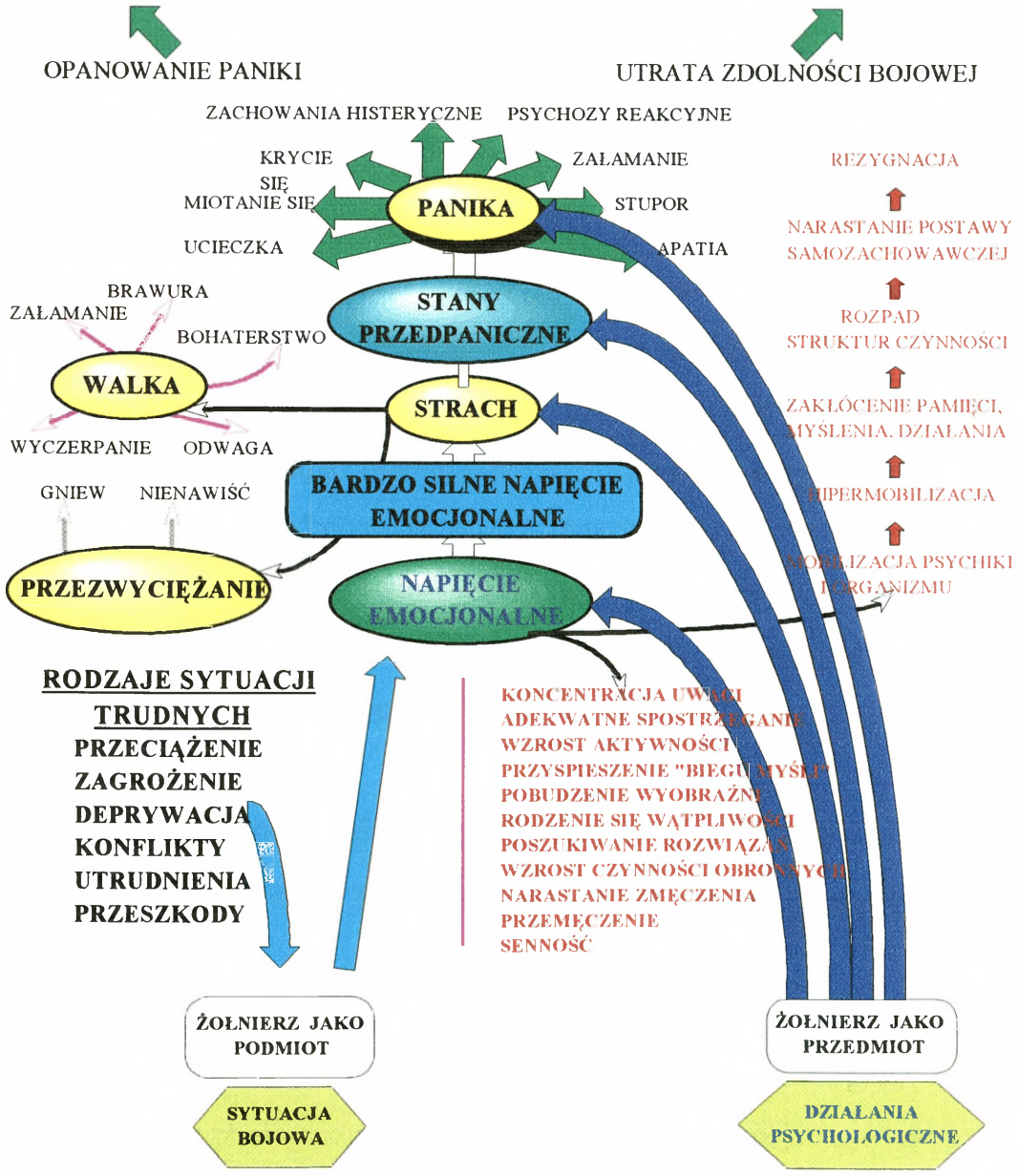
W tym miejscu, można wykorzystać ilustrację potencjalnych reakcji psychicznych i zachowań żołnierzy – opracowaną przez B. Rokickiego. Prawdopodobnie można ją również odnieść do ludności cywilnej - bez aspektu faktycznego, realnego uczestnictwa w zorganizowanej walce zbrojnej. Ilustracja – rysunek 4.2. - stanowi materiał wyjściowy wyznaczający kierunki oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej oraz dobór odpowiednich metod i technik do realizacji założonych celów. W wyniku powyższego prawdopodobne sfery reakcji psychicznych i fizycznych, na które skierowane będą działania psychologiczne stanowią:

- napięcie emocjonalne;
- strach;
- stany przedpaniczne;
- panika[1].

Na bazie powyższych ustaleń można przyjąć, iż najbardziej korzystne z punktu widzenia działań psychologicznych, są oddziaływania informacyjne ukierunkowane na emocjonalny, motywacyjny i behawioralny komponent postawy. Bezpośrednie wpływanie, na powyższe komponenty, może doprowadzić do osiągnięcia zamierzonych zmian w postawach i zachowaniach przedmiotu oddziaływań psychologicznych - co stanowić będzie swoisty

[1] Por. B.Rokicki, Psychologiczne problemy ..., dz.cyt., s.150.

element niezbrojnego rażenia przeciwnika, wsparcia działań zbrojnych i konsolidacji społeczeństwa wokół celu podstawowego - obrony ojczyzny.



Rys. 4.2. Kierunki oddziaływania psychologicznego w sytuacji bojowej

Rysunek stanowi rozwinięcie schematu B. Rokickiego zamieszczonego w pracy M.J. Dyrda (red.), Psychologia w wojsku, Warszawa 1997, s.150

Oficerowie pionu działań psychologicznych, odpowiadając na pytanie dotyczące sposobu prowadzenia oddziaływań, opowiadają się w równym stopniu, za stosowaniem metod bezpośrednich, jak i pośrednich – rysunek 4.3. Wyodrębnienie tych metod nastąpiło poprzez zastosowanie jako kryterium – rodzaju kontaktu pomiędzy podmiotem a przedmiotem oddziaływań. Przez metodę bezpośrednią rozumiemy, taki sposób oddziaływania, w którym podmiot działań psychologicznych posiada bezpośredni kontakt z przedmiotem. Natomiast metoda pośrednia, oparta jest na zastosowaniu środków przenoszących informację od podmiotu do przedmiotu, gdzie nie istnieje bezpośredni kontakt między obydwoma elementami procesu oddziaływania psychologicznego. Stosując inne kryterium – sposobu osiągania zamierzonego celu – możliwe jest wyodrębnienie dwóch innych podstawowych metod, których stosowanie może umożliwić realizację założonych celów działań psychologicznych, w prowadzonej operacji obronnej. Metodami tymi są:

- **wpływanie na konformizm[1];**
- **perswazja.**

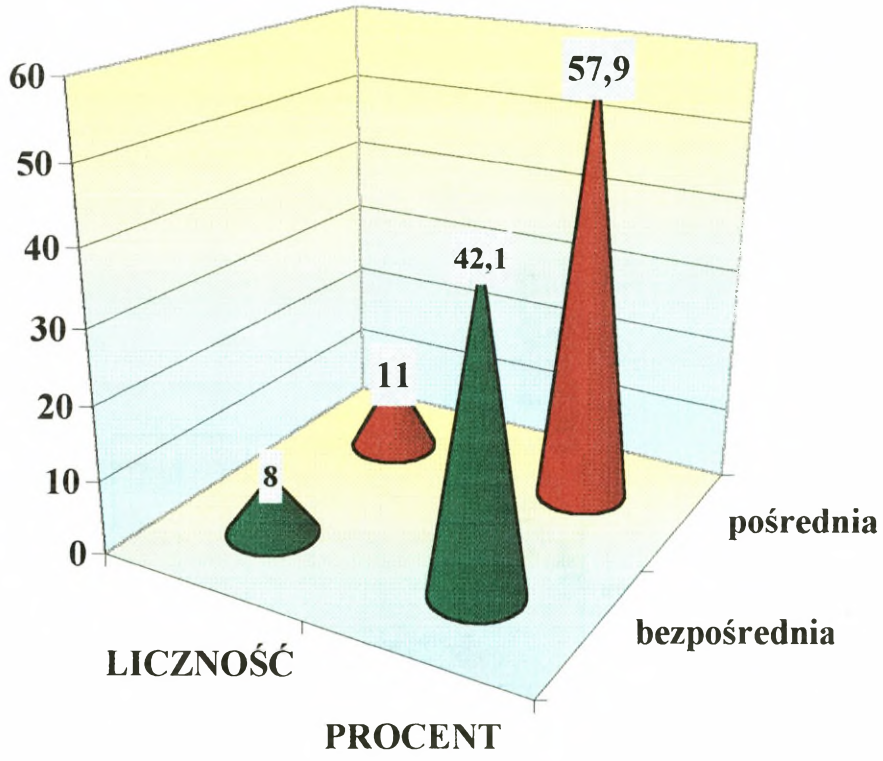
Opinie oficerów pionu działań psychologicznych, na temat stosowania tych metod w oddziaływaniu psychologicznym, w czasie operacji obronnej, przedstawia rys. 4.4.

Rozpatrując możliwości realizacji zadań rażenia niezbrojnego - elementu tak zwanej „soft war"[2] - przy wykorzystaniu poszczególnych metod oddziaływania psychologicznego, nie wolno stosować podejścia, które prowadzi do rozłącznego traktowania obydwu procedur postępowania - niezgodnego z prakseologicznym aspektem ich stosowania.

---

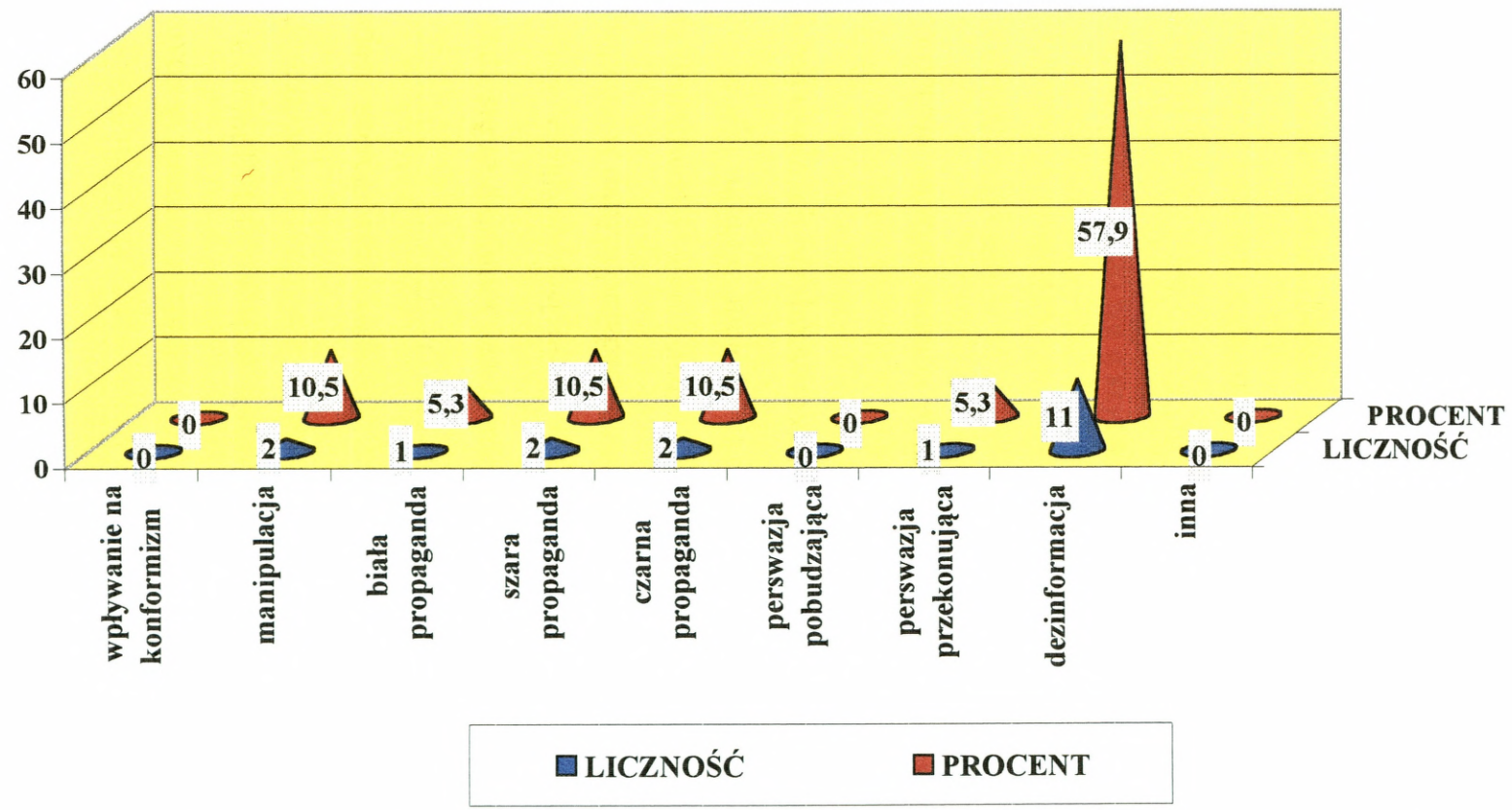
[1] Nieznajomość tej metody oddziaływania psychologicznego przez respondentów wynika prawdopodobnie z faktu pomijania tejże problematyki – konformizmu – w programach kształcenia, ze względu na pejoratywny odcień tego terminu.

[2] Pojęcie „soft war" - miękka wojna, wojna niezbrojna - zostało wprowadzone przez amerykańskich socjologów Heidi i Alvina Toffler, źródło: Bomba „I" (informacyjna) film TV BBC World (w posiadaniu autora).



	LICZNOŚĆ	PROCENT
bezpośrednia	8	42,1
pośrednia	11	57,9

Rys. 4.3. Skuteczność metod oddziaływania psychologicznego w opinii respondentów pionu działań psychologicznych



Rys. 4.4. Znaczenie metod i technik oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej w opinii oficerów pionu działań psychologicznych

Wymienione metody, oparte na trzech mechanizmach zmiany postaw - omówionych w rozdziale 3 - stanowią specyficzny, nieenergetyczny, niematerialny element wsparcia działań zbrojnych. Ich permanentne i twórcze doskonalenie należy zatem do podstawowych zadań sił działań psychologicznych w czasie pokoju. Powyższe tezy uzasadniają konieczność dokonania opisu wymienionych metod, ich klasyfikacji oraz wyodrębnienia technik oddziaływań psychologicznych opartych na tych metodach.

Termin ***metoda*** (greckie słowo ***methodos*** - sposób badania) posiada w języku polskim wiele znaczeń, m.in. oznacza:

- sposób postępowania, dobór rodzaju działania, świadomie stosowany z możliwością powtórzenia go we wszystkich przypadkach danego typu;
- zespół czynności i środków zastosowanych w określony sposób, dla osiągnięcia określonego celu;
- sposób wykonania danego zadania praktycznego lub rozwiązania problemu teoretycznego;
- zespół założeń ogólnych przyjmowanych jako ramy lub wytyczne badania.

T. Kotarbiński ujmuje metodę jako: „ (...) sposób zastosowany ze świadomością możliwości jego zastosowania w przypadkach takiego typu, którego egzemplarz w danym przypadku rozpatruje osoba działająca, przy czym sposobem danego działania jest to, z jakich i jak wzajem ustosunkowanych czynności składa się to działanie, jeżeli przy tym działający tak właśnie działać zamierzył”[1]. Zgodnie z powyższym każda metoda działań psychologicznych winna posiadać szereg różnorodnych sposobów organizowania działania, opartych na przyjętych założeniach i procedurach technicznych. Stanowi to o konieczności egzemplifikacji metod jakimi będą się posługiwać siły działań psychologicznych w operacji obronnej.

Dotychczas w literaturze przedmiotu nie występują naukowe opracowania dotyczące metod oddziaływań psychologicznych, a analiza literatury pozwala na

[1] T. Kotarbiński, Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk, Wrocław-Warszawa-Kraków 1991, s. 525-526.

wniosek, że opracowania z okresu zimnej wojny, uwzględniające podział świata na dwa przeciwstawne obozy i pakty polityczno-militarne, nie spełniają warunku adekwatności co współcześnie prowadzonej operacji obronnej. Klasyfikacje metod i technik wojny psychologicznej, propagandy specjalnej, manipulacji, sugestii itd., opracowania J. Mazurka, A. Kosseskiego, S. Kuśmierskiego, L. Wojtasika i innych autorów nie spełniają warunków formalnych i merytorycznych uwzględniających specyfikę działań psychologicznych prowadzonych w trakcie działań zbrojnych, ze względu na to, iż traktują metody i techniki oddziaływania na ludność, bez uwzględniania różnic okresu pokoju i wojny.

Zastosowanie jako kryterium wyodrębniania metod - sposobu osiągania celu przez działania psychologiczne w operacji obronnej - umożliwia spełnienie warunku zupełności, nierozłączności i sprawia, że przyjęty podział metod jest logiczny[1]. Zdanie to potwierdzają opinie ekspertów K. Burakowskiego i A. Podkowskiego (zob. zał.nr 5 i 6).

Powyższe uogólnienia, upoważniają i jednocześnie zmuszają do podjęcia próby opisu wymienionych metod: wpływania na konformizm i perswazji, Znajduje to odbicie, w kolejnych podrozdziałach tej rozprawy.

„Sukces bądź niepowodzenie wynikają z konformizmu wobec okoliczności."
Machiavelli ***„Książę"***

4.1. WPŁYWANIE NA KONFORMIZM

Każdy żołnierz, mieszkaniec terenów objętych konfliktem zbrojnym nie działa w próżni. Jest członkiem jakiejś grupy społecznej, w której podlega różnorakim naciskom i wpływom.

[1] Por. J. Sobiecki, W kręgu logiki, Tyczyn 1996, s. 109-116.

Przykłady płynące z historii wojen, wskazują niezbicie, jak przemożny może być wpływ grupy, zespołu, drużyny, plutonu, oddziału na postawę i zachowanie żołnierza i osoby cywilnej. Jaskrawym przykładem jest w tym względzie, historia kompanii żołnierzy amerykańskich, biorącej udział w wojnie w Wietnamie. Żołnierze tejże kompanii, przed wykonaniem pierwszego zadania bojowego, przebywali na terenach objętych działaniami zbrojnymi tylko trzy dni - nie byli przygotowani i nie znali specyfiki rzeczywistych działań zbrojnych. Po otrzymaniu rozkazu zajęcia wioski My Lai, dowódca kompanii postanowił uprzednio rozpoznać teren przy użyciu śmigłowca. W trakcie lotu rozpoznawczego, jeden z pilotów przekazał informację, że widzi w wiosce żołnierzy Vietcongu. Była to informacja, która wpłynęła w sposób znamienny na postawy i zachowania żołnierzy tej kompanii. Byli przestraszeni, poszukiwali autorytetu, a tym był dowódca kompanii - por. W.Calley. Po wejściu do wioski dowódca wydał rozkaz otwarcia ognia i sam użył broni. Później okazało się, że w wiosce nie było żadnego żołnierza Vietcongu, a mimo to żołnierze kompanii amerykańskiej, dokonali wielkiej rzezi na mieszkańcach osady. Działali wyjątkowo okrutnie, bezmyślnie - poddali się działaniu konformizmu i funkcjonowaniu zasady „czyń to samo co inni czynią" - wymordowali kobiety, dzieci, starców – prawie wszystkich mieszkańców.

Przypadek ten, poparty szeregiem wyników badań naukowych, upoważnia do przyjęcia tezy, że ludzie działający w grupie, pododdziale - dają się złapać w pułapkę informacyjnego wpływu społecznego, normatywnego wpływu społecznego i poddają się wpływowi osób posiadających autorytet.

Z powyższego wynika, że informacja - przekazana wprost, bądź w sposób ukryty, pochodząca od przywódcy grupy, zarówno formalnego, jak i nieformalnego, sprawia że ludzie zmieniają swe postawy i zachowania podporządkowują się innym oraz działają tak, jak inni. Przykładowo, każda grupa społeczna - pododdział żołnierzy, organizacja paramilitarna, społeczność budynku mieszkalnego itp., kieruje się w swym działaniu pewnymi schematami,

stereotypami myślenia i wartościowania, odczuwania i zachowania. Badania eksperymentalne, prowadzone na gruncie psychologii społecznej dowiodły, że szczególnie w sytuacji trudnej (a takową z pewnością jest- z psychologicznego punktu widzenia - konflikt zbrojny), ludzie dostosowują swe zachowanie do zachowań innych członków grupy społecznej. W armii, w pododdziale lub w innej instytucji o strukturze hierarchicznej, przenoszenie autorytetu dowódcy: formalnego, przywódcy nie formalnego lub duchowego - na zachowania pojedynczego żołnierza, jest zjawiskiem w pełni naturalnym, nazywanym - na gruncie nauk społecznych - konformizmem.

Zjawisko konformizmu jest niczym innym, jak tylko zmianą zachowania człowieka, na skutek rzeczywistego bądź wyimaginowanego wpływu innych ludzi[1]. Innymi słowy, postawa konformistyczna to postawa, która jest nastawiona na utrzymanie żołnierza, członka społeczności, w zgodzie z pododdziałem, grupą społeczną. Konformista jest skłonny do ulegania naciskom zewnętrznym. Taka postawa stanowi, dla większości ludzi, warunek zachowania równowagi psychicznej[2].

Antycypując, przyszła wojna może sprawić, że przedmiot działań psychologicznych, nie zawsze będzie wiedział, jak się zachować, w jaki sposób postąpić, a nawet czasami nie będzie w stanie ocenić, co się w rzeczywistości dzieje. W walce zbrojnej, żołnierz i ludność cywilna terenu objętego działaniami wojennymi, będzie przeciążona psychicznie i fizycznie. Intensywność i szybkość działań zwiększy ludzki wysiłek, obniży zdolność do racjonalizacji percepcji bodźców i spowoduje, w konsekwencji, ograniczenie zdolności podejmowania właściwych decyzji, przyjmowania właściwych postaw i zachowań[3].

Nowoczesność środków prowadzenia wojny, może wpływać na to, że przedmiot działań psychologicznych, nie będzie posiadać również

---

[1] Por. E. Aronson, T.D. Wilson, M. Akert, Psychologia społeczna - serce i umysł, Poznań 1997, s.265.
[2] Por. N. Sillamy, Słownik psychologiczny, Katowice 1995, s.126.
[3] Por. L.Kanarski, Ograniczenie negatywnych psycho-społecznych skutków walki zbrojnej, (w) J.Borkowski (red.) Psychologia dowodzenia, Część III, Warszawa 1997, s. 116.

wystarczającej wiedzy, by podjąć decyzję zgodną z celem prowadzonych działań w skali makro. To właśnie ta grupa, poszukiwać będzie: wzorców zachowań, odpowiedzi na dręczące pytania i wątpliwości. Innymi słowy, będzie poszukiwać dobrego i użytecznego źródła wiedzy, jakim jest:

- zachowanie innych ludzi;
- przypomniana norma - obowiązująca w danej grupie społecznej;
- wskazówka pochodząca od autorytetów, ekspertów.

Na osnowie powyższych ustaleń wynikają znaczące dla naszych rozważań konstatacje. Możemy prognozować, że prowadzenie działań psychologicznych w trakcie operacji obronnej oparte będzie na takich oto **trzech podstawowych kierunkach wpływania na postawy konformistyczne:**

1. **wpływie informacyjnym** - gdzie oddziaływanie psychologiczne ma zapewnić dostarczenie żołnierzom i ludności cywilnej takiej wiedzy, która w konsekwencji spowoduje przyjęcie takich a nie innych postaw i zachowań;
2. **wpływie normatywnym** - gdzie człowiek, jako istota społeczna, podda się naciskowi społecznemu, realizowanemu przez działania psychologiczne i przyjmie postawy, zgodne z preferowanymi przez siły oddziaływania psychologicznego, zgodne z podawanymi wzorcami zachowań;
3. **wpływie autorytetu**, w którym przedmiot działań psychologicznych ulegnie presji osób powszechnie uznawanych za autorytety i rozpocznie realizowanie czynności podanych przez te osoby, nawet gdy podane wzory zachowań nie będą zgodne z wcześniej wyznawanymi wartościami i normami, a postawy i zachowania innych ludzi oraz żołnierzy pododdziału, będą zgoła odmienne od tego, co nakazuje autorytet.

Pierwszy z kierunków, **informacyjny wpływ społeczny** opiera się na doświadczeniach, płynących z badań prowadzonych na gruncie psychologii społecznej. Powszechnie akceptowany jest pogląd, że człowiek to istota społeczna i całe jego życie to interakcje. Sami często stykamy się w życiu codziennym z sytuacjami, gdzie wielu naszych znajomych, nie wie jak się

zachować i co zrobić w określonej sytuacji. Doktorant nie wie, jak ma wyglądać jego referat, jak skonstruować rozprawę i co zrobić z wynikami badań ankietowych. Wtedy to właśnie, poszukuje informacji co, jak i gdzie, odnajdując ją w zachowaniach innych bardziej doświadczonych, którzy są dla niego wyznacznikiem podejmowanych działań. Nie oznacza to jednak, że przyjęte przez nas konformistyczne postawy i zachowania, są wynikiem naszej niemocy i słabości.

Drugi kierunek wynika z faktu, iż każdy żołnierz lub członek innej społeczności, jest zmuszony do działania w grupie społecznej. Jego zachowaniem reguluje chęć bycia akceptowanym, potrzeba afiliacji, upodabniania się do innych. Z reguły, nikt nie chce żyć w samotności, z nikim nie rozmawiając i nie współpracując. Przemożna potrzeba bycia akceptowanym, wypływa również z konieczności i potrzeby wsparcia emocjonalnego, zaspokojenia uczuć wyższych. Postawy i zachowania konformistyczne, przyjmowane na gruncie normatywnego wpływu społecznego, wynikają także z czystego egoizmu tkwiącego w każdym z ludzi. Oznacza to, że właściwie nikt nie chce być odrzucanym, nie chce kierować zainteresowania na swoją osobę z negatywnym zabarwieniem emocjonalnym, nikt nie lubi być wyśmiewanym i izolowanym, gdyż może to oznaczać utratę wymiernych - w sensie psychologicznym i nie tylko - korzyści z racji przynależności do danej grupy społecznej.

Trzeci kierunek osadzony na wpływie autorytetu, determinowany jest przez fakt, że ludzie nigdy nie posiądą wszechwiedzy. W każdym działaniu, odnajdziemy taki fragment, w którym szukamy eksperta-autorytetu, zdolnego określić nam, jaką przyjąć postawę i jak się zachować.

Prezentowane dotychczas rozważania, odnoszą się do generalnych twierdzeń psychologii społecznej i socjologii. Zawierają one jednak, tylko ogólne wskazania, co do warunków przyjmowania postaw i zachowań konformistycznych, w typowym środowisku społecznym. Wydaje się zatem

konieczne, określenie warunków przyjmowania takich postaw, przez przedmiot działań psychologicznych, który działa w **gęstym otoczeniu społecznym** rozumianym jako: „ (...) **ludzi powiązanych wzajem ze sobą różnorodnymi technologicznymi środkami informacji oraz w wysokim stopniu od siebie uzależnionych z powodu wzajemnego powiązania swoich interesów, ściślej niemożności ich zaspokojenia bez udziału ludzi spoza własnego kręgu rodzinnego, nawet swoich potrzeb podstawowych, a w każdym razie ich większości**”[1].

W tym miejscu, wydaje się niezbędne zaprezentowanie wyjaśnień, dotyczących sposobów oddziaływań psychologicznych, w kierunku wywołania postaw i zachowań konformistycznych. Jednak zanim powiemy ***jak***, celowe będzie spojrzenie na problem ***kiedy*** oddziaływać.

J. Rudniański dokonując uogólnień dotyczących specyfiki każdej walki, wymienia szereg różnorodnych kwestii mających wpływ na jej przebieg. Zalicza do nich między innymi takie, które odnoszą się do oddziaływań psychologicznych, a mianowicie:

* w walce z przeciwnikiem regułą jest to, aby nie dostrzegał on negatywnych oddziaływań, co oznacza że trzeba zawsze tworzyć wrażenie, iż są to działania przypadkowe bądź wypływające z jego winy;
* w walce, należy permanentnie wpływać na przychylność otoczenia dla siebie i nie przychylność dla przeciwnika;
* walka skryta, w gęstym otoczeniu społecznym, bywa w wielu przypadkach bardziej skuteczna i łatwiejsza do prowadzenia niż walka jawna;
* w większości prowadzonych współcześnie walk, normy etyczne traktowane są w sposób instrumentalny, a są respektowane, gdy ich respektowanie jest korzystne i wpływa na odniesienie zwycięstwa;

[1] B.Szulc, Walka zbrojna w kontekście ogólnej teorii walki i teorii konfliktów, „Walka zbrojna”, Warszawa 1996, s.84.

* prowadząc walkę informacyjną zespół A (podmiot działań psychologicznych) powinien starać się rozprzestrzeniać w zespole B (siły przeciwnika i jego ludność) informacje niekorzystne[1].

Rozstrzygając cele prowadzonej walki, J. Rudniański wskazuje na jedną z naczelnych zasad skuteczności walki niezbrojnej, którą jest konieczność oddziaływania na tych, od których zależy działalność przeciwnika[2].

Traktując te konstatacje, jako dyrektywy działań psychologicznych, zasadne wydaje się wyodrębnienie trzech płaszczyzn - sytuacji, które potencjalnie wywołane poprzez informacyjny wpływ oddziaływań, mogą wywołać pożądane postawy i zachowania konformistyczne. Innymi słowy, zmiana postaw będzie w pełni realna, gdy w przekonaniu przedmiotu działań psychologicznych wywoła się wrażenie że:

1. Po pierwsze, sytuacja militarna nie jest jasna. Natarcie przeciwnika zostało zatrzymane, wszystko wskazuje na to, że opinia międzynarodowa jest przeciwna napaści zbrojnej i ukazuje agresywny charakter - bezpodstawnie wywołanego konfliktu. Żołnierze przeciwnika są wyczerpani walką, ludność przeciwnika występuje otwarcie przeciwko swej władzy gdyż, jest już również wyczerpana psychicznie i fizycznie. Siły zbrojne państwa broniącego się, są przygotowane do wykonania przeciwuderzenia, w skali strategicznej i odzyskania dotychczas utraconego terytorium;
2. Po drugie, sytuacja militarna i polityczna kraju oraz wojsk przeciwnika jest kryzysowa - wojska są w odwrocie i w rozproszeniu. W państwie przeciwnika panuje totalny chaos, struktury władzy faktycznie nie istnieją. Wojska kraju prowadzącego operację obronną, otrzymują dodatkowe uzbrojenie i wsparcie od sojuszników;
3. Po trzecie, w kraju przeciwnika - w strukturach jego władzy - występuje całkowita utrata zdolności kierowania państwem. W armii przeciwnika, dowódcy nie panują nad sytuacją, gdyż mają miejsce negatywne zjawiska,

[1] Por. J. Rudniański, Kompromis i walka, Warszawa 1989, s.28-30.
[2] Tamże, s.40.

takie jak: masowe dezercje i ucieczki żołnierzy - na stronę wojsk kraju broniącego się. Ludność i żołnierze przeciwnika poszukują autorytetów i ekspertów, którzy będą w stanie określić, jak postępować w obliczu totalnej klęski.

Przytoczone wnioski, są zgodne z uogólnieniami prezentowanym na gruncie psychologii społecznej. W tej sytuacji, można przewidywać, że gdy działania psychologiczne skupią się na przekazaniu przedmiotowi takiego ciągu informacji, który wywoła wcześniej przytoczone przekonania, żołnierze i ludność przeciwnika przyjmą postawy zgodne nadrzędnym celem prowadzonej operacji obronnej. W tym przypadku, działania psychologiczne winny spełniać rolę swoistej wyroczni informacyjnej dla przedmiotu oddziaływań. Jednocześnie, używać będą szerokiego wachlarza technik argumentacyjnych, przesyłanych przy wykorzystaniu wszelkich możliwych środków przenoszenia informacji.

Konkludując, **informacyjny wpływ sił działań psychologicznych** może być skuteczny gdy :

- w przedmiocie oddziaływań zostanie wstępnie wywołana atmosfera niejasności sytuacji, zaskoczenia i kryzysu oraz braku jakichkolwiek autorytetów w kręgach władzy politycznej i militarnej;
- odpowiednio spreparowane informacje będą docierać do przedmiotu oddziaływań;
- informacje, podawane przez siły i środki działań psychologicznych, będą generowały strach, lęk, niepokój i pełne zakłopotanie - a w konsekwencji panikę w szeregach wroga, zarówno w strukturach wojskowych, jak i cywilnych;
- komunikaty i inne formy oddziaływań psychologicznych staną się źródłem, w pełni akceptowanym i wiarygodnym, źródłem wzorów postaw i zachowań;

- nastąpi indukowanie, będące następstwem pojawienia się w szeregach przedmiotu oddziaływań nadmiaru emocji, co w konsekwencji doprowadzić może do zjawiska psychozy tłumu.

Drugi kierunek oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej oparty na zjawisku konformizmu to normatywny wpływ społeczny. Wypływa on z faktu, że *in praxi* każdy człowiek, żołnierz w szczególności, poza ustawiczną potrzebą informacji - co i jak robić, odczuwa potrzebę bycia akceptowanym przez jego bezpośrednie otoczenie, kolegów z pododdziału, którzy to właśnie posiadają artykułowane wprost lub ukryte reguły dotyczące aprobowanych zachowań, wartości i przekonań. Każdy pododdział, grupa społeczna ma swoją wewnętrzną warstwę aksjologiczną, określającą zachowania swoich żołnierzy i członków innych społeczności. Każdy kto nie prezentuje swoją osobą ogólnie przyjętych i respektowanych norm może być postrzegany jako „nie swój", „ trudny we współżyciu", nie dostępny a w krańcowych przypadkach jako dewiant, co z kolei powodować może wyśmiewanie, karanie, izolację lub w efekcie pełne odrzucenie.

Wielokrotne doświadczenia prowadzone przez socjologów i psychologów społecznych, wskazują na istnienie metodologicznych reguł wywierania wpływu na ludzi opartych na przyjmowaniu postaw i zachowań o charakterze konformistycznym. Wydaje się, że wykorzystanie w normatywnym wpływie realizowanym przez siły i środki działań psychologicznych, takich reguł jak:

➔ **wzajemności**

➔ **zaangażowania i konsekwencji;**

➔ **społecznego dowodu słuszności;**

➔ **lubienia i sympatii**;

może przynieść nadspodziewane efekty w realizacji zadania ujmowanego jako kształtowanie pożądanych postaw i zachowań[1].

[1] Por. R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi, teoria i praktyka, Gdańsk 1996, s. 13-189; E. Aronson, Człowiek istota ..., dz. cyt., s. 26-75; M.Argyle, Psychologia stosunków międzyludzkich, Warszawa 1991, s. 66-250.

W aspekcie powyższego wydaje się, że działania psychologiczne skierowane do przedmiotu oddziaływań, winne być oparte na:

- naruszaniu tychże reguł, czyli takim oddziaływaniu, które spowoduje
- naturalną odmowę i obronę przed wpływem norm grupowych, generujących zachowania niekorzystne dla sił prowadzących operację obronną- posłuszeństwo, dyscyplinę;
- nakłanianiu pojedynczych żołnierzy i członków poszczególnych społeczności do przyjmowania postaw konformistycznych opartych i zgodnych z ponadnarodowymi, uniwersalnymi wartościami, normami, korzystnymi z punktu widzenia celu operacji obronnej. Mowa tu o wartościach takich jak: wyrzeczenie się agresji i przemocy, poszanowanie prawa do wolności innych ludzi i narodów, postępowanie zgodne z dekalogiem itp.

W tym miejscu zasadne będzie usystematyzowanie i dokonanie opisu reguł, które są powszechnie postrzegane jako te, które wpływają na zachowanie żołnierzy (członków), pododdziału (każdej grupy społecznej), oparte na zjawisku konformizmu.

Pierwsza reguła - ***wzajemności,*** odnosząca się do współżycia w każdym pododdziale - grupie społecznej opiera się na ogólnej normie, respektowanej przez większość społeczeństw, nie artykułowanej wprost, ale tkwiącej w przekonaniu o jej słuszności. Regułą tą jest - odpowiadanie przysługą na przysługę. Poczucie zobowiązania, do przyszłego odwdzięczenia się, determinuje cały łańcuch wymiany, transakcji i związków, który ma być ogólnie korzystny dla człowieka i grupy społecznej. Jest to powodem tego, że już od dzieciństwa, wszyscy są przyzwyczajani do podporządkowania się tejże regule, pod groźbą sankcji społecznego potępienia za jej łamanie[1]. Reguła wzajemności może być wykorzystana przez siły działań psychologicznych dwutorowo, a mianowicie:

[1] Por. R. Cialdini, dz. cyt., s. 64.

- poprzez odwoływanie się do świadomości, wiedzy żołnierzy i ludności przeciwnika i stałe przypominanie, że jeszcze nie tak dawno państwo agresora korzystało z pomocy państwa broniącego się. Była to pomoc zarówno polityczna oraz militarna, jak i gospodarcza oraz humanitarna;
- przez podawanie, tak spreparowanych informacji, które po dotarciu do przedmiotu oddziaływań psychologicznych, staną się przyczyną odrzucenia norm przyjętych przez grupę społeczną, pododdział. Normy te okażą się właśnie tymi, które do tej pory nie były akceptowane, a są zgodne z preferowanymi wartościami, przekonaniami i zachowaniami.

Ze względu na powszechność występowania reguły wzajemności, w szerokich kręgach kulturowych, można domniemywać, że jest ona jednym z najsilniejszych narzędzi normatywnego wpływu społecznego, możliwym do wykorzystania w oddziaływaniach psychologicznych w operacji obronnej. W pierwszym wymienionym torze przesyłania informacji, wydaje się celowe, eksponowanie w materiałach filmowych, radiowych i poligraficznych, a także informatycznych (wykorzystanie sieci internetu), wielorakich przykładów historycznych i teraźniejszych (bliższych czasowo) a także, takich motywów, które stanowić będą dla przedmiotu, konieczność wykazania się regułą wzajemności. Proste, nieskomplikowane sformułowania, wzbogacone silnymi bodźcami, płynącymi z używanych symboli i znaków graficznych, odnoszące się do faktów, mogą potencjalnie przynieść pożądane efekty.

Oddziaływanie drugim torem, mogłoby polegać na przekazywaniu przedmiotowi działań psychologicznych takich informacji, które to w sposób drastyczny, odwołają się do ogólnoludzkich wartości typu: wolność, miłość, szczęście, bezpieczeństwo jednostki i państwa, poszanowanie własności itp.. Podmiot może się również odwołać do, ogólnie akceptowanych, zasad postępowania - odpowiadających prostym prawidłowościom: „postępuj tak, jakbyś chciał by Ciebie traktowano" i „jak Kuba Bogu, tak Bóg Kubie".

Następną regułą, która potencjalnie może stanowić technikę wpływania na zmianę postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych, jest **reguła zaangażowania i konsekwencji** w działaniu. Kiedy już żołnierz lub członek jakiejkolwiek społeczności uzna za swoje, pewne poglądy i przekonania, będzie wewnętrznie umotywowany by wskazać innym, że jest konsekwentny i zaangażowany, w realizacji postawionych przed sobą celów.

Swoisty urok konsekwencji i zaangażowania, tkwi w trzech aspektach. Po pierwsze, właściwie w każdej kulturze, te dwie cechy postaw i zachowań, są traktowane jako cnoty. Po drugie, w większości podejmowanych działań, konsekwencja i zaangażowanie umożliwia osiągnięcie celu. Daje również możliwość wyciągnięcia korzyści, stanowiąc właściwie receptę na osiąganie sukcesów. Trzeci aspekt, leży w pojmowaniu zaangażowania i konsekwencji, jako metody wygodnego działania, gdyż każdemu jest łatwiej funkcjonować trzymając się jednej linii postępowania.

Powyższe rozważania wskazują, że osoba poddająca się tej regule, czuje się zwolniona z konieczności rozpatrywania wciąż napływających nowych informacji, gdyż dla niej, normą jest działać, zgodnie z przyjętym schematem postępowania.

Konstatując, doświadczenia psychologów i socjologów zajmujących się tą problematyką wskazują, że większość ludzi - nie działających w próżni lecz w gęstym otoczeniu społecznym - stara się zachować zgodność między słowami, przekonaniami, postawami i zachowaniami. W tym miejscu, jawi się możliwość skutecznego wykorzystania sił i środków działań psychologicznych. Współczesny, potencjalny konflikt zbrojny, jak już uprzednio ustaliliśmy, będzie zjawiskiem niespotykanym i nowym dla jego uczestników. Zarówno żołnierze, jak i ludność cywilna będą wypracowywać swoje nowe wzorce postępowania.

Ciągłe oddziaływanie psychologiczne, zawierające w swej treści gotowe schematy, reguły postępowania, wydaje się być celowe - z punktu widzenia

realizowanych zadań rażenia psychologicznego w operacji obronnej. Po wzbudzeniu zaangażowania, ustawicznymi apelami, prośbami i sugestiami, o określone zachowania realizowane zgodnie z techniką tzw. **„stopy w drzwiach"**[1] - od prośby małej do coraz większej, przedmiot działań psychologicznych, może być w konsekwencji, coraz bardziej skłonny do ulegania dalszym zaleceniom, apelom i sugestiom, Będą one zgodne, z wcześniej zaprezentowanym zachowaniem i kierunkiem zaangażowania.

Przykładowo, błyskawiczne uderzenie informacyjne - wyprzedzające działania wyjaśniająco-mobilizujące strony przeciwnej (czynności z zakresu obrony psychologicznej), spowodować może, podejmowanie przez przedmiot takich decyzji, które są pożądane przez podmiot. Decyzje te, mogą zrodzić zaangażowanie i konsekwencję w działaniu. Przyjęte postawy i zachowania mogą być błędne, ale dzięki wewnętrznej motywacji i zewnętrznemu naciskowi, będą one miały tendencje do samopodtrzymania, a żołnierze i ludność poszukiwać będą nowych powodów, uzasadniających i usprawiedliwiających przyjęte rozwiązania.

Podsumowując, jeżeli podmiotowi działań psychologicznych, uda się wywołać publiczne zaangażowanie w przedmiocie oddziaływań, dzięki tzw. samoistnej sile dążenia do konsekwencji, to żołnierze i ludność dojdą do wniosku, że nie są już osobami prywatnymi, nie działają tylko dla siebie, ale dla jakiejś społeczności. W konsekwencji może to doprowadzić, do podejmowania takich działań, które skłonią żołnierza lub obywatela do postaw nowego typu – takich, które są pożądane przez siły prowadzące operację obronną. Można antycypować, że przedmiot działań psychologicznych będzie w tych okolicznościach postrzegać i rozważać argumenty , których uprzednio nie dostrzegał.

Trzecia reguła ***społecznego dowodu słuszności*** - głosi o tym, że w to, w co wierzą lub jak się zachowują inni ludzie, jest determinantem naszej decyzji

[1] Por. R.Cialdini, dz. cyt., s.79-80.

jak działać, jakie wybrać przekonania i postawy, które poglądy są słuszne, a które należy odrzucić.

Technika oddziaływania psychologicznego, oparta na regule normatywnego wpływu społecznego, wydaje się mieć w operacji obronnej, w trakcie konfliktu zbrojnego, dobry - podatny grunt ze względu na to, że:

⇒ operacja obronna niesie, sama w sobie, szereg zaburzeń w sferze emocjonalno - poznawczej żołnierzy i ludności. W sytuacjach trudnych, są oni niepewni, nie wiedzą co czynić i poszukują ustawicznie wskazówek, wiarygodnego źródła informacji, pod postacią sposobów zachowania innych ludzi, a sami pozostają bierni, arefleksyjni;

⇒ dowody słuszności są szczególnie akceptowane wtedy, gdy pochodzą od osób podobnych, wykonujących takie same lub zbliżone zadania - żołnierzy i członków społeczności, biorących również udział w konflikcie zbrojnym.

Generalnym zadaniem dla podmiotu oddziaływań wydaje się być, w tej sytuacji, dostarczanie niezliczonej ilości dowodów na to, że sposób zachowania podawany jako wzorzec, wybrało już wielu innych uczestników tego konfliktu. Dostarczając informacje słowne, wzbogacone obrazami, połączone z opiniami innych żołnierzy, którzy zaprzestali działań zbrojnych, porzucili broń i przeszli na stronę sił prowadzących operację obronną, a w zamian otrzymali godne, uczciwe traktowanie, możliwość kontaktu z rodziną itp., podmiot działań psychologicznych - może je wykorzystać jako potencjalny i wystarczający dowód, przemawiający za przyjęciem takiej, a nie innej postawy. Podstawowym imperatywem wyznaczającym rolę podmiotu działań psychologicznych, w tym względzie, wydaje się być teza, iż „im więcej żołnierzy lub członków społeczności wierzy w jakąś ideę, tym bardziej prawdziwa wydaje się ona pojedynczym ludziom”[1].

Prezentowane dotychczas kwestie, dotyczące normatywnego wpływu społecznego i jego roli w kształtowaniu postaw konformistycznych, pozwalają

[1] Por. Tamże, s.124.

wysnuć wniosek o trwałym umiejscowieniu tej techniki, w metodach oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej.

Kolejna technika wpływania na konformizm, wykorzystująca wpływ ***autorytetu i eksperta,*** na kształtowanie pożądanych postaw przedmiotu działań psychologicznych, zasadza się na głęboko zakorzenionym w każdym człowieku poczuciu i skłonności, do ulegania tymże autorytetom i ekspertom. Powszechnie akceptowany jest pogląd, że w każdym społeczeństwie funkcjonuje szeroko aprobowany system autorytetów, który przynosi sprawującym władzę nieocenione zyski. W ramach tego systemu, można wyodrębnić dwie grupy osób publicznych sprawujących tę rolę społeczną, a mianowicie:

- ludzi władzy;
- ludzi nauki.

Pierwsi z nich to ci, którzy aktualnie, w danej chwili, znajdują się na najwyższych stanowiskach ośrodków dyspozycyjnych i to zarówno szczebla centralnego, jak i niższego. Druga grupa, ludzie nauki - to osoby, które wykonują pracę ocenianą, przez ośrodki sterujące bądź przez społeczność naukową, bądź jedne i drugie, jako pracę naukowo - badawczą[1]. Wyróżnienie to, wydaje się niezbędne, w określeniu roli i zadań, jakie mają do spełnienia - autorytety i eksperci - w kształtowaniu pożądanych postaw i zachowań. Ludzie nauki nie dążą do zapanowania nad innymi ludźmi, lecz tylko do wyjaśniania i kontrolowania zjawisk zachodzących w otoczeniu społecznym i całej przyrodzie. Natomiast ludzie władzy dążą *ex definitione*, do panowania nad innymi ludźmi i dopiero za ich pomocą starają się sterować społeczeństwem[2]. Rozróżnienie obydwu grup autorytetów i ekspertów, umożliwić może odpowiedni ich dobór, do realizacji planowanych zadań. W czasie operacji obronnej, wiele aktów posłuszeństwa będzie miało charakter automatyczny,

[1] Por. J. Rudniański, Elementy prakseologicznej teorii walki, Warszawa 1983, s.162.
[2] Por. Tamże, s. 163 - 164.

bezrefleksyjny, wynikający z działania bardzo silnych czynników sytuacyjnych, które niesie walka zbrojna[1].

Walka zbrojna, toczona w gęstym otoczeniu społecznym, sprawia, że ludzie gromadzą się, zarówno w grupy formalne (np. pododdziały), jak i nieformalne grupy społeczne (np. skinheadzi), które z kolei instynktownie dążyć będą do poddania się władzy jakiegoś autorytetu[2]. Dlatego też, odpowiedni dobór autorytetu, czy też eksperta, dla potrzeb oddziaływań psychologicznych, może przynieść pożądane efekty[3]. Konstatując, dobór ekspertów dla potrzeb działań psychologicznych wydaje się być uzależniony od:

- sytuacji polityczno-militarnej;
- położenia wojsk;
- stopnia ograniczenia elementarnych potrzeb psychicznych i fizycznych przedmiotu oddziaływań;
- oddziaływania organizacji międzypaństwowych i treści opinii światowej;
- struktury społecznej przedmiotu oddziaływań.

Możemy również przyjąć, że skuteczność oddziaływań, opartych na regule autorytetu, zależeć będzie także od ilości i siły autorytetów. Dla przeciętnego odbiorcy informacji - przedmiotu działań psychologicznych, posiadającego swoje autorytety (krajowe i międzynarodowe) – ich wskazówki, sugestie i polecenia, mogą być wykładnią postępowania. Wynika to z tego, że eksperci wypowiadają się z perspektywy wiedzy niedostępnej dla przeciętnego człowieka. Efekt oddziaływania za pomocą reguły ulegania autorytetowi jest i będzie jeszcze mocniejszy, gdy wspomagany będzie taką sytuacją, w której inne informacje spływające do przedmiotu oddziaływań, są cenzurowane przez organa przeciwnika. Przedmiot będzie tego świadom, a informacje płynące z ust eksperta – podmiotu działań psychologicznych, koniec końcem dotrą do odbiorcy, jako słuszne i wiarygodne. W tym przypadku można sądzić,

---

[1] Por. Poznanie, Afekt, Zachowanie, (red.) T. Maruszewski, Warszawa 1993, s.137-138.
[2] Por. Le Bon, Psychologia tłumu, Warszawa 1986, s. 122.
[3] Por. J.Turowski, Socjologia. Małe grupy społeczne, Lublin 1993, s.141.

że prawdopodobieństwo przyjęcia proponowanych wzorców zachowań wzrośnie.

Badania prowadzone na gruncie psychologii społecznej dowodzą, że uleganie sile autorytetu, może nie być związane z istotą samej wypowiedzi ale tylko z symbolami, znakami płynącymi od autorytetu[1].

Można zatem wysnuć wniosek, iż w sytuacji, gdy działania psychologiczne prowadzone są w odniesieniu do żołnierzy przeciwnika i jego ludności (w tym mniejszości narodowej), celowe wydaje się nakłonienie do współpracy, ludzi będących autorytetami międzynarodowymi lub innych zaufanych, sprawdzonych autorytetów pochodzących z kraju przeciwnika.

Przy prowadzeniu działań, których odbiorcą jest ludność rdzenna kraju prowadzącego operację obronną oraz ludność obszarów zajętych przez przeciwnika, konieczne będzie poszukiwanie autorytetów miejscowych. Generalną zasadą w doborze ekspertów, winno być prognozowanie skutków tego rodzaju oddziaływania. Czasami mogą wystąpić takie sytuacje, w których celowe będzie nakłonienie do współpracy ludzi, którzy nie będą pochodzili ani z kręgu władzy ani nauki. Wtedy możliwe będzie wykorzystanie w czasie prowadzonych oddziaływań psychologicznych, takich osób jak:

- hierarchów kościoła wyznania odpowiedniego dla przedmiotu oddziaływań;
- gwiazd telewizji, radia, filmu;
- ludzi posiadających autorytet - olbrzymią popularność ze względu na uprawiany zawód - dziennikarzy, lekarzy o olbrzymiej renomie, bioenergoterapeutów, sportowców itp.

Siły prowadzące oddziaływania psychologiczne, w swym postępowaniu, winny kierować się pragmatyzmem, a działania muszą być tak planowane, organizowane i realizowane, by ich skutkiem nie był efekt bumerangowy.

Powyższe uogólnienia, dotyczące możliwości wykorzystania zjawiska konformizmu dla potrzeb działań psychologicznych w operacji obronnej,

[1] Por. R. Cialdini, dz. cyt., s.200-213.

wskazują na to, że ludzie zmieniają swoje zachowania i postawy wskutek rzeczywistego bądź wyimaginowanego wpływu innych osób. Postawy i zachowania oparte na zjawisku konformizmu, stanowić będą element całokształtu funkcjonowania żołnierzy i ludności cywilnej w trakcie konfliktu zbrojnego. Penetracja i analityczny charakter dociekań prowadzi do następujących **wniosków**:

- Po pierwsze, operacja obronna, jako podstawowa forma użycia sił zbrojnych naszego kraju, będzie integrować wysiłek wszystkich rodzajów sił zbrojnych oraz ogniw pozamilitarnych. W operacji obronnej, szczególne znaczenie będzie mieć czynnik ludzki. Mowa tu o osobach, które będą brać bezpośredni udział w walce zbrojnej, jak i członkach społeczności terenów objętych konfliktem zbrojnym[1];
- Po drugie, w warunkach dużej dynamiki działań, przy wysokim stopniu nasycenia nowoczesnymi środkami walki, potencjalnie ogromnych strat fizycznych i psychicznych oraz strat w sprzęcie, jak również dążeń przeciwstawnych sił do przejęcia inicjatywy, niosących permanentne i nagłe zmiany sytuacji, występować będą, nowe, nieznane bodźce psychofizyczne (wzrokowe i słuchowe), które powodować będą stałe, narastające obciążenie, a także przeciążenie sfery psychicznej i fizycznej żołnierzy oraz ludności cywilnej;
- Po trzecie, powyższe prawidłowości mogą spowodować fakt, iż obydwie strony konfliktu będą oddziaływać, poprzez dezintegrację odporności psychofizycznej żołnierzy i ludności cywilnej, w celu kształtowania pożądanych postaw i zachowań;
- Po czwarte, stosowanie jawnych bądź ukrytych działań psychologicznych będzie oparte m.in. na zjawisku konformizmu, gdyż gęste otoczenie społeczne walki zbrojnej sprawia, że wewnątrz pododdziałów i innych grup społecznych, występować będzie niedobór informacji, poszukiwanie wzorów

[1] Por. J. Zieliński, Przygotowanie i prowadzenie operacji obronnej, Warszawa 1995, s.7. oraz A. Podkowski, Działania psychologiczne WP w walce zbrojnej, Warszawa 1997, s.5.

zachowania oraz - aprobowanie bądź nie aprobowanie - przekazywanych wartości i norm.

W naszym przekonaniu, prezentowane kwestie mogą stanowić podstawę do sądu, że przez odpowiedni przekaz informacji (zawierający gotowe wzory zachowań) oparty na określonych normach i autorytetach – ekspertach, można wywołać pożądany efekt konformizmu. Innymi słowy, można wywołać takie postawy i zachowania przedmiotu działań psychologicznych, które będą zgodne z realizowanym planem operacji obronnej. Interesujące jest jednak to, iż nikt z respondentów oficerów pionu działań psychologicznych, nie wskazał techniki wpływania na konformizm - jako najważniejszej w czasie operacji obronnej.

Dokonane wcześniej uogólnienia, dotyczące wpływu informacyjnego oraz normatywnego, pozwalają wnioskować, że celowe i systematyczne oddziaływanie psychologiczne - może w konsekwencji doprowadzić do następujących zjawisk:

⇒ **prywatnej akceptacji** przyswajanych informacji - powstającej wtedy, gdy żołnierze i ludność wierzą w to, co inni mówią i czynią oraz aprobują przekazywane (przez siły działań psychologicznych) idee, wartości, normy oraz wzory zachowań;

⇒ **indukowania społecznego**, kiedy to emocje i zachowania szybko się rozprzestrzeniają w pododdziałach lub innych grupach (psychoza tłumu);

⇒ **publicznego konformizmu** (efekt normatywnego wpływu społecznego), który może oznaczać podporządkowanie się żołnierzy i ludności, głoszonym wartościom, normom i sposobom zachowań, mimo pewnej lub pełnej niezgodności z uprzednio aprobowanymi normami;

⇒ **bezrefleksyjnego podporządkowania**, czyli działania na zasadzie „automatycznego pilota”[1], pozbawionego procesów myślowych przed podjęciem decyzji;

[1] Por. E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Ekert, dz. cyt., s. 307.

⇒ **wpływu mniejszości na większe grupy społeczne**, gdzie nawet garstka żołnierzy, jest w stanie przekonać cały pododdział co do przyjęcia określonych zachowań;

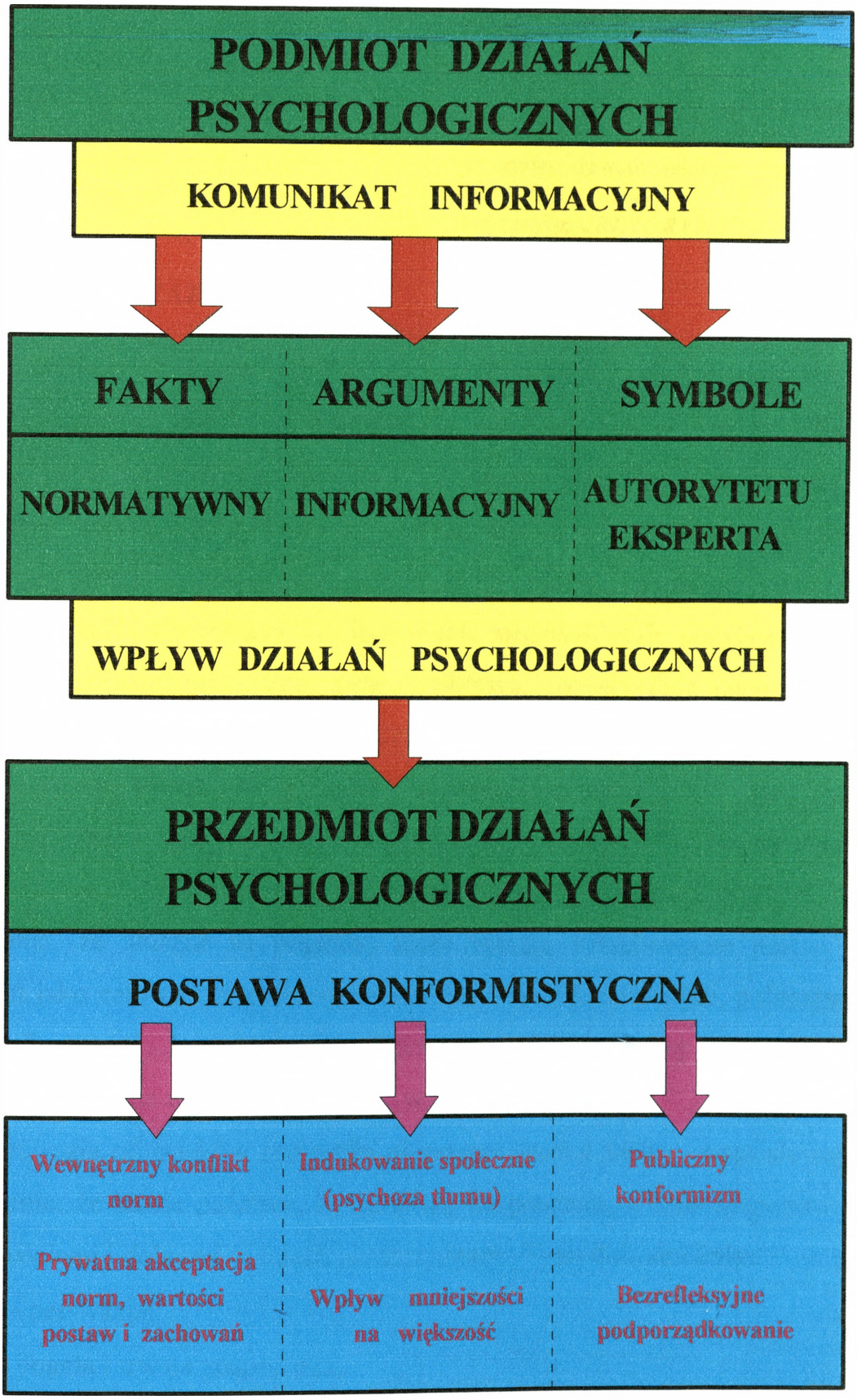
⇒ **wewnętrznego konfliktu norm**, który wynika z presji wytwarzanej przez informacyjny i normatywny wpływ społeczny (podmiotu działań psychologicznych), wykorzystujący również w swych oddziaływaniach regułę wpływu autorytetu. W tym też przypadku, przedmiot działań psychologicznych, może wpaść w pułapkę aprobaty antyspołecznych zachowań i pajęczynę norm pozostających ze sobą w konflikcie[1].

Można więc domniemywać, że działania psychologiczne, winny być realizowane w operacji obronnej zgodnie z regułami i metodami prowadzenia walki zbrojnej i niezbrojnej, podawanymi przez J.Rudniańskiego[2]. Wymagać to będzie, od sił działań psychologicznych, stosowania szerokiego wachlarza sposobów oddziaływania na przedmiot, a zobrazowanie części z nich opartych na zjawisku konformizmu przedstawia rys.4.5.

Powyższe ustalenia prowadzą do wniosku, że stosowanie metody oddziaływania na postawy i zachowania opartej na zjawisku konformizmu, jako jedynej metody wpływania na postawy i zachowania przedmiotu działań psychologicznych, jest i będzie nie do przyjęcia z prakseologicznego punktu widzenia. W aspekcie powyższego, konieczne wydaje się dokonanie opisu, kolejnej metody działań psychologicznych, a mianowicie perswazji, która jako metoda współistniejąca w działaniach psychologicznych, będzie również spełniać rolę w kształtowaniu pożądanych a postaw i zachowań przedmiotu oddziaływań.

---

[1] Por. tamże, s. 307.
[2] Por. J. Rudniański, Elementy prakseologicznej ..., dz. cyt., s. 38.



Rys. 4.5.. Wpływ komunikatu na postawy i zachowania przedmiotu oparty na zjawisku konformizmu

„Słowo mówione dostarcza trzech stylów perswazji. Pierwszy rodzaj zależy od charakteru mówcy, drugi od tego, czy słuchacze ulegają jakiemuś wzruszeniu, trzeci od dowodu lub pozornego dowodu jakiego dostarczają słowa samej mowy".
/Arystoteles „RETORYKA"/

4.2. PERSWAZJA

Najbardziej skuteczna - pod wieloma względami - między innymi pod względem minimalizacji strat własnych - jest taka metoda, dzięki której możliwie największa liczba jednostek ze strony przeciwnej, w możliwie najszybszym czasie, zmienia swoje dotychczasowe cele i z własnej woli zaprzestaje przeciwdziałania, stając się bądź stroną bierną o postawie przychylnej, bądź przechodząc od kooperacji negatywnej do pozytywnej (od walki do współdziałania)[1]. Powyższa dyrektywa, określa cele perswazji w działaniach psychologicznych. Perswazja jako taka, jest niczym innym jak, sposobem wykorzystania języka jako narzędzia elementarnej informacji czy intencji (rozkazu) i środka oddziaływania jednych na drugich[2]. Truizmem jest twierdzenie, że człowiek to istota społeczna, jednak prowadzi ono nas do przekonania, że słuszne są poglądy, które ujmują kształtowanie postaw i zachowań jako celowe, zorganizowane oddziaływanie perswazyjne, polegające na porządkowaniu i interpretowaniu informacji, nadawaniu jej takiej formy, która będzie w stanie wywrzeć określony wpływ na człowieka.

Perswazja od wieków stanowiła nieorężny środek walki - oręż słowny. Powiedzenie, że każde państwo, by czuć się bezpiecznie, winno dysponować umiejętnościami i dobrami w trzech płaszczyznach. Tymi dobrami były:

- słowo - perswazja;
- złoto - bogata i trwała gospodarka;
- miecz - silne i dobrze wyszkolone wojsko.

---

[1] Por. J. Rudniański, Elementy ..., dz. cyt., s. 43.
[2] Por. M. Korolko, Sztuka retoryki, Warszawa 1990, s.28.

Powyższe sądy, potwierdzają tezę o potężnej sile tkwiącej w umiejętnościach wykorzystania metody perswazji w działaniach międzyludzkich. O tym, że już w zamierzchłych czasach słowo było uważane za środek walki, świadczy fakt, iż w traktacie chińskiego mędrca Sun Tzu (Sztuka wojny) powstałym około 600 lat p.n.e., traktowano je jako element walki, który może umożliwić odniesienie zwycięstwa. Ówczesne kampanie militarne przypominały partię szachów - walkę na umysły, słowa i zdolności. Już wtedy twierdzenie, iż pokonanie wroga bez walki, przy użyciu wszelkich działań nieorężnych jest najwyższym osiągnięciem w sztuce wojennej, było swoistą dyrektywą prowadzenia wojen.

W tym miejscu wydaje się konieczne, rozpatrzenie kwestii etycznych związanych z prowadzeniem działań psychologicznych, gdyż częścią tych oddziaływań jest i będzie, stosowanie w nich, jako środka walki nieorężnej – kłamstwa i nieprawdy. Sun Tzu, w interesującym nas aspekcie dawał takie oto rady:

- ogólnie rzecz biorąc najlepszą polityką wojny jest zachowanie bez szwanku stanu swojego i wroga; niszczenie jest przeciwne tej zasadzie;
- lepiej jest wziąć armię wroga do niewoli niż ją zniszczyć;
- pożyteczną rzeczą jest skłócić sprzymierzeńców wroga;
- skieruj destrukcyjną siłę w szeregi armii wroga;
- jeśli ktoś nie jest w stanie wywrzeć wpływu na armię wroga, nie zasługuje na miano dobrego stratega;
- kiedy wróg jest zjednoczony spróbuj go rozdzielić;
- preparuj informację i przekazuj ją, wróg wierząc w nią zachowa się odpowiednio do jej treści[1].

Powyższe tezy wydają się świadczyć o tym, że ówcześni i późniejsi myśliciele wysnuwali wnioski, że każde zło: kłamstwo, oszustwo, dezinformacja, manipulacja, jest lepsze od najwyższego zła - wojny[2]. Etyczny

[1] Por. Sun Tzu , Sztuka wojny, Warszawa 1994, s. 18 - 39.
[2] Por. tamże, s.7.

aspekt technik oddziaływania na postawy i zachowania rozpatrywał również T. Kotarbiński, który odpowiadając na pytanie: „Czy postępowanie idealne z punktu widzenia techniki musi być tym samym nikczemne z punktu widzenia etyki ?", stwierdza: „ (...) Trzeba znać niegodne chwyty, by móc z nich rezygnować umyślnie. Energia każe dobierać środki do powziętego celu jak najskuteczniejsze, honor karze zrzekać się celów, do których mogą prowadzić tylko środki nędzne. Ale prawdą jest skądinąd, że dopuszczalność etyczna określonych środków zależy i od tego o się walczy, i od tego, czym się jest wśród walki zagrożonym"[1]. Naszym zdaniem, obrońcy swego kraju wydają się mieć swoiste prawo - dopuszczenie do stosowania nawet „nikczemnych" technik wpływania na żołnierzy i ludność przeciwnika – agresora. Z drugiej strony, rodzi się pytanie: co jest bardziej etyczne 100 000 oszukanych, czy też 100 000 zabitych. Powyższe rozważania, stanowią przyczynek dla rozpatrzenia kwestii, możliwości stosowania szerokiej gamy technik działań psychologicznych, opartych na metodzie perswazji.

Wyraz ***perswazja*** pochodzi od łacińskiego rzeczownika „persuasio" - oznaczającego przekonanie, wiarę, uspokojenie, przesąd. Etymologicznie, perswazja wywodzi się od czasownika „persuadere" - namówić, nakłonić, starać się przekonać, zachęcać, tłumaczyć, pociągać[2]. Używanie perswazji, oznacza więc w ogólności, kompilację składników mowy - intelektualnych, emocjonalnych i etycznych - skierowanych do odbiorcy, do jego sfery poznawczej, wolicjonalnej i uczuciowej. N. Sillamy określa **perswazję jako oddziaływanie na kogoś, zmierzające do przekonania go, by w coś uwierzył**. Nie chodzi tu tylko o mówienie prawdy, co o wypowiedzenie twierdzeń odbieranych jako prawdopodobne[3]. **Perswazja jest również pojmowana jako „oddziaływanie na ludzkie tworzywo po to, żeby otrzymać określony rezultat - wytworzyć w kimś stan wewnętrzny zwany przekonaniem"**[4].

---

[1] Por. T Kotarbiński, Wybór pism, Warszawa 1957, s.610.
[2] Por. M. Korolko, dz. cyt., s.28.
[3] Por. N. Sillamy, Słownik psychologiczny, Warszawa 1995, s.203.
[4] W. Marciszewski, Szkoła dyskutowania, Warszawa 1971, s. 174.

W tym miejscu wydaje się konieczne, wyjaśnienie pojęć często używanych zamiennie z terminem „perswazja". Genetycznie, perswazja jest najbardziej pierwotną formą oddziaływania na postawy i zachowania innych ludzi. Wychodząc z tego założenia, inne terminy mogą być traktowane jako pochodne, choć może nie zawsze węższe zakresowo. W opinii ekspertów K. Burakowskiego i A. Podkowskiego, terminem najszerszym używanym na gruncie działań psychologicznych jest **komunikowanie**, a dopiero dalej: **perswazja, propaganda, manipulacja, dezinformacja**. Interesująca jest interpretacja B. Dobek- Ostrowskiej, która wyróżnia dwa podejścia do terminu perswazja, ujmując **perswazję jako:**

- **odmianę komunikowania gdzie jest ona komunikowaniem perswazyjnym - działaniem z celem promowania zależności interakcyjnych między A i B, przy czym interesy A nie zawsze są zgodne z interesami B;**
- **kierunek oddziaływania, w którym perswazja jest środkiem o charakterze psychologicznym, stanowiącym trzon działań propagandowych we współczesnym świecie**[1].

W pierwszym ujęciu, komunikowanie perswazyjne to proces akceptacji i adaptacji nowych zachowań (reakcji), w sposób dobrowolny przez odbiorcę, który pozostaje w związku z nadawcą. Związek ten, może mieć charakter symboli werbalnych lub niewerbalnych. Podmiot stara się wpływać na zmianę zachowań - reakcji lub wzmocnienia istniejących postaw.

Drugie podejście, jest szczególnie adekwatne i użyteczne przy wyodrębnianiu technik działań psychologicznych opartych na metodzie perswazji, głównie ze względu na możliwość wyróżnienia technik propagandowych i manipulacyjnych, nieodłącznych technik oddziaływań psychologicznych. W tym podejściu, za pomocą odpowiednich technik perswazyjnych - sugerowania i przekonywania - nakłania się przedmiot działań

[1] Por. B.Dobek-Ostrowska, J.Fras, B.Ociepka, Teoria i praktyka propagandy, Wrocław 1997, s.9-10 i 91-94.

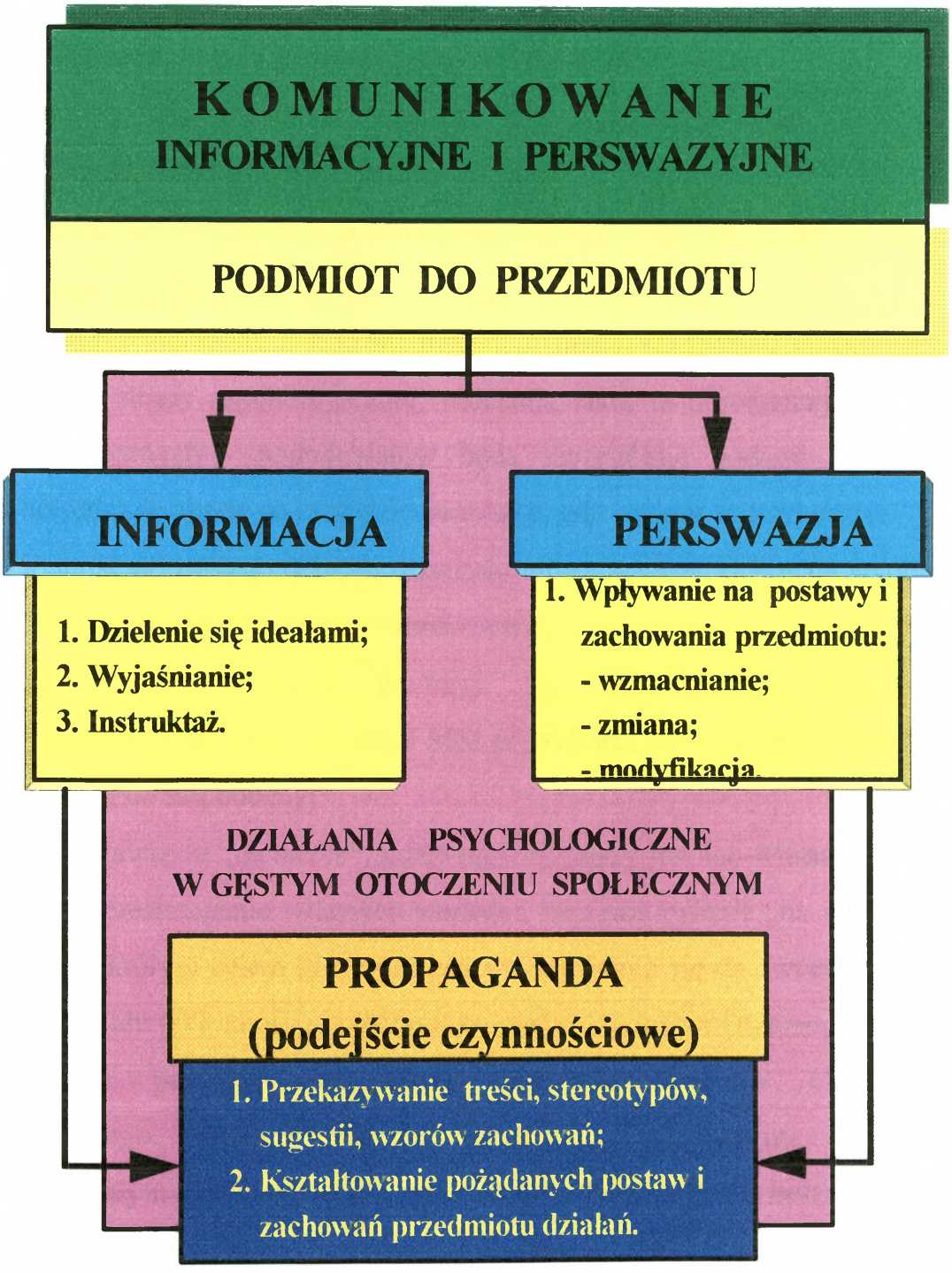
psychologicznych, do zachowania zgodnego z intencją podmiotu. Przy użyciu, odpowiednich środków i narzędzi, istnieje możliwość manipulowania postawami, kształtowania nowych, wzmacniania lub osłabiania już istniejących[1]. Wzajemne relacje pomiędzy komunikowaniem perswazyjnym, propagandowym a działaniami psychologicznymi przedstawia rys.4.6.

Systematyzując, w oddziaływaniu psychologicznym opartym na metodzie perswazji, przedmiotem perswazyjnego oddziaływania jest żołnierz i ludność cywilna, natomiast przedmiotem perswazji jest dowolna spraw podlegająca wartościowaniu intelektualnemu, etycznemu lub emocjonalnemu. Perswazja jako postępowanie wartościujące, odwołuje się do uprzednio przyswojonych wartości, norm, wzorców, ocen, prawdy itp. przez przedmiot działania psychologicznego.

Powyższe konkluzje prowadzą w konsekwencji do omówienia epistemologicznych podstaw, istoty oddziaływania perswazyjnego na przedmiot działań psychologicznych w operacji obronnej.

Punkt wyjścia do eksplikacji wymienionych problemów stanowi powszechnie uznawana teza, że większość ludzi jest podatna na przekonywanie, oddziaływanie innych ludzi, perswazję. Jednak wydaje się niemożliwe ustalenie stałego zespołu cech osobowości, który charakteryzowałby człowieka o silnej bądź słabej podatności na tego typu oddziaływanie. Nie można uchwycić korelacji, zgodnie z którymi będzie możliwe egzemplifikowanie reguł dotyczących związków treści i form przekazu perswazyjnego z ich wpływem na zmianę postaw i zachowań żołnierzy oraz ludności cywilnej, a także zjawiskiem akceptacji poglądów głoszonych przez podmiot oddziaływań.

[1] Tamże, s.28-38.



Rys. 4.6. Wzajemne relacje pomiędzy komunikowaniem informacyjnym, perswazyjnym a działaniami psychologicznymi

Analiza literatury pozwala na wniosek, że żołnierze i ludność cywilna będą najtrudniej ulegali perswazji, gdy cechować ich będzie:

- jawna wrogość w stosunku do innych ludzi, wynikająca niejednokrotnie z ich dążenia do dominacji nad innymi;
- permanentny krytycyzm, tendencja do wycofywania się, z każdej niejasnej sytuacji, niechęć do interakcji.

Studia literatury, z zakresu historii wojen i konfliktów zbrojnych i ich analiza od strony psychologicznej, wskazują nato, iż pojedynczy członkowie grup społecznych - pododdziałów będą szczególnie podatni na działania psychologiczne oparte na metodzie perswazji, gdy cechować ich będzie:

- skłonność do żywego odbioru materiału informacyjnego - bogata wyobraźnia i zdolność percepcji bodźców wzrokowych;
- brak poczucia własnej wartości (bez umiejętności asertywnych), przejawiający się w odczuwaniu lęku przed karą, jak również nie posiadanie zdolności do samooceny;
- brak nastawienia „na siebie", gdzie najważniejszy jest ich własny interes, ich dobro, przestrzeganie własnych wartości, lecz nastawienie „na innych" czyli takie, w którym celem głównym jest dostosowanie się do swego otoczenia - pododdziału (skłonność i podatność na postawy konformistyczne).

Takie podejście, umożliwia określenie podstaw oddziaływania perswazyjnego. **Wydaje się, że działanie perswazyjne polega na permanentnym oddziaływaniu na sferę intelektualną, behawioralną a szczególnie uczuciową żołnierzy i ludności cywilnej poprzez sugerowanie przyjęcia określonych rozwiązań oraz silne porażenie emocjonalne przedmiotu działań psychologicznych.**

W tym miejscu, konieczne jest wyjaśnienie terminu **sugestia**, gdyż to właśnie ona jest podstawowym nośnikiem informacji w oddziaływaniu perswazyjnym. Sugestia, jako jeden z podstawowych elementów perswazji, unika logiki, nie zabiega o wartości argumentów, lecz działa poprzez kierowanie

gotowych idei i uczuć, do przedmiotu działań psychologicznych. **Zasadniczym zadaniem sugestii w działaniu perswazyjnym jest obniżenie zdolności krytycznego, racjonalnego odbioru informacji i argumentów.** Ma ona osłabić zdolność postrzegania zjawisk negatywnych i ułatwić rozpowszechnianie treści, które nie mogą być uzasadnione za pomocą argumentacji racjonalnej[1].

Takie podejście, może być właściwe z punktu widzenia potrzeb działań psychologicznych w operacji obronnej, gdyż w czasie walki zbrojnej - przy gwałtownie zmieniającej się sytuacji bojowej, siły i środki działań psychologicznych, nie będą posiadały komfortu czasowego na dłuższe oddziaływanie perswazyjne.

Podsumowując, perswazję w działaniach psychologicznych będzie można potencjalnie stosować wtedy, gdy nie jesteśmy w stanie przeciwnikowi, przedmiotowi działań psychologicznych, narzucić swojego stanowiska, ani z racji pełnionych ról, ani też użyć argumentów wymuszających posłuszeństwo. W praktyce, perswazja polega na stosowaniu takich sposobów przekonywania, które, poprzez uczucia, wpływają na intelekt przedmiotu oddziaływań. Perswadując, podmiot działań odwołuje się głównie do uczuć (ale nie tylko), starając się przekonać podmiot o słuszności i prawdziwości rozpowszechnionych informacji, tez i twierdzeń oraz prawidłowości proponowanych rozwiązań.

Postuluje się, by siły działań psychologicznych brały pod uwagę - w trakcie oddziaływania perswazyjnego - naturalne skłonności przedmiotu do:

- wierzenia w to, w co chce wierzyć;
- takich działań, które są zgodne z charakterystycznymi dla niego postawami;
- stereotypowego reagowania na stereotypowe bodźce;
- silnych reakcji werbalnych i czynnościowych na uczuciowe znaczenie słów i symboli;

[1] Por. Piotr Kołtunowski, dz. cyt., s.179.

- uznawania takich idei, które są im drogie, z którymi się już zetknęli;
- ulegania zbiorowym sugestiom;
- oceniania swoich zachowań jako słusznych, logicznych, rozsądnych itp.[1].

Podążając tym tokiem myślenia, w oddziaływaniu perswazyjnym, oprócz powyższych czynników mających wpływ na kształtowanie postaw i zachowań przedmiotu, możemy wyróżnić również takie czynniki, jakim winny odpowiadać siły działań psychologicznych. Mają one, z założenia, stanowić dla odbiorcy komunikatów perswazyjnych, źródło informacji o olbrzymim autorytecie, a także posiadające odpowiedni prestiż. Osiągnięcie optymalnych efektów opartych na metodzie oddziaływania perswazyjnego będzie możliwe wtedy, kiedy argumentacja perswazyjna będzie wyczerpująca i będzie zawierać elementy korelujące z wyróżnianymi komponentami postaw przedmiotu działań psychologicznych. Wzajemne relacje powyższych kwestii odzwierciedla rys.4.7.

W aspekcie powyższego, możliwe jest przyjęcie tezy, że w ramach oddziaływań psychologicznych, opartych na metodzie perswazji, przedmiot działań będzie stosował dwa rodzaje ocen wartościujących, na poziomie komponentów postawy, a mianowicie:

- utylitarne - dotyczące odbieranych treści w ramach komunikatów perswazyjnych, w których żołnierze i ludność zaakceptują, aprobują lub odrzucą to, czy przekazywane treści są pożyteczne, czy też szkodliwe, użyteczne lub bezwartościowe itp.;
- emocjonalne - wartościujące treść komunikatu, z punktu widzenia norm etycznych i estetycznych[2].

Przystępując do opisu technik działań psychologicznych, bazujących na perswazji, konieczne staje się przypomnienie, jakim kryterium posługujemy się wyodrębniając poszczególne techniki oddziaływań.

---

[1] Por. J. Sztumski, Propaganda - jej problemy i metody, Katowice 1990, s.23.
[2] Por. M.Korolko, dz. cyt., s.30.



Rys. 4.7. Relacje pomiędzy komunikatem perswazyjnym a postawą i zachowaniem przedmiotu działań psychologicznych

Ze względu na cel perswazji, staje się możliwe, wyróżnienie trzech następujących technik perswazyjnych:

⇒ **Po pierwsze, perswazji przekonującej**, która jest najbardziej „czystym" rodzajem perswazji. W tym przypadku, występuje podmiotowe traktowanie odbiorców komunikatów perswazyjnych, a nadawca ma uczciwe i czyste intencje oraz zamiary. Ten rodzaj perswazji, ze względu na ograniczenia czasowe i cel operacji obronnej, nie będzie często stosowany. Wyjątkiem mogą tu być, komunikaty skierowane do ludności rdzennej naszego kraju, w ramach działań konsolidujących i podtrzymujących, w społeczeństwie, wolę walki z agresorem;

⇒ **perswazji nakłaniającej**, zwanej inaczej **propagandą**, która to nastawiona jest na jeden cel - pozyskanie dla głoszonych przez siły działań psychologicznych treści - jak największej ilości żołnierzy i członków określonych społeczności. W tym też rodzaju perswazji, tkwi jądro działań psychologicznych opartych na tej metodzie. Oddziaływanie to, jest często utożsamiane z propagandą jawną, ukrytą, uczciwą i nieuczciwą oraz szkodliwą i nieszkodliwą. Tu właśnie, występuje skoncentrowane oddziaływanie, którego celem jest wywarcie takiego wpływu na przedmiot, by przyjął on proponowane postawy i zachowania;

⇒ **perswazję pobudzającą - agitację**, które to oddziaływanie, stawia sobie za cel, chwilowe – doraźne - pozyskanie zwolenników dla konkretnej sprawy lub akcji. **Agitacja (od łac. agitatio - poruszanie, pobudzanie**) to działanie obliczone na szybkie pobudzenie ludzkich uczuć - zwłaszcza negatywnych, wobec jakiejś sprawy i problemu. W działaniu tym, stosuje się demaskatorskie i napastliwe treści oraz chwyty, wykorzystuje się to co w ludziach wywołuje gniew, rozpacz, niechęć, i wrogość oraz odwołuje się do tzw. niskich uczuć i motywów. Regułą działania agitacyjnego, wydaje się być, doprowadzenie do odbiorcy informacji, nie dotyczącej celu oddziaływania np.: porzucenia broni, opuszczenia pierwszej linii frontu,

zaprzestania kolaboracji, współdziałania z oddziałami partyzanckimi; lecz przekazanie wiedzy, dotyczącej co temu celowi zagraża np.: „Twoi dowódcy przeżyją tę wojnę - a Ty nie - bo na wojnie, giną tylko szeregowi; Po wojnie, którą napewno wygra nasz kraj, wszyscy kolaboranci zostaną pozbawieni wszystkich praw i wszelkich dóbr materialnych[1]". W agitacji, istotna wydaje się konkretyzacja w działaniu, lapidarność w formułowaniu celu i trafność doboru środków - treści w oddziaływaniu na emocje. Z analizy oddziaływań agitacyjnych można wysnuć wniosek, iż niezbędne jest w jej stosowaniu posługiwanie się zjawiskiem patosu, wyrażającym się w przesadnej wzniosłości, która z kolei pozwala wyzwolić w przedmiocie działań psychologicznych entuzjazm, uniesienie - w wyniku czego jest on niejednokrotnie gotów do podjęcia takich działań, których nie można umiejscowić w racjonalnych zachowaniach. Agitacja jest techniką działania *face to face*, stąd też w pełni uzasadnione, jest jej traktowanie jako techniki uzupełniającej w działaniach psychologicznych. Potencjalnie, będzie ona możliwa do stosowania, w trakcie kształtowania postaw i zachowań - doraźnie - w stosunku do ludności rdzennej naszego kraju i mniejszości narodowych oraz w odniesieniu do jeńców (żołnierzy przeciwnika), którzy przeszli na stronę wojsk prowadzących operację obronną, a są przewidywani do wykorzystania, w trakcie realizacji komunikatów perswazyjnych lub innych form oddziaływania psychologicznego.

Opisując metodę oddziaływania perswazyjnego, nie sposób pominąć strategii, stosowanych w tejże metodzie. Analiza literatury, dotycząca psychologicznego aspektu działań perswazyjnych, wskazuje na występowanie **dwóch strategii perswazji**[2]. Owe konstatacje, oparte są na teoriach dotyczących procesu perswazji - a mianowicie: modelu wypracowania prawdopodobieństw i modelu perswazji systematyczno - heurystycznej. Obie teorie wskazują, że

[1] Por. J. Sztumski, dz. cyt. , s.26.
[2] Por. E.Aronson, T.D.Wilson, R.M.Akert, dz. cyt., s. 319 oraz M. Argyle, dz. cyt., s.189.

istnieją możliwości zmiany postaw za pośrednictwem komunikatów perswazyjnych.

Pierwsza centralna strategia perswazji pojawia się wtedy, gdy ludzie posiadają motywację oraz zdolność skupienia uwagi na argumentach zawartych w komunikatach perswazyjnych.

Druga peryferyczna strategia perswazji jest wynikiem sytuacji, gdzie ludzie nie są w stanie lub nie chcą i nie widzą potrzeby, w skupianiu uwagi na argumentach komunikatu, lecz są skłonni ulegać charakterystykom peryferycznym . Innymi słowy, najważniejsze jest dla nich to kto mówi, czy ładnie mówi i jak wygląda, jak się zachowuje i czy może to jakiś autorytet lub powszechnie akceptowana i lubiana persona[1].

W myśl centralnej strategii perswazji ludzie kierują swą uwagę na fakty - zawarte w komunikacie i stają się podatni na perswazję, gdy fakty te są logicznie przedstawione i przekonujące. Innymi słowy, żołnierze i ludność cywilna, w sprzyjających okolicznościach, mogą percypować informacje i na bazie ich przetworzenia, w intelektualnym, behawioralnym i oceniająco -emocjonalnym komponencie postawy, są w stanie dokonać analizy treści komunikatu i w wyniku tego, podjąć decyzję.

Istnieją jednak warunki, gdzie przetworzenie informacji postrzeganych treści komunikatów perswazyjnych oraz analiza faktów w poszczególnych sferach postawy nie jest możliwa, a przed podjęciem decyzji i w trakcie jej wypracowania, liczą się tylko i wyłącznie oboczności komunikatu (forma w jakiej jest przekazany, osoba na ekranie, siła i barwa głosu itp.). **Przedmiot oddziaływań perswazyjnych nie zagłębia się wtedy w argumenty i fakty, nie kieruje się logicznym tokiem rozumowania - a jedynym aspektem przemawiającym do świadomości przedmiotu - jest tzw. „ubranie" komunikatu: długość, atrakcyjność od strony formy a nie treści, gwiazdorstwo i prestiż osób z komunikatu, wspaniałość i trafność sygnałów**

[1] Szerzej na ten temat: A.Eagly, S. Chaiken, The psychology of attitudes, Fort Worth 1993 oraz R.E. Petty, J.T. Cacioppo, Comunication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change, New York 1986.

werbalnych i niewerbalnych (np. muzyki i gestów, mimiki), prowadzące do akceptacji treści i przyjęcia postawy pożądanej przez nadawcę[1]. To właśnie na bazie tych zachowań, możemy mówić o peryferycznej strategii perswazji. Zrodzony problem: kiedy ludzie wybiorą centralną a kiedy peryferyczną strategię perswazji? - jest problemem kluczowym do rozwiązania w działaniach psychologicznych prowadzonych w operacji obronnej. Wynika to z faktu, iż rzutować to będzie na skuteczność oddziaływania. Poczynione rozważania, pozwalają przyjąć tezę, że to, czy przedmiot działań psychologicznych, dokona wyboru centralnej, czy też peryferycznej strategii perswazji, zależeć będzie od tego czy:

- posiada on wystarczającą motywację i zdolność do kierowania swojej uwagi na fakty zawarte w komunikacie perswazyjnym;
- stopień zainteresowania przekazywanymi informacjami jest znaczny, czy tez nie - czy istnieje tzw. głód i niedobór informacji;
- w gęstym otoczeniu społecznym, ktoś lub coś, zakłóca odbiór informacji zawartych w komunikacie perswazyjnym;
- w trakcie konfliktu zbrojnego, występuje całkowite zaspokojenie potrzeb psychicznych i fizycznych;
- przedmiot działań psychologicznych jest dotknięty i w jakim zakresie:
  a) zespołem wyczerpania walką (ZWW);
  b) reakcją stresu walki - CSR (combat stress reaction);
  c) zespołem zaburzeń wywołanych stresem posttraumatycznym - PTSD (posttraumatic stress disorder)[2].

---

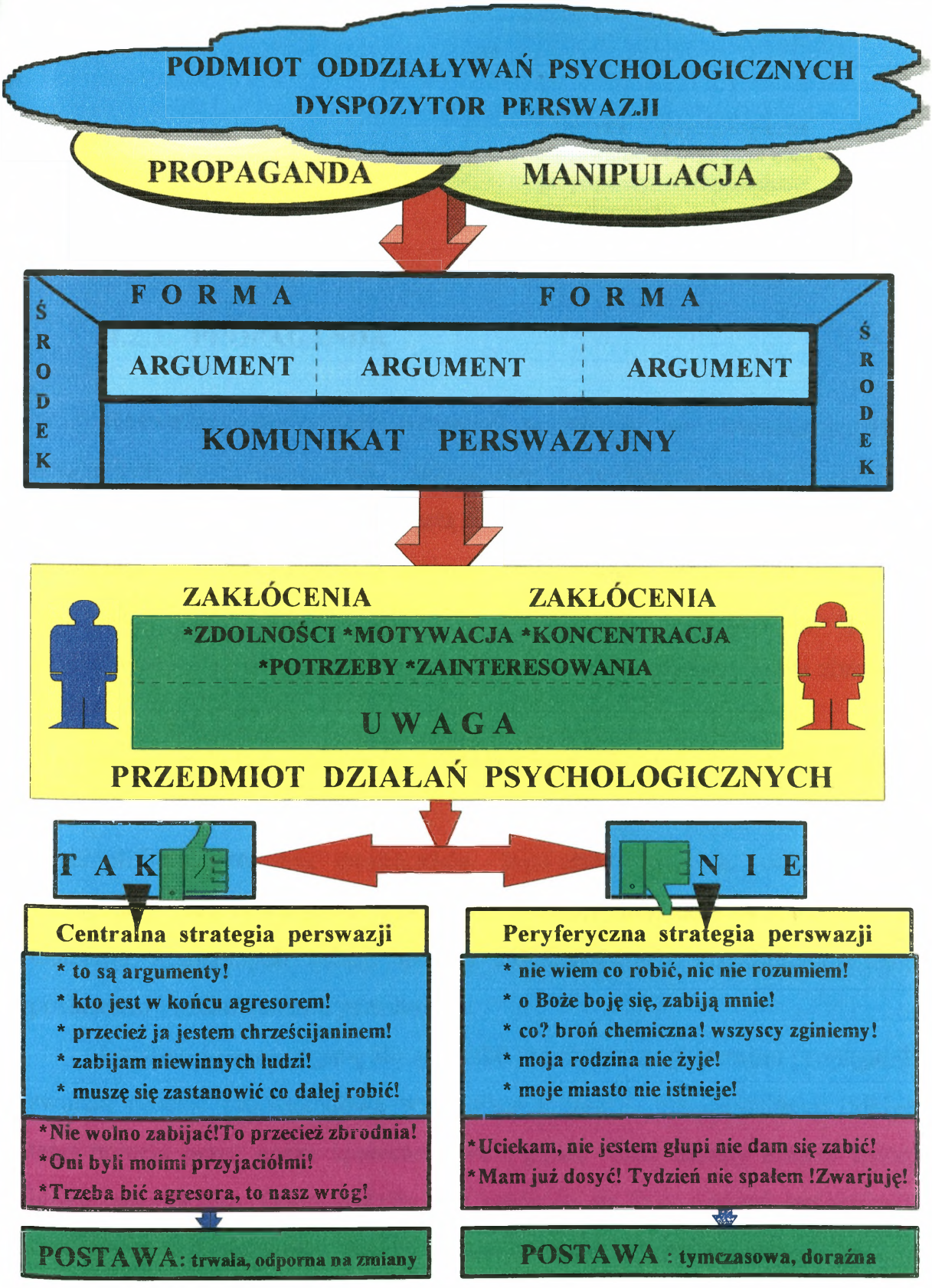
[1] Porównaj wyniki badań socjologicznych, dotyczące preferencji w trakcie kampanii wyborczych – gdzie, dla przeciętnego człowieka nie liczy się treść argumentów lecz ładny wygląd kandydata - nienagannie skrojony garnitur, piękna błękitna koszula, wspaniała opalenizna i kulturalne zwracanie się do wszystkich warstw społeczeństwa.

[2] Opis strat psychicznych wywołanych tymi psychicznymi zjawiskami charakterystycznymi dla współczesnego i potencjalnego pola walki znajduje się m.in. w: Psychologia w wojsku, dz. cyt., s.144-164; oraz Z. Solomon, Combat stress reactions and post-traumatic stress in Israeli Defence Force ; an overviev of 13 years of research (w) Marineblad, luty 1998.

Powyższe rozważania i inne uwarunkowania rzutujące na percepcję komunikatów perswazyjnych w operacji obronnej, skłaniają do sądu, **że działania psychologiczne winny być oparte na:**

* **kierunkowym oddziaływaniu perswazyjnym, z uwzględnieniem nie podmiotowego lecz instrumentalnego podejścia do większości sfer oddziaływania;**
* **postrzeganiu przedmiotu oddziaływań jako społeczności pozbawionej większości zdolności do samooceny i nastawionej „na innych" nie „na siebie";**
* **wykorzystywaniu, w trakcie konstruowania komunikatów perswazyjnych, sugestii i szerokiej gamy - adekwatnych do odbiorcy - stereotypów;**
* **kierunkowaniu komunikatów na emocjonalny komponent postawy przedmiotu oddziaływań.**

W konsekwencji powyższego, w działaniach psychologicznych opartych na metodzie perswazji, wyróżnić perswazję nakłaniającą, która jest główną techniką działań psychologicznych oraz jej swoistą mutację - manipulację, przez niektórych uważaną za odrębną zakresowo, a innych badaczy za pochodną techniki propagandowej. by rozstrzygnąć ten i inne problemy związane z doborem efektywnych technik propagandowych, wydaje się konieczne dokonanie egzemplifikacji wymienionych technik oddziaływania psychologicznego przy uwzględnieniu przedstawionego poniżej modelu prawdopodobnego doboru strategii perswazji przez przedmiot działań psychologicznych w operacji obronnej - rys. 4.8.



Rys. 4.8. Model prawdopodobnego wyboru strategii perswazji przez przedmiot działań psychologicznych

„Taktyka psychologiczna obejmuje stosowanie dobrze dziś znanych metod propagandy. Wszczepienie doktryn i organizowanie ludności przez ujęcie je w ścisłe i dobrze nadzorowane karby."
/A. Beaufre, „ Wstęp do strategii"/

4.2.1. PROPAGANDA

Rozważania poczynione wcześniej pozwalają na konstatację, że w działaniach psychologicznych realizowanych w trakcie operacji obronnej, najczęściej stosowaną techniką opartą na metodzie perswazji będzie propaganda rozumiana jako perswazja nakłaniająca. Celem tychże oddziaływań wydaje się być, nakłonienie przedmiotu oddziaływań do pewnego - pożądanego sposobu postępowania i zachowania wobec zjawisk jakie niesie za sobą walka zbrojna, a ściślej operacja obronna.

Poprzednie konkluzje tyczące instrumentalnego podejścia do działalności perswazyjnej w operacji obronnej w pełni uzasadniają konieczność szerszej egzemplifikacji terminu propaganda, jego zdefiniowania, dokonania jej klasyfikacji oraz opisu jej technik, co w konsekwencji doprowadzić może do ukazania wzajemnych relacji między oddziaływaniem psychologicznym a postawami i zachowaniami przedmiotu.

Ostatnimi czasy, wystąpiło zjawisko pejoratywizacji terminu propaganda, swoista obsesja propagandowa wynikająca z faktu - emocjonalnego odbioru tego pojęcia przez nasze społeczeństwo i przez inne narody krajów byłego bloku sowieckiego. Doprowadziło to z kolei, do *de facto* pewnej izolacji tejże tematyki w badaniach naukowych. Jednak zdrowo rozsądkowe, metodologiczne podejście do rozwiązywania problemów badawczych przyjętych w tejże dysertacji zmusza do podjęcia badań i dokonanie analizy oraz syntezy współcześnie prowadzonych oddziaływań propagandowych, a także opisu wyjaśniającego rolę i miejsce propagandy w życiu społecznym i ściślej w specyficznym okresie funkcjonowania społeczeństw - w okresie konfliktu

zbrojnego. Możemy przecież nie mówić o propagandzie, szukać terminów zastępczych, ale od jej istnienia od zjawisk, które ona generuje nie uciekniemy, a unikanie tejże problematyki w badaniach naukowych stanowić może swoiste ograniczenie horyzontów nauki. Dowodów na prowadzenie badań nad propagandą w ostatnich latach dostarcza literatura lat dziewięćdziesiątych, zarówno krajów zachodnich, jak i naszego kraju[1], a **blisko 25% respondentów grupy oficerów pionu działań psychologicznych uważa propagandę za najważniejszą technikę oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej**.

Powszechny jest sąd, że propaganda jest zjawiskiem ściśle związanym z okresem zimnej wojny, czasu funkcjonowania totalitarnych państw komunistycznych, jednakże już pobieżna analiza literatury pozwala na postawienie tezy, że propaganda przypisana jest do prowadzenia w ramach konfliktów zbrojnych - działań nieorężnych, stanowiący inherentny element rażenia przeciwnika. Mimo tego, że już wczasach starożytnych stosowano techniki propagandowe w oddziaływaniu na rozmaite społeczności - przykładem może być propaganda nekrologiczna, stosowana jako środek utrwalenia w przekonaniach poddanych, tego co ułatwiało sprawowanie władzy, a mianowicie: potęgi władców i ich dokonań, a także prawa do władzy przypadającego ich sukcesorom - dopiero okres średniowiecza przyniósł rozwój technik propagandowych. Reguły, formy i środki propagandy rodziły się zatem na przestrzeni dziejów, rosły wraz z rozwojem kultury osiągając coraz wyższy poziom i coraz wyższą skuteczność.

Sam termin ***propaganda*** pojawia się dopiero pod koniec XVI wieku wraz z powołaniem przez papieża Grzegorza XIII komisji złożonej z trzech kardynałów, nazwanej „De propaganda fide". zadaniem tejże komisji było stworzenie formuły krzewienia zjednoczenia Kościoła Wschodniego i Zachodniego. W tamtych czasach używano wyrażenia „propagavit religio", wiążąc je z ideą krzewienia religii katolickiej wśród niewiernych i pogan. Słowo

[1] Problematykę propagandy poruszają m.in.; B.Dobek-Ostrowska, J.Fras, B.Ociepka, dz.cyt.; J.Sztumski, dz.cyt.; J.Ellul, Propagandes,Paris 1990; S.G. Jowett, V. O'Donnell, Propaganda and Persuasion, Newbury Park 1992;

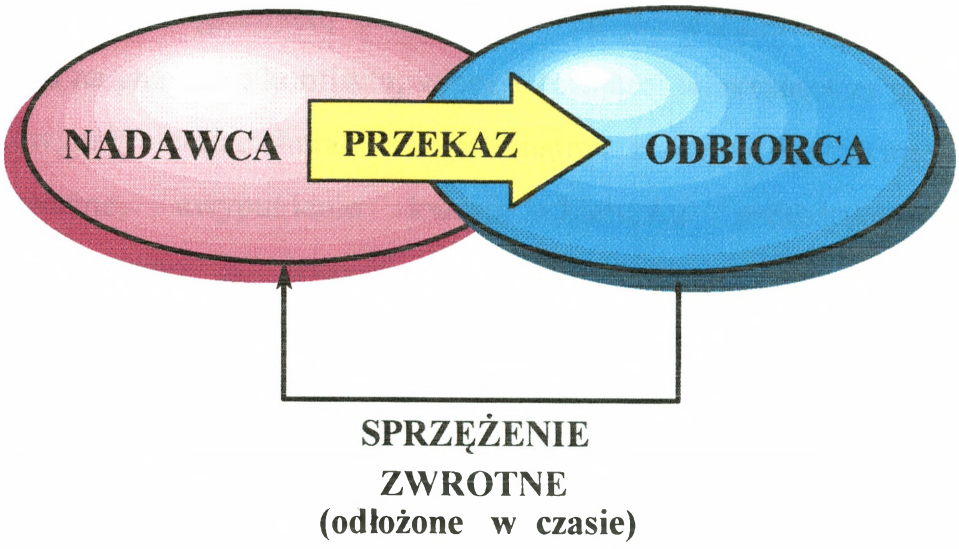
„propago" - rozkrzewiać, zostało zaczerpnięte z botaniki. W znaczeniu instytucjonalnym termin propaganda pojawia się w 1622 roku kiedy to papież Grzegorz XV bullą *Incustabili Divinae* z 22 czerwca powołał ***„Sacra Congregatio de Propaganda Fide - Świętą Kongregację Propagandy Wiary"***, instytucję która *ex professo* miała szerzyć wiarę katolicką i organizować misje[1].

Ten krótki rys historyczny terminu propaganda uświadomić winien, iż zjawisko propagandy nie powstało „wczoraj", lecz jest stałą cechą wszelkich ustrojów społeczno - politycznych i każda władza formalna, czy też nieformalna starała się i stara nadal wykorzystywać reguły oddziaływania propagandowego, do kształtowania pożądanych postaw i zachowań nawet całych społeczności. Innymi słowy, (parafrazując powiedzenie Trockiego o wojnie) jeśli to my nie zajmiemy się propagandą, ona zajmie się nami.

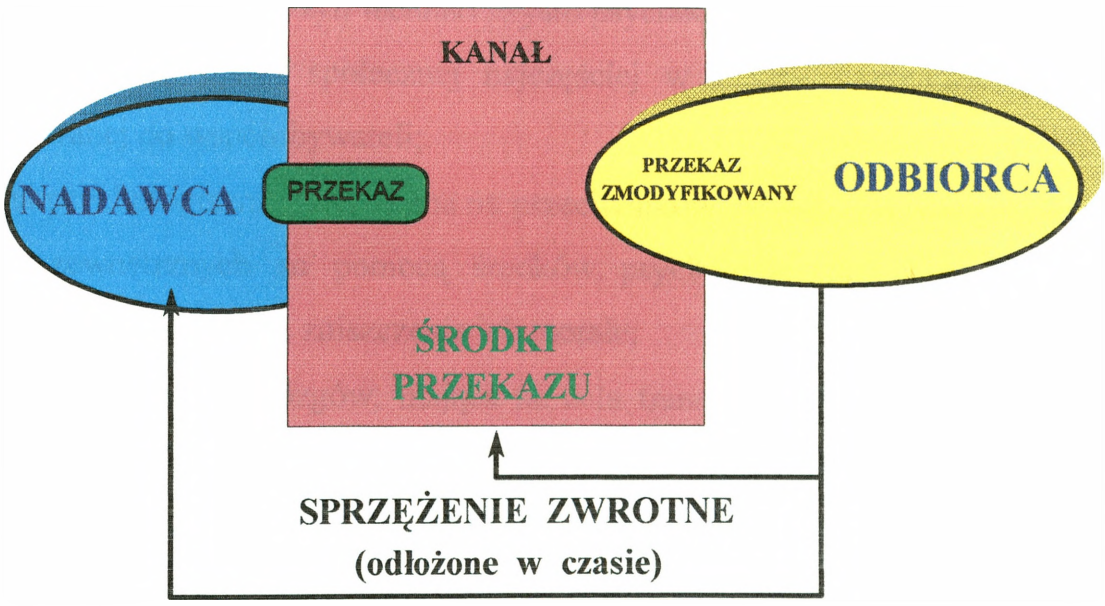
J. Ellul - znany francuski socjolog, mówiąc o propagandzie, określając jej istotę stwierdził, że oddziaływanie perswazyjne wykorzystujące technikę propagandy wyraża się w tym, że: „ to psychika ma złapać człowieka w sidła propagandy"[2]. Zanim przystąpimy do egzemplifikacji działań propagandowych w walce zbrojnej konieczne wydaje się szersze spojrzenie na definicję tego terminu, na określenie jego zakresu. Interesujące rozważania na ten temat zawiera już przytaczana praca „Teoria i praktyka propagandy"[3]. Powszechnie akceptowany jest sąd, że propaganda to jedna z wielu form komunikowania rozumianego jako proces porozumiewania się ludzi, w którym odgrywają oni zróżnicowane role a przekaz informacyjny może przybrać bezpośredni lub pośredni charakter. Obydwa sposoby porozumiewania się oparte na technice oddziaływania propagandowego przedstawia rys.4.9.

---

[1] Już w 1626 roku Kongregacja została wyposażona w drukarnię wielojęzyczną, później utworzono specjalne seminarium szkolące misjonarzy - specjalistów do spraw propagandy wiary.
[2] J. Ellul, Propaganda - the formation of Men's Attitudes, New York 1980, s.13.
[3] Por. B.Dobek-Ostrowska, J.Fras, B.Ociepka, dz. cyt., s. 7-11.



a) bezpośredni - interpersonalny typ oddziaływania perswazyjnego



b) pośredni typ oddziaływania perswazyjnego

Rys. 4.9. Typy przekazu perswazyjnego (propagandowego) z uwzględnieniem kontaktu nadawcy z odbiorcą

Tak pojmowana propaganda - jako forma komunikowania - przesyła komunikat propagandowy (informacje) od nadawcy do odbiorcy. W przypadku

działań psychologicznych, od podmiotu do przedmiotu. Odbywa się to, ze względu na charakter konfliktu, w przytłaczającej większości za pośrednictwem mediów, przybierając charakter impersonalny - pośredni. W tym miejscu wydaje się ważne, uwypuklenie kwestii kierunku przepływu komunikatu propagandowego w operacji obronnej. W tym specyficznym, okresie funkcjonowania społeczeństw, w gęstym otoczeniu społecznym działania psychologiczne będą wysyłać jednostronne komunikaty propagandowe skierowane do przedmiotu tych działań, z odłożonym w czasie sprzężeniem zwrotnym lub nawet i bez tegoż sprzężenia (wobec braku jego obserwacji i kontroli). Wspomniany już J.Ellul stosuje dwie płaszczyzny podejścia do zjawiska propagandy.

W pierwszym szerokim ujęciu propagandę stanowią:

- akcja psychologiczna, czyli techniki czysto psychologiczne stosowane w celu modyfikowania opinii społecznej najczęściej w formie semiedukacyjnej, adresowanej do współobywateli;
- wojna psychologiczna, skierowana na przeciwników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych za pomocą środków psychologicznych - chodzi o obniżenie lub całkowite zniszczenie ich morale;
- reedukacja i pranie mózgów, mająca na celu transformację przeciwnika, w sprzymierzeńca, czyli spowodowanie przejścia od kooperacji negatywnej do pozytywnej, od walki do współdziałania;
- publiczne i ludzkie relacje, uważane za bardzo ważną płaszczyznę działań propagandowych mające na celu, z jednej strony promowanie, afirmowanie pewnych wartości, z drugiej zaś strony ich celem jest adaptacja jednostki lub całej grupy społecznej, do konsumpcji i aktywności, czyli innymi słowy wytworzenie atmosfery i wywołanie wcześniej omówionych postaw konformistycznych.

W węższym ujęciu, propaganda stanowi - oparte na instytucjonalnym oddziaływaniu perswazyjnym - połączenie technik organizacyjnych i obramowania, czyli zarządzania i programowania akcji propagandowych[1].

Dla usystematyzowania rozważań , opierając się na wcześniej przyjętym założeniu, iż charakterystyczne dla działań psychologicznych prowadzonych w operacji obronnej jest instrumentalne pojmowanie przedmiotu, możemy pokusić się o skonstruowanie definicji propagandy w odniesieniu do rozważanych problemów. Tak więc **propagandę w działaniach psychologicznych, wydaje się właściwe rozumieć jako: celowe, polityczno-militarnie umotywowane działanie perswazyjne nakierowane na żołnierzy i ludność cywilną przeciwnika, mniejszości narodowych oraz rdzenną, które zmierza poprzez przekazanie informacji, poglądów, opinii, stereotypów i sugestii - w formie komunikatu propagandowego (perswazyjnego)- do kształtowania pożądanych - z punktu widzenia celu operacji obronnej - postaw i zachowań werbalnych i czynnościowych.**

W tym miejscu konieczne wydaje się określenie funkcji, jakie ma do spełnienia propaganda w działaniach psychologicznych. Umożliwi to dokładne i ścisłe wyodrębnienie, pośród rozmaitych klasyfikacji oddziaływań propagandowych takiej, która będzie adekwatna do realizowanych celów przez działania psychologiczne w operacji obronnej.

W literaturze przedmiotu możemy spotkać wiele koncepcji rozpatrujących funkcje oddziaływań propagandowych opartych na metodzie perswazji. Mnogość tych podejść sprawia, że konieczne jest ich usystematyzowanie z punktu widzenia celu operacji obronnej, niedopuszczenia do opanowania terytorium kraju przez siły przeciwnika. Konstatując, stosując jako kryterium wyodrębnienia funkcji - sposobu osiągania powyższego celu w działaniach psychologicznych, możliwe staje się przyjęcie następujących funkcji tychże działań:

---

[1] J.Ellul, Propagandes ..., dz. cyt., s.7-11.

- ***integracyjno - dezintegracyjnej;***
- ***demaskująco - dezinformacyjnej;***
- ***adaptacyjno - motywacyjnej;***
- ***informacyjno - kształtującej.***

Funkcja integracyjno-dezintegracyjna odnosi się głównie do inspirowania społeczeństwa oraz kształtowania wśród ludności rdzennej a także mniejszości narodowych postaw i zachowań wspierających działania zbrojne skierowane przeciwko agresorowi, jak również nakłanianie do podejmowania rozmaitych form jednoczenia się społeczeństwa do walki z najeźdźcą. Funkcja ta, w opinii teoretyków i praktyków zajmujących się propagandą, stanowi narzędzie bardzo skuteczne w odniesieniu do społeczeństw wykształconych o dużym stopniu umiejętności przyswajania i przetwarzania intelektualnego informacji[1]. Istnieje również możliwość spełniania tejże funkcji przez silne oddziaływanie propagandowe oparte na perswazji skierowane do ludności przeciwnika i jego mniejszości narodowej - czasami również może skutkować oddziaływanie dezintegrujące struktury formalne w oddziałach wojsk przeciwnika, gdyż realne wydaje się nakłonienie części ludności kraju przeciwnika i wymienionej już części przedmiotu oddziaływań, do występowania przeciwko władzy, która jest władzą zbrodniarzy i stanowi ją zbieranina szaleńców, którzy za wszelką cenę dążą do spełnienia swoich paranoicznych planów podboju świata. Realizacja tejże funkcji, wymagać jednak może ogromnej wiedzy z zakresu socjologii i socjotechniki, dotyczącej mechanizmów formowania, trwałości i dezintegracji grup społecznych takich jak pododdział.

Niezbędna wydaje się w tym przypadku wiedza o czynnikach integrujących żołnierzy przeciwnika i jego ludność wokół interesu narodowego,

[1] Por. J. Ellul, Propagandes ..., dz. cyt. s. 89-90.

innymi słowy siły działań psychologicznych winny dysponować informacjami o tym czy wymienione grupy społeczne wewnątrz są zgodne i podzielają pogląd o słuszności prowadzonych działań;

Funkcja demaskująco - dezinformacyjna łączy w sobie dwa przeciwstawne rodzaje oddziaływań. Realizowanie funkcji demaskującej, będzie się potencjalnie zasadzać, na wyjaśnianiu ludności cywilnej strony broniącej się, że te informacje, które docierały do nich z takiej - a takiej stacji radiowej - to treści przekazywane przez przeciwnika, w celu dezinformacji naszego społeczeństwa. Siły i środki działań psychologicznych spełniając funkcję dezinformacyjną będą emitowały odpowiednie materiały z tak spreparowaną informacją - środkiem czarnej lub szarej propagandy, która w końcu doprowadzi do dezorientacji w szeregach żołnierzy przeciwnika, do innych działań niż te, które są zalecane przez propagandę wroga w odniesieniu do ludności przeciwnika. Stawiając pytanie czy wszystkie środki i formy działania dezinformacyjnego mogą być podejmowane przez siły działań psychologicznych, jest potencjalnie jednoznaczna. Jeżeli strona broniąca się prowadzi tzw. wojnę sprawiedliwą - rozumiejąc że konflikt zbrojny został wywołany przez przeciwnika, a także tylko i wyłącznie on jest agresorem - możemy antycypować, że w tej sytuacji wszelkie środki są środkami sprawiedliwymi, a nie nikczemnymi i ich używanie w stosunku do żołnierzy wroga i jego ludności (i tylko do nich) jest w pełni etyczne;

Funkcja adaptacyjno-motywacyjna jest realizowana w działaniach psychologicznych poprzez kreowanie takich postaw i zachowań wśród przedmiotu oddziaływań, które jako normę w pełni akceptowaną przyjmą negowanie wszystkich agresywnych posunięć przeciwnika, celowe wydaje się być jej realizowanie w stosunku do ludności przeciwnika i w stosunku do jeńców wojennych, ale trzeba przyjąć *ex ante*, że zabiegi te przypominają zabiegi perswazji pobudzającej, a ta potencjalnie może być stosowana przez działania psychologiczne przy realizacji jakiejś doraźnej sprawy - np. do

pobudzenia jeńca wojennego, który jest dobrym źródłem informacji dla potrzeb rozpoznania ogólnowojskowego i rozpoznania czynnika moralno-bojowego;

Funkcja informacyjno-kształtująca stanowi zasadniczą funkcję realizowaną przez działania psychologiczne. Wynika to z samej istoty działań psychologicznych. Spełnienie tej funkcji nakłada na siły i środki działań psychologicznych szereg obowiązków i wymagań dotyczących komunikatów informacyjnych, perswazyjnych, propagandowych. Zasadniczym zadaniem w jej realizacji jest to, by zaistniała jakakolwiek relacja z przedmiotem oddziaływań. Warunkiem podstawowym jest dotarcie komunikatu do odbiorcy. Jest to niezbędne do tego, żeby argumenty, symbole, znaki spełniły swoją rolę perswazyjną, nakłaniającą do przyjęcia określonych postaw i zachowań. Zadanie to jest niezmiernie trudne, gdyż w gęstym otoczeniu społecznym, przy wielkim nasyceniu środkami przenoszącymi informację dotarcie do odbiorcy, przyciągnięcie jego uwagi mimowolnej i dowolnej, ponad głowami szeroko stosowanej osłony informacyjnej w oddziałach przeciwnika, jest warunkowane wieloma czynnikami, które podmiot działań musi zastosować by spełnić swą rolę nieorężnego środka walki. Przyjęcie i odbiór informacji, z punktu widzenia realizacji omawianej funkcji działania propagandowego jest prawdopodobnie uwarunkowane takimi oto czynnikami:

a) autorytetów, wzmocnione stereotypami i jakością komunikatu informacyjnego, gdzie w działaniach psychologicznych, informacja winna mieć charakter prostego poinformowania o zaistniałym fakcie czy też ciągu wydarzeń ze znamionami nowości, niosąca ze sobą również pełen wyraz aktualności, zawierająca jednocześnie w zależności od realizowanego zadania sugestie, komentarze lub tylko wypowiedzi symbolami;

b) poziomem intelektualnym i emocjonalnym odbiorców komunikatu, gdyż traktowanie wszystkich ludzi, żołnierzy i członków szerokiego spektrum grup

społecznych, wydaje się nie dopuszczalne z prakseologicznego punktu widzenia.;

c) zdolnością postrzegania rzeczywistości przez przedmiot działań psychologicznych wynikającą z czynników **określających typowe reakcje żołnierzy na polu walki, których klasyfikację przedstawia tabela 4.1. - która stanowi rezultat studiów literatury i własnych przemyśleń autora.** Ich uwzględnienie, nie tylko umożliwi właściwą realizację funkcji informacyjno kształtującej, lecz właściwe planowanie działań psychologicznych w trakcie operacji obronnej.

Powyższe konstatacje upoważniają nas do podjęcia próby dokonania klasyfikacji propagandy. Mnogość podejść do tego problemu i wielość klasyfikacji propagandy jest dla nas utrudnieniem, gdyż dążąc do rozwiązania problemu głównego tejże dysertacji, staramy się skupiać swe rozważania na zagadnieniach bezpośrednio związanych z problematyką i specyfiką oddziaływań podejmowanych przez działania psychologiczne dla osiągnięcia zamierzonych celów, którymi są pożądane postawy i zachowania przedmiotu. Mając na względzie powyższe ograniczymy się jedynie do penetracji naukowej klasyfikacji propagandy użytecznych dla realizowanych zadań przez siły i środki działań psychologicznych.

Stosując się do powyższych uogólnień i wniosków, konieczne jest pierwotne wyodrębnienie kryteriów, które posłużą nam do realizacji zamierzonych zadań badawczych. Analiza literatury przedmiotu i dogłębne studia literatury beletrystycznej i pamiętnikarskiej, a także dokumentów źródłowych pozwala na zastosowanie do dokonania podziału propagandy takich kryteriów, które sprawią by podział spełniał warunki podziału logicznego (wyczerpujący, zupełny, rozłączny).

TABELA 4.1.

TYPOWE REAKCJE I ZACHOWANI A ŻOŁNIERZY W OPERACJI OBRONNEJ

REAKCJA I ZACHOWANIE	ŹRÓDŁO - PRZYCZYNA POWSTAWANIA	PSYCHOFIZYCZNE OBJAWY I DOLEGLIWOŚCI	ANTYCYPOWANE REAKCJE
1	2	3	4
STRACH I LĘK	• realne i wyobrażalne zagrożenie bezpieczeństwa własnego życia; • groza pola walki, straty wojsk własnych; • przecenianie techniki bojowej przeciwnika, realny bądź nie, brak powodzenia w walce; • niski stan morale i rozpad dyscypliny; • brak wiedzy o sytuacji bojowej i zadaniach; • rozpad więzi grupowych;	• wzmożona, arytmiczna praca serca; • wzrost lub obniżenie ciśnienia krwi (w zależności od reakcji biochemicznej organizmu); • zjawisko zimnego potu; • zaburzenia snu ; • uczucie dławienia w gardle, przełykanie śliny; • utrata panowania nad potrzebami fizjologicznymi; • wszelkie odmiany stupora; • wzrost aktywności, miotanie się;	• próby ataku lub ucieczki; • autoagresja; • nadpobudliwość emocjonalna i podniecenie - krzyk, płacz; • próby izolowania się, ucieczka w samotność; • syndrom depresji; • podatność na oddziaływanie informacyjne
STRES	• ciągłe poczucie zagrożenia oraz utrudnienia w zaspokajaniu potrzeb ; • zmęczenie, brak snu i odpoczynku (ZWW - zespół wyczerpania walką); • ciągłe napięcie nerwowe - specyfika operacji obronnej; • naruszony rytm biofizyczny; • permanentna zmiana sytuacji bojowej; • niedobór informacji; • izolacja wewnętrzna i zewnętrzna;	• stan podniecenia i apatii (długotrwałe napięcie emocjonalne); • psychologiczna ślepota, brak zdolno-ści postrzegania; • ogólna niemoc i depresja; • drżenie kończyn i całego ciała; • w I fazie stresu wzrost aktywności w działaniu;	• I faza stresu - stan mobilizacji psychofizycznej wraz z chęcią działania w różnych kierunkach; • II faza stresu - zaburzenia funkcjonowania organizmu i ZWW; * długotrwały stres - cięższe zaburzenia psychofizyczne; * występuje podatność na uleganie panice, zjawisko indukowania, psychoza tłumu; * przyjmowanie postaw konformistycznych;

TABELA 4.1.

TYPOWE REAKCJE I ZACHOWANI A ŻOŁNIERZY W OPERACJI OBRONNEJ

(CIĄG DALSZY)

1	2	3	4
GNIEW	• poczucie zagrożenia w wyniku sytuacji realnej i wyimaginowanej; • negatywny obraz sytuacji bojowej; • przejawy okrucieństwa w walce; • brak właściwego działania służb logistycznych (głód, zimno itp.); • niepowodzenia w walce; • załamanie będące wynikiem braku wiary w skuteczność prowadzonych działań; • brak wiary w zwycięstwo;	• zachowania agresywne; • permanentne zdenerwowanie, pocenie się; • frustracja ; • suchość w gardle;	• wzmożona gotowość do działania lub poszukiwania rozwiązań na własną rękę; • napaści słowne bądź fizyczne na kolegów z pododdziału; • niekontrolowane zachowania, działanie bezrefleksyjne; • zjawisko automatycznego pilota; • nienawiść, wrogość, chęć zemsty - nie zawsze na przeciwniku; • autoagresja; • wyjątkowe okrucieństwo w działaniu;

Pierwszą klasyfikacją propagandy powstałą po zastosowaniu jako kryterium - sposobu postrzegania źródła pochodzenia komunikatu informacyjnego, a także stopnia utajenia nadawcy przekazów propagandowych (podmiotu działań psychologicznych) jest podział na:

➔ propagandę białą - jawną, którą to stanowi oddziaływanie oparte na metodzie perswazji, pochodzące z wiadomego i sprawdzalnego, weryfikowalnego źródła. Jest nią jawny przekaz informacyjny skierowany do konkretnie wyróżnionego odbiorcy - przykładem mogą tu być apele płynące do żołnierzy przeciwnika pozostających w oddziałach pierwszego rzutu, pochodzące od sił i środków działań psychologicznych strony prowadzącej operację obronną (bezpośrednio), ale autoryzowanych przez dowództwo wojsk tejże strony.

Dla przykładu:

„ŻOŁNIERZE 123 Brygady Zmechanizowanej !!! Zaprzestańcie tej bezsensownej walki ! Już jutro nasze siły przystąpią do strategicznego przeciwuderzenia ! Po Waszych pozycjach nie zostanie ani śladu ! Żołnierze ratujcie się ! Jutro czeka Was tylko śmierć lub kalectwo ! Wasi Przywódcy już o Was nie myślą ! Zastanówcie się ! Oni nie zginą ! Was czeka śmierć ! Pamiętajcie możecie przejść na naszą stronę i otrzymać pewność zachowania życia ! Podpisał - przemawiał: Dowódca KZ".

W tym rodzaju propagandy zasadne jest przedstawianie treści zgodnych z panhistorycznymi, pankulturowymi i panreligijnymi normami oraz wartościami, łączone z uzasadnieniem o trafności i prawidłowości prezentowanych rozwiązań;

➔propaganda szara, która jest rodzajem pośrednim, w której nie jest znany ani autor komunikatu, ani też odbiorca do którego ten komunikat jest adresowany. Jeżeli podmiot działań psychologicznych powołuje się na jakieś źródło informacji, przedstawiając je stwierdza że jest ono wszystkim

doskonale znane. Mamy z nią do czynienia również wtedy, gdy podmiot działań psychologicznych teoretycznie może być identyfikowany i kojarzony, ale nie musi być weryfikowany i postrzegany jako właściwe źródło. Zasadą jest oddziaływanie propagandowe, które rozmydla informacje tak, aby nigdy nie było pewne skąd one pochodzą. Propaganda szara operuje takimi środkami, by informacje poprzez nie przekazywane mogły trafić i przekonać odbiorcę bez ujawniania źródła. Mogą to być między innymi: komunikaty radiowe nie firmowane przez żadne źródło, ulotki perswazyjne bez podpisu, informacje przekazywane werbalnie w bezpośrednich kontaktach interpersonalnych, przez odpowiednio do tego przygotowane osoby, a także informacje stające się natychmiast z racji na swoją atrakcyjność plotką lub pogłoską. Plotka i pogłoska jako dwie formy szarej propagandy mogą przez swój charakter wprawić w zakłopotanie niejednego odbiorcę takowej informacji. Stanowią one tzw. szeptaną propagandę o zdecydowanie szarym zabarwieniu[1]. Plotkę w działaniach psychologicznych stanowić będzie taka informacja przekazywana z ust do ust, która dotyczy spraw o zabarwieniu intymnym, delikatnym uczuciowym, a opisująca zjawiska odnoszące się do ważnych ludzi władzy. Pogłoską natomiast będzie taka informacja, która przekazywana również z ust do ust dotyczy spraw wagi państwowej, spraw o naturze bardziej ogólnej;

➔czarna propaganda polega na rozpowszechnianiu różnego rodzaju treści w sposób ukryty, niezwykle starannie zakamuflowany, a czerpie swe informacje ze źródeł, które nigdy nie mogą być ujawnione. W literaturze czarną propagandę określa się jako „totalne kłamstwo". Zasadą oddziaływania wykorzystującego tą technikę w działaniach psychologicznych wydaje się być teza, że wszystkie kłamstwa za pomocą przekazu propagandowego (czarnego) stają się w pełni wiarygodnymi i aprobowanymi. Cechuje ją zawsze fałszywe

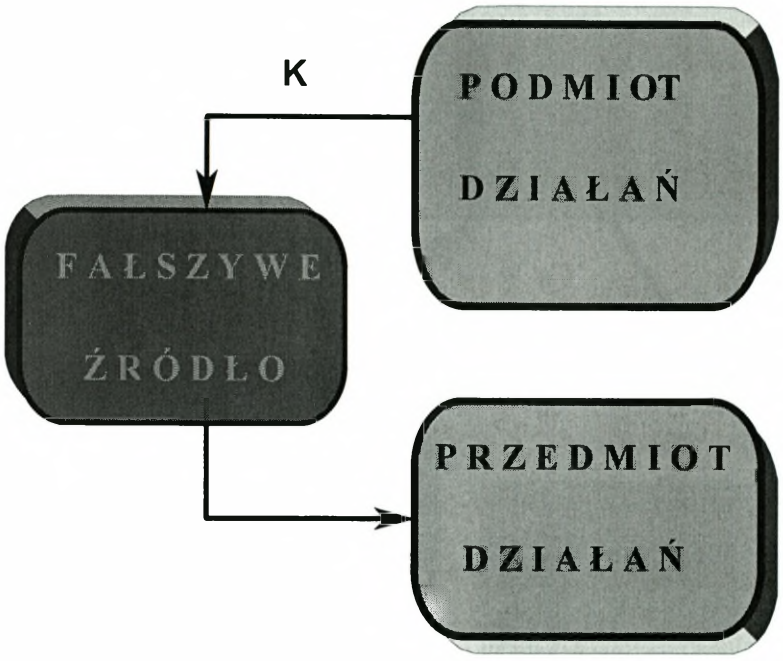
[1] Szerzej na temat tego typu technik: plotki i pogłoski, zobacz: D. Jarosz, M. Pasztor, W krzywym zwierciadle, Polityka władz komunistycznych w Polsce w świetle plotek i pogłosek z lat 1949-1956, Warszawa 1995; P.Łukasiewicz, Pogłoska i dowcip polityczny w PRL, Warszawa 1987;G.W.Allport, L.Postman, The Psychology of rumor, New York 1947.

źródło przekazu, które ukrywa rzeczywistego nadawcę , stwarza się tym samym wrażenie, iż oddziaływanie propagandowe jest prowadzone przez siły i środki do których w rzeczywistości skierowane jest oddziaływanie psychologiczne. Podmiot działań psychologicznych, by właściwie wykorzystać ten rodzaj propagandy, winien dążyć do sytuacji, by nigdy nie zostać zdekonspirowanym.

Omówione powyżej trzy zasadnicze rodzaje technik oddziaływania psychologicznego oparte na perswazji nakłaniającej - propagandzie, wyodrębnione ze względu na percepcję źródła komunikatów informacyjnych, zawierają również - według opinii ekspertów i analizy literatury przedmiotu - dodatkowe pojęcie z zakresu oddziaływań psychologicznych, a mianowicie **dezinformację.**

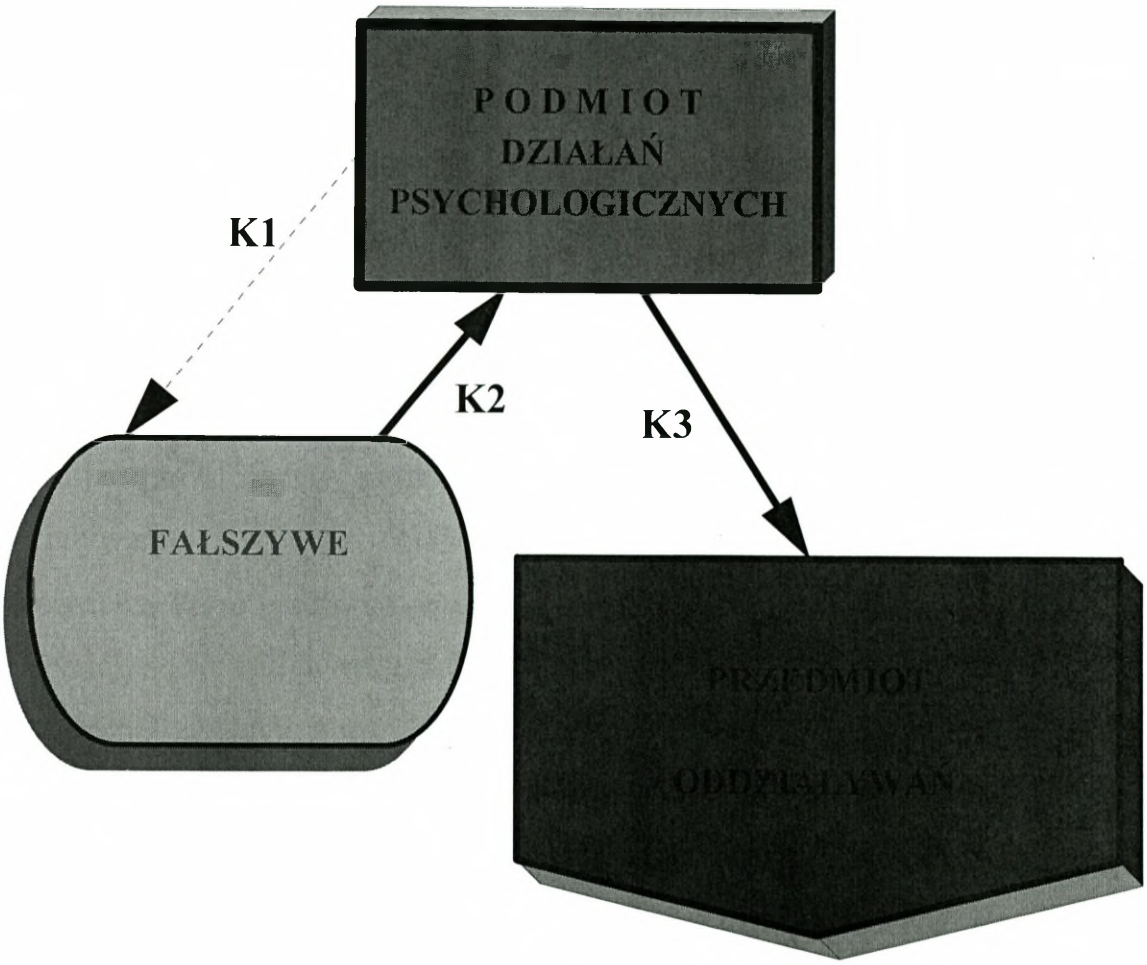
Wyodrębnienie dezinformacji wydaje się możliwe w ramach propagandy niejawnej, czarnej - w której odbiorca komunikatów - przedmiot działań psychologicznych, nie wie kto i skąd przekazuje informacje. Realizując dezinformację podmiot działań psychologicznych może się posłużyć dwoma modelami przekazu informacji.

Pierwszym jest model odbijający - deflekcyjny, w którym podmiot działań psychologicznych posługuje się fałszywym źródłem przekazu informacyjnego, co powoduje, że jest on całkowicie nieznany przedmiotowi oddziaływań. W tym też przypadku, siły działań psychologicznych posługują się nie swoimi środkami przekazu informacji w procesie komunikowania z odbiorcami komunikatu - K. Model deflekcyjny przekazu dezinformacyjnego przedstawia rys.4.10.



Rys.4.10. Model deflekcyjny przekazu dezinformacyjnego

Drugi z modeli - legitymizacyjny opiera się na zasadzie przekazywania odpowiedzialności za przekazywaną informację. Sprowadza się on do tego, że podmiot działań psychologicznych chcąc ukryć swoje autorstwo danego komunikatu informacyjnego (K1), przekazuje go najpierw do tzw. podmiotu - nadawcy zastępczego, następnie pobiera od niego „swoją" informację (K2) i wysyła do przedmiotu oddziaływań psychologicznych jako informację pochodzącą „nie od siebie" lecz od uprzednio wybranego fałszywego źródła informacji. Tym sposobem można przekazywać informacje, które w danej chwili nie są lub nie mogą być wiarygodne, ponieważ pochodzą ze źródła o wiadomym pochodzeniu. Proces przekazu informacyjnego - przy zastosowaniu modelu legitymizującego w oddziaływaniu psychologicznym obrazuje rys. 4.11.



Rys. 4.11. Model legitymizacyjny przekazu dezinformacyjnego

Dezinformacja w ujęciu wojskowym, to rozpowszechnianie nieprawdziwych wiadomości i dokumentów dla wprowadzenia w błąd przeciwnika co do zamiaru, organizacji i prowadzenia operacji (walki, bitwy), a także charakteru ich działania, stanowi ona jeden z podstawowych sposobów realizacji zadań maskowania strategicznego i jeden z elementów maskowania na szczeblu operacyjnym[1]. Dezinformacja uprawiana przez podmiot działań psychologicznych może potencjalnie stanowić jeden z głównych elementów wprowadzania w błąd żołnierzy i ludności cywilnej kraju przeciwnika oraz jego mniejszości narodowej, która prowadzi działania zmierzające do wspierania

[1] Por. Leksykon Wiedzy Wojskowej, dz. cyt., s. 87.

działań zbrojnych agresora. W tym miejscu warto nadmienić, że dezinformowanie ludności rdzennej, ludności zamieszkującej kraj prowadzący operację obronną jest niezgodne z wyznawanymi normami etycznymi - będzie to, jak określa T.Kotarbiński - działanie nikczemne.

Na podstawie powyższych ustaleń można przyjąć, że dezinformacją w działaniach psychologicznych będzie w operacji obronnej, oprócz uczestnictwa w realizowaniu zadań maskowania strategicznego i operacyjnego, takie oddziaływanie podmiotu działań psychologicznych na wojska i ludność przeciwnika, które oparte na przekazie informacji nieprawdziwych doprowadzi do wyciągnięcia takich wniosków i przekonań, jakie będą zgodne z celem prowadzonej operacji obronnej - **dezinformację za najważniejszą technikę oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej uważa 57,9% respondentów - grupa oficerów jednostek działań psychologicznych**. Oddziaływania dezinformacyjne , w zależności od przekazywanych treści mogą przybierać charakter polityczny, wojskowy bądź nawet naukowy[1]. Dezinformacja *ex professo* stawia sobie za cel realizację konsekwentnego programu działania zmierzającego, poprzez oddziaływanie sił działań psychologicznych, do zastąpienia w świadomości, w przekonaniach poglądów uznanych za niekorzystne dla podmiotu oddziaływań, na takie które są korzystne dla sił prowadzących operację obronną.

Na podstawie analizy literatury przedmiotu, możliwe wydaje się wyodrębnienie takich oto trzech generalnych ograniczeń w aspekcie stosowania dezinformacji:

1) dezinformacja może być stosowana tylko wtedy, gdy istnieje pewna grupa - masa krytyczna żołnierzy lub ludności cywilnej przeciwnika już zdezinformowanych lub podatnych na wpływ;

[1] Por. V. Volkoff, dz. cyt., s. 81.

2) dezinformacji nie wolno stosować „pod prąd", to znaczy nie celowe jest przekazywanie informacji, które nie tylko, że nie wywołają dezorientacji, lecz przeciwnie wzbudzą sprzeciw. Dla przykładu, nie można przekonywać chrześcijan, że ich obowiązkiem jest ewangelizacja współczesnego świata ogniem i mieczem. Chociaż dezinformacja, może potencjalnie pobudzać aberacyjne trendy, w celu zaognienia sytuacji w szeregach wojsk przeciwnika i jego społeczeństwie, to skuteczna będzie wtedy, gdy wykorzysta już istniejące ogniska zapalne;

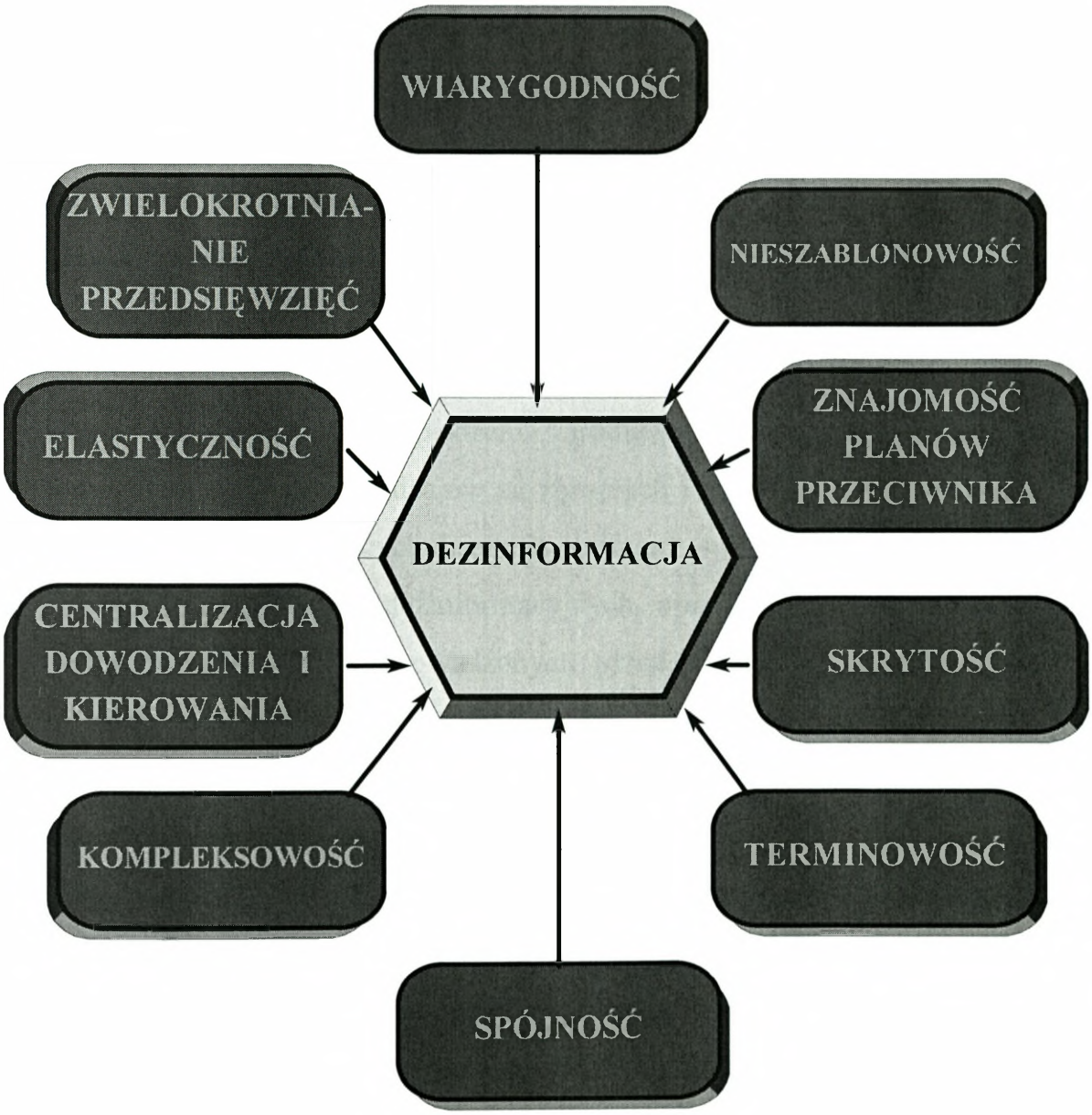
3) oddziaływanie dezinformacyjne w działaniach psychologicznych (za wyjątkiem działań maskujących) wydaje się być obwarowane koniecznością prowadzenia działań perseweracyjnych.

Powyższe ograniczenia wypływają bezpośrednio ze specyfiki oddziaływań dezinformacyjnych, które to w swej istocie polegają nie na tym, by przedmiot uwierzył w coś co podsuwa podmiot, lecz na zmodyfikowaniu jego postaw i zachowań, mimo tego w co przedmiot wierzy.

Swoista dewiza dezinformacji w oddziaływaniu psychologicznym może brzmieć następująco: „Perorujcie, perorujcie, w końcu odpowiednio do tego postąpicie"[1].

Reasumując, dezinformacja jako oddziaływanie propagandowe oparte na metodzie perswazji nakłaniającej wydaje się, że winna spełniać określone wymogi czynu prakseologicznego. Wymogi te przedstawia rys.4.12.

[1] Por. tamże, s. 9.



Rys. 4.12. Prakseologiczne wymogi stawiane dezinformacji

Centralizacja dowodzenia i kierowania w działaniach psychologicznych potencjalnie opierać się będzie na tym, iż wszelkie zadania sił działań psychologicznych będą realizowane z założeniem kategorycznego rozdziału kompetencji. Oznacza to, iż niższe szczeble struktury podmiotu oddziaływań psychologicznych będą mogły prowadzić tylko i wyłącznie akcje zatwierdzone przez przełożonego wyższego szczebla.

Kompleksowość przedsięwzięć dezinformacyjnych odnosi się do stosowania, jak najszerszego spektrum środków przekazu informacji, z uwzględnieniem wszystkich rodzajów sił zbrojnych i instytucji cywilnych oraz paramilitarnych sił prowadzących działania obronne.

Spójność oddziaływań dezinformacyjnych, opiera się na przestrzeganiu zasady logicznego ciągu w prowadzonych przedsięwzięciach systemowych. Innymi słowy dezinformacja uprawiana na gruncie działań psychologicznych winna mieć cel tożsamy z celem prowadzonej operacji obronnej, zarówno przy użyciu środków orężnych, jak i nieorężnych.

Wiarygodność wyrażać się będzie w tym, że podmiot oddziaływań psychologicznych i przekazywane za jego pośrednictwem informacje - przy wykorzystaniu wcześniej wymienionych sposobów kamuflowania działań - stanowiły dla przedmiotu działań psychologicznych, na tle sytuacji polityczno - militarnej informacje prawdopodobne lub prawdziwe.

Nieszablonowość dezinformacji wydaje się konieczna i celowa. Polegać ona może, na nie powtarzaniu już raz zastosowanych chwytów dezinformacyjnych. Innymi słowy, podmiot działań psychologicznych winien dążyć do sytuacji, gdzie kolejne podejmowane działania nie zawierają już wcześniej stosowanych sposobów, a kolejne oddziaływania mają charakter nowatorskich rozwiązań podporządkowanych jednakże dążeniu do efektu synergicznego w realizowanym całokształcie działań obronnych.

Znajomość planów przeciwnika stanowi trwały element procesu przygotowania oddziaływań dezinformacyjnych. Podmiot działań

psychologicznych wykorzystując wszelkie elementy rozpoznawcze zintegrowanego systemu rozpoznania sił zbrojnych (a także elementy rozpoznania agenturalnego), zdobywając niezbędne i w pełni wiarygodne informacje dotyczące planowanych działań zbrojnych i niezbrojnych przeciwnika oraz realizowanych przez jego struktury rozpoznawcze przedsięwzięć, może dostarczyć przeciwnikowi tak spreparowanych informacji, które będą dla niego stanowić przyczynek podjęcia takich, a nie innych działań.

Skrytość w oddziaływaniu dezinformacyjnym to warunek niezbędny dla prowadzenia jakichkolwiek działań psychologicznych opartych na technice czarnej propagandy. Wydaje się celowe, by przedsięwzięcia działań dezinformacyjnych były planowane, organizowane i realizowane przez siły działań psychologicznych, w ścisłej tajemnicy zarówno przed przeciwnikiem, ale też przed siłami własnymi, za wyjątkiem osób z kręgu planującego całokształt operacji obronnej.

Terminowość niesie za sobą wymóg dostarczenia przeciwnikowi spreparowanych informacji w takim czasie, by mógł on zareagować właściwie i w odpowiednim czasie, z punktu widzenia na cel prowadzonej operacji obronnej. Podjęcie działań dezinformacyjnych i wsparcie przekazanych informacji fałszywych rzeczywistymi działaniami innych sił i środków, ex ante doprowadzi do podjęcia, przez siły przeciwnika, pożądanych postaw i zachowań.

Zwielokrotnianie przedsięwzięć dezinformacyjnych stanowi element niezbędnego uwiarygodnienia przekazywanych preparowanych informacji. Podmiot działań psychologicznych oddziałując na przedmiot może stosować wielość kanałów przekazywania informacji, hołdując zasadzie: „im więcej informacji wiarygodnych, z większej ilości wiarygodnych źródeł, tym potencjalnie większe prawdopodobieństwo przyjęcia pożądanych postaw i zachowań".

Elastyczność w działaniach dezinformacyjnych opiera się na zasadzie stosowania takich sposobów oddziaływania, które są w danej chwili, ze względu na zaistniałą sytuację militarną i polityczną potencjalnie skuteczne. W tym celu konieczne wydaje się permanentne analizowanie, przez siły działań psychologicznych, skuteczności prowadzonych oddziaływań skierowanych na wojska przeciwnika i jego ludność.

Powyższe konstatacje umożliwiają podjęcie próby wyodrębnienia podstawowych sposobów oddziaływania opartych na technice czarnej propagandy i jej odmiany dezinformacji. Próbę taką zawiera rys.4.13.

Przykładów na stosowanie tychże rodzajów propagandy w trakcie konfliktów zbrojnych jest wiele, jednak okresem szczególnym dla ich rozkwitu była II wojna światowa. Nazywany „ojcem działań propagandowych w okresie wojennym" Sefton Delmer określał stosowanie propagandy jako:

- działanie wyrafinowane i bezlitosne;
- nie wojnę w rękawiczkach, a wojnę w której nie obowiązują rycerskie maniery;
- działanie systematyczne, gdyż propaganda jest skuteczna tylko z czasem - pojedyncza akcja bardzo rzadko przynosi owoce[1].

Swoistym podręcznikiem i zbiorem przykładów propagandy - rozumianej jako techniki oddziaływań psychologicznych - uprawianej w trakcie II wojny światowej jest dzieło S.Delmera *„Operation Radio noire"* (Londyn 1965).

Prowadzenie działań psychologicznych opartych na metodzie perswazji nakłaniającej, jak wykazują doświadczenia z minionych konfliktów zbrojnych, może być prowadzone w różnych etapach operacji obronnej - stosownie do wyróżnionych w rozdziale III zadań działań psychologicznych.

---

[1] Por. V.Volkoff, dz.cyt., s.50-52.



Rys. 4.13. Sposoby działań psychologicznych oparte na technice czarnej propagandy i dezinformacji

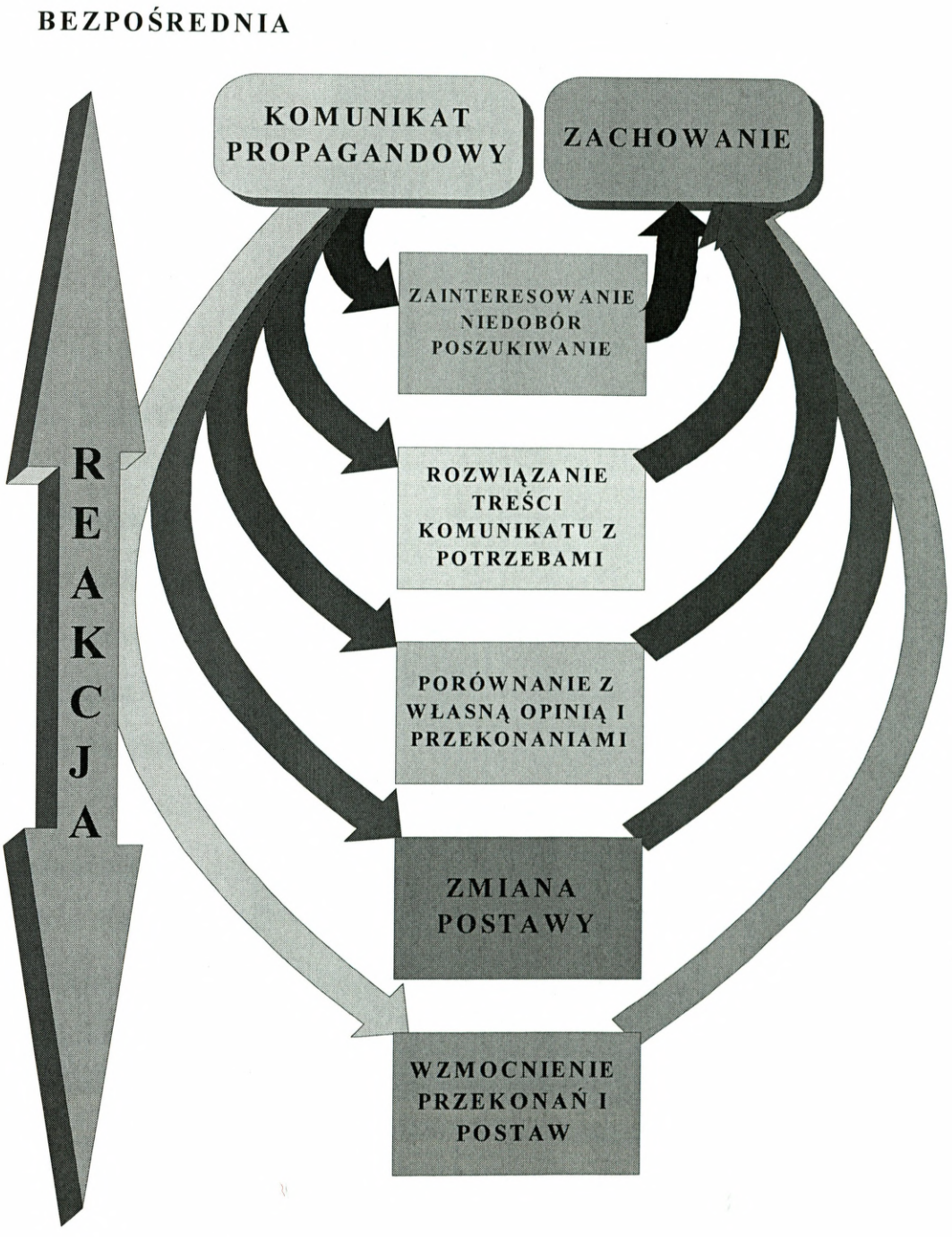
Stosując jako kryterium wyróżniania relacje czasowe między podejmowanymi działaniami psychologicznymi a etapami operacji obronnej i planowanymi bądź prowadzonymi rodzajami działań zbrojnych i niezbrojnych możemy wyodrębnić następujące rodzaje oddziaływań perswazji nakłaniającej:

- **propagandę poprzedzającą**, która stanowi ten rodzaj oddziaływań psychologicznych kierowanych do przedmiotu, jaki uprzedza działania i fakty mogące mieć miejsce w najbliższej bądź nieco odległej przyszłości. W tym przypadku, siły działań psychologicznych w trakcie operacji obronnej realizują swoje zadania zależnie od planowanych działań zbrojnych bądź prowadzą ofensywne oddziaływanie uprzedzające zamierzone działania polityczne. Typowym przykładem tego rodzaju oddziaływań mogą być akcje psychologiczne realizowane przed planowanym przeciwuderzeniem. Swoistą odmianą działań poprzedzających jest oddziaływanie uprzedzające, które odnosi się do działań psychologicznych prowadzonych przez siły przeciwnika. Celowe wydaje się prowadzenie działań uprzedzających, skierowanych do ludności rdzennej, przed planowanymi działaniami zbrojnymi realizowanymi przez agresora.;
- **propagandę towarzyszącą,** która opiera się na zasadzie współistnienia działań psychologicznych ze zjawiskami płynącymi z całokształtu prowadzonej operacji obronnej. Oddziaływania takie wydaje się, że winna charakteryzować operatywność, elastyczność i aktualność. Realizując ten typ działań psychologicznych siły podmiotu zobowiązane są do permanentnego rozpoznawania i analizowania zaistniałych faktów, związków przyczynowo-skutkowych zaistniałych zjawisk. Często jedno słowo, jeden krótki, dynamiczny komunikat może decydować o całokształcie oddziaływań psychologicznych;
- **propagandę post factum**, zwaną także następczą[1], która może być rozpatrywana w kilku aspektach. Po pierwsze, oddziaływanie psychologiczne

[1] Por. B. Dobek-Ostrowska, J.Fras, B. Ociepka, dz. cyt.,,s.40.

celowe jest prowadzić także po zaistnieniu faktu, do którego całe działanie się odnosi. Po skutecznie zrealizowanym przeciwuderzeniu, w trakcie kontynuowanego natarcia, operacji zaczepnej, dla wzmocnienia sukcesów w walce zbrojnej, konieczne wydaje się być propagowanie tych efektów wśród przedmiotu działań psychologicznych. Po drugie, badania prowadzone na gruncie psychologii społecznej dowodzą, iż niejednokrotnie nieznacznie opóźniona informacja - co do zaistniałego wydarzenia - doprowadzona do przedmiotu oddziaływań może stanowić skuteczniejszy element oddziaływania na postawy i zachowania w porównaniu z informacją poprzedzającą bądź równoległą. Po trzecie, propaganda następcza może budować wiarygodność źródła informacji lub dyskontować raz potwierdzoną wiarygodność w innym miejscu i czasie. Jako przykład może tu służyć działanie amerykańskich komórek działań psychologicznych, w trakcie ofensywy w Europie. Stosowano wtedy propagandę następczą, realizując ją poprzez zwalnianie żołnierzy niemieckich uprzednio wziętych do niewoli, którym w trakcie pobytu w obozie jenieckim stwarzano wręcz „cieplarniane" warunki. Zabieg ten miał na celu nakłonienie żołnierzy niemieckich do licznego opuszczania swoich pododdziałów, bardzo często w innym czasie i miejscu. Ten rodzaj propagandy można określić mianem „techniki budowania wiarygodnych faktów", które następnie stanowią podłoże do ich dyskontowania w całości oddziaływań psychologicznych skierowanych do przedmiotu.

Konstatując, przedstawione powyżej techniki oddziaływania psychologicznego oparte na metodzie perswazji nakłaniającej stanowią podstawowe sposoby wpływania na postawy i zachowania żołnierzy przeciwnika oraz ludności cywilnej. Na końcu podrozdziału przedstawiono próbę wizualizacji skali możliwych reakcji na komunikat propagandowy (rys. 4.15.). Z prakseologicznego punktu widzenia, niecelowe jest stosowanie jakiejkolwiek techniki w oderwaniu od innych. Wydaje się, że tylko



Rys. 4. Skala bezpośrednich i pośrednich reakcji na komunikat propagandowy

wykorzystywanie szerokiego spektrum oddziaływań propagandowych, ich powiązanie z regułami wpływania na konformizm a także innymi sposobami kształtowania pożądanych postaw i zachowań, mogą doprowadzić do uzyskania efektu synergicznego w oddziaływaniu psychologicznym. W świetle powyższego, niezbędne wydaje się podjęcie próby opisu techniki manipulacji, jako pochodnej oddziaływań perswazji nakłaniającej, a także ukazania różnic w jej istocie w odniesieniu do działań propagandowych.

„Jeśli ktoś nie jest w stanie wywrzeć wpływu na armię wroga nie zasługuje na miano dobrego stratega."
/Sun Tzu „Sztuka wojny"/

4.2.2. MANIPULACJA

Dalsze rozważania nad technikami oddziaływania psychologicznego, stanowiącymi potencjalny sposób wywierania wpływu na postawy i zachowania przedmiotu, prowadzą do rozstrzygnięcia kwestii związanej z techniką manipulacji, zakresem tego terminu oraz jego znaczeniem i wyodrębnieniem różnic w odniesieniu do techniki propagandy.

Pojęcie manipulacji jest nieostre i niezmiernie trudne do zdefiniowania. Próby podejmowane na gruncie psychologii społecznej, socjologii i socjotechniki, nie dają jednoznacznych rezultatów[1]. Mówiąc o manipulacji, myślimy często, iż każdy człowiek otwiera usta po to tylko, by kimś manipulować. To właśnie instrumentalne podejście wydaje się być właściwe dla działań psychologicznych, ze względu na zadania jakie realizuje podmiot tych oddziaływań i relacje jakie zachodzą między podmiotem i przedmiotem tych działań. By zrozumieć istotę manipulacji, jej gnoseologiczne podstawy i wykryć

[1] Na temat manipulacji: M. Montana Czarnawska, Jak się bronić przed indoktrynacją, Warszawa 1997; K. Czuba, Media i władza, Warszawa 1995; G.H. Green, C.Cotter, Nie pozwól sobą manipulować, Warszawa 1997; P. Honey, Jak radzić sobie lepiej z ludźmi, Warszawa 1997; J. Kirschner, Manipulować - ale jak?, Warszawa 1994; R. Nawrat, Manipulacja społeczna - przegląd technik i wybranych wyników badań, (w) Przegląd Psychologiczny nr 1/1989, s.125 - 154.; J.Reykowski (red.), Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi, Warszawa 1976.

różnice między manipulacją a propagandą, celowe wydaje się rozpatrzenie tegoż pojęcia w kontekście szerszego zjawiska wspomnianego już wcześniej wpływu społecznego i perswazyjnego oddziaływania na postawę i zachowanie człowieka. Każdy żołnierz, członek społeczności bezpośrednio lub pośrednio zaangażowanej w walkę zbrojną, operację obronną podlega wpływowi społecznemu, opartemu na omówionych już wcześniej metodach i technikach.

Jednakże na podstawie analizy literatury przedmiotu, możemy wnioskować o różnego rodzaju percypowaniu tego wpływu, a mianowicie:

- po pierwsze, w zachowaniu osoby (lub grupy) zawarte są wyraźne wskazówki świadczące o tym, że osoba ta wywiera wpływ na inną osobę lub grupę w celu zmiany, modyfikacji postawy i zachowania;
- po drugie, wskazówki świadczące o wywieranym wpływie są ukryte, lecz dostępne poznaniu osoby (grupy) będącej przedmiotem wpływu po dokonaniu przez nią odpowiedniej analizy zachowania lub intencji osoby wywierającej wpływ;
- po trzecie, osoba (grupa) będąca przedmiotem wpływu, ani jej świadomość nie zdaje sobie sprawy z wywieranego wpływu.

Powyższe rozważania pozwalają sądzić, iż percepcja informacji jawnych bądź ukrytych świadczy o tym, czy mamy do czynienia z całkowicie lub częściowo jawnymi metodami wpływu społecznego (wpływaniem na konformizm i perswazją - propagandą), czy też manipulacją. Manipulacja odnosi się do trzeciego rodzaju percypowania wpływu i dla potrzeb działań psychologicznych może być wykorzystywana jako technika wpływania na behawioralny komponent postawy[1]. W świetle powyższego, możemy pokusić się o określenie pojęcia manipulacji w odniesieniu do działań psychologicznych

[1] Por. R. Nawrat, dz. cyt., s.125 - 127.

w operacji obronnej skierowanych do żołnierzy przeciwnika i ludności cywilnej strony przeciwnej[1].

Epistemologiczną istotą oddziaływania manipulacyjnego jest proces sterowania, który prowadzi do realizacji celów podmiotu działań psychologicznych - sprzecznych z celami i obiektywnym interesem sił prowadzących operację zaczepną, siłami kraju przeciwnika. Innymi słowy, manipulacji w działaniach psychologicznych możemy poszukiwać tam, gdzie odpowiedni przekaz informacyjny (sterowanie informacją) modyfikować będzie postawy i zachowania żołnierzy oraz ludności przeciwnika, tak że sterowana grupa społeczna, pododdział nie urzeczywistni, poniecha lub zaniedba jakichkolwiek starań ważnych dla własnej pomyślności, własnych interesów bądź celów tego kto formalnie nią kieruje i dowodzi[2]. W aspekcie działań psychologicznych manipulacją będą wiec takie działania, które zmuszają przedmiot do przyjmowania takich postaw i generowania zachowań, czynienia czegoś, czego przedmiot nie chce albo sobie nie życzy. Inaczej ujmując, jest to wyrafinowane sterowanie świadomością przedmiotu działań psychologicznych przy wywoływaniu u nich wrażenia jakoby to co czynią wynika z ich własnych planów i własnych wypracowanych decyzji.

Manipulacja operuje uczuciami i wywołuje emocje. Siły działań psychologicznych przekazują spreparowane informacje, biorąc pod uwagę to, iż działania te prowadzone są w gęstym otoczeniu społecznym, a przedmiot cierpi na tzw. głód informacyjny. Antycypują przy tym, że są w stanie wywołać szereg emocji i uczuć, w celu sprowokowania określonych zachowań czynnościowych i werbalnych. Oddziaływanie na emocje jest podstawową techniką oddziaływań psychologicznych- opartych na technice manipulacji. Podmiot będzie w tym przypadku, permanentnie dążył do uaktywnienia psychologicznego mechanizmu, w celu ograniczenia, bądź całkowitego zablokowania

---

[1] Stosowanie techniki manipulacji, podobnie jak czarnej propagandy, dezinformacji w odniesieniu do ludności rdzennej, ludności lojalnej wobec sił prowadzących działania obronne jest wysoce nieetyczne, a i nie celowe ze względu na fakt możliwości wystąpienia odłożonego w czasie efektu bumerangowego.

[2] Por. P. Kołtunowski, dz. cyt.., s. 180 -181.

mechanizmów kontrolnych świadomości przedmiotu, który umożliwi narzucenie wzorców postaw i zachowań pochodzących od podmiotu. Sąd ten jest w pełni zgodny z opinią ekspertów: M.J. Dyrdy, L. Kanarskiego, M. Rokickiego i J. Borkowskiego (zobacz załączniki nr 1-4), którzy traktując operację obronną jako sytuację trudną – w aspekcie psychologicznym -z wszelkiego tego stanu konsekwencjami, uznają możliwość oddziaływania informacyjnego na emocje, świadomość i w konsekwencji postawy i zachowania przedmiotu działań psychologicznych.

Konkludując, pojmując emocje i ich efekt w postaci określonych postaw oraz zachowań, jako pewien proces kompensacji deficytu informacji, można pokusić się o przedstawienie ich jako iloczynu motywu podjęcia określonego zachowania i różnicy informacji niezbędnej do normalnego procesu decyzyjnego oraz informacji posiadanej. Rozważania te są swego rodzaju rozszerzeniem propozycji P.W. Simonowa[1] dotyczących badania siły emocji w zależności od ilości informacji.

Konstatując, możemy antycypować że poniższy wzór odnoszący się do siły i znaku emocji będących motorem zachowań generowanych przez zabiegi manipulacyjne podmiotu działań psychologicznych - przekaz informacyjny, stanowi swego rodzaju ukazanie relacji między informacją a zachowaniem w warunkach walki zbrojnej, sytuacji trudnej występującej w gęstym otoczeniu społecznym.

$$E = M (I_k - I_p)$$

Jeżeli:

$\Rightarrow I_p < I_k \Rightarrow -E;$

$\Rightarrow I_p > I_k \Rightarrow +E;$

$\Rightarrow I_p = I_k \Rightarrow E = 0$ (nie istnieją).

[1] Por. P.W. Simonow , Czto takoje emocije, Moskwa 1986, s. 46.

Gdzie:

⇒$\mathbf{I_p}$ - informacja posiadana przez przedmiot działań psychologicznych;

⇒$\mathbf{I_k}$ - informacja niezbędna do normalnego procesu wypracowania decyzji przez przedmiot działań psychologicznych;

⇒**-E**- emocje ujemne, złe i negatywne z punktu widzenia interesu przedmiotu;

⇒**+E**- emocje dodatnie, pozytywne dla przedmiotu działań psychologicznych;

⇒ **M**- motywy podjęcia określonych zachowań.

Do najczęściej spotykanych sposobów manipulowania informacją, w celu kształtowania postaw i zachowań człowieka, które można odnieść do przedmiotu działań psychologicznych, możemy zaliczyć:

* przekazywanie informacji nieprawdziwych;
* preparowanie i przesyłanie do przedmiotu informacji nieważnych lub mało ważnych z pominięciem najważniejszych;
* przekazywanie informacji o dużym znaczeniu jako marginalnych;
* udostępnianie informacji preparowanych w celu wywołania określonych interwencji;
* przesyłanie informacji wieloznacznych, utrudniających zrozumienie;
* generowanie nadmiaru informacji, by spowodować tzw. chaos informacyjny.

Pierwszy sposób polega, na podaniu przedmiotowi oddziaływań informacji z gruntu nieprawdziwych, jednak takich które w podświadomości tkwią jako możliwe do wystąpienia, np.: preparowanie informacji, dotyczącej ucieczki dowódców z pierwszej linii frontu jako przejawu wystąpienia paniki i strachu przed nacierającymi wojskami sił prowadzących operację obronną i przekazanie jej do oddziałów II rzutu przeciwnika;

Drugi sposób, odnosi się do przekazania informacji skierowanej do żołnierzy wojsk przeciwnika i jego ludności, na zasadzie rozmydlenia rzeczywistego obrazu. Sposób ten, może być potencjalnie wykorzystany do negacji sukcesów bojowych wojsk przeciwnika, sformułowania typu: „...mimo zdobycia Szczecinka i Drawska Pomorskiego wojska agresora

utraciły inicjatywę w wyniku poniesienia potężnych strat w ludziach i sprzęcie bojowym...".

Kolejna technika opiera się na założeniu, że każda informacja nawet sensacyjna, przekazana w dalszej kolejności całokształtu komunikatu informacyjnego staje się mniej ważną, nieznaczącą wiadomością, na którą przedmiot działań psychologicznych nie zwróci uwagi.

Czwarta technika, może być sprowadzona do poruszania, wywoływania tzw. tematów dyżurnych. Ciągłe przekazywanie informacji, dotyczącej np. rzezi ludności cywilnej dokonanej przez agresora przypadkowo na własnej mniejszości narodowej lub stale powtarzane informacje o całkowitym zniszczeniu jednego z miast przeciwnika, przez lotnictwo wojsk kraju prowadzącego operację obronną może stanowić swoisty impuls do podjęcia działań interwencyjnych, to znaczy dociekania prawdy, ucieczki z pola walki i innych tego typu zachowań.

Przekazywanie informacji wieloznacznych, stereotypowych może doprowadzić u ich odbiorcy - przedmiotu działań psychologicznych do wytworzenia przekonania o tym co ważne z punktu widzenia celu operacji obronnej. Serwowanie poprzez zakamuflowane, czarne propagandowo stacje radiowe, informacji o: „pełnej izolacji strony przeciwnika w trakcie rozmów na forum ONZ", niesie za sobą informację z pewnością trafiającą do świadomości przedmiotu, że jego rząd, kraj i naród jest izolowany. Informacja o tym, że rozmowy na forum ONZ toczą się nadal, jest rozmydlona i *ex ante* nie dostrzegana przez przedmiot oddziaływań.

Ostatni sposób, to przekazywanie informacji w nadmiarze, prowadzące do chaosu informacyjnego. Podmiot działań psychologicznych może zasypać przedmiot działań psychologicznych, tak dużą ilością informacji o faktach i zjawiskach pola walki i nie tylko, że używając żargonu dziennikarskiego wielomówstwo spowoduje efekt tzw. „waty", polegający na przytępieniu wrażliwości na to czego słuch i co widzi przedmiot działań psychologicznych.

Powyższe techniki manipulacji informacją nie są jedynymi, prowadzącymi do osiągnięcia pożądanych celów przez siły działań psychologicznych - **wśród badanej grupy oficerów pionu działań psychologicznych 10% respondentów uznaje technikę manipulacji za tę o najwyższym znaczeniu**. Podmiot działań psychologicznych realizując swoje zadania będzie potencjalnie dążył do nie ujawniania celów kierunków swoich oddziaływań, zmuszając jednocześnie przedmiot do działania, stwarzając sytuację, w której żołnierz nie może postąpić inaczej niż tego chce lub powoduje podmiot. Zadaniem generalnym dla sił działań psychologicznych wydaje się zatem, uaktywnienie w przedmiocie takich mechanizmów psychicznych, które ograniczą jego wolność wyboru i prezentowanych zachowań. Wychodząc z tego założenia, wnioskując na podstawie analizy literatury z zakresu psychologii społecznej i socjologii, można domniemywać - zgodnie z opiniami wcześniej wymienionych ekspertów, że możliwe jest wyodrębnienie następujących form **oddziaływań manipulacyjnych**:

1. **Manipulacji duchowej**, która polega na takim oddziaływaniu informacyjnym podmiotu w tok myślowy przedmiotu, że w jego wyniku - kolejność myśli jest zmieniana, a przedmiot nieświadomie przejmuje narzucane mu wyobrażenia, nastawienia i zachowania;
2. **Manipulacji potrzebami**, w której podmiot działań psychologicznych przedstawia i sugeruje podmiotowi takie potrzeby, które wykraczają daleko poza rzeczywiste potrzeby manipulowanego podmiotu[1];
3. **Manipulacji uczuciami**, poprzez którą podmiot działań psychologicznych może potencjalnie odsunąć uwagę przedmiotu od ważnych informacji i jest w stanie przeforsować swoje cele;

[1] Wśród potrzeb każdego człowieka wymienia się zazwyczaj cztery podstawowe grupy potrzeb: 1. potrzeby hedonistyczne, konsumpcyjne (pokarmowe, bytowe, seksualne, uczuć wyższych); 2. potrzeby społeczne (akceptacji, afiliacji, oparcia, konformizmu); 3. potrzeby mocy (hiperdominacji, hipergloryfikacji, hiperakceptacji); 4. potrzeby funkcjonalne (potrzeby poznawcze, działania, dobrej roboty).

4. **Manipulację postawą konformistyczną**, która jako inherentny element funkcjonowania żołnierza i ludności cywilnej, stanowi swoisty generator postaw i zachowań[1];
5. **Manipulację symbolami**, w której podmiot działań psychologicznych może zmieniać lub modyfikować postawy i zachowania przedmiotu poprzez stosowanie w oddziaływaniu informacyjnym bodźców (symboli), które motywują przedmiot do pożądanego działania.

Konkludując, stosowanie techniki manipulacji w trakcie działań psychologicznych, z etycznego punktu widzenia jest możliwe tylko i wyłącznie do sterowania zachowaniami żołnierzy wojsk agresora i ludności jego kraju. Analizując zagadnienia działań manipulacyjnych, od strony prakseologicznej, można wnioskować o tym, że agresja usprawiedliwia stosowanie takich metod i technik oddziaływania, które zapewniają osiągnięcie założonego celu operacji obronnej[2]. W opinii ekspertów: J. Borkowskiego, K. Burakowskiego, M.J. Dyrdy, A. Podkowskiego, B. Rokickiego, L. Kanarskiego (zobacz załącznik nr 1 –6) zmiana postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych w trakcie walki zbrojnej, operacji obronnej jest o wiele bardziej prawdopodobna niż w czasie pokoju, a działania zmierzające do realizacji celów sił obronnych można i celowe jest prowadzić poprzez wymienione w niniejszym rozdziale metody i techniki. Opinie ekspertów, wyniki badań ankietowych oraz analiza literatury przedmiotu, a także doświadczenia z minionych konfliktów zbrojnych świadczą o tym, iż oddziaływanie psychologiczne ma duże znaczenie jako immanentny czynnik walki. Oddziaływanie w ramach kooperacji negatywnej, może też w efekcie doprowadzić do powstania kooperacji pozytywnej w relacjach między podmiotem i przedmiotem oddziaływań psychologicznych, a wsparcie psychologiczne realizowane jako inherentny element rażenia

---

[1] Metodę zmiany postaw i zachowań opartą na wpływaniu na konformizm omówiono w niniejszej dysertacji w rozdziale 4.1.

[2] J. Rudniański w artykule „Zagadnienia dobrej i złej roboty w metodyce oddziaływania słownego", (w) Prakseologia nr 29/1968, wymienia także szereg technik manipulacyjnych, m.in.: pozornego wyboru, autorytatywnego świadectw, transferu, niezależnego zdania, zmiany nazw, zdania większości, podmiany stereotypów, podkładu emocjonalnego.

przeciwnika - rażenie nieorężne - prawdopodobnie jest w stanie przyczynić się do osiągnięcia efektu synergicznego całości działań obronnych.

Omówione w niniejszym rozdziale metody działań psychologicznych oparte na psychologicznej teorii zmiany postaw i zachowań oraz socjologicznych i socjotechnicznych teoriach funkcjonowania grup społecznych i jednostek ludzkich, zostały wcześniej usystematyzowane - wizualizację opisu stanowić może rys.4.16., a dokonany opis wyjaśniający stanowić może przyczynek do rozpatrzenia w dalszej kolejności zagadnień związanych z całokształtem procesu wpływania na postawy i zachowania przedmiotu działań psychologicznych.

Podsumowując można pokusić się o wysnucie **wniosków**, które mogą przyczynić się do wzbogacenia wiedzy dotyczącej prowadzenia oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej.

Po pierwsze, w trakcie dokonywania wyboru odpowiedniej metody i techniki oddziaływania na przedmiot działań psychologicznych, wydaje się celowe uwzględnianie szerokiego spektrum omówionych psychologicznych czynników, które generuje każdy konflikt zbrojny, jak również antycypowanie sytuacji mogących mieć niebagatelny wpływ na morale żołnierzy i ludności cywilnej.

Po drugie, stosowanie metody wpływania na konformizm i perswazji potencjalnie jest w stanie determinować pożądane postawy i zachowania przedmiotu działań psychologicznych - z punktu widzenia celu operacji obronnej - ale warunkiem sine qua non jest realizacja akcji psychologicznych jako działań skutecznych w aspekcie prakseologicznym.

Po trzecie, jak wykazują doświadczenia z minionych konfliktów zbrojnych, szczególnie wojny w Zatoce Perskiej, oddziaływanie psychologiczne realizowane stale i planowo, wydają się być niezmiernie humanitarnym środkiem walki, umożliwiającym osiąganie celów politycznych i militarnych przy niewielkich kosztach rzeczowych i ludzkich. Reasumując, oddziaływanie

psychologiczne można porównać do wysoce efektywnych systemów precyzyjnego rażenia.



Rys.4.16. Metody i techniki działań psychologicznych w operacji obronnej

„Nie ma rzeczy tak niewiarygodnej, by dobry mówca nie był w stanie uczynić z niej oczywistości."
*/Cyceron **„O mówcy"**/*

ROZDZIAŁ 5

PROCES ODDZIAŁYWANIA PSYCHOLOGICZNEGO W OPERACJI OBRONNEJ

W rozdziale poprzednim wskazaliśmy metody i techniki jakimi potencjalnie posłużyć się może podmiot działań psychologicznych w celu kształtowania pożądanych postaw i zachowań przedmiotu oddziaływań. Jednak sam profesjonalizm w stosowaniu prakseologicznych metod i technik wpływania na innych ludzi w ramach kooperacji negatywnej, realizowanych w gęstym otoczeniu społecznym, wydaje się być niewystarczający ze względu na fakt, iż : „Tam gdzie stosuje się propagandę, zwykle nie chodzi o samo przekonanie ludzi. Idzie o to, że by porwać, zagrzać zachęcić i doprowadzić do przełamania pewnych wewnętrznych oporów. Trzeba pamiętać, iż owe opory nie płyną często ze źródeł rozumowych, lecz z przesądów i uprzedzeń opartych na czynnikach uczuciowych i irracjonalnych"[1] Konstatacja ta, trafnie oddaje problematykę, którą chcemy rozważyć w niniejszym rozdziale, a której wdrożenie może z oddziaływania psychologicznego uczynić to co nazywa się czynem skutecznym.

Analiza literatury przedmiotu, opinie wcześniej wymienionych ekspertów, pozwala na pewne uogólnienia tyczące procesu oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej. W rozdziale 3 omówiliśmy epistemologiczne podstawy działań psychologicznych, wskazaliśmy na metodologiczne reguły działań psychologicznych, jednakże konieczne wydaje się podjęcie rozważań dotyczących czynników wspierających kształtowanie postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych w operacji obronnej.

[1] S. Baley: Wprowadzenie do psychologii społecznej, Warszawa 1959, s. 166.

przy stosowaniu wyodrębnionych w rozdziale 4 - metod i technik, wpływania na konformizm i perswazji.

Badania czynione na gruncie psychologii społecznej, socjologii, językoznawstwa i socjotechniki[1]. umożliwiają systematyzację takich oto czynników występujących w procesie oddziaływania na przedmiot działań psychologicznych:

- **sugestii;**
- **stereotypów i przesądów;**
- **technik argumentacyjnych;**
- **języka działań psychologicznych**

Penetracja i analityczne dociekania w obrębie tych właśnie zagadnień, stanowiących inherentne elementy działań psychologicznych czynników pozwoli prawdopodobnie na rozwiązanie, finalizację rozważań wokół problemu badawczego tejże dysertacji.

> „Źródłem sugestii jest złudzenie powstałe w umyśle jednego osobnika dzięki jakiemuś bardziej lub mniej określonemu skojarzeniu"
> */G.Le Bon* ***„Psychologia tłumu"/***

5.1. ZNACZENIE SUGESTII W DZIAŁANIACH PSYCHOLOGICZNYCH

Truizmem jest stwierdzenie, że sugestia występuje w każdej z wymienionych metod i technik działań psychologicznych. Przytoczone wcześniej w rozdziale 4 wyjaśnienie terminu sugestii jako podstawowego nośnika informacji w oddziaływaniu perswazyjnym tyczyło oczywiście ujęcia

[1] Problematykę tą poruszają m.in.: J. Szczepański, Socjologia. Rozwój problematyki i metod, Warszawa 1967; T. Szczurkiewicz, Studia socjologiczne, Warszawa 1970; I. Kurcz, Język a psychologia, Warszawa 1992; M. Montana Czarnawska: Jak się bronić przed indoktrynacją Warszawa 1997; Tajniki dialogu, Warszawa !997; Współczesny sofista czyli nowe chwyty erystyczne, Warszawa 1995; P. Honey, Jak radzić sobie lepiej z ludźmi, Warszawa 1997: W. Pisarek, Słowa między ludźmi, Warszawa 1985;K. Burakowski, Problem stereotypów w informacji społecznej, Warszawa 1992; S. Brown, Jak mówić aby ludzie słuchali, Warszawa 1997; H. Lemmermann: Szkoła dyskutowania, Techniki argumentacji, dyskusje, dialogi, Wrocław 1997;Szkoła retoryki, Wrocław 1997; P. Wierzbicki, Struktura kłamstwa, Londyn 1987; E. Aronson, T. D. Wilson, R. M. Akert, Psychologia społeczna, Serce i umysł, Poznań 1997.

tego zjawiska jako inherentnego elementu perswazji. Jednak to, że sugestia *in abstracto* unika logiki, nie zabiega o wartości argumentów, lecz działa *de facto* przez kierowanie gotowych idei i uczuć do przedmiotu działań psychologicznych jest normą uniwersalną. W ocenie uczonych zajmujących się problematyką sugestii, jej naczelnym zadaniem jest obniżenie zdolności krytycznego, racjonalnego odbioru informacji i argumentów przez przedmiot działań psychologicznych. Można zatem przyjąć, za J. Sztumskim[1], że **sugestią w działaniach psychologicznych nazywać będziemy, takie wywieranie wpływu na myślenie, uczucia, przekonania i postawy oraz zachowania przez podmiot działań psychologicznych, jakie istnieje i realizuje się poza sferą racjonalną, które na zasadzie podstawowych więzi międzyludzkich prowadzi do przyjęcia przez przedmiot oddziaływań pożądanych postaw i zachowań czynnościowych, werbalnych i niewerbalnych.** Na taką wizję składają się przesłanki, które dotyczą:

- **wzajemnych relacji pomiędzy podmiotem i przedmiotem sugestii;**
- **trójskładnikowego procesu sugestii.**

Vera causa zaistnienia procesu sugestii jest chęć podmiotu do modyfikacji bądź weryfikacji postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych. Podmiot – sugerujący, dąży do wywarcia sugestii, na postawę i zachowania podmiotu - sugerowanego. Sugerowany - przedmiot jest podatny na arefleksyjne, bezkrytyczne przyjmowanie sugerowanych przez podmiot wartości, norm i rozwiązań.

Trójskładnikowy proces sugestii zawiera następujące fazy:

1. akceptacji przez przedmiot oddziaływań sugerowanych treści, który determinowany jest tym, jak podmiot działań psychologicznych i to co podaje odpowiada uczuciom pragnieniom, potrzebom, a przede wszystkim wyznawanym wartościom, normom, ideom i oczekiwaniom żołnierzom przeciwnika i ludności cywilnej;

[1] Por. J. Sztumski, Propaganda, jej problemy i metody, Katowice 1990, s. 40.

2. stadium sugestii samej w sobie, które opiera się na tym, że działania podmiotu oddziaływań w pewnym momencie schodzą na plan dalszy jako wstępny efekt działań, a w umysłach żołnierzy i ludności cywilnej występuje zjawisko autosugestii polegające na tym, iż percypowane wcześniej treści generują, podświadomie lub przy zawężonej świadomości, określony tok myślenia i pojmowania rzeczywistości;
3. efektu, gdzie przekazywane przez podmiot treści i wstępna autosugestia doprowadzi do pożądanego przez sugerującego zachowania przedmiotu, innymi słowy swoistego uzewnętrznienia się sugestii.

Rozważając, jakim kryteriom winny odpowiadać poszczególne elementy procesu, by podmiot zrealizował założony cel swego oddziaływania, możemy antycypować, że potencjalnie najważniejsze będzie to, jak przedmiot będzie postrzegał źródło informacji. W naszym przekonaniu, sugestywność wiąże się nie tylko z tym co czyni podmiot, ale jaką pełni rolę, jaki posiada prestiż i autorytet w oczach przedmiotu oddziaływań, w danym gęstym otoczeniu społecznym operacji obronnej.

Konstatując, podmiot działań psychologicznych wykorzystując sugestię jako czynnik powiązany z oddziaływaniem na przedmiot, wydaje się, że powinien planując swe akcje psychologiczne, pamiętać o następujących aspektach sugestii:

⇒w całokształcie oddziaływania sugestywnego, należy uwzględniać sytuację, w jakiej funkcjonują obydwa bieguny sugestii, jaki jest stan psychofizyczny przedmiotu, jakie są jego potrzeby i oczekiwania;

⇒podmiot oddziaływań winien być postrzegany, jako wiarygodne źródło informacji, wzorów postępowania i zachowań, co z kolei wymusza na podmiocie konieczność podejmowania działań zgodnych z zaistniałymi poprzednio zjawiskami. Innymi słowy, niezbędna jest zgodność słów i czynów podmiotu działań psychologicznych;

⇒podmiot w swych działaniach, nie może zapominać o rozpoznawaniu skutków swego oddziaływania, gdyż może to doprowadzić do wystąpienia zjawiska tzw. sugestywności negatywnej, polegającej na wzmocnieniu odporności na sugestię w łonie przedmiotu oddziaływań;

⇒całość procesu sugerowania, opartego na metodach i technikach oddziaływań psychologicznych, winna być skorelowana z działaniami zbrojnymi realizowanymi w operacji obronnej.

Problematyka wykorzystania zjawiska sugestii w działaniach psychologicznych, z prakseologicznego punktu widzenia traktowana jest łącznie z innymi elementarnymi czynnikami wpływania na postawy i zachowania przedmiotu działań psychologicznych. Dyrektywa ta prowadzi do podjęcia rozważań na temat stereotypów i przesądów oraz ich roli w kształtowaniu pożądanych postaw i zachowań.

„Żadne przekonanie powszechnie uznawane nie ujawnia nigdy na pierwszy rzut oka swego prawdziwego charakteru."
/Arystoteles ***„Topiki"/***

5.2. ROLA STEREOTYPÓW I PRZESĄDÓW W DZIAŁANIACH PSYCHOLOGICZNYCH

Poczynione dotychczas ustalenia, świadczą o konieczności łącznego traktowania wszystkich elementów procesu oddziaływania, a takim zapewne jawią się stereotypy i przesądy, które stanowią swego rodzaju „wzorce myślenia" podawane przez źródło informacji - podmiot oddziaływań psychologicznych. Mają one w zamyśle „usprawnić, ułatwić" wykonanie określonej czynności lub „umożliwić" przedmiotowi działań psychologicznych dojście do poglądu, sądu zgodnego z oczekiwaniami sił obronnych. Stereotyp, przesąd - przekazywany przez siły działań psychologicznych - wydaje się spełniać rolę elementu przyspieszającego proces podejmowania decyzji przez żołnierzy oraz ludność cywilną, a stanowić ma czynnik, który pozwala na pominięcie etapu wartościowania w procesie podejmowania decyzji.

W aspekcie powyższego, celowe będzie dokonanie systematyzacji terminologicznej, co umożliwi z kolei dokonanie opisu wyjaśniającego jaką rolę spełniają stereotypy i przesądy w działaniu psychologicznym w operacji obronnej.

Termin stereotyp etymologicznie pochodzi z języka greckiego, gdzie *„stereos"* oznacza stężały, twardy, a *„typos"* - wzorzec, odcisk i w naukach społecznych pojawił się w 1922 roku - wprowadzony przez W. Lippmana który pod tym pojęciem rozumiał umysłowy obraz rzeczywistości społecznej, obraz uproszczony, niedokładny, utworzony raczej nie w efekcie własnego doświadczenia, ale dzięki przekazowi społecznemu, będący nad wyraz odpornym na zmiany - modyfikacje[1]. Socjologiczne i psychologiczne analizy stereotypów i przesądów, a właściwie ich roli w społeczeństwie, sprowadzają się do wyjaśniania:

- aspektu społecznego - gdzie stereotypy i przesądy są postrzegane jako determinanty struktur społecznych i czynniki kulturotwórcze;
- aspektu psychologicznego - gdzie pojmowane są jako środki wpływu społecznego, kształtujące cechy osobowości, postawę - głównie komponent poznawczy, jak również zachowania.

Analiza literatury pozwala na pewne uogólnienia, dotyczące roli stereotypów i przesądów w działaniach psychologicznych, a ściślej korelacji obydwu zjawisk z postawą i zachowaniem przedmiotu. Analiza strukturalna postawy i jej powiązanie z działaniem stereotypów oraz przesądów pozwala na następujące konstatacje:

1. Stereotyp odnosi się z reguły do komponentu intelektualnego a nie oceniająco - emocjonalnego postawy, gdyż nie zawsze jest nośnikiem emocji;
2. Stereotypy i przesądy są nośnikami wiedzy, która czasami bywa pseudowiedzą mają znaczący wpływ na komponent intelektualny postawy, który poprzez wpływ stereotypów i przesądów - a faktycznie, odwołanie się

[1] Por. K. Burakowski, Problem stereotypów w informacji społecznej, Warszawa 1992, s. 22.

do nich przez podmiot działań psychologicznych staje się generatorem zmian w postawie i w zachowaniu żołnierzy i ludności cywilnej;

3. W wyniku implikowania się poszczególnych komponentów postawy - wiedza i emocje wyznaczają zachowanie, stereotypy i przesądy będą nośnikami tychże implikacji - zmian w postawach i zachowaniach;
4. Stereotypy i przesądy tkwiące w postawie przedmiotu, jako adresat komunikatów psychologicznych podmiotu stają się siłą sprawczą zmian w zachowaniach werbalnych, niewerbalnych i czynnościowych przedmiotu oddziaływań psychologicznych - natomiast zmiana stereotypów i przesądów tkwiących w przedmiocie działań psychologicznych jest procesem długotrwałym i nie zawsze efektywnym[1].

Poczynione dotychczas rozważania, umożliwiają przyjęcie sądu, mechanizm stereotypizacji procesów myślowych każdego człowieka będzie również immanentną cechą procesu wypracowania decyzji przez przedmiot działań psychologicznych. Powszechny jest pogląd, że zjawisko to jest obiektywne i naturalne, gdyż żołnierz, przedstawiciel każdej innej grupy społecznej - nie posiadając daru stereotypizacji oraz uogólniania postrzeganego świata, zjawisk pola walki, sytuacji trudnej, straciłby z pewnością orientację w potoku napływających informacji. Bazą stereotypu i przesądu jest język, który to jest budulcem a zarazem generatorem zmian postaw i zachowań (język ujmowany w szerokim zakresie - nie w znaczeniu potocznym). Proces stereotypizacji i kostnienia przesądów może być wykorzystywany przez siły działań psychologicznych w operacji obronnej. Jednak by poznać dogłębnie możliwości wykorzystania stereotypów i przesądów, w kształtowaniu pożądanych postaw i zachowań przedmiotu oddziaływań psychologicznych, wydaje się niezbędne sprecyzowanie obydwu terminów w aspekcie oddziaływań psychologicznych. Systematyzując możemy potencjalnie przyjąć, iż **stereotypem w działaniach psychologicznych będziemy nazywać taki obraz**

[1] Por. Z. Chlewiński, Stereotypy: struktura, funkcje geneza (w) „Kolokwia Psychologiczne", t.1, Warszawa 1992, s. 17.

inherentnych elementów rzeczywistości, który został ukształtowany poprzez oddziaływanie struktur społecznych, środków masowego przekazu, poprzez dostarczenie wiedzy - a nie w procesie poznawczym w wyniku refleksyjnego myślenia. Przesądem w działaniach psychologicznych możemy nazwać taką odmianę stereotypu, który wywołuje w przedmiocie działań psychologicznych zmiany w komponencie emocjonalnym postawy, a co za tym idzie powoduje modyfikację, zmianę postaw i zachowań bez dostatecznych racji, argumentów oraz przyczyn logicznych i jego odrzucenie wymaga silnego zaangażowania psychicznego.

W aspekcie powyższego możemy się pokusić o wyodrębnienie kilku funkcji stereotypów i przesądów w działaniach psychologicznych.

Pierwszą jest **funkcja przystosowawcza** przedmiotu działań psychologicznych, której spełnienie zapewnia żołnierzowi i ludności cywilnej poczucie pełnej kontroli nad postrzeganą rzeczywistością. Dla przykładu, żołnierze w trakcie działań bojowych często przyjmują jako pewnik sposoby prowadzenia działań bojowych przez przeciwnika - w sytuacji gdy od kilku dni oddziały przeciwnika prowadzą zmasowany ogień artyleryjski - codziennie o godz. 6.00, żołnierz działa według ukształtowanego stereotypu - przed godziną 6.00 przemieszcza się do schronu lub w inne miejsce zapewniające bezpieczny pobyt, przy jednoczesnym przyjmowaniu postawy i zachowania odpowiadającemu formule „działania na zasadzie automatycznego pilota".

Drugą funkcją jest **ekonomizacja procesów poznawczych.** Opiera się ona na przyjmowaniu przez przedmiot oddziaływań psychologicznych kategoryzacji zjawisk pola walki i całokształtu operacji obronnej (otaczającej rzeczywistości).Przedmiot działań psychologicznych korzystając z istnienia stereotypów i przesądów, dokonuje selektywnego odbioru napływających informacji. *In praxi,* funkcja ta zapewnia ekonomiczne podejście do procesu wypracowania decyzji, gdyż przedmiot działań psychologicznych działając stereotypowo nie odczuwa potrzeby analizowania wszystkich informacji.

Funkcja bezpieczeństwa zasadza się na wykorzystaniu stereotypów i przesądów do kategoryzacji zagrożeń. Przedmiot działań psychologicznych w swym działaniu z góry wie, kto jest groźny, kogo należy unikać, komu wolno ufać, kto jest naszym sprzymierzeńcem a kto wrogiem. Innymi słowy, funkcja ta stanowi pewien sposób na przewidywanie zagrożeń, pozwala prognozować kto i dlaczego ma taki a nie inny stosunek do naszej osoby.

Kolejna **funkcja antycypacji postaw i zachowań** jest wynikiem wcześniejszych ekstraspekcji przedmiotu. Żołnierze i ludność cywilna korzystając ze stereotypów i przesądów mogą potencjalnie prognozować, wydawać sądy dotyczące zachowania się podmiotu oddziaływań i innych elementów gęstego otoczenia społecznego operacji obronnej. Powszechny jest sąd, iż wielu ludzi artykułuje swoje opinie, zachowuje się w ten a nie inny sposób tylko i wyłącznie ze względu na to, że oceniany obiekt mieści się w ramach przyjętych stereotypów i przesądów.

Stereotypy i przesądy spełniają również w odniesieniu do całokształtu działań psychologicznych - **funkcję komunikacyjną.** Posiadane stereotypy i przesądy mogą z jednej strony ułatwiać komunikowanie się w pododdziałach i innych grupach społecznych, które posiadają takie same wyobrażenia, stereotypy i przesądy, a z drugiej strony będą stanowić barierę w komunikowaniu między podmiotem i przedmiotem działań psychologicznych, a także innymi obiektami komunikowania, które posiadają zgoła odmienne stereotypy i przesądy.

Działania psychologiczne planując swoje akcje wydaje się, że nie mogą zapominać o istnieniu **funkcji manipulacyjnej** stereotypów i przesądów, gdyż to właśnie stereotypy są nośnikami szczególnego rodzaju informacji o innych ludziach. Mogą one generować pożądane postawy i zachowania, pobudzać strach i nienawiść wobec innych, wzmacniać poczucie własnej tożsamości, a także integrować, bądź dezintegrować pododdziały i inne grupy społeczne. Odmianą tejże funkcji jest także **funkcja kanalizowania agresji**. Przejawia się

ona w tym, iż przedmiot działań psychologicznych może dokonywać wyboru obiektu ujścia swojej agresji na podstawie istniejących w jego przekonaniach stereotypów i przesądów[1].

Stąd też w pełni uzasadniony wydaje się pogląd, że stereotypy i przesądy - a właściwie powszechność ich występowania stanowić może czynnik wzmacniający skuteczność oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej. Planując działania psychologiczne, przygotowując komunikaty informacyjne, podmiot działań winien prawdopodobnie pamiętać o tym, że stereotypy jako uproszczone i skrótowe wyobrażenia, prowadzą do powstawania w świadomości przedmiotu oddziaływań takiej wizji zjawisk istniejących w operacji obronnej, która uwzględnia jego upodobania, zwyczaje, nadzieje, uprzedzenia, zdolności, wygody itp., generując tym samym istnienie rozbieżności powstałego obrazy z rzeczywistością. Przedmiot działań psychologicznych może widzieć tylko to co potwierdza ich stereotyp, co z kolei prowadzi do nie tylko uproszczenia procesów postrzegania rzeczywistości, a wręcz do powstawania fałszywych obrazów odbieranej rzeczywistości. Stereotypy mogą zatem stanowić przyczynę, wystąpienia irracjonalnego myślenia i zachowania, w różnych sytuacjach. W tym miejscu warto nadmienić, iż z reguły immanentną cechą stereotypów jest to, że łączą się z nimi przekonania, że wszystkie czynniki obserwowanej rzeczywistości posiadają swoiste typowe cechy.

Doświadczenie życiowe, wiedza przekazywana przez ludzi którzy nauczali i nauczają, innych członków grupy społecznej kształtuje opinie i przekonania poszczególnych jednostek i społeczności. Dla Polaków: „Niemiec to człowiek karny, zdyscyplinowany, ale butny", „Anglik to gentelmen", „Szkot jest skąpy - Poznaniak też", „Francuz to kochaś", „Czech nie lubi się bić", „Rosjanin może wypić". Takowe stereotypy są w pełni utrwalone w świadomości każdego narodu, każdej grupy społecznej.

---

[1] Funkcje stereotypów i przesądów w działaniach psychologicznych opracowano na bazie opisu zawartego w pracy K. Burakowskiego, Problem stereotypów ..., dz. cyt., s. 66 - 69 oraz Z. Chlewińskiego, Stereotypy: struktura ..., dz. cyt., s. 18 - 19.

Ich znajomość, umiejętność ich wykorzystania to jeden z determinantów skuteczności podejmowanych działań psychologicznych. Inaczej mówiąc, jeśli podmiot działań psychologicznych chce zmienić stosunek przedmiotu działań psychologicznych do jakiejś sprawy, chce kształtować pożądaną postawę i zachowanie przedmiotu wobec tej sprawy, może skorzystać ze stereotypizacji postrzegania zjawisk. W. Pisarek powiada, iż sztuka skutecznego przekonywania, nakłaniania poprzez przekazywanie informacji polega na powtarzaniu tego samego, tylko za każdym razem inaczej[1] Podmiot działań psychologicznych prowadząc swoje oddziaływania w operacji obronnej skierowane do żołnierzy i ludności cywilnej, winien prawdopodobnie brać pod uwagę jakie stereotypy i przesądy tkwią w świadomości obiektu oddziaływania. Dlatego też celowe wydaje się, w czasie planowania i organizowania akcji psychologicznych, korzystanie z usług z szerokiego spektrum specjalistów socjologii kultury, psychologów oraz językoznawców, gdyż ich fachowe rady tyczące funkcjonujących w obiekcie akcji stereotypów i przesądów, mogą wzmocnić siłę oddziaływania a przynajmniej zapobiec negatywnym skutkom użycia w trakcie perswadowania - słów i symboli, powodujących efekt bumerangowy.

„Kto nie pozna do głębi charakterów ludzkich, nie zdoła przemawiając osiągnąć zamierzonego skutku"
?Cyceron ***„O mówcy"/***

5.3. TECHNIKI ARGUMENTACYJNE W ODDZIAŁYWANIU PSYCHOLOGICZNYM

Techniki argumentacyjne są praktyczną częścią procesu psychologicznego oddziaływania. Stanowią one swoisty zbiór czynności konwencjonalnych, realizowanych w akcjach psychologicznych, a ściślej w

[1] Por. W. Pisarek, Retoryka dziennikarska, Kraków 1975, s. 259.

komunikatach informacyjnych.. Celem podmiotu działań psychologicznych, w operacji obronnej, będzie użycie takich wewnątrztekstowych sygnałów sterujących postawą i zachowaniem przedmiotu oddziaływań, by ten interpretując komunikat zgodnie z psychologicznymi regułami odbioru informacji, przyjął pożądane postawy i zachowania - z punktu widzenia nadrzędnego celu operacji obronnej. Komunikaty informacyjne, płynące od podmiotu do przedmiotu działań psychologicznych, mogą polegać na zamierzonym oddziaływaniu poprzez tezy argumentacyjne - zdania opisowe, oceniające, a w szczególności na przekazaniu takich treści, które wywołają reakcję emocjonalną i w konsekwencji doprowadzą do przyjęcia przez przedmiot oddziaływań postaw i zachowań pożądanych przez podmiot..

Przekonywanie, nakłanianie oraz pobudzanie w oddziaływaniach psychologicznych jest działaniem społecznym, a podmiot działań psychologicznych - dystrybutor argumentacji, winien w swym postępowaniu uwzględniać zarówno wiedzę z zakresu technik argumentacji, jak i wiedzę przedmiotu dotyczącą umiejętności interpretowania przekazywanych informacji. W działaniach psychologicznych prowadzonych w trakcie operacji obronnej chodzi nie tylko o przekonanie, nakłonienie lub pobudzenie przedmiotu ale czasami również o porażenie psychologiczne - pokonanie argumentacyjne żołnierzy wojsk przeciwnika, jego władz wojskowych i politycznych oraz społeczeństwa kraju agresora. Podstawą takiego rodzaju działania jest język rozumiany jako zbiór znaków komunikacyjnych. Rozpatrując problematykę możliwości i roli technik argumentacyjnych w kształtowaniu pożądanych postaw i zachowań żołnierzy i ludności cywilnej celowe wydaje się dokonanie opisu wyjaśniającego - systematyzującego i syntetyzującego dotyczącego głównych zasad sztuki argumentacji.

Język w oddziaływaniu psychologicznym jest narzędziem pozostającym w rękach podmiotu, a przedmiot stanowi swoiste tworzywo, którego psychika, postawy i zachowania są urabiane za pomocą argumentacji. Argumentacje

stosowane w działaniach psychologicznych wydaje się, iż winny być oparte na omówionych już wcześniej regułach metodologicznych i prakseologicznych. Mają one być używane biegle i w nawet w sytuacji, gdy zaistnieją sytuacje, w których podmiot działań psychologicznych nie ma racji - zastosowane techniki argumentacyjne mają doprowadzić do faktu akceptacji argumentów podmiotu przez przedmiot oddziaływań.

W aspekcie powyższego i całości zadań badawczych podejmowanych w tejże dysertacji, konieczne wydaje się ustalenie zadań jakie ma do spełnienia argumentowanie w działaniach psychologicznych oraz podjęcie próby systematyzacji technik argumentacyjnych dla potrzeb działań psychologicznych.

Można przyjąć tezę iż, komunikowanie w działaniach psychologicznych to sekwencja aktów mowy, w których podmiot i przedmiot oddziaływań próbują wzajemnie wpłynąć na siebie za pomocą argumentów językowych, a ich celem nie jest ustanowienie *consensusu* - na drodze obustronnej modyfikacji postaw, zachowań i poglądów, a wywołanie lub wzmocnienie u przeciwnika - w przedmiocie działań psychologicznych gotowości do akceptacji podawanych tez, wzorów zachowań i sposobów myślenia[1].

Powyższe ustalenia pozwalają na konstatację, iż procedury argumentacyjne działań psychologicznych są wyznaczane przez **trzy podstawowe parametry:**

1. **sytuację bojową - operację obronną;**
2. **cel operacji obronnej;**
3. **środki jakimi dysponuje dystrybutor argumentacji - siły działań psychologicznych.**

Powyższe parametry determinują z kolei takie oto **cztery zadania stojące przed argumentacją w działaniach psychologicznych:**

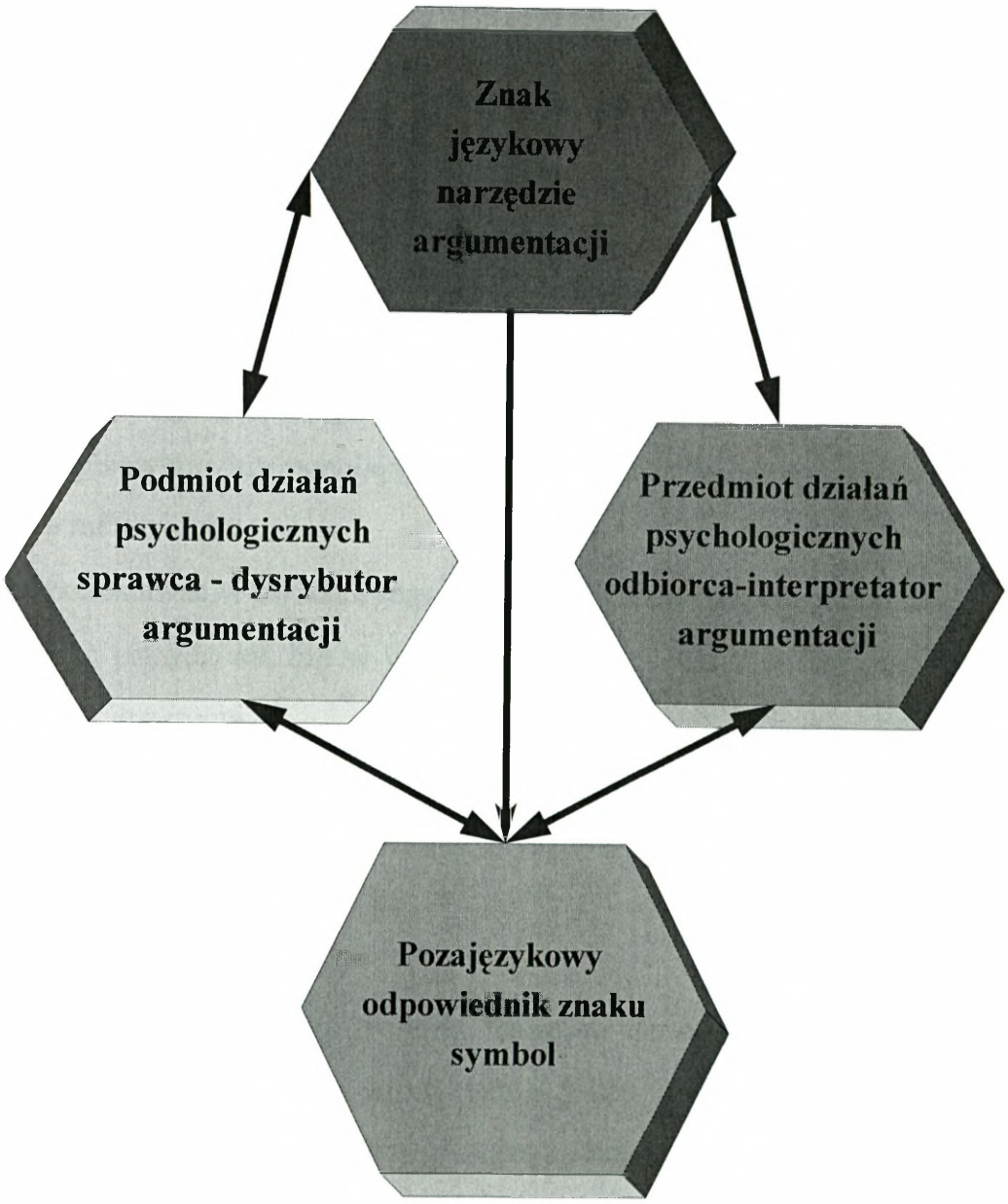
1. **argumentacja sił działań psychologicznych musi doprowadzić do takiej sytuacji, gdzie przedmiot oddziaływań będzie postrzegał całość zjawisk**

[1] Por. H. Lemmermann, Komunikacja werbalna, dz. cyt., s.65 - 69 oraz R. Błaut, Skuteczne negocjacje, Warszawa 1995, s. 79 - 84.

zachodzących w operacji obronnej, w takiej formie jaką mu się przedstawia;

2. **argumentacja zawarta w komunikatach sił działań psychologicznych winna przekonać żołnierzy i ludność cywilną o tym, że cel wskazany przez podmiot - pożądane wzory postaw i zachowań, jest wart podejmowania wszystkich możliwych zabiegów;**
3. **używana argumentacja musi wykazać przedmiotowi oddziaływań, że podawane wzorce, środki i inne cele są jedynymi skutecznym rozwiązaniem problemów, a ich zastosowanie to gwarantowany spokój, sukces i komfort;**
4. **techniki argumentacyjne muszą uświadomić żołnierzom i ludności cywilnej, że tylko podane receptury działań, sposoby zachowania przyniosą sukces - inne środki, zabiegi i formy działania niechybnie prowadzą do zguby, utraty wszystkiego co w życiu cenne, a nawet do utraty życia.**

Wyodrębnienie powyższych zadań jakie ma do spełnienia stosowanie technik argumentacyjnych w działaniach psychologicznych upoważnia do podjęcia próby systematyzacji i sporządzenia klasyfikacji technik argumentacyjnych stosowanych w działaniach psychologicznych. Na wstępie rozdziału 5 (patrz przypis 2) wymieniono szereg pozycji, w których można znaleźć próby klasyfikowania technik argumentacyjnych. Analiza literatury pozwala przyjąć tezę, że **podstawowym kryterium wyodrębniania technik argumentacyjnych jest relacja jaka zachodzi pomiędzy językiem argumentacji a pozostałymi elementami komunikacji w działaniach psychologicznych,** której zobrazowaniem jest rys. 5.1.



Rys. 5.1. Wzajemne relacje pomiędzy elementami sytuacji komunikacyjnej w oddziaływaniu psychologicznym

Po zastosowaniu takiego kryterium podziału możemy wyodrębnić następujące rodzaje technik argumentacyjnych adekwatne dla działań psychologicznych:

1. techniki argumentacji racjonalnej;

2. techniki argumentacji nieracjonalnej - emocjonalnej.

Pierwsza grupa obejmuje techniki, które operują argumentami - zdaniami opisowymi lub oceniającymi, które to z kolei muszą spełniać dwa warunki, a mianowicie:

- muszą pozostawać w związku logicznym wynikania z tezą argumentacji;
- muszą być prawdziwe, lub w wypadku, gdy teza jest zdaniem oceniającym, muszą być słusznymi.

Do racjonalnych technik argumentacji w działaniach psychologicznych możemy zaliczyć m.in. operowanie danymi statystycznymi, faktami, krytyka formalna, argumentacja pragmatyczna itd.

Druga grupa obejmuje techniki, które *de facto* stanowią takie sposoby przekonywania i nakłaniania, które łamią jeden z powyższych warunków racjonalności argumentacji, a operują sugestią atakują komponent oceniająco - emocjonalny postawy. Ta grupa technik obejmuje m.in. powoływanie się na autorytety, opinię większości, imputowanie, ośmieszanie, wzbudzanie postaw podobnych do argumentującego, odwoływanie się do stereotypów, interesu narodowego itd.

Taki podział technik argumentacyjnych, logiczny z punktu widzenia samego aktu komunikowania w działaniach psychologicznych stanowi jednak swoistą przeszkodę na drodze do dokonania opisu wyjaśniającego technik argumentacyjnych - użytecznego w działaniach. Relacje zachodzące pomiędzy poszczególnymi składnikami technik argumentacyjnych są płynne i rozdzielanie ich prowadzić może do swego rodzaju fragmentaryzacji rozwiązywanego

problemu. Stąd w pełni uzasadnione wydaje się wyodrębnienie i dokonanie krótkiego omówienia podstawowych technik argumentacyjnych możliwych do zastosowania w oddziaływaniu psychologicznym w operacji obronnej[1].

Pierwsza technika to kwestionowanie faktów i danych. Podstawę tej techniki stanowią fakty, dane statystyczne, konkretne liczby dotyczące m.in. ilości ofiar wojny, faktów zbrodniczej działalności przeciwnika, słabości jego oddziałów - przegrane bitwy itd. Jeżeli podmiot działań psychologicznych trafnie dobierze fakty i dane, a zgromadzone informacje będą stanowiły dowód nie do podważenia, argumentacja przeciwnika zostanie odrzucona, a przedmiot działań psychologicznych może potencjalnie przyjąć argumenty podmiotu. Należy przy tym pamiętać o tym, by dane i fakty były w pełni wiarygodne a sposób ich przekazania był przejrzysty i łatwy w odbiorze. Zasadą winno być tu przytaczanie danych i faktów stopniowo, przejrzyście, nie powinno się operować faktami i danymi nie mającymi realnego charakteru.

Dla przykładu:" Żołnierze 12 DZ! Wasze natarcie zostało zatrzymane na linii Kwidzyn - Malbork. W walkach o te miasta poległo wielu Waszych kolegów, a część z nich przeszła na naszą stronę. W dniu dzisiejszym przestało istnieć jedno Wasze miasto, w którym produkowano broń biologiczną. (film). Zginęło około 3 tysięcy niewinnych ludzi. My nie chcieliśmy ich śmierci! To Wy jesteście agresorami!

Technika demaskowania sprzeczności zasadza się na dogłębnej analizie argumentacji przeciwnika i wyszukaniu w niej sprzeczności z obecnymi czynami. Przykład: „ Uprzednio Wasze władze mówiły, że nie stosują broni biologicznej, ale fakty temu przeczą. Przekonajcie się Sami. Zobaczcie zdjęcia filmowe wykonane w okolicach Beresteczka, gdzie Wasze wojska użyły broni biologicznej (film), (wypowiedzi mieszkańców).

---

[1] Taki podział technik argumentacyjnych został opracowany za: H. Lemmermann, Komunikacja werbalna, dz. cyt., s. 65 - 119;M. Korolko, dz. cyt., s. 84 - 95; A. Schopenhauer, Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów, Kraków 1973; T. Pszczołowski, Umiejętność przekonywania i dyskusji, Warszawa 1974.

Technika logicznego wnioskowania, opiera się na ogólnych pryncypiach logiki. Celem tejże techniki jest demaskowanie każdego odstępstwa od tych zasad u przeciwnika, Podmiot działań psychologicznych na podstawie rozbioru logicznego argumentacji przeciwnika winien być w stanie sam stworzyć niepodważalną argumentację, która zburzy całe plany i argumenty oddziaływania psychologicznego ze strony przeciwnika i jego działań osłonowych oraz wyjaśniająco - mobilizujących.

Technika przykładu wykorzystuje umiejętności wydobywania i operowania naturalnymi argumentami. Innymi słowy, podmiot działań psychologicznych może wykorzystać w swych oddziaływaniach - komunikatach informacyjnych takie przykłady działań władz politycznych i militarnych przeciwnika, które całkowicie zdyskredytują je w oczach własnych żołnierzy i ludności. Przykład: „Wasi przywódcy polityczni mówili o tym, iż to w imię interesu narodu prowadzą tę wojnę. Oto przykłady ich kłamliwych twierdzeń: minister spraw zagranicznych Douglas Kuger wpłaca do banku w Brnie 324 tys. dolarów na prywatne konto - (film - zdjęcia)".

Kolejna technika - **porównań** - jest swoistą odmianą techniki wnioskowania i łączy się również z techniką przykładu. Porównanie możliwe do stosowanie w oddziaływaniach psychologicznych, może nie mieć tej samej siły co wnioskowanie logiczne lecz czasami odniesienie rzeczywistości do historii jest o wiele bardziej skuteczne, gdyż powoduje zarazem pobudzenie emocji. Porównanie działań wojennych spowodowanych przez przeciwnika do agresji hitlerowskich Niemiec, porównanie działań zbrojnego podziemia do obecnie występujących akcji zbrojnych ludności kraju na terenach zajętych przez przeciwnika może potencjalnie przynieść nadspodziewane efekty.

Technika odwracania, łac. *retorsio argumenti* polega na stosowaniu argumentacji zaczynającej się od słowa „ale". W pierwszej części argumentacji podmiot działań psychologicznych przedstawia argumenty władz politycznych i wojskowych przeciwnika, dotyczące konieczności podjęcia działań wojennych.

Następnie po słowie „ale" następuje cały potok argumentów strony prowadzącej działania obronne świadczący o negatywnym podejściu władz przeciwnika do prób pokojowego rozwiązania zaistniałych sporów. Dla przykładu: „ Podobno Wasi przywódcy chcą pokoju a nie wojny. Podobno robią wszystko by pokojowo rozwiązać spór graniczny i problemy mniejszości narodowej granatowych w naszym kraju, ale nie mówią głośno swemu społeczeństwu, że:

- mimo dwukrotnego zaproszenia do rozmów na forum Ligi Narodów (zdjęcia dokumentów) - nie stawili się na nie ani nawet nie raczyli odpowiedzieć;
- pomimo deklaracji, że wszystkie działania zbrojne będą prowadzone zgodnie z ratyfikowanymi konwencjami, stosują dalej broń chemiczną i wykorzystują jeńców wojennych do ciężkich prac ziemnych w miejscowości Trabimost."

Następna **technika - analizy i oceny**, sprowadza się do wykorzystania luk w logicznej argumentacji przeciwnika. Technika ta sprowadza się często do używania stwierdzeń typu: „ To co mówią Wasi Dowódcy teoretycznie brzmi ładnie i zachęcająco, ale praktyka wygląda gorzej - tak oto wyglądają w rzeczywistości sukcesy Waszych wojsk - (film), tak to właśnie doszczętnie rozbita 13 BP z 1DZ, zginęło 324 żołnierzy. Zastanów się co robisz."

Kolejna **technika bumerangu** polega na odrzucaniu - odbijaniu argumentów przeciwnika. W działaniach psychologicznych może występować w formie repliki na artykułowane argumenty, dowody i fakty płynące od strony przeciwnika. Dla przykładu: „ przeciwnik wysuwa tezę, iż niedługo polski naród przestanie istnieć, my odpowiadamy tak, ale dopiero po zejściu śmiertelnym waszego narodu."

Technika **niedowartościowania**, polega na poddawaniu pod wątpliwość nie faktów lecz wartości zaistniałych wydarzeń. Podmiot działań psychologicznych stosując taką technikę, *in praxi* dyskredytuje osiągnięcia przeciwnika. Może również posługiwać się tezami, które odnoszą zaistniałe

fakty do innego punktu odniesienia. Przykładem w tym przypadku może być dyskredytowanie osiągnięć przeciwnika w działaniach bojowych poprzez wskazywanie wyjątkowych zbrodni, które popełniają jego żołnierze.

Bliźniacza technika – **dowartościowania** - jest odwróceniem poprzedniej argumentacji. Stosując technikę siły oddziaływań psychologicznych kierują do przedmiotu takie komunikaty, które zawierają silniejszą argumentację danego faktu czy też danych w stosunku do tej, jaką zastosował przeciwnik. *Exempli causa,* kiedy przeciwnik użył jakiegoś argumentu w postaci opisania zjawiska - zdobycia miasta, podmiot działań psychologicznych skupia całą serię argumentów na dowartościowaniu tego, że to miasto zostało odbite już po trzech godzinach i już nigdy nie zostanie oddane w ręce wroga.

Kolejna technika **przewartościowania,** rozumiana jest jako przeniesienie wartości na inny obiekt. Przykładem zastosowania tejże techniki może być, przesunięcie argumentowania na inny obiekt niż pierwotnie: „Opisują swoje sukcesy militarne, owszem może my jesteśmy mniejsi, mamy mniej wojska jednak nasze społeczeństwo, nasi żołnierze zastępują w walce dwóch lub trzech żołnierzy przeciwnika".

Technika **uprzedzania zarzutów** - (prolepsis - odparcie zarzutów przed ich sformułowaniem)- polega na antycypowaniu posunięć argumentacyjnych przeciwnika. O wiele łatwiej zbić zawczasu argumenty, które będą argumentami wroga, zanim ich użyje. Przykład: „Środki masowego przekazu przeciwnika będą napewno głośno brzmieć o swoich sukcesach w polityce międzynarodowej - zdobyciu sprzymierzeńców politycznych i militarnych, jednak my wiemy już o tym, że z zawartych sojuszy wycofały się już dwa z trzech krajów, które podpisały wcześniej porozumienia."

Następna technika **pytań sondujących**, wiąże się z możliwością wykorzystania środków masowego przekazu do oddziaływań psychologicznych. Realne jest prowadzenie rozmów z przedstawicielami organizacji

międzynarodowych, którzy będą zmuszeni w trakcie wywiadów do oceny rzeczywistości. Biorąc pod uwagę to, iż to nie my jesteśmy agresorem możemy być pewni, iż poprzez odpowiedni dobór pytań, kolejność ich zadawania, autorytetom i ekspertom - w odpowiedniej gradacji może przyczynić się do zwiększenia możliwości oddziaływań na społeczeństwo kraju przeciwnika.

Technika **pozornego poparcia** oddziałuje poprzez częściowe - pozorne wsparcie argumentów przeciwnika własnymi, które są argumentami w pełni odrzucającymi argumentację przeciwnika. Podmiot działań psychologicznych posługując się tą techniką musi na wstępie dokonać szczegółowej analizy argumentacji przeciwnika, w wyniku czego będzie miał podstawy do zastosowania argumentów odnośnie pominiętych faktów i danych. Innymi słowy studiując dokładnie jego stanowisko uzyskujemy możliwość obalenia wielu jego wniosków. Dla przykładu: „Władze polityczne i militarne Legolandu omawiając na forum ONZ - problem odpowiedzialności za rozpoczęcie konfliktu zbrojnego, zapomniały o podaniu faktu, iż może na początku chciały rozmów - dialogu, ale to w tej chwili nie jest już ważne, gdyż właściwie powszechnie wiadomy jest fakt, iż to Oni rozpoczęli zabijanie niewinnych istot. To przez nich giną setki bezbronnych dzieci. itd."

Dotychczas prezentowane techniki można zaliczyć do pierwszej grupy technik - argumentacji racjonalnej, natomiast te sposoby argumentowania zjawisk, danych, faktów, które zostaną zaprezentowane poniżej możemy z pewnością zaliczyć do tych poruszających komponent emocjonalny postawy, naruszających kryteria racjonalności w oddziaływaniu na przedmiot, co nie oznacza w praktyce że to nieracjonalne działanie będzie działaniem nieskutecznym. Poniższe techniki mogą mieć charakter po części nieuczciwych i podstępnych forteli, jednak pamiętając o regułach działań prakseologicznych i dyrektywach prowadzenia walki niezbrojnej, a także o tym ***kto*** jest agresorem i do ***kogo*** adresujemy argumenty - siły działań psychologicznych mają możliwość swobodnego i odpowiedzialnego doboru technik argumentacyjnych.

Pierwszą z technik nieracjonalnych jest **przesadzanie**, które opiera się na przytaczaniu w argumentacji wszelkiego rodzaju uogólnień, obiegowych opinii, przesadnych sądów, a także rozszerzanie zakresu wniosków, rozciąganie ich poza właściwy zasięg. Dla przykładu:

a) uogólnianie: „Minister spraw zagranicznych Telemarku tak pięknie przemawiał na forum Rady bezpieczeństwa ONZ, tam właśnie przytaczał szereg racjonalnych argumentów, zapowiadał negocjacje. Jednak to tylko pustosłowie uprawiane jak zawsze przez polityków tego pokroju";

b) poszerzanie zakresu: „Minister obrony Legolandu mówił o problemie jeńców wojennych, o sposobach ich traktowania, ale nigdy nie odwiedził i nie kontrolował żadnego obozu jenieckiego, a tam dzieją się rzeczy okropne. Pan minister chyba nie chce o tym wiedzieć lub te sprawy humanitarne go w ogóle nie obchodzą";

c) wniosek przesadny, naciągany: „Z jednej strony rząd Telemarku mówi, że sprawuje demokratyczne rządy, ale nawet jego społeczeństwo wie, że jest to dyktatura, gdyż tłumione są wszelkie przejawy niesubordynacji itd.".

d) Kolejna technika to **żart**. Powszechnie uznawany jest sąd, iż bystra, dowcipna uwaga może całkowicie obalić argumentację przytaczaną przez przeciwnika. Dlatego też, w swym oddziaływaniu podmiot nie może zapominać o stosowaniu dowcipu i żartu. technika żartu nie ma merytorycznego charakteru, jednak przystrojenie formułowanych zarzutów w odpowiednią szatę może dać nadspodziewane efekty. Wielką umiejętnością w tym zakresie jest posługiwanie się cytatami. Przytoczenie słów poprzednio wypowiedzianych słów przez przeciwnika i ich porównanie z rzeczywistością może często przybrać formę dowcipu. Przykładowo podmiot oddziaływań psychologicznych nadając programy radiowe skierowane do ludności przeciwnika, może użyć następujących argumentów: „Szanowny Pan Jefrey Kaltenbruner - przedstawiciel Karllandu w UNESCO - dwa miesiące temu mówił tak: Jesteśmy zainteresowani tym, by wszystkie dzieci na całym

świecie, wstając rano z łóżka miały co jeść, czekał na nie uśmiech rodziców i rodzeństwa. Tylko takie dzieciństwo może doprowadzić do rozkwitu umysłów i wyrzeczenia się walki; Jednak teraz tenże Pan będąc doradcą Prezydenta Karllandu - nadzoruje obozy internowania ludności Maketlandu, gdzie dzieci umierają z głodu. Taka widać jest miłość do dzieci Pana Kaltenbrunera. Broń Boże od takiego ojca i matki."

Kolejna technika **autorytetu** - *argumentum ad verecundiam* (odwołanie się do poważania), polega na posłużeniu się jakimś powszechnie znanym i poważanym autorytetem lub ekspertem. Podmiot działań psychologicznych winien zdawać sobie sprawę z tego, że tenże autorytet nie zawsze musi być akceptowany przez przedmiot, byle byłby powszechnie, zgodnie z opinią międzynarodową uznawany za człowieka prawego o nieskazitelnym charakterze. Najczęstszym sposobem argumentum ad verecundiam jest cytowanie autorytetów lub ekspertów. Stosowanie tej techniki nie może jednak występować samodzielnie i niezależnie, winna być używana w jakimś szerszym kontekście.

Argumentowanie ***ad personam*** - odwołanie się do osoby polega na atakowaniu osób z kraju przeciwnika, które są odpowiedzialne za rozpętanie konfliktu zbrojnego. Podmiot działań psychologicznych może stosować ten typ argumentacji nawet w przypadku, gdy ciężko obalać argumenty. Atak *ad personam* może zastąpić logiczną, racjonalną argumentację, wykorzystując piłkarską zasadę tzw. kopaczy, to znaczy najpierw w nogę rywala, a dopiero później w piłkę. Przykładowo: „Cały rząd Telemarku to udziałowcy koncernów zbrojeniowych i dlatego chcą wojny. To na ludzkiej krzywdzie dorabiają się grubych pieniędzy i sami tyją. - zdjęcia i film"

Technika **wyrywania zdań z kontekstu**, opiera się na możliwości wyjęcia z całości informacji jednego zdania i poddaniu go obróbce w warunkach całkowitej izolacji od reszty komunikatu. Podmiot działań psychologicznych kierując swoje komunikaty do żołnierzy przeciwnika i ludności cywilnej kraju

przeciwnika winien korzystać z tejże techniki, gdyż daje ona możliwość silnego oddziaływania na emocjonalny komponent postawy. *Przykładowo*: „Dowódca Sił Zbrojnych Telelandu powiedział wczoraj, cytuję „ Mamy problemy z zaopatrzeniem w szczególności z amunicją." Te słowa mówią wszystko dzisiaj jeszcze macie czym strzelać jutro już nie. Teraz już widać, że Wasz rząd zostawia Was samych i bezbronnych. Pomyślcie czy warto ginąć w imię tych co siedzą i grzeją swoje ciała w przytulnych gabinetach."

Następną techniką powszechnie występującą w komunikowaniu społecznym jest technika **uników.** W konstruowaniu komunikatów informacyjnych - podmiot działań psychologicznych winien pamiętać o tym, że sprytne przesunięcie punktu ciężkości w informowaniu może dać przynajmniej chwilowe powodzenie. Stosowanie tejże techniki może wystąpić ze względu, na fakt niepowodzeń w działaniach zbrojnych. wtedy to właśnie celowe wydaje się być przesunięcie argumentacji w stronę, która jest wygodna dla podmiotu oddziaływań. W tym przypadku, podmiot wysnuwa argumenty dotyczące problematyki humanitarnego traktowania jeńców i ludności na terenach zajętych przez przeciwnika lub wchodzi w sferę argumentacji *stricte* politycznej.

Stosowanie techniki **dywersji** może często być korelowane ze stosowaniem techniki uników. Przeniesienie argumentacji na inną sferę, może być połączone z wysnuwaniem twierdzeń i uogólnień - w aspekcie zjawisk i faktów, których do tej pory nie kwestionowano. Można w tym miejscu przenosić argumenty na sprawy związane, z dawnymi pozytywnymi relacjami pomiędzy dwoma krajami - podmiotami konfliktu zbrojnego, jak również można zwrócić uwagę na permanentność roszczeniową przeciwnika w stosunku do innych krajów. W tej technice znajduje się również miejsce dla tzw. sposobu „chwytania za słówka", czyli wychwytywania pojedynczych słów z argumentacji przeciwnika i kierowanie naszej argumentacji na kwestie przypadkowe i marginalne.

Technika **gmatwania**, nazywana inaczej potokiem bezsensownych słów, polega na użyciu jak największej ilości argumentów i wprowadzeniu bałaganu w proces odbioru informacji. Podmiot potencjalnie stosować będzie tą technikę wtedy, gdy nie ma interesu w racjonalnym rozstrzyganiu rozstrząsanych faktów, danych i zjawisk. Celowe wydaje się również stosowanie tej techniki argumentacji w odniesieniu do tej części przedmiotu oddziaływań, która jest podatna na snobizm myślowy.

Technika **kunktatorstwa, gry na zwłokę** polega na wydłużaniu czasu w argumentowaniu. Innymi słowy podmiot działań psychologicznych antycypując działania przeciwnika może znaleźć się w takiej sytuacji, gdzie zaistnieje potrzeba gry na zwłokę. Wtedy trzeba powrócić do innych wcześniej prezentowanych kwestii wykorzystujących skuteczne - już sprawdzone metody kształtowania postaw i zachowań przedmiotu. W sytuacji bojowej, gdzie siły obronne nie są jeszcze gotowe do wykonania przeciwuderzenia, siły działań psychologicznych mogą i powinny stosować argumenty, które wcześniej przyniosły pożądane efekty, a teraz mogą być również zastosowane - przykładem może tu być wyciąganie kwestii braku zaopatrzenia w amunicję dla pierwszorzutowych oddziałów przeciwnika, braku snu i żywności, tragicznej sytuacji w rodzinnych stronach itd.

Kolejna technika **apelowania do uczuć**, zawierająca technikę zwaną ***argumentum ad misericordiam*** odwołuje się do sfery uczuciowej przedmiotu działań psychologicznych. Mniej lub bardziej łagodna presja psychiczna wywierana na przedmiot oddziaływań może dać duże efekty. W tym miejscu jawi się miejsce na argumenty odwołujące się do litości, miłosierdzia, wyolbrzymianie kwestii etycznych - stosowaniu się do dziesięciu przykazań (nie zabijaj) itd. Manipulowanie uczuciami przedmiotu daje możliwość zablokowania jego normalnego procesu myślowego, co stanowi swoistą barierę w powrocie do refleksyjnego wypracowania decyzji. Wykorzystywanie *expedite*

tej techniki, powoduje iż siły obrony psychologicznej przeciwnika prowadząc działania wyjaśniające i mobilizujące będą miały poważne problemy z przywróceniem pożądanych postaw i zachowań - z punktu widzenia agresora. w technice tej swoje miejsce znajdują stereotypy i przesądy. *Przykładowo:* „Żołnierzu 13bz przecież Ty także jesteś chrześcijaninem ! Dlaczego zabijasz ? Czy tego uczyli Cię rodzice ? Porzuć broń ! Na zdjęciu zobaczysz co czynisz, jakich zbrodni dokonujesz! (na zdjęciu kila zniszczonych budynków i kilka ofiar - kobiety i dzieci)".

Kolejna technika argumentowania w działaniach psychologicznych to technika **zniekształceń**. stosowanie tej techniki polega na przekształcaniu argumentów przeciwnika, wypowiedzi jego przywódców i dowódców, autorytetów i ekspertów w taki sposób, by stanowiły prakseologicznie pożądany komunikat informacyjny - w aspekcie realizacji nadrzędnego celu operacji obronnej. Przykładem może w tym przypadku być przeinaczenie związku słów „bezcenne wartości ogólnoludzkie" na „bezwartościowe normy ludzi pokroju ..." Podmiot działań psychologicznych korzystając z wiedzy lingwistów, językoznawców może używać tejże techniki w szerokim spektrum komunikatów.

Technika **słownych sugestii** realizowana jest poprzez stosowanie w komunikatach informacyjnych: powtórzeń, pytań - sugestii, pytań o charakterze alternatywnym oraz kontrpytań. Tą techniką szeroko stosował Goebbels w trakcie urabiania morale wojennego swojego narodu, a także w stosunku do innych narodowości. Opinie i słowa permanentnie używane w przekazie informacyjnym stają się po pewnym czasie argumentami. Pytania - sugestie podmiot oddziaływań będzie mógł stosować odwołując się do racjonalnego myślenia przedmiotu, *verbi causa*: „Ale takie zachowanie w świetle przytoczonych argumentów z pewnością można przyjąć, bo to jest droga

zdrowego rozsądku." Pytanie alternatywne w działania psychologicznych ma szerokie zastosowanie i to zarówno w odniesieniu do żołnierzy i ludności przeciwnika, jak i ludności rdzennej. Stosowanie pytań typu: „Będziemy się bronić jak na Polaków przystało, czy się poddamy bez walki ?", „Żołnierze 23 bz! Poddacie się, czy mamy użyć siły ? Wtedy wszyscy zginiecie pod ogniem artylerii!". Zastosowanie kontrpytań ma miejsce w wypadku prowadzenia bezpośredniej polemiki na antenie telewizyjnej, czy też radiowej. Dla przykładu dziennikarz prowadzący wywiad z ambasadorem kraju Telemarku przy ONZ, zadaje następujące pytania: „Panie Ambasadorze Pan zadawał na forum Rady Bezpieczeństwa pytania, które dotyczyły problemów niewłaściwego traktowania Waszej mniejszości narodowej w moim kraju, ale niech mi Pan odpowie co Wyście zrobili z Naszą mniejszością - dlaczego zostali pozbawieni środków do życia, dlaczego nie mają co jeść, dlaczego teraz są w obozach pracy, dlaczego dzieci Naszej narodowości nie mogą chodzić do szkół?"

Kolejną techniką argumentacyjną stosowaną w działaniach psychologicznych jest ***argumentum ad baculinum*** **- odwołanie się do kija.** W tym przypadku siłę argumentów zastępuje argument siły. Nie ważne stają się kwestie merytoryczne, ważny jest cel pragmatyczny. Podmiot działań psychologicznych będzie stosować tą technikę w odniesieniu do sytuacji, gdzie rzeczą wiadomą jest przewaga sił obronnych nad przeciwnikiem. W trakcie oddziaływań skierowanych do żołnierzy przeciwnika pozostających w okrążeniu celowe jest używanie sformułowań typu: „ Poddajcie się! Wasz opór jest niecelowy! Jeśli nie zastosujecie się do naszych poleceń za chwilę stracicie to co najcenniejsze własne życie ! Wybór należy do Was ! Czekamy jeszcze 2 godziny!"

Ostatnią analizowaną techniką jest ***Argumentum ad populum*** - to technika odwołująca się do ludu (tłumu). Stosując tego typu argumentację

podmiot oddziaływań kierować się będzie znajomością psychologicznych zasad zachowania się tłumów. Wykorzystując argumentację *ad populum* odwołującą się do emocji, instynktów, poglądów „stadnych" siły działań psychologicznych potencjalnie kierować będą do przedmiotu oddziaływań demagogiczne hasła typu: „Wy giniecie, a Wasi przywódcy bawią się na Hawajach!; Wasze rodziny nie mają co jeść, nie mają gdzie spać, marzną i umierają pod płotem, ale Wasi przywódcy o tym nie myślą, Oni wylegują się w ciepłych salonach!".

Opisane powyżej techniki argumentacyjne stanowią próbę systematyzacji możliwych sposobów argumentowania w działaniach psychologicznych. Uwzględnienie podziału na techniki racjonalne - w pełni etyczne i nieracjonalne - w części nieetyczne, daje możliwość doboru techniki w zależności od przedmiotu oddziaływania psychologicznego. zdajemy sobie sprawę z tego, iż żaden z przytaczanych sposobów nie ma charakteru uniwersalnego, każdy z nich może być skutecznie wykorzystany, jeżeli podmiot oddziaływań uwzględni wszystkie psychologiczne i sytuacyjne czynniki warunkujące właściwy odbiór komunikatu. Interesujące rozważania na temat stosowania technik argumentacyjnych przedstawiają również: M. Argyle, P.J. Dąbrowski, Z. Nęcki[1], jednak wszystkie one sprowadzają się do takich oto **wniosków:**

1. skuteczne argumentowanie zależy m.in. od kolejności przedstawiania argumentów, a mianowicie:

- argumenty powinny tworzyć następujący szereg- od prostych do złożonych i od znanych do nieznanych. Szyk argumentacji winien być dostosowany do przedmiotu oddziaływań, a więc np. do jego systemu wartości, możliwości intelektualnych, posiadanej wiedzy, walorów moralno-bojowych i predyspozycji psychofizycznych;
- najsilniejszy argument winien być przedstawiany na końcu komunikatu informacyjnego, zgodnie z regułą „koniec wieńczy dzieło";

[1] Por. M. Argyle, Psychologia ..., dz. cyt., s. 324; P.J. Dąbrowski, Praktyczna teoria negocjacji, Warszawa 1990, s. 26 -35; Z. Nęcki, Komunikacja międzyludzka, Kraków 1996, s. 72 - 75.

- argumenty silne oddziałują na siebie. Ustawienie silnych argumentów na początku - szyk nestoriański, może sprawić że cały komunikat będzie odebrany jako bezsensowny.

2. skuteczna argumentacja działań psychologicznych jest taką kombinacją treści, w której zachowane są właściwe proporcje między komponentami racjonalnymi i emocjonalnymi, odwołującymi się do najbardziej pożądanych w danej sytuacji uczuć przedmiotu oddziaływań psychologicznych;
3. prakseologiczną podstawą każdej argumentacji winny być rzeczowe, logicznie uporządkowane i sprawdzone informacje o odpowiednim stopniu nasycenia emocjami, gdyż bez nich żadne zabiegi, zwroty czy dowcipy i żarty oraz chwyty erystyczne nie będą przekonywujące[1].

Konstatując wydaje się, iż przedstawione w tym podrozdziale egzemplifikacje dotyczące roli technik argumentacyjnych w oddziaływaniu psychologicznym wskazują niezbicie na to, iż kształtowanie postaw i zachowań przedmiotu działań psychologicznych, całokształt tegoż procesu zależy również od umiejętności doboru technik racjonalnego i emocjonalnego argumentowania, przekonywania i nakłaniania. Swoistym zobrazowaniem typologii aktów argumentacyjnych w działaniach psychologicznych może być zestawienie tabelaryczne relacji techniki argumentacji i przykładowej wypowiedzi podmiotu oddziaływań psychologicznych, które jest zmodernizowaną wersją typologii aktów komunikacyjnych G. Miller'a (cyt. za Z. Nęcki)[2]

[1] Część wniosków wysnuto na podstawie analizy pracy T. Pszczołowski, Umiejętność przekonywania ..., dz. cyt.
[2] Z. Nęcki, Komunikacja ..., dz. cyt. s. 73.

TABELA 5.1.
TYPOLOGIA AKTÓW KOMUNIKACYJNYCH (PERSWAZYJNYCH)

NAZWA	PRZYKŁAD WYPOWIEDZI
obietnica osobista	„Jeśli posłuchasz, ja cię nagrodzę".
groźba osobista	„Jeśli nie posłuchasz, ja cię ukarzę".
ekspertyza pozytywna	Jeśli posłuchasz, wszystko się ułoży dobrze, świat (los, ludzie) cię nagrodzi".
ekspertyza negatywna	„Jeśli nie posłuchasz, wszystko się ułoży źle, świat(los, ludzie)cię ukarzą".
Korupcja	zrobienie przyjemności - zaspokojenie pewnych potrzeb jeńców wojennych - tuż przed akcją psychologiczną
manipulacja awersyjna	ukaranie jeńców wojennych oraz kolaborantów
Powinność	„Ze względu na to, co dla ciebie - twego kraju zrobiłem., powinieneś mnie posłuchać".
Sympatia	„Ponieważ się lubimy - współpracowaliśmy, powinieneś mnie posłuchać".
apel moralny	„Każdy przyzwoity człowiek by posłuchał"
Przyjemność	„Jak posłuchasz, będziesz się świetnie czuł".
Nieprzyjemność	„Jak nie posłuchasz, poczujesz się podle".
wzór pozytywny	„Człowiek na poziomie - inteligentny by posłuchał".
wzór negatywny	„Tylko idiota by nie posłuchał".
poczucie winy	„Jeśli nie posłuchasz, będę się czuł bardzo źle, zadasz mi cierpienie".
konformizm pozytywny	„Ludzie, których szanujesz, pochwalą cię za to, że mnie posłuchałeś".
konformizm negatywny	„Ludzie, których szanujesz, potępią cię, wyśmieją, poniżą, jeśli mnie nie posłuchasz".

Wskazany obszar zainteresowań działań psychologicznych nie byłby w pełni omówiony, gdyby jak wskazała typologia technik argumentacyjnych, kolejne rozważania nie objęły możliwości stosowania różnorodnych form językowych w działaniach psychologicznych, jak również funkcji jakie ma do spełnienia w procesie oddziaływania psychologicznego - język - pojmowany jako środek przenoszenia odpowiednich treści kształtujących postawy i zachowania przedmiotu.

„Trzy są punkty, które należy zbadać podczas opracowania mowy: pierwszy- środek przekonywania, drugi - język, trzeci - odpowiedni porządek części składowych mowy".
Arystoteles ***„Retoryka"***

5.4. JĘZYK DZIAŁAŃ PSYCHOLOGICZNYCH

Dla działań psychologicznych, ważne są te aspekty wiedzy o języku, które dotyczą siły znaku słownego i opisują jego wpływ na zachowanie się ludzi. Podmiot działań psychologicznych stara się w swym oddziaływaniu na przedmiot przekazać za pomocą języka wszystkie informacje - treści, które są wykładnią preferowanych wartości, norm oraz informują o tym jaki wzór postawy i zachowania jest pożądany z punktu widzenia celu operacji obronnej. Innymi słowy dla sił działań psychologicznych język tychże oddziaływań jest nie tyle zbiorem reguł gramatycznych, stylistycznych itp., ale jest elementem - narzędziem kształtowania pożądanych postaw i zachowań przedmiotu oddziaływań psychologicznych. Podmiot oddziaływań za pomocą języka stara się przekazać przedmiotowi informacje, które wywołają określone zmiany w sferze postaw i zachowań. Realizacji celów działań psychologicznych służą różne jakościowo (gatunkowo) przekazy językowe, zarówno mówione jak i pisane: przemówienia, referaty, wywiady, komentarze i reportaże radiowe i telewizyjne komunikaty w internecie, publikacje prasowe, utwory literackie, hasła itp. Wszystkie te przekazy informacyjne ze względu na ich przedmiot, którymi są określone fakty, zjawiska zaistniałe w trakcie operacji obronnej i przed jej rozpoczęciem, funkcjonują wewnątrz zróżnicowanego wewnętrznie języka komunikowania społecznego. Zarazem wszystkie te przekazy informacyjne łączy ich pragmatyczna rola działań psychologicznych, która jest determinantem doboru środków językowych do komunikatów informacyjnych wykorzystywanych przez działania psychologicznych. To właśnie ta pragmatyczna rola tekstów oddziaływania psychologicznego jest epistemologiczną podstawą stylu języka działań psychologicznych - decyduje o

repertuarze stosowanych środków językowych, stanowiących jednocześnie o odmienności tekstów - komunikatów psychologicznych w stosunku do innego rodzaju komunikowania społecznego

Komunikaty psychologiczne są częścią społecznego procesu komunikowania, który z kolei składa się z nieskończenie wielu powtarzających się aktów komunikacji językowej. Do każdego ze składników aktu komunikacyjnego przyporządkowane są określone funkcje:

- podmiot działań psychologicznych - nadawca komunikatów ➔ funkcja ekspresywna (emotywna, emocjonalna);
- przedmiot działań psychologicznych - odbiorca komunikatu ➔ funkcja impresywna (perswazyjna, nakłaniająca, imperatywna, pragmatyczna);
- treść komunikatu - temat ➔ funkcja komunikatywna (symboliczna, informacyjna, denotacyjna, odniesieniowa);
- kanał przekazu komunikatu ➔ funkcja fatyczna (kontaktowa);
- forma przekazu komunikatu ➔ funkcja estetyczna (poetycka);
- kod przekazu ➔ funkcja metajęzykowa;
- kontekst komunikacyjny ➔ funkcja sytuacyjna[1].

Każda z tych funkcji nie może zachodzić samodzielnie, gdyż wtedy proces komunikowania w działaniach psychologicznych byłby niepewny. Ze względu na istotę problemu badawczego rozwiązywanego w tejże dysertacji celowe wydaje się być skupienie naszych rozważań na tych funkcjach języka działań psychologicznych, które w decydujący sposób rzutują na skuteczność tego oddziaływania. Analiza literatury i opinie ekspertów, pozwalają na konstatację, iż z samym komunikatem informacyjnym działań psychologicznych, a właściwie jego treścią, związane są trzy podstawowe funkcje:

[1] Por. S. Dubisz, Język i polityka Szkice z historii stylu retorycznego, Warszawa 1992, s.158.

1. funkcja komunikatywna;

2. funkcja impresywna;

3. funkcja ekspresywna.

Omówienie tychże funkcji pozwoli nam, na realizację celu badań odnoszącego się do roli języka działań psychologicznych w całokształcie procesu oddziaływania psychologicznego na przedmiot - żołnierzy i ludność cywilną w operacji obronnej.

Funkcja komunikatywna - informacyjna jest podstawową funkcją każdego komunikatu psychologicznego. Wiąże się ona z tym, iż poszczególnym słowom danego języka podmiot działań psychologicznych, a także przedmiot przypisuje określone treści i łączy z nimi określone znaczenia[1]. Podmiot oddziaływań używając określonych słów, symboli, znaków, przekazuje informacje, które w tych słowach, symbolach, znakach są zawarte, pozostając z nimi w związku niezależnie od tego, do kogo te słowa są kierowane. W działaniach psychologicznych słowa, które nie są nośnikiem ładunku emocjonalnego spełniają tylko i wyłącznie funkcję informacyjną. Przykładem może być tutaj słowo „przywódca" i jego językowy synonim „prowodyr". Pierwsze słowo informuje tylko o stanowisku, o roli społecznej i jest odbierane beznamiętnie, natomiast słowo „prowodyr" ma pejoratywny - silnie emocjonalny wydźwięk, daje wyraz temu, że kto je wypowiada odnosi się negatywnie do tej osoby, która jest tym „prowodyrem". Innymi słowy funkcja komunikatywna języka działań psychologicznych polega na tym, iż posługując się słowami bez zabarwienia emocjonalnego, znaki językowe zawarte w komunikacie informacyjnym odnoszą się do rzeczywistości istniejącej realnie bądź w psychice przedmiotu oddziaływań.

Funkcja informacyjna spełnia w działaniach psychologicznych rolę spoiwa świadomości podmiotu i przedmiotu oddziaływań z rzeczywistością

[1] Por. J. Sztumski, Propaganda ..., dz. cyt., s. 50.

operacji obronnej, o której to informuje komunikat. wszystkie wyrazy ze względu na spełnianie funkcji informacyjnej możemy podzielić na:

- **nazywające - rzeczowniki, czasowniki, przymiotniki;**
- **wskazujące - zaimki;**
- **szeregujące - liczebniki.**

Funkcja impresywna języka działań psychologicznych wyraża się w używaniu w tekstach komunikatów informacyjnych słów będących nośnikami ładunku perswazyjnego, imperatywnego, nakazującego i nakłaniającego, postrzeganego przez przedmiot oddziaływania. Podstawą tejże funkcji jest oddziaływanie na postawę i zachowanie przedmiotu oddziaływań, przy użyciu słów. Eksplikując, elementami komunikatu oddziaływania psychologicznego obdarzonymi funkcją impresywną mogą być rozmaite konwencjonalne znaki językowe - wykrzyknik, tryb rozkazujący, wołacz, apostrofa itp., a także specyficzne lecz naturalne cechy podmiotu oddziaływań - a właściwe osób występujących w roli nadawcy komunikatu, aktorów komunikatu, autorytetów, ekspertów itp.- związane z jego osobowością, takie jak :

- **barwa, siła, wysokość głosu;**
- **rytm i melodia wypowiedzi;**
- **mimika i gest.**

W pełni uzasadnione będzie tym miejscu rozważenie kwestii umiejętności stosowania mowy ciała w działaniach psychologicznych. Nie jest to kwestia marginalna ze względu na fakt, iż coraz powszechniejszy staje się dostęp do odbioru materiałów filmowych, telewizyjnych - konwencjonalnych i satelitarnych, a także wykorzystanie sieci komputerowych do przesyłania informacji wizualnych. Realizowanie komunikatów informacyjnych w działaniach psychologicznych wykorzystujących powyższe środki przekazu nie nastręcza obecnie żadnych problemów. Niestety wiedza o mowie ciała, gestach, mimice itd. jest jak się powszechnie sądzi - niestety wciąż niewystarczająca. Ten sąd dotyczy również sił działań psychologicznych potencjalnych autorów

komunikatów informacyjnych wykorzystujących wyżej wymienione środki przesyłania informacji. Truizmem jest stwierdzenie, że pierwotnym środkiem komunikowania była komunikacja niewerbalna, gdyż ona istnieje już ponad milion lat, a mowa - komunikacja werbalna powstała prawdopodobnymi dopiero około 40.000 lat temu. Wśród znawców przedmiotu generalnie prezentowany jest pogląd, iż kanał werbalny wykorzystywany jest przede wszystkim do przekazywania informacji - do spełniania funkcji komunikatywnej, a kanał niewerbalny służy do ustalania stosunków międzyludzkich - do spełniania funkcji zarówno impresywnej, jak i ekspresywnej. W literaturze przedmiotu spotkać można stwierdzenia, że pierwsze wrażenie o nadawcy informacji - potencjalnie również podmiocie działań psychologicznych - to w 99% opinia z pierwszych dziewięćdziesięciu sekund kontaktu wzrokowego. Badania prowadzone na gruncie psychologii społecznej, dotyczące procesu porozumiewania się ludzi dowodzą, iż sygnały niewerbalne wywierają na odbiorcach pięciokrotnie wyższy wpływ niż sygnały werbalne - słowa, argumenty, a w sytuacji niezgodności obydwu komunikatów informacyjnych, te o charakterze werbalnym są postrzegane jako fałszywe, nieracjonalne i marginalne. Stąd w pełni uzasadniony jest postulat, by w trakcie przygotowania komunikatów w działaniach psychologicznych, brać pod uwagę aspekt komunikacji niewerbalnej bo tylko spoistość informacji przekazywanej drogą werbalną i niewerbalną może prowadzić do efektu synergicznego oddziaływań psychologicznych[1].

Funkcja ekspresywna opiera się na tezie, iż pewne cechy tekstu mówionego i pisanego związane są w sposób przyczynowo - skutkowy z:

- **zabarwieniem emocjonalnym słów występujących w komunikacie działań psychologicznych;**
- **psychofizycznymi cechami przedstawiającego informacje.**

[1] Problematykę komunikowania niewerbalnego omawiają m.in. : A.J. Bierach, Komunikacja niewerbalna Sztuka czytania z twarzy, Wrocław 1996; E. Thiel, Komunikacja niewerbalna Mowa ciała, Wrocław 1996.

W tym miejscu również spotykamy się z rolą jaką spełnia w komunikatach komunikacja niewerbalna. To właśnie owe cechy psychofizyczne nadawcy komunikatu są dla odbiorcy symptomami czy przekazywana informacja jest wyrażeniem jego rzeczywistych przeżyć. Chodzi tutaj również o sposób wypowiadania określonego tekstu, formułowanie zdań, o tempo i intonację wypowiadanych słów. Wszystko to określane jako ekspresja wypowiedzi odgrywa olbrzymią rolę w procesie kształtowania pożądanych postaw i zachowań u odbiorcy komunikatu w działaniach psychologicznych.

W aspekcie powyższych uogólnień możemy się pokusić o systematyzację wyznaczników języka komunikatów oddziaływania psychologicznego, których wyróżnienie może nastąpić po zastosowaniu jako kryterium podziału - **treściowych warstw strukturalnych komunikatów**, które stanowią:

1. **jakość przekazywanych treści oraz ich stosunek do poglądów i przekonań przedmiotu działań psychologicznych;**
2. **jakość argumentacji zawartej w komunikacie skierowanym do przedmiotu;**
3. **wzajemne relacje pomiędzy poszczególnymi elementami komunikatu, czyli ogólna kompozycja komunikatu.**

Konstatując, zastosowanie powyższych kryteriów prowadzi do próby sporządzenia klasyfikacji językowych wyznaczników stylu komunikatu w działaniach psychologicznych, którą stanowią takie oto uogólnienia:

- Arbitralność i odgórność stwierdzeń - „ W tej wojnie nie ma zwycięzców i zwyciężonych"; „Jedyną drogą do niepodległości jest nieustająca walka";
- Zrytualizowane formuły językowe - „Walczymy o słuszną sprawę"; „Prowadzimy wojnę sprawiedliwą";
- Ogólnikowość i niedookreśloność sformułowań - „Siły rewizjonistyczne doprowadziły do tej wojny"; „Wiadome kręgi przeciwników naszego niepodległego bytu państwowego";

- Różne elementy językowe będące wykładnikami imperatywności - tryb rozkazujący, formy bezokolicznika, tryb warunkowy, intonacja, modulanty leksykalne; „chcieć, kazać, żeby; żądać, prosić, namawiać; trzeba, koniecznie"; „Stoi przed wami alternatywa"; „Istnieje pilna potrzeba";
- Stosowanie dla uzyskania wrażenia tożsamości podmiotu i przedmiotu działań psychologicznych form czasownikowych w pierwszej osobie liczby mnogiej, zaimka osobowego „My" oraz zaimka dzierżawczego „Nasz";
- Wyszukane incipity haseł i fraz - „Kim są ci nasi przyjaciele"; „Dla niepodległości kraju to znaczy dla siebie"; „Aby pokonać wroga wszyscy musimy się zjednoczyć";
- Wartościowanie dychotomiczne, kontrastowe (czarno - białe) - „knowania, machinacje *versus* rozmowy pokojowe, negocjacje; prowodyr, herszt *versus* przywódca, dowódca;
- Rzadkość lub brak pojęć neutralnych znaczeniowo - „Terroryzm, dywersja i sabotaż to są działania naszego przeciwnika. To są jednak jego ostatnie podrygi";
- Wyrazy związane z polem znaczeniowym - powszechność, powszechny; ogólnonarodowy, wspólny, obywatelski; międzynarodowy, uniwersalny, ogólnoludzki;
- Wyrazy związane z polami znaczeniowymi - prawda, ważność, odpowiedzialność, trwałość; prawdziwy, rzeczywisty, słuszny, należyty, doniosły, wiodący, odpowiedzialny, gospodarski, nienaruszalność, obowiązkowość itp.;
- Używanie w sformułowaniach kontrastowych określeń czasu - „Wczoraj byliśmy przegrani, dzisiaj zwyciężamy, jutro przepędzimy wroga";
- Omówienia nazw państw i rządów zamiast określeń właściwych - reżim Pol Pota; gabinet ..; Biały Dom itp.;
- Metonimiczne traktowanie nazw stolic jako synonimów nazw państw - knowania Berlina, manewry Moskwy itp.;

- Ironiczne cytaty i repliki z obcych tekstów - żelazna kurtyna, ziomkostwo sudeckie, marionetki itp.;
- Słownictwo oceniające i deformacje znaczeń wyrazów: kryzys - chwilowe trudności; fanatyzm - wiara; agresja - interwencja; fiasko - niepowodzenie;
- Pejoratywne ekspresywizmy - banda, zgraja, klika, zmowa, spisek, ekstremista, wywrotowiec;
- Słownictwo patriotyczno - patetyczne: patriotyzm, demokracja, macierz, bratni, wolność i niepodległość;
- Słownictwo militarne - atak, batalia, front, raport, ranga, oręż, itp.;
- Konkretne metafory - pokojowa ofensywa, prawicowy stalinowiec itp.;
- Frazesy i szablony językowe - wysoka aktywność, powszechne poparcie, zapłon zła, atmosfera przyjaźni itp.[1].

Powyższe wyznaczniki stylu komunikatu informacyjnego w działaniach psychologicznych nie są zapewne zestawem wyczerpującym, ale jak się wydaje potwierdzają one tezę o pragmatyczności komunikatów w oddziaływaniu psychologicznym. Wykorzystywanie powyższych sformułowań językowych w komunikatach podmiotu działań psychologicznych skierowanych do żołnierzy i ludności cywilnej może potencjalnie zwiększyć skuteczność procesu kształtowania postaw i zachowań przedmiotu oddziaływań w operacji obronnej.

Konstatując możemy się pokusić o wysnucie pewnych **wniosków** dotyczących całokształtu procesu oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej w aspekcie ujmowania go jako aktu prakseologicznego realizowanego zgodnie z metodologicznymi regułami postępowania.

Po pierwsze, cały proces oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej zmierza do wsparcia całokształtu działań zbrojnych poprzez rażenie niezbrojne i prowadzić ma do:

[1] Por. S. Dubisz, dz. cyt., s. 163 -164.

* **umocnienia wśród ludności rdzennej wiary w rychłą niepodległość i nakłonienie jej do podejmowania działań zmierzających do jawnego i ukrytego oporu w stosunku do przeciwnika;**
* **zmiany postaw i zachowań żołnierzy oraz ludności kraju przeciwnika, w tym jego mniejszości narodowej, zmierzającej do generowania zachowań powstrzymujących agresję i przemoc;**
* **zachęcić przywódców politycznych i militarnych wroga do podjęcia działań mających zakończyć i rozwiązać konflikt na drodze pokojowej.**

Po drugie, w trakcie oddziaływań psychologicznych podmiot kierując swoje komunikaty informacyjne do przedmiotu, winien odwoływać się do:

* **wartości powszechnie uznawanych za moralnie dobre: wiary i jej nakazów, współczucia i miłosierdzia, sprawiedliwości, tolerancji, wolności, patriotyzmu, przyjaźni, honoru i czci, tradycji, dziedzictwa kulturowego;**
* **lęku przed: utratą życia lub zdrowia, karą doczesną i przyszłą, złym losem własnym i najbliższych, utratą majętności, pozbawieniem władzy, utratą dobrego imienia, utratą przyjaźni ludzkiej, odrzuceniem i izolacją, pozbawieniem podstawowych przyjemności;**
* **pragnienia zaspokojenia potrzeb psychicznych i fizycznych;**
* **obrony wszelkich panhistorycznych, panreligijnych i ponadnarodowych wartości.**

Po trzecie, regułą w działaniach psychologicznych podejmowanych przez podmiot winno być używanie następujących rodzajów argumentacji w komunikatach informacyjnych:

* **argumentowania opartego na uogólnieniach szczegółowych przypadków, polegającego na znajdowaniu wspólnego mianownika dla opisywanych zdarzeń i zjawisk i wyciąganiu wniosków;**
* **argumentowania opartego na rozumowaniu przyczynowo - skutkowym, w którym zakłada się istnienie określonej przyczyny (dowiedzionej bądź**

powszechnie uznawanej przez przedmiot oddziaływań psychologicznych) i będącej przyczyną określonych zjawisk w operacji obronnej i szerzej w konflikcie międzypaństwowym;

* **argumentacji opartej na rozumowaniu objawowym, które zakłada na podstawie niepełnych danych możliwość wystąpienia określonego zjawiska;**
* **argumentowania przez analogię, gdzie wnioski wypływają na podstawie rzeczy, zjawisk bądź sytuacji, które uważa się za analogiczne do tego co stanowi przedmiot komunikatu przesyłanego przez podmiot oddziaływań;**
* **argumentacji normatywnej, odwołującej się do norm i wartości uznawanych przez przedmiot oddziaływań (nakazy Dekalogu, normy prawa międzynarodowego, konwencje itp.);**
* **argumentowania zasadzającego się na skojarzeniach zakodowanych w umysłach przedmiotu oddziaływań psychologicznych - (stereotypy i przesądy).**

Po czwarte, dyrektywą metodologiczną w trakcie planowania oddziaływań psychologicznych jest analiza i rozpoznanie cech psychofizycznych żołnierzy i ludności cywilnej. Egzemplifikując podmiot w trakcie oddziaływania psychologicznego - w kształtowaniu pożądanych postaw i zachowań musi pamiętać o:

* **potrzebie bycia przekonującym w trakcie argumentowania, ale jednocześnie racjonalnym w antycypacji efektów oddziaływania. Podmiot nie może liczyć na wiele po pierwszych akcjach psychologicznych. Ludzie są z natury konserwatywni i oporni na zmiany, dlatego tylko systematyczne i planowe, zsynchronizowane działania psychologiczne skoordynowane co do miejsca czasu i sposobu z działaniami zbrojnymi mogą przynieść pożądane efekty;**

* **potrzebie grupowania odbiorców komunikatów - przedmiotu działań psychologicznych, w cztery następujące zespoły ludzi:**

  1. żołnierzy i ludność cywilną, którzy mają przekonania, poglądy i cele zgodne z tym czego pożąda podmiot oddziaływań;

  2. żołnierzy i ludność cywilną, którzy mają mocno ugruntowane i uzasadnione przekonania całkowicie odmienne od przekonań i dążeń podmiotu działań psychologicznych;

  3. żołnierzy i ludność, którzy mają poglądy odmienne od poglądów podmiotu, ale nie są pewni, przekonani o słuszności własnych argumentów;

  4. żołnierzy i ludność cywilną, którzy *de facto* nie posiadają żadnych preferowanych wartości i norm, nie są ani za ani przeciw argumentom podmiotu działań psychologicznych.

* **potrzebie posługiwania się w trakcie przekonywania i nakłaniania przedmiotu do przyjmowania pożądanych postaw i zachowań autorytetami i ekspertami powszechnie akceptowanymi przez przedmiot działań psychologicznych - najlepiej wywodzących się z kraju przeciwnika, a także konieczności korzystania z szerokiego spektrum specjalistów z różnych dziedzin nauki i kultury, gdyż etatowe zasoby struktur działań psychologicznych nie zapewniają możliwości prowadzenia prakseologicznych oddziaływań - elementu walki niezbrojnej.**

ZAKOŃCZENIE

Kończąc rozważania na temat procesu oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej, na podstawie dokonanych badań teoretycznych i empirycznych, analiz ilościowych i jakościowych, wydaje się możliwe **pozytywne zweryfikowanie założonej hipotezy**. Innymi słowy w niniejszej dysertacji wskazano, iż **istnieje szereg metod i technik oddziaływań psychologicznych, możliwych do realizacji przy zastosowaniu odpowiednich technik argumentacyjnych w całokształcie procesu kształtowania postaw i zachowań żołnierzy i ludności cywilnej - pożądanych z punktu widzenia celu głównego prowadzonej operacji obronnej**.

Jednakże, przeprowadzone badania wskazały na szereg niedociągnięć jakimi jest obciążone pokojowe szkolenie pododdziałów działań psychologicznych. W kontekście przyszłego funkcjonowania naszych sił zbrojnych w strukturach NATO, konieczne wydaje się **spełnienie następujących postulatów**, które spowodują, że potencjalne oddziaływania psychologiczne w operacji obronnej będą czynami skutecznymi i efektywnymi:

1. W skali strategicznej, wzorem rozwiązań amerykańskich, pożądane byłoby **stworzenie ścisłych więzi współpracy organów działań psychologicznych z Biurem Prasy i Informacji MON, Wojskowymi Służbami Informacyjnymi MON, Biurami Prasowymi Prezydenta i Premiera RP, a także odpowiednimi organami kierowniczymi Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji**;

2. Logiczne wydaje się przeniesienie **części naczelnych organów kierowniczych działań psychologicznych ze struktur Sztabu Generalnego WP do Dowództwa Wojsk Lądowych**, gdyż tylko takie umiejscowienie pozwoli wpleść całość szkolenia pododdziałów działań psychologicznych w całokształt przygotowania wojsk lądowych do prowadzenia operacji obronnej i współdziałania w ramach sojuszu północnoatlantyckiego;

3. Niezbędne jest **wypracowanie efektywnego systemu kształcenia kadr dla potrzeb jednostek działań psychologicznych**, który pozwoli na obsadzanie stanowisk etatowych oficerami przygotowanymi merytorycznie do planowania, organizowania i prowadzenia oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej;

4. W aspekcie analizowanych doświadczeń z minionych przedsięwzięć realizowanych przez organa działań psychologicznych armii USA i RFN, celowe wydaje się być **stworzenie jednego silnego centrum działań psychologicznych SZ RP** - *vide* 4 Grupa Działań Psychologicznych armii USA i 950 batalion łączności informacji operacyjnej Bundeswehry;

5. Pożądane jest również **opracowanie**, w wyniku dogłębnych naukowych analiz, **podręcznika działań psychologicznych i innych dokumentów normatywnych** dla tego pionu sił zbrojnych.

6. Wyniki badań teoretycznych i empirycznych wskazują na konieczność **systematycznego szkolenia kadr oficerskich** z tematyki oddziaływań psychologicznych - na wszystkich szczeblach wojskowego systemu kształcenia.

Powyższe uogólnienia są również wynikiem obserwacji nieskategoryzowanych autora niniejszej dysertacji - obserwacji uczestniczącej, gdyż autor pełni od 8 lat służbę w jednej z jednostek działań psychologicznych.

Zdaniem autora tylko pełne korzystanie z doświadczeń, zdobyczy nauki i techniki oraz uzasadnień naukowych ma szansę zapewnić prawidłowe przygotowanie sił i środków działań psychologicznych oraz innych struktur SZ RP do prowadzenia tych oddziaływań w operacji obronnej.

BIBLIOGRAFIA

Allport G.W., Postman L., *The Psychology of rumor*, New York 1947

Aron R., *Pokój i wojna między narodami*, Warszawa 1995

Aronson E., Człowiek istota społeczna, Warszawa 1997

Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M., *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Poznań 1997

Argyle M., *Psychologia stosunków międzyludzkich*, Warszawa 1991

Balcerowicz B., *Obronność państwa średniego*, Warszawa 1997.

Balcerowicz B., Marczak J., Pawłowski J., *Problemy strategii obrony Polski*, Warszawa 1993

Baley S., *Wprowadzenie do psychologii społecznej*, Warszawa 1959

Berger C., *Ulotki wojenne*, Warszawa 1977

Bierach A.J., *Komunikacja niewerbalna. Sztuka czytania z twarzy*, Wrocław 1996

Black A., *Tactical Psychological Operations*, (w) Canadian Defence Journal, summer 1987

Błaut R., *Skuteczne negocjacje*, Warszawa 1995

Bralczyk J., Język na sprzedaż, Warszawa 1997

Brown S., *Jak mówić aby ludzie słuchali*, Warszawa 1997

Burakowski K., *Problem stereotypów w informacji społecznej*, Warszawa 1992

Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi, teoria i praktyka*, Gdańsk 1996

Chlewiński Z., *Stereotypy: struktura, funkcje geneza* (w) „Kolokwia Psychologiczne", t.1, Warszawa 1992

Clausewitz K., *O wojnie*, Warszawa 1958

Czapów Cz. (red.), *Kształtowanie motywacji i postaw. Socjotechniczne problemy działalności ideowo-wychowawczej*, Warszawa 1976

Daughery W.E., Janowitz M., *A psychological warfare*, Baltimore 1958

Davis M.J., *Psychological Operations: Victoria per Mantem*, (w) Defence Force Journal IX/X 1989

Dąbrowski P.J., *Praktyczna teoria negocjacji*, Warszawa 1990

Delmer D.S., *Die Deutschen und ich*, Hamburg 1963

Dęga Cz., *Uzbrojenie i pole walki wojsk lądowych do 2020 roku*, Warszawa 1995

Dobek-Ostrowska B., Fras J., Ociepka B., *Teoria i praktyka propagandy*, Wrocław 1997

Dubisz S., *Język i polityka Szkice z historii stylu retorycznego*, Warszawa 1992

Dyrda M.J., *Morale w nauce wojennej*, Warszawa 1991

Dyrda M.J. (red.), *Psychologia w wojsku*, Warszawa 1997

Eagly A., Chaiken S., *The psychology of attitudes*, Fort Worth 1993

Eicher J., *Sztuka komunikowania się*, Łódź 1995

Ellul J., *Propaganda - the formation of Men's Attitudes*, New York 1980

Ellul J., *Propagandes*, Paris 1990

FM 100-5 Operations, *(Regulamin Działań Wojsk Lądowych armii USA* - w posiadaniu autora)

Filozofia i nauka. Zarys encyklopedyczny, Warszawa 1987

Głoszenie słowa, (W) Armed Forces International, nr 7/1996

Goban – Klas T., *Komunikowanie masowe*, Kraków 1978

Goliszewski Cz., *Wojna w wojnie*, Warszawa 1979

Green G.H., Cotter C., *Nie pozwól sobą manipulować*, Warszawa 1997

Grzelak J., *Społeczne konsekwencje rozbieżności przekonań* (W) *Psychologia*, Warszawa 1960

Herman H., *Geneza sztuki operacyjnej*, Warszawa 1993

Herman H., *Operacje w sztuce wojennej*, Warszawa 1992

Jarosz D., Pasztor M., *W krzywym zwierciadle, Polityka władz komunistycznych w Polsce w świetle plotek i pogłosek z lat 1949-1956*, Warszawa 1995

Jemioło T., *O wspólne europejskie bezpieczeństwo,* wyd. AON, Warszawa 1992

Jowett S.G., O'Donnell V., *Propaganda and Persuasion*, Newbury Park 1992

Kaczmarek W., Ścibiorek Z., *Przyszła wojna – jaka?* Warszawa 1995

Kanarski L., *Dowódca w sytuacjach społecznych*, Warszawa 1997

Kanarski L., *Ograniczenie negatywnych psychospołecznych skutków walki zbrojnej*, (W) Borkowski) J. (red.) *Psychologia dowodzenia*, Część III, Warszawa 1997

Kiciński K., *Bezpieczeństwo psychospołeczne*, zał. Nr 7. w: *System bezpieczeństwa Polski „Bezpieczeństwo"*. Sprawozdanie z badań, wyd. AON, Warszawa 1995

Kirschner J., *Manipulować - ale jak?*, Warszawa 1994

Koblewska J., *Środki masowego oddziaływania*, Warszawa 1972

Kołtunowski P., *Metody kształtowania morale wojennego na podstawie tekstów przemówień ministra propagandy III Rzeszy Josepha Goebbelsa z okresu II wojny światowej*, Lublin 1995

Korolko M., *Sztuka retoryki*, Warszawa 1990

Kotarbiński T., *Elementy teorii poznania, logiki formalnej i metodologii nauk*, Wrocław-Warszawa-Kraków 1991

Kotarbiński T., *Wybór pism*, Warszawa 1957

Kowalczyk E., *Człowiek w świecie informacji*, Warszawa 1974

Kowalczyk E., *O istocie informacji*, Warszawa 1981

Koziej S., *Teoria sztuki wojennej*, Warszawa 1993

Kuczmański Z., *Istota i ewolucja sztuki wojennej*, Warszawa 1997

Kurcz I., *Język a psychologia*, Warszawa 1992

Kunikowski J., *Dowódcze i wychowawcze przygotowanie kadry w systemie obronnym RP*, Warszawa 1995

Le Bon G., *Psychologia tłumu*, Warszawa 1986

Lemmermann H., *Szkoła dyskutowania, Techniki argumentacji, dyskusje, dialogi*, Wrocław 1997

Lemmermann H., *Szkoła retoryki*, Wrocław 1997

Lindsay P.H., Norman D. A., *Procesy przetwarzania informacji u człowieka*, Warszawa 1984

Linebarger P. M. A., Wojna psychologiczna, Warszawa 1959

Łukasiewicz P., *Pogłoska i dowcip polityczny w PRL*, Warszawa 1987

Machiavelli N., *Książę,* Wrocław – Warszawa - Kraków 1960

Malczewski F., *Amerykańska wojna psychologiczna*, Warszawa 1964

Mała Encyklopedia Wojskowa, Warszawa 1967

Marciszewski W., *Szkoła dyskutowania*, Warszawa 1971

Marczak J., Pawłowski J., *O obronie militarnej Polski przełomu XX – XXI wieku*, Warszawa 1995

Maruszewski T. (red.), *Poznanie, Afekt, Zachowanie*, Warszawa 1993

Mazur M.. *Cybernetyka i charakter. Psychologia XXI wieku*, Warszawa 1996

Mądrzycki T., *Psychologiczne prawidłowości kształtowania się postaw*, Warszawa 1977

Montana Czarnawska M, *Jak się bronić przed indoktrynacją*, Warszawa 1997

Montana Czarnawska M., *Tajniki dialogu*, Warszawa 1997

Montana Czarnawska M., *Współczesny sofista czyli nowe chwyty erystyczne*, Warszawa 1995

Nawrat R., *Manipulacja społeczna – przegląd technik i wybranych wyników badań*, (W) Przegląd Psychologiczny nr 1/1989

Newcomb M., Turner R. H., Converse P. E., *Psychologia społeczna*, Warszawa 1970

Nęcki Z., *Komunikacja międzyludzka*, Kraków 1996

Nowak S. (red.), *Teorie postaw*, Warszawa 1973
Nowoczylski H., *Formy, metody i treści wojny psychologicznej na współczesnym etapie*, Warszawa 1968

Nożko K., *Siły zbrojne RP w służbie bezpieczeństwa narodowego /Wstępny zarys koncepcji strategicznych i założeń operacyjno – taktycznych przy wejściu sił zbrojnych w XXI wiek/*, Warszawa 1997

Nożko K., *System obrony Rzeczypospolitej Polskiej*, , Warszawa 1992

Nożko K., *Zagadnienia współczesnej sztuki wojennej*, Warszawa 1973. nr 8

Okęcki S., *Niccolo Machiavelli o sztuce wojennej*, w: *Studia i materiały do historii wojskowości*, t. V, Warszawa 1960

Operacje psychologiczne zmieniają bieg historii, (W) The Sunday Times 29.01.1995

Operacje psychologiczne wielonarodowych sił w północnym Iraku, (W) Zarubieżnoje Wojennoje Obozrienje, nr 7/1995

Percepcja, Myślenie, Decyzje, Warszawa 1995

Petty R.E., Cacioppo J.T., *Comunication and persuasion. Central and peripheral routes to attitude change*, New York 1986

Piekarski H., *Walka radioelektroniczna*, Warszawa 1981

Pieter J., *Zarys metodologii pracy naukowej*, Warszawa 1975

Pisarek W., *Retoryka dziennikarska*, Kraków 1975

Pisarek W., *Słowa między ludźmi*, Warszawa 1985

Poddani oddziaływaniu propagandowemu w ramach operacji „Pustynna Burza", (W) Soldier 22.02.1993

Podkowski A., *Działania psychologiczno-propagandowe w walce zbrojnej (historia i teraźniejszość)*, Warszawa, 1992

Podkowski A., *Działania psychologiczne WP w walce zbrojnej*, Warszawa 1997

Podkowski A., *Siły, środki i możliwości oddziaływania psychologicznego armii amerykańskiej podczas konfliktu zbrojnego*, Warszawa 1998

Podkowski A., *Zasady i techniki perswazji w działaniach psychologicznych w walce zbrojnej*, Warszawa 1998

Problematyka moralna w kształceniu oficerów armii państwa demokratycznego. Materiał z konferencji naukowej nt. *Wartości i postawy moralne w kształceniu i wychowaniu podchorążych*, Poznań 1997

Pszczołowski T., *Umiejętność przekonywania i dyskusji*, Warszawa 1974

Regulamin działań taktycznych NATO ATP-35(B), trzeci projekt wstępny, Warszawa 1997

Regulamin Działań Taktycznych Wojsk Lądowych Część I, Warszawa 1994

Reykowski J. (red.), *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*, Warszawa 1976

Rosa R., *Determinanty wychowania moralnego w okresie zmiany społecznej w Polsce*, w: *Problematyka moralna w kształceniu oficerów armii państwa demokratycznego*, Poznań 1997

Rosa R., *Filozofia bezpieczeństwa*, Warszawa 1995

Rudniański J., *Elementy prakseologicznej teorii walki*, Warszawa 1983

Rudniański J., *Kompromis i walka*, Warszawa 1989

Rudniański J., *Zagadnienia dobrej i złej roboty w metodyce oddziaływania słownego*, (w) Prakseologia nr 29/1968

Schopenhauer A., *Erystyka czyli sztuka prowadzenia sporów*, Kraków 1973

Schwalbe H., Sztuka przemawiania, Warszawa 1994

Sienkiewicz P., Analiza systemowa. Podstawy i zastosowania, Warszawa 1994

Sienkiewicz P., /red./, *Wystarczalność obronna*, Warszawa 1996

Sikora S., Naglik P., *Wojskowe operacje psychologiczne. Pogląd USA.*, (W), Problematyka militarna w wybranych zagranicznych środkach masowego przekazu, Warszawa SG WP 1994

Sikorski J., *Polskie piśmiennictwo wojskowe od XV do XX wieku*, Warszawa 1991

Sikorski J., *Zarys dziejów wojskowości polskiej do 1864 roku*, t. 2, Warszawa 1966

Sillamy N., *Słownik psychologiczny*, Warszawa 1995

Siłą ulotki ustępowały tylko bombardowaniu, (W) Krasnaja Zwiezda 158/1993

Simonow P.W., *Czto takoje emocije*, Moskwa 1986

Słownik Pedagogiczny, Warszawa 1987

Słownik Psychologiczny (red. W.Szewczuk), Warszawa 1985

Słownik Wyrazów Obcych, Warszawa 1984

Sobiecki J., *W kręgu logiki*, Tyczyn 1996

Soerensen T., *Wojna słowa. Historia propagandy amerykańskiej*, Warszawa 1969

Sokołowski F. , *Propaganda polityczna w Grecji w okresie upadku niepodległości*, Warszawa 1947

Solomon Z., *Combat stress reactions and post-traumatic stress in Israeli Defence Force ; an overviev of 13 years of research* (w) Marineblad, luty 1998

Stahnke U., *Walczyć bez broni*, (W) Truppenpraxis 4/!994

Strasburger D., *Zasady sztuki wojennej*, Warszawa 1996

Sun Tzu , *Sztuka wojny*, Warszawa 1994

Szczepański J., *Socjologia. Rozwój problematyki i metod*, Warszawa 1967

Szczurkiewicz T., *Studia socjologiczne*, Warszawa 1970

Sztumski J., Propaganda, jej problemy i metody, Katowice 1990

Szulc B., *Walka zbrojna w kontekście ogólnej teorii walki i teorii konfliktów. „Walka zbrojna-1"*, wyd. AON, Warszawa 1996

Szulc B., Tomaszewski A. (red.), Wojska Lądowe w systemie obronnym kraju (część II). Uwarunkowania polityczno-militarne i ich wpływ na rolę i zadania wojsk lądowych w systemie obronnym kraju w czasie pokoju, kryzysu i wojny, Warszawa 1997

Szulc B. (red.), Teoria sztuki wojennej. (t.V). Rozwój teorii i praktyki sztuki wojennej po 1990 roku, Warszawa 1997.

Szulc B., Przywództwo w dowodzeniu wojskami. Cechy i procedury przywództwa. Warszawa 1997.

Szulc B., Zieliński J., Sadowski S., *Prawa i reguły walki zbrojnej. „Walka zbrojna-2"* wyd. AON, Warszawa 1997

Szulc B., Żegnałek K., Kucharski M., *Teoretyczno – metodologiczne przesłanki kształcenia obronnego kierowniczych kadr administracji rządowej i samorządowej*, wyd. AON, Warszawa 1993

Ścibiorek Z., *Działania opóźniające*, Warszawa 1996

Ścibiorek Z., *Rozważania o obronie*, Warszawa 1993

Świniarski J., *O naturze bezpieczeństwa. Prolegomena do zagadnień ogólnych*, Warszawa – Pruszków 1997

Świniarski J., *Wydolność sztuki wojennej i morale wojsk*, (w) Wojsko i Wychowanie 9/1997

Thiel E., *Komunikacja niewerbalna. Mowa ciała*, Wrocław 1996

Toffler A.H., *Budowa nowej cywilizacji. Polityka trzeciej fali*, Poznań 1996

Toffler A., Trzecia fala, Warszawa 1997

Toffler A.H., *Wojna i antywojna*, Warszawa 1997

Tomaszewski A., *Podstawowe kategorie sztuki wojennej*, Warszawa 1996

Turowski J., *Socjologia. Małe grupy społeczne*, Lublin 1993

Wiatr M., Kwećka R., *Sztuka wojenna lat dziewięćdziesiątych - studium*, wyd. AON, Warszawa 1997

Wierzbicki P., *Struktura kłamstwa*, Londyn 1987

Wojna psychologiczna w Haiti, (W) Armed Forces Journal, nr 6/1995

Wróblewski R., *Podstawowe pojęcia z dziedziny polityki bezpieczeństwa, strategii i sztuki wojennej,* Warszawa 1993

Zieliński J., *O sztuce operacyjnej*, wyd. AON, Warszawa 1994

Zieliński J., *Polska sztuka operacyjna*, wyd. AON, Warszawa 1995

Zieliński J., *Przygotowanie i prowadzenie operacji obronnej*,Warszawa 1995

Załącznik nr 1

Protokół
z badania opinii - oceny eksperta

1. Dzień badania: 14.01.1998 r.

2. Tematyka i problemy: „Rola działań psychologicznych w operacji obronnej."

a) główne psychologiczne czynniki walki zbrojnej umożliwiające zmianę postaw i zachowań uczestników;
b) metody zmiany postaw i zachowań - nurt psychologiczny;
c) czy w walce zbrojnej żołnierze oraz ludność cywilna będą, częściej niż w okresie pokoju, kierować się konformizmem;
d) czy poprzez informacyjny i normatywny wpływ społeczny oraz oddziaływanie autorytetów (ekspertów) można spowodować - ukierunkować postawy konformistyczne;

3. Wykaz osób (stanowisk) badanych:
płk dr hab. Mirosław Jan DYRDA
- profesor nadzwyczajny AON

4. Treść opinii:

a) do głównych czynników występujących w trakcie konfliktu zbrojnego - determinujących postawy i zachowania uczestników możemy zaliczyć te, które wymienia dr B. Rokicki - w pracy „Psychologia w wojsku", jak również wszystkie te które generują i tworzą wszystkie elementy składowe morale - można przyjąć, że do głównych czynników wpływających na postawę i zachowanie uczestnika operacji obronnej należy zaliczyć świadomość przedmiotu oddziaływań psychologicznych w odniesieniu do potrzeb wewnętrznych i zewnętrznych;
b) psychologiczne metody zmiany postaw i zachowań opisywali T. Mądrzycki, S.Mika, E. Aronson oraz M.Argyle. Oparte są one na oddziaływaniu informacyjnym, a także wykorzystują tor oddziaływania emocjonalnego. Do metod tych można zaliczyć wszelkie metody perswazyjne i wpływające na dwie grupy czynników kształtujących morale;
c) ludzie - żołnierze biorący udział w konflikcie z pewnością będą się kierować konformizmem i to o wiele częściej niż w okresie pokoju, gdyż wojna niesie za sobą wszelkie aspekty sytuacji trudnej;
d) na sposoby wpływania wykorzystujące powyższe aspekty ludzkiej działalności wskazują m.in. E. Aronson oraz R. Cialdini.

Załącznik nr 2

Protokół
z badania opinii - oceny eksperta

1. Dzień badania: 17.02.1998 r.

2. Tematyka i problemy: „Rola działań psychologicznych w operacji obronnej."

a) główne psychologiczne czynniki walki zbrojnej umożliwiające zmianę postaw i zachowań uczestników;
b) metody zmiany postaw i zachowań - nurt psychologiczny;
c) czy w walce zbrojnej żołnierze oraz ludność cywilna będą, częściej niż w okresie pokoju, kierować się konformizmem;
d) czy poprzez informacyjny i normatywny wpływ społeczny oraz oddziaływanie autorytetów (ekspertów) można spowodować - ukierunkować postawy konformistyczne;

3. Wykaz osób (stanowisk) badanych:
płk dr Mirosław ROKICKI
- pracownik naukowo - dydaktyczny AON

4. Treść opinii:

a) czynnikami, które ułatwiają proces psychologicznego wpływania na postawy i zachowania uczestników konfliktu, są te bezpośrednio związane z potrzebami każdego człowieka (wewnętrznymi i zewnętrznymi), jak również tymi, które wypływają jako trudności z zaspokajania potrzeb w sytuacjach trudnych;
b) metody takowe opisują m.in. M.Argyle, E. Aronson, S. Mika oraz inni autorzy publikacji z zakresu psychologii społecznej ;
c) konformizm będzie zjawiskiem wszechobecnym na polu walki, gdyż wypływa to ze specyfiki sytuacji trudnej oraz roli jaką ma do spełnienia armia, oddział, pododdział i pojedynczy żołnierz w walce zbrojnej - działający w zespole i podlegający różnym naciskom ze strony dowódców i innych przywódców oraz współtowarzyszy walki;
d) informacyjnym i normatywnym wpływem społecznym, w swych publikacjach zajmowali się R. Cialdini oraz E. Aronson. Interesujące i warte przytoczenia jest podejście do informacyjne wpływu społecznego - wpływania na emocje, a co za tym idzie na postawy i zachowania - P.W. Simonowa.

Załącznik nr 3

Protokół
z badania opinii - oceny eksperta

1. Dzień badania:22.01.1998 r

2. Tematyka i problemy: „Rola działań psychologicznych w operacji obronnej."

a) główne psychologiczne czynniki walki zbrojnej umożliwiające zmianę postaw i zachowań uczestników;
b) metody zmiany postaw i zachowań - nurt psychologiczny;
c) czy w walce zbrojnej żołnierze oraz ludność cywilna będą, częściej niż w okresie pokoju, kierować się konformizmem;
d) czy poprzez informacyjny i normatywny wpływ społeczny oraz oddziaływanie autorytetów (ekspertów) można spowodować - ukierunkować postawy konformistyczne;

3. Wykaz osób (stanowisk) badanych:
ppłk dr Leszek KANARSKI
- pracownik naukowo - dydaktyczny AON

4. Treść opinii:

Czynniki walki zbrojnej deformują postawy i zachowania uczestników. Stopień zmian zależy od intensywności działań i nasycenia środkami walki oraz indywidualnych predyspozycji osobniczych uczestników.

Podstawy zmian postaw i zachowań ludzi są najczęściej związane z doznaniem silnych przeżyć, zagrożeniem życia lub zdrowia, stanami deprywacji.

Sytuacje trudne sprzyjają zachowaniom konformistycznym, a autorytety powodują ukierunkowanie postaw.

Załącznik nr 4

Protokół
z badania opinii - oceny eksperta

1. Dzień badania: 17.02.1998r. i szereg rozmów pomiędzy grudniem 1996 a lutym 1998 roku

2. Tematyka i problemy: „Rola działań psychologicznych w operacji obronnej."

a) główne psychologiczne czynniki walki zbrojnej umożliwiające zmianę postaw i zachowań uczestników;
b) metody zmiany postaw i zachowań - nurt psychologiczny;
c) czy w walce zbrojnej żołnierze oraz ludność cywilna będą, częściej niż w okresie pokoju, kierować się konformizmem;
d) czy poprzez informacyjny i normatywny wpływ społeczny oraz oddziaływanie autorytetów (ekspertów) można spowodować - ukierunkować postawy konformistyczne;

3. Wykaz osób (stanowisk) badanych:
mjr dr Jan BORKOWSKI
- pracownik naukowo - dydaktyczny AON

4. Treść opinii:

a) psychologiczne czynniki walki zbrojnej umożliwiające (utrudniające) zmianę postaw i zachowań uczestników:
   - destrukcyjny obraz, sceneria zdarzeń , sytuacji pola walki;
   - konieczność niszczenia i zabijania ludzi i sprzętu;
   - stałe, nieprzewidywalne zagrożenie życia i zdrowia oraz związane z nim poczucie lęku, strachu, stresu;
   - intensywne poczucie odpowiedzialności żołnierskiej;
   - znaczna dynamika, zmienność czy wręcz kaskadowość rozwoju sytuacji bojowej;
   - determinacja, odwaga i bohaterstwo;
   - przekonania religijne;
   - ugruntowany profesjonalizm żołnierski;
   - patriotyzm;
   - wysoka kreatywność społeczna dowódców;
b) metody zmiany postaw i zachowań:
   - sceptycyzm w przewidywaniu zmian w postawach i zachowaniach;
   - wcześniej ukształtowane postawy i zachowania są trudne do korekty - pozytywnej lub negatywnej;

- czasami próby dekonstrukcji ukształtowanej postawy (zwłaszcza niepożądanej) powodują odwrotny skutek - większa dogmatyzacja postawy, petryfikacja postawy;
- postawy są głęboko zależne od systemu wartości, ten zaś wydaje się odporny na zmiany;

c) konformizm w czasie wojny i pokoju:

- konformizm to jedno z podstawowych zjawisk psychologicznych - zapewnia poczucie przynależności do grupy, akceptację, nienaruszalność - status quo jednostki, nie wymaga wysiłku;
- konformizm to zjawisko pozytywne z jednym ograniczeniem - nie powinien on generować szkód społecznych, wtedy okazuje się być postawą marginalizowaną, jest bardzo kosztowny, bolesny - powoduje wyobcowanie z otoczenia, osamotnienie, niezrozumienie, agresję konformistyczną;
- walka zbrojna i jej otoczenie będzie potęgować intensywność zachowań konformistycznych oraz redukować zakres postaw indywidualistyczno-nonkonformistycznych, ze względu na chęć przetrwania, przeżycia. Sprawiać to będzie, iż nawet dotychczas silne osobowości, będą skłonne „oddać" - sprzeniewierzyć, sprostytuować siebie i swój system wartości;

d) kierunkowanie postaw konformistycznych:

- konformizm jest zjawiskiem oceanicznym, a indywidualizm to zjawisko kropelkowe, szczątkowe, dlatego wyrażam sceptycyzm co do kierunkowania konformizmu, jednak media, kultura masowa, system szkolno-wychowawczy - istnieją i żywią się konformizmem i skierowane są do odbiorcy konformistycznego - przeciętnego;
- postawy już ukształtowane na preferowane publicznie można bardzo łatwo dokarmiać, podlewać sosem akceptacji, facylitacji itp.;
- konformizm jest niestety odmianą postawy, która wyjątkowo łatwo poddaje się wszelkim „operacjom upiększającym" - „pacjent szybko odzyskuje urodę" choć nie jest już sobą - jego wnętrze jest nadal trawi choroba bycia za wszelką cenę akceptowanym, nie bycia osobą asertywną.

Załącznik nr 5

Protokół
z badania opinii ekspertów

1. Dzień badania: 2.02.1998 r. i szereg rozmów pomiędzy listopadem 1996 a lutym 1998 roku

2. Tematyka i problemy: „ Działania psychologiczne w operacji obronnej, aspekt teoretyczny i językowy."

- zakres terminów: działania psychologiczne, perswazja, propaganda, manipulacja, konformizm - metoda, technika;
- działania psychologiczne jako połączenie dwóch nurtów propagandy: socjologicznego i psychologicznego;
- czy działania psychologiczne to komunikowanie czy tylko przekaz informacyjny;
- słowo jako oręż walki informacyjnej - jakiego rodzaju słownictwa używać, jakich symboli i dźwięków w stosunku do:
  - żołnierzy przeciwnika;
  - ludności przeciwnika;
  - mniejszości narodowej przeciwnika;
  - innych mniejszości;
  - ludności rodzimej;

3. Wykaz osób (stanowisk) badanych:
płk dr Kazimierz BURAKOWSKI
- pracownik naukowo - dydaktyczny AON

4. Treść opinii:

- ustawienie terminów - od ogółu do szczegółu, perswazja, propaganda, manipulacja - interesujące ustawienie pojęć według Dobek - Ostrowskiej w pracy „Teoria i praktyka propagandy" z nadrzędnym pojęciem komunikowanie. Konformizm to oddzielna metoda oddziaływań;
- nurty można wzbogacić o podejście lingwistyczne, gdyż jak wskazują Bralczyk, Pisarek i inni ten aspekt jest inherentnym elementem każdego procesu oddziaływań na postawy i zachowania ludzi;
- działania psychologiczne to proces komunikowania - werbalnego i poza werbalnego - jego istotą jest przekaz informacyjny;
- w działaniach psychologicznych winno się używać słownictwa o zabarwieniu emocjonalnym, odwoływać się do stereotypów, a także należy stosować różnorodnych technik argumentacyjnych - argumentację dobierać należy w zależności od poziomu wykształcenia, doświadczeń itp. aspektów w odniesieniu do odbiorców komunikatów informacyjnych

Załącznik nr 6

Protokół
z badania opinii – oceny eksperta

1. Dzień badania: 6.02.1998 i szereg rozmów pomiędzy czerwcem 1995 a marcem 1998 r.

2. Tematyka i problemy: „ Miejsce i rola działań psychologicznych w operacji obronnej."

- istota i rola działań psychologicznych w operacji obronnej;
- czy ustalenia regulaminowe i instrukcyjne są pełne, wyczerpujące i adekwatne do antycypowanej operacji obronnej;
- przedmiot działań psychologicznych;
- zadania działań psychologicznych;
- cel główny działań psychologicznych w operacji obronnej i cele cząstkowe - morale, emocje, postawy, zachowania;
- podstawowe metody działań - kryteria wyodrębniania;
- perswazja, propaganda, manipulacja, konformizm i techniki argumentacyjne.

3. Wykaz osób (stanowisk) badanych:
płk dr Andrzej PODKOWSKI
- pracownik naukowo - dydaktyczny AON

4. Treść opinii:
- istotą działań psychologicznych w operacji obronnej jest oddziaływanie na sferę psychiczno-wolicjonalną przeciwnika i ludności różnorodnymi środkami propagandowymi - słowo, wyraz, symbol, dźwięk, ruch - w celu dezintegracji psychicznej i fizycznej żołnierzy oraz ludności cywilnej - głównie strony przeciwnej;
- celem działań psychologicznych jest dezintegracja psychiczna przeciwnika - przebiegająca dwukierunkowo - negatywnym dla przeciwnika i korzystnym dla wojsk własnych;
- ustalenia normatywne nie są jednoznaczne i wymagają dodatkowych wyjaśnień - dotyczy to głównie działań konsolidacyjnych - w regulaminie nie przewiduje się prowadzenia oddziaływań na ludność cywilną własnego kraju;
- przedmiotem oddziaływań jest człowiek - żołnierz lub członek cywilnej społeczności z całym bagażem doświadczeń, emocji, wiedzy, wyobrażeń, świadomości oraz stanem kondycji fizycznej;
- zasadniczym celem oddziaływań w operacji obronnej jest wsparcie sił ogólnowojskowych prowadzących walkę zbrojną - innymi środkami niż bojowe;

- podstawowymi metodami oddziaływań psychologicznych są perswazja - propaganda wraz z dezinformacją i manipulacją, które wykorzystują rozmaite techniki argumentacyjne oraz różnorodne media - środki przekazu informacyjnego;
- nie ulega wątpliwości, iż działania psychologiczne nie mogą poprzestać na samym informowaniu - podawaniu bezstronnych informacji - muszą one operować emocjami, czasami irracjonalnymi argumentami - trzeba dobierać treści w zależności od sytuacji polityczno-militarnej.

Załącznik nr 7

Protokół
z badania opinii - oceny eksperta

1. Dzień badania: 2.02.1998

2. Tematyka i problemy: „ Miejsce i rola działań psychologicznych w operacji obronnej."

- zakresy pojęć: rażenie psychologiczne, działania specjalne, działania psychologiczne;
- system operacji obronnej - ugrupowanie, system rażenia, system informacyjny, system zabezpieczenia, infrastruktura a działania psychologiczne;
- możliwości działań psychologicznych w systemie wsparcia i zabezpieczenia (wsparcie duchowe, maskowanie);
- czas rozpoczęcia i zakończenia oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej;
- podstawowe obiekty oddziaływań psychologicznych;
- jaki jest cel główny prowadzenia działań psychologicznych - jakie cele cząstkowe, w aspekcie celu głównego prowadzonej operacji obronnej;
- zadania oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej;
- kryteria wyznaczające skuteczność (czy efektywność) działań psychologicznych;

3. Wykaz osób (stanowisk) badanych:
płk dr hab. Jerzy ZIELIŃSKI
- Szef Katedry Sztuki Operacyjnej Wydziału Wojsk Lądowych AON
4. Treść opinii:

- pojęciem nadrzędnym jest termin „działania specjalne', które obejmują działania psychologiczne oraz rażenie psychologiczne;
- rażenie psychologiczne jest podsystemem w systemie rażenia;
- oddziaływanie psychologiczne jest częścią składową systemu informacyjnego i winno być skierowane zarówno do wojsk przeciwnika i ludności cywilnej, a nawet na wojska własne jako element wsparcia duchowego;
- oddziaływanie psychologiczne ma do spełnienia ważną role w maskowaniu i dezinformacji, gdzie jego zadaniem jest mylenie i wprowadzanie w błąd co do celu, zamiaru działań wojsk prowadzących operację obronną oraz co do miejsca i rozmieszczenia wojsk własnych;
- działania psychologiczne na szczeblu operacyjnym winny być prowadzone od momentu przystąpienia do przygotowania operacji obronnej, a po

zakończeniu działań zbrojnych korzystne jest prowadzenie działań psychologicznych w celu konsolidacji i wsparcia duchowego;

- celem głównym oddziaływań psychologicznych jest stworzenie jak najkorzystniejszych warunków umożliwiających osiągnięcie celu głównego operacji obronnej prowadzonej wszystkimi dostępnymi siłami i środkami;
- cele cząstkowe oddziaływań psychologicznych wypływają bezpośrednio z poszczególnych etapów prowadzonych działań zbrojnych - etapów operacji obronnej,;
- zadania dla sił i środków działań psychologicznych wynikają z zakładanych celów operacji, a metody należy dostosować do określonej sytuacji bojowej - muszą być adekwatne do zadań i warunków.

Załącznik nr 8

Protokół
z badania opinii – oceny eksperta

1. Dzień badania:26.02.1998 r.

2. Temat „ Miejsce i rola działań psychologicznych w operacji obronnej."

3. Wykaz osób (stanowisk) badanych:
płk dypl. Kazimierz LESZCZYŃSKI
- Szef Oddziału Rozpoznania i WRE Dowództwa Wojsk Lądowych

4. Treść opinii:

Działania psychologiczne są jednym z elementów oddziaływania na przeciwnika. Funkcjonowanie sił i środków działań psychologicznych w pionie rozpoznania i WRE oraz ich usytuowanie na szczeblu operacyjnym jest w pełni uzasadnione. Wynika to z faktu, że ich planowanie i organizacja na poziomie KZ zapewni pełną korelację ich działań z działaniami zbrojnymi oraz umożliwi ich użycie zgodne z celem prowadzonej operacji obronnej.

Niestety, jednostki działań psychologicznych są pozbawione dopływu nowego sprzętu specjalistycznego, nie przeszły do tej pory niezbędnej zmiany struktur, mimo rychłego wejścia do NATO, gdzie ta problematyka jest traktowana odmiennie. Istnieje pilna konieczność ich wyposażenia w sprzęt nowej generacji, który zapewni pełną realizację zadań szkoleniowych i zadań w potencjalnym konflikcie. Niezbędne jest opracowanie dokumentów na szczeblu strategicznym i operacyjnym, dotyczących charakterystyki demograficznej obszaru kraju, zawierających informacje do planowania użycia sił i środków działań psychologicznych. Wydaje się konieczne dokonanie zmian regulaminowych i instrukcyjnych w punktach dotyczących działań psychologicznych, gdyż zawierają one błędy merytoryczne. Powinien powstać podręcznik działań psychologicznych - wzorem mogą być podręczniki innych rodzajów sił zbrojnych. Nie prowadzi się żadnych badań nad możliwością wykorzystania środków innych rodzajów wojsk dla potrzeb działań psychologicznych (artyleria, siły powietrzne).

Odrębną kwestię stanowi szkolenie kadry dla potrzeb działań psychologicznych, gdzie nie ma wypracowanego modelu doboru żołnierzy zawodowych - brak możliwości kształcenia w niezbędnych obszarach wiedzy. Problematyka działań psychologicznych w stopniu

niezadowalającym występuje w programach kształcenia szkół i akademii wojskowych - brak nauczycieli akademickich w tej specjalności, a także kursach doskonalących, studiach podyplomowych oraz PSOS, a przecież właśnie na wyższych szczeblach dowodzenia, wiedza z tejże problematyki jest niezbędna. Niedopatrzeniem jest również brak jakiegokolwiek specjalisty działań psychologicznych w Dowództwie Wojsk Lądowych, dlatego też nie ma możliwości planowania, organizowania i prowadzenia działań psychologicznych w trakcie ćwiczeń.

AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

WYDZIAŁ WOJSK LĄDOWYCH

ANKIETA K - 1

(ankieta dla oficerów pionu działań psychologicznych)

W związku z prowadzonymi badaniami nad problematyką planowania, organizowania i prowadzenia działań psychologicznych w operacji obronnej, pragniemy skorzystać z Pana wiedzy i umiejętności oraz oczekujemy, iż Pańska pomoc pozwoli na wzbogacenie naszych uogólnień. Zależy nam zatem, by wypowiedzi Pana były dokładne, obiektywne i prawdziwe. Za ich udzielenie z góry dziękujemy.

Jednocześnie zapewniamy, że uzyskane informacje będą wykorzystane tylko i wyłącznie do celów naukowych.

Ankieta jest **anonimowa.**

mjr Wojciech MALISZEWSKI

WARSZAWA - REMBERTÓW 1997

1. Jakie znaczenie, według Pana, ma prowadzenie działań psychologicznych w operacji obronnej oraz w konfliktach zbrojnych w ogóle ?
(Prosimy o postawienie znaku „X" przy odpowiednim wyborze. Odpowiedź prosimy krótko uzasadnić.)

bardzo duże	
duże	
przeciętne	
małe	
bardzo małe	
żadne	

UZASADNIENIE : .....

.....

2. Jakie są, według Pana, priorytetowe zadania dla sił i środków działań psychologicznych w operacji obronnej ?
(Przy udzielaniu odpowiedzi prosimy o zachowanie gradacji zadań - od najważniejszego do mniej ważnego.)

a).....

b).....

c).....

d).....

3. Które, z szerokiego zakresu rodzajów oddziaływań (nękające, ultymatywne, dezinformacyjne itp.), mają największe możliwości wywołania lub utrwalenia pożądanych zmian w postawach i zachowaniach obiektu działań psychologicznych ?
(Przy udzielaniu odpowiedzi prosimy o zachowanie gradacji rodzajów - od najważniejszego do mniej ważnego. Na końcu prosimy o krótkie uzasadnienie)

a)..... ;

b)..... ;

c)..... ;

d)..... ;

UZASADNIENIE: .....

.....

4. Które z poniższych zadań oddziaływania psychologicznego mają potencjalnie największe znaczenie dla realizacji celu prowadzonej operacji obronnej ?
(Spośród wymienionych i ewentualnie dopisanych zadań, prosimy o wybranie dziesięciu najważniejszych i uszeregowanie ich poprzez wpisanie w drugiej kolumnie liczb od 1- zadanie najważniejsze do 10 - zadanie najmniej ważne.)

obniżanie morale i zdolności bojowej żołnierzy przeciwnika;	
sugerowanie określonym grupom żołnierzy pierwszorzutowych pododdziałów przeciwnika konieczności zaprzestania walki i porzucenia broni;	
dezinformowanie, dezorientowanie sił i środków rozpoznania przeciwnika co do rzeczywistych planów działań wojsk własnych (maskowanie operacyjne);	
uzyskanie i utrzymanie przewagi w działaniach informacyjnych;	
wywoływanie niepożądanych, z punktu widzenia przeciwnika, zjawisk na jego zapleczu poprzez uwypuklanie sprzeczności i skłócanie, antagonizowanie grup społecznych na tle narodowościowym, rasowym, polityczno - ekonomicznym i wyznaniowym;	
wywoływanie zachowań naruszających normy stosunków międzyludzkich i podburzanie poszczególnych korpusów osobowych przeciwko sobie, na tle warunków służby, wynagrodzenia itp.;	
prowadzenie różnorodnych działań maskujących z myleniem, dezinformowaniem i wprowadzeniem w błąd włącznie;	
propagowanie i sugerowanie porzucenia broni, zaniechania walki, symulowania chorób i wyczerpania, podawanie instrukcji co do sposobu postępowania, przy wykorzystaniu różnorodnych kanałów oddziaływań;	
potęgowanie w przekazie informacyjnym efektów zmasowanych uderzeń lotniczych oraz wojsk rakietowych i artylerii wojsk własnych;	
wywoływanie paniki, lęku i strachu, stanów niepewności przez podawanie odpowiednio spreparowanych informacji;	
nękanie wojsk pierwszorzutowych ciągłymi efektami akustycznymi w celu wywołania stanu ogólnego osłabienia organizmu;	
wywoływanie pożądanych postaw i zachowań wśród ludności terenu działań i zaplecza przeciwnika, które by wsparły działania ofensywne wojsk własnych;	
obniżenie walorów moralno-bojowych żołnierzy przeciwnika poprzez propagowanie treści informujących o : niepowodzeniach wojennych wojsk przeciwnika, wielu ofiarach walki zbrojnej i nalotów oraz uderzeń rakietowych na rodzinne miasta i wsie żołnierzy przeciwnika, masowych ucieczkach ich dowódców i innych żołnierzy z pola walki,	

pobudzanie ludności pozostającej na zapleczu przeciwnika do działań wywrotowych prowadzących do odcięcia zaplecza materiałowo-technicznego dla wojsk pierwszorzutowych przeciwnika	
zapobieganie wybuchowi paniki i zminimalizowanie chaosu oraz działanie prewencyjne w stosunku do ludności terenu przez, który przechodzi przeciwuderzenie wraz z podawaniem instrukcji jak się zachować w trakcie przeciwuderzenia i po nim;	
informowanie wojsk i ludności o celach ofensywy i zamiarze zakończenia działań wojennych natychmiast po opuszczeniu terenów zajętych drogą agresji przez jego wojska;	
inne:	

5. Która z metod oddziaływania sił i środków działań psychologicznych jest według Pana skuteczniejsza i dlaczego ?
(Prosimy o postawienie znaku „X" przy odpowiednim wyborze. Odpowiedź prosimy krótko uzasadnić)

bezpośrednia	
pośrednia	

UZASADNIENIE: .....

.....

6. Jaka technika oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej może mieć potencjalnie najwyższe znaczenie ?

(Prosimy o postawienie znaku „X" przy odpowiednim wyborze. Odpowiedź prosimy krótko uzasadnić.)

wpływanie na konformizm	
manipulacja	
biała propaganda	
szara propaganda	
czarna propaganda	
perswazja pobudzająca	
perswazja przekonująca	
dezinformacja	
inna:	

UZASADNIENIE: .....

.....

7. Spełnienie jakich kryteriów decyduje, według Pana, o skuteczności wszelkich oddziaływań psychologicznych ?

(Przy udzielaniu odpowiedzi prosimy o zachowanie gradacji kryteriów - od najważniejszego do mniej ważnego. Na końcu prosimy o krótkie uzasadnienie.)

KRYTERIUM	UZASADNIENIE

METRYCZKA

8. Prosimy o podanie poniższych danych dla celów statystycznych

(Prosimy o wpisanie odpowiednich danych w podpunkcie a, przy pozostałych Prosimy o postawienie znaku „X" przy odpowiednim wyborze.)

a) jaką WSO (Akademię) Pan ukończył: ..... ;

i w którym roku : ..... ;

b) okres służby wojskowej:

CZAS SŁUŻBY	WYBÓR
do 10 lat	
15 - 25 lat	
powyżej 25 lat	

b) charakter zajmowanego stanowiska:

RODZAJ ZAJMOWANEGO STANOWISKA	WYBÓR
dowódcze	
sztabowe	
inne	

c) charakter poprzednio zajmowanego stanowiska:

RODZAJ ZAJMOWANEGO STANOWISKA	WYBÓR
dowódcze	
sztabowe	
inne	

Dziękuję za udzielenie odpowiedzi.
Z poważaniem

mjr Wojciech MALISZEWSKI

AKADEMIA OBRONY NARODOWEJ

WYDZIAŁ WOJSK LĄDOWYCH

ANKIETA K - 2

(ankieta dla Dowódców Brygad, batalionów i kompanii oraz oficerów sztabów)

W związku z prowadzonymi badaniami nad problematyką planowania, organizowania i prowadzenia działań psychologicznych w operacji obronnej, pragniemy skorzystać z Pana wiedzy i umiejętności oraz oczekujemy, iż Pańska pomoc pozwoli na wzbogacenie naszych uogólnień. Zależy nam zatem, by wypowiedzi Pana były dokładne, obiektywne i prawdziwe. Za ich udzielenie z góry dziękujemy.

Jednocześnie zapewniamy, że uzyskane informacje będą wykorzystane tylko i wyłącznie do celów naukowych.

Ankieta jest **anonimowa.**

mjr Wojciech MALISZEWSKI

WARSZAWA - REMBERTÓW 1997

1. Czy i kiedy, w trakcie procesu kształcenia wojskowego, zetknął się Pan z problematyką prowadzenia działań psychologicznych ? Jeżeli tak, to prosimy o krótki opis kiedy i w jakich okolicznościach miało to miejsce.

OPIS : .....

.....

.....

2. Jakie znaczenie, według Pana, ma prowadzenie działań psychologicznych w operacji obronnej oraz w konfliktach zbrojnych w ogóle ?
(Prosimy o postawienie znaku „X" przy odpowiednim wyborze. Odpowiedź prosimy krótko uzasadnić.)

bardzo duże	
duże	
przeciętne	
małe	
bardzo małe	
żadne	

UZASADNIENIE : .....

.....

.....

3. Które z poniższych zadań oddziaływania psychologicznego mają potencjalnie największe znaczenie dla realizacji celu prowadzonej operacji obronnej ?
(Spośród wymienionych i ewentualnie dopisanych zadań, prosimy o wybranie dziesięciu najważniejszych i uszeregowanie ich poprzez wpisanie w drugiej kolumnie liczb od 1- zadanie najważniejsze do 10 - zadanie najmniej ważne.)

obniżanie morale i zdolności bojowej żołnierzy przeciwnika;	
sugerowanie określonym grupom żołnierzy pierwszorzutowych pododdziałów przeciwnika konieczności zaprzestania walki i porzucenia broni;	
dezinformowanie, dezorientowanie sił i środków rozpoznania przeciwnika co do rzeczywistych planów działań wojsk własnych (maskowanie operacyjne);	
uzyskanie i utrzymanie przewagi w działaniach informacyjnych;	

wywoływanie niepożądanych, z punktu widzenia przeciwnika, zjawisk na jego zapleczu poprzez uwypuklanie sprzeczności i skłócanie, antagonizowanie grup społecznych na tle narodowościowym, rasowym, polityczno - ekonomicznym i wyznaniowym;	
wywoływanie zachowań naruszających normy stosunków międzyludzkich i podburzanie poszczególnych korpusów osobowych przeciwko sobie, na tle warunków służby, wynagrodzenia itp.;	
prowadzenie różnorodnych działań maskujących z myleniem, dezinformowaniem i wprowadzeniem w błąd włącznie;	
propagowanie i sugerowanie porzucenia broni, zaniechania walki, symulowania chorób i wyczerpania, podawanie instrukcji co do sposobu postępowania, przy wykorzystaniu różnorodnych kanałów oddziaływań;	
potęgowanie w przekazie informacyjnym efektów zmasowanych uderzeń lotniczych oraz wojsk rakietowych i artylerii wojsk własnych;	
wywoływanie paniki, lęku i strachu, stanów niepewności przez podawanie odpowiednio spreparowanych informacji;	
nękanie wojsk pierwszorzutowych ciągłymi efektami akustycznymi w celu wywołania stanu ogólnego osłabienia organizmu;	
wywoływanie pożądanych postaw i zachowań wśród ludności terenu działań i zaplecza przeciwnika, które by wsparły działania ofensywne wojsk własnych;	
obniżenie walorów moralno-bojowych żołnierzy przeciwnika poprzez propagowanie treści informujących o : niepowodzeniach wojennych wojsk przeciwnika, wielu ofiarach walki zbrojnej i nalotów oraz uderzeń rakietowych na rodzinne miasta i wsie żołnierzy przeciwnika, masowych ucieczkach ich dowódców i innych żołnierzy z pola walki,	
pobudzanie ludności pozostającej na zapleczu przeciwnika do działań wywrotowych prowadzących do odcięcia zaplecza materiałowo-technicznego dla wojsk pierwszorzutowych przeciwnika	
zapobieganie wybuchowi paniki i zminimalizowanie chaosu oraz działanie prewencyjne w stosunku do ludności terenu przez, który przechodzi przeciwuderzenie wraz z podawaniem instrukcji jak się zachować w trakcie przeciwuderzenia i po nim;	
informowanie wojsk i ludności o celach ofensywy i zamiarze zakończenia działań wojennych natychmiast po opuszczeniu terenów zajętych drogą agresji przez jego wojska;	
inne:	

4. Czy w trakcie prowadzonych ćwiczeń (szkoleń) znajduje Pan elementy dotyczące działań psychologicznych ? Jeżeli tak, to w jakim stopniu zaspokajają one Pańskie potrzeby i oczekiwania ?
(Prosimy o postawienie znaku „X" przy odpowiednim wyborze.)

bardzo dużym	dużym	przeciętnym	małym	żadnym

5.Kiedy, według Pana, potencjalny Dowódca winien studiować problematykę działań psychologicznych i w jakim stopniu powinien ją zgłębić?
(Prosimy o postawienie znaku „X" przy odpowiednim wyborze. Odpowiedź prosimy krótko uzasadnić.)

zakres czas studiów	bardzo dużym	dużym	przeciętnym	małym	żadnym
studia w WSO					
w ramach WKDO					
w ramach studiów akademickich					

6. Czy w trakcie ćwiczeń w ramach Partnerstwa dla Pokoju spotkał się Pan z problematyką działań psychologicznych ? Jeżeli tak, to prosimy o opis kiedy i w jakich okolicznościach ?

OPIS:.....

.....

METRYCZKA

7. Prosimy o podanie poniższych danych dla celów statystycznych

(Prosimy o wpisanie odpowiednich danych w podpunkcie a, przy pozostałych Prosimy o postawienie znaku „X" przy odpowiednim wyborze.)

a) jaką WSO (Akademię) Pan ukończył: ..... ;

i w którym roku : ..... ;

b) okres służby wojskowej:

CZAS SŁUŻBY	WYBÓR
do 10 lat	
15 - 25 lat	
powyżej 25 lat	

b) charakter zajmowanego stanowiska:

RODZAJ ZAJMOWANEGO STANOWISKA	WYBÓR
dowódcze	
sztabowe	
inne	

c) charakter poprzednio zajmowanego stanowiska:

RODZAJ ZAJMOWANEGO STANOWISKA	WYBÓR
dowódcze	
sztabowe	
inne	

Dziękuję za udzielenie odpowiedzi.

Z poważaniem

mjr Wojciech MALISZEWSKI

Załącznik nr 11

WYKAZ BADANYCH ĆWICZEŃ, TRENINGÓW I SZKOLEŃ

Lp.	Rodzaj ćwiczenia	Temat ćwiczenia	Uczestnicy	Termin ćwiczenia
		1994 rok		
1.	**dowódczo - sztabowe**	„Osiąganie WSGB. Planowanie i organizacja przegrupowania na dużą odległość w ramach operacyjnego rozwinięcia. Przygotowanie i prowadzenie obrony w I rzucie Korpusu".	wydzielone siły i środki jednostek korpusu	15 - 18 03.
2.	**grupowe**	„Wypracowanie decyzji dowódcy jednostki działań psychologicznych do użycia sił i środków w przeciwuderzeniu".	kadra kierownicza jednostki działań psychologicznych korpusu	22 - 23 02.
3.	**zgrywające**	„Zgrywanie zespołów działań psychologicznych w celu właściwego wykonania działań psychologicznych na rzecz wojsk będących w obronie i w toku przeciwuderzenia".	stan osobowy jednostki działań psychologicznych korpusu	13 - 14 09.
4.	**zgrywające**	„Prowadzenie wybranych elementów działań psychologicznych w operacji obronnej Korpusu".	stan osobowy jednostki działań psychologicznych korpusu	24 - 26 10.
5.	**zgrywająco - sprawdzające**	„Osiąganie WSGB. Przegrupowanie i prowadzenie działań psychologicznych w operacji obronnej Korpusu".	stan osobowy jednostki działań psychologicznych korpusu	10 - 11 05.

6.	**szkolenie teoretyczno - metodyczne**	„Wybrane elementy prowadzenia działań psychologicznych w operacji obronnej".	kadra kierownicza działań psychologicznych SZ RP	24 - 26 11.
		1995 rok		
7.	**dowódczo - sztabowe**	„Osiąganie WSGB. Planowanie i organizacja obrony wybrzeża morskiego we współdziałaniu z wojskami OT.	wydzielone siły i środki jednostki działań psychologicznych korpusu	12 - 15 09.
8.	**trening sztabowy**	„Planowanie i prowadzenie działań psychologicznych w strategicznej operacji obronnej na obszarze kraju".	kadra kierownicza działań psychologicznych SZ RP	12 -14 06.
9.	**dowódczo - sztabowe**	„Planowanie mobilizacyjnego i operacyjnego rozwinięcia oraz prowadzenia działań psychologicznych".	kadra kierownicza jednostki działań psychologicznych korpusu	21 - 22 02.
10	**grupowe**	„Wypracowanie decyzji do użycia sił i środków działań psychologicznych w operacji obronnej w drugim rzucie strategicznym".	kadra kierownicza jednostki działań psychologicznych korpusu	23 - 24 05.
11.	**zgrywające**	„Zgrywanie zespołów działań psychologicznych w celu skutecznego wykonania zadań przez jednostkę działań psychologicznych korpusu".	stan osobowy jednostki działań psychologicznych korpusu	7 - 8 09.
12.	**zgrywające**	„Prowadzenie wybranych elementów działań psychologicznych w operacji obronnej".	stan osobowy jednostki działań psychologicznych korpusu	14 - 17 11.
13.	**szkolenie teoretyczno - metodyczne**	„Organizacja i prowadzenie działań psychologicznych na wybranym kierunku operacyjnym".	kadra kierownicza działań psychologicznych SZ RP	7-9 11

1996 rok				
14.	**dowódczo - sztabowe**	„Osiąganie WSGB. Planowanie i prowadzenie operacji obronnej w pierwszym rzucie strategicznym SZ RP".	wydzielone siły i środki jednostki działań psychologicznych korpusu	11 - 14 06.
15.	**trening sztabowy**	„Planowanie i organizacja użycia sił i środków rozpoznania i WRE oraz działań psychologicznych w operacji obronnej w pierwszym rzucie strategicznym".	kadra kierownicza jednostki działań psychologicznych korpusu	25 - 26 06.
16.	**trening sztabowy**	„Przygotowanie i prowadzenie działań psychologicznych w operacji obronnej na obszarze kraju".	kadra kierownicza jednostek działań psychologicznych SZ RP	24 - 26 05.
17.	**zgrywające**	„Prowadzenie wybranych elementów działań psychologicznych w operacji obronnej kraju".	stan osobowy jednostki działań psychologicznych korpusu	09 - 10 02.
18.	**zgrywające**	„Realizacja wybranych elementów działań psychologicznych 2w operacji obronnej, w działaniach przeciwdesantowych i w przeciwuderzeniu".	stan osobowy jednostki działań psychologicznych korpusu	11 - 12 09.
19.	**grupowe**	„Wypracowanie decyzji dowódcy jednostki działań psychologicznych do użycia sił i środków podczas operacyjnego rozwijania wojsk okręgu"	kadra kierownicza jednostki działań psychologicznych korpusu	12 - 13 03.
20.	**szkolenie teoretyczno - metodyczne**	„Warunki skuteczności oddziaływania psychologicznego w operacji obronnej".	kadra kierownicza działań psychologicznych SZ RP	22 - 24 11.

1997 rok				
21.	**ćwiczenie dowódczo - sztabowe**	„Osiąganie WSGB. Planowanie i prowadzenie działań bojowych w obronie strefy odpowiedzialności okręgu. Odparcie uderzeń powietrzno - lądowych przeciwnika na rubieży operacyjnej".	Wydzielone siły i środki jednostki Działań psychologicznych Korpusu	17 - 20 06.
22.	**trening sztabowy**	„Prowadzenie działań psychologicznych na obszarze kraju w warunkach przygotowania i wykonania strategicznego przeciwuderzenia w celu odzyskania utraconego terytorium".	kadra kierownicza jednostki działań psychologicznych korpusu	20 - 22 05.
23.	**zgrywające**	„Planowanie i organizacja wykorzystania bazy poligraficznej i stacji RTV - obszaru POW - dla potrzeb działań psychologicznych w operacji obronnej korpusu".	stan osobowy jednostki działań psychologicznych korpusu	04 - 06 09.
24.	**zgrywające**	„Zgrywanie obsługi drukarni polowej w celu skutecznej realizacji zadań w czasie oddziaływań psychologicznych w operacji obronnej".	stan osobowy jednostki działań psychologicznych korpusu	8.09
25.	**szkolenie teoretyczno - metodyczne**	„Prowadzenie działań psychologicznych na obszarze kraju w warunkach przygotowania i wykonania strategicznego przeciwuderzenia w celu odzyskania utraconego terytorium".	kadra kierownicza działań psychologicznych SZ RP	24 - 26 11.

Nr 58013
Akademii Obrony