

Przygotowanie nauczycieli do wywierania wpływu na podmioty procesu kształcenia

Współczesny świat to rzeczywistość, w której umiejętność skutecznego wywierania wpływu na drugiego człowieka odgrywa coraz bardziej istotną rolę. Umiejętność przekonywania innych do oczekiwanego zachowania często decyduje o sukcesie bądź braku powodzenia ludzkiej aktywności. Na przykład, pozyskanie głosów wyborców to wymowny przejaw umiejętności wywierania wpływu na innych. Wpływ społeczny wykorzystują przywódcy toksycznych ruchów religijnych do werbowania nowych członków sekt. Na co dzień jesteśmy poddawani przemyślanym strategiom mającym na celu wpływanie na nasze zachowanie. Wiele wskazuje, że wszędzie tam, gdzie pojawia się intencja dokonania zmian, choćby tylko w jednostkowym zachowaniu człowieka, mogą również pojawić się próby wywierania wpływu oraz implikacje nadmiernej, nieuzasadnionej uległości. Jednak nie zawsze uleganie wpływom musi oznaczać zagrożenie. Unaocznienie pozytywnego wpływu wychowawczego wskazuje, że wybory będące wynikiem uległości służą dobru. Jak twierdzi Józef Koziński, dobrze wykształcony nauczyciel powinien umieć przygotować uczniów do roli „transgresyjnych sprawców”, czyli takich podmiotów, które m. in., zachowując zdolność do samodzielnego decydowania, będą potrafiły tworzyć pozytywne społecznie wartości[6]. Rosnące znaczenie umiejętności wywierania wpływu społecznego oraz implikacje nadmiernej, nieuzasadnionej uległości dla zdolności samodzielnego decydowania w rzeczywistości społecznej spowodowały, że problemem rozważań uczyniono: „Przygotowanie nauczycieli do wywierania wpływu na podmioty procesu kształcenia”. Czym zatem jest wpływ społeczny? Wilhelmina Wosińska, mówiąc o wpływie społecznym, tak definiuje to zjawisko: „Wpłynąć na innych ludzi oznacza spowodować, by działali oni/lub myśleli tak, jak życzy sobie jednostka (lub grupa) na nich oddziałująca”[10, s.982]. Warto również przywołać sposób pojmowania wpływu społecznego przez Roberta Cialdiniego, który pisze: „Wiele procesów ulegania wpływowi społecznemu (kiedy to człowiek zostaje nakłoniony do tego, by ulec osobie wywierającej wpływ) można rozumieć w kategoriach ludzkiej skłonności do reagowania w sposób automatyczny, uproszczony, bezrefleksyjny” [2, s. 30]. Współczesny Uniwersytet to miejsce, gdzie nauczyciel realizuje cele szczególnie ważne ze społecznego punktu widzenia.

Przygotowanie nauczycieli do wywierania wpływu ...

Nauczyciel ma uczyć i wychowywać. Czyli wpływać na podmiot kształcenia i wychowania. Choć właściwie należałoby mówić o umiejętności wywierania wpływu na podmioty kształcenia i wychowania – uczniów, nauczycieli, rodziców oraz partnerów szkolnej edukacji. Tak rozumiany wpływ nie może ograniczać się jedynie do spowodowania określonego zachowania. W wielu przypadkach konieczna jest zmiana postawy (lub postaw) ucznia w kluczowej kwestii, tj. wobec samego zdobywania wiedzy. Podtrzymanie korzystnej tendencji rozwoju intelektualnego, w sytuacji, kiedy w grupie uczniów występują odmienne postawy wobec kwestii zdobywania wiedzy, także może stanowić wyzwanie dla nauczyciela. Szczególnie przydatne będą kompetencje społeczne nauczyciela. Trudno przecenić rozumienie procesów grupowych. Zdaniem E. Aronsona, T. Wilsona, R. Akerta, „Psychologia społeczna to badanie wpływu społecznego” (...), o czym piszą dalej: „Psychologia społeczna została określona jako naukowe badanie sposobu, w jaki myślimy, odczuwamy i zachowujemy się pod wpływem rzeczywistej bądź wyobrażonej obecności innych. Wpływ społeczny jest często bardzo silny, nierzadko dominując różnice indywidualne w ludzkich osobowościach” [1, s.28 - 31]. Wpływ na drugiego człowieka niekoniecznie musi być zamierzony. Jako przykład może posłużyć choćby naśladownictwo w sposobie mówienia osóbo wyższym statusie. Jednakże często spowodowanie określonego zachowania stanowi cel oddziaływań. Wpływ na drugiego człowieka może stanowić podłoże ruchów społecznych o jak najbardziej pozytywnym znaczeniu. O charakterze wpływu zadecyduje w znacznym stopniu sam wpływający oraz jego zamiary. Wpływ społeczny może dochodzić w drodze wykorzystania różnych mechanizmów. Najprostszym jest sam fakt obecności innych ludzi. Bardziej złożone strategie wykorzystują przemyślane sekwencje oddziaływań. Wiele jednak zależy od kontekstu sytuacyjnego oraz skomplikowanych uwarunkowań, w jakich funkcjonuje jednostka ludzka. Nauczyciel powinien posiadać umiejętność pracy z grupą. Jest również ważne, aby potrafił dostrzegać procesy zachodzące w grupie. Umiejętność obserwacji i wnioskowania powinna implikować twórcze rozwiązywanie problemów wychowawczych oraz prowadzić do realizacji celów dydaktycznych i wychowawczych. Mówiąc o realizacji celów mam na myśli takie konstruowanie (i przedstawianie) zadań stawianych uczniowi, aby stanowiło impuls do rozwoju oraz sprzyjało rozwojowi. Czy wobec tego, przygotowanie psychologiczno – pedagogiczne nauczyciela w kwestii umiejętności wpływania na innych, można traktować marginalnie? Do odpowiedzi na to pytanie przybliży przekonanie, że Uniwersytet wyznaczając określone cele kształcenia i wychowania, zakłada, przynajmniej w pewnym zakresie, nieodzowność dokonywania zmian w systemie postaw ucznia oraz potrzebę wpływu na zachowania podmiotów procesu kształcenia. Dążenie do

Przygotowanie nauczycieli do wywierania wpływu ...

skuteczności w nauczaniu i wychowaniu powinno więc respektować podstawowe reguły wpływu na ludzi. Czy w procesie przygotowania do zawodu polskich nauczycieli w wystarczającym stopniu wyeksponowano potrzebę wyposażenia w kompetencje wpływania na innych? Wiele wskazuje, że nie. Dokumenty regulujące działalność szkół, kształcących nauczycieli, określają warunki kształcenia. O tym, że nie zawsze są to doskonałe rozwiązania przekonuje m. in. Tadeusz Lewowicki [7]. Odnosząc się do projektu rozporządzenia w sprawie standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczycieli, należy zauważyć, że w zakresie kompetencji społecznych na próżno szukać jednoznacznego zapisu wskazującego na potrzebę posiadania umiejętności pracy z grupą oraz umiejętności wykorzystania dynamiki grupy do realizacji procesu wychowawczego i dydaktycznego. Nie odnajdziemy też jasnego sformułowania wskazującego na potrzebę **umiejętności wywierania wpływu na innych** [9]. W Rozporządzeniu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 17 stycznia 2012 r. w sprawie standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela, w odniesieniu do celów, umiejętności nauczyciela akademickiego, ani raz nie zostało użyte określenie umiejętność wywierania wpływu (tym bardziej wywierania wpływu społecznego, terminu powszechnie używanego przez psychologów). Takie przeświadczenia precyzują dążenia autora artykułu. **Celem pracy jest uwidocznienie zjawiska wpływu społecznego w procesie kształcenia i wychowania oraz wskazanie na znaczenie przygotowania nauczycieli akademickich do wywierania wpływu na podmioty procesu nauczania i wychowania.** Poszukiwania będą prowadzone w obszarach możliwości i ograniczeń wykorzystania wiedzy z zakresu wpływu społecznego. Zauważyć wypada - dwustronnego wpływu. Stronami wpływu są nauczyciel oraz podmioty procesu kształcenia i wychowania. Już na wstępie dostrzega się ważną kwestię możliwości (ale też i ograniczeń) wpływu na innych. Zgodnie z teorią B. Latané i jego współpracowników, niezależnie od mechanizmu, wpływ społeczny można charakteryzować liczbowo. Wpływ grupy na pojedynczego człowieka można wyrazić jako funkcję iloczynu (siły z jaką grupa przekonuje tę osobę; bliskości wobec osoby i liczby osób, które wywierają wpływ) i zapisać tak:

$$W = f(S, i, N)$$

gdzie: W - wielkość wpływu, S – siła przekonywania, i - odległość osoby od grupy, N - liczba osób wywierających wpływ [5, s.194]. **Siła przekonywania** rozumiana jest jako skutek (działania) wszystkich czynników, mających wpływ na przekonywanie, jakie może spowodować pojedynczy człowiek. Należy bez wątplenia rozróżnić czynniki stałe i sytuacyjne. Do tych pierwszych zalicza się te, które charakteryzują daną osobę: status

Przygotowanie nauczycieli do wywierania wpływu ...

społeczny, siłę głosu, indywidualne umiejętności przekonywania. Do drugich – sytuacyjnych – zalicza się motywację do przekonywania i możliwości dostępu do użytecznych w danej sytuacji argumentów. **Bliskość** rozumiana jest jako rodzaj relacji w przestrzeni społecznej między osobami (lub osobą) wywierającymi wpływ a osobą podlegającą wpływowi i dotyczy intensywności kontaktu. Analizując wpływ jednostki na grupę, należy podkreślić, że wpływ społeczny jest tym większy, im mniejsza jest odległość w przestrzeni społecznej między grupą a jednostką. Wpływ maleje wraz ze zwiększającą się liczbą członków grupy i ich siłą [5, s.194-195]. Dążąc do wywierania wpływu, warto znać i umieć spożytkować zasygnalizowane prawidłowości i tak organizować oddziaływania, aby wykorzystywać m. in. siły tkwiące w poszczególnych regułach wpływu społecznego opisanych przez R. Caldiniego, tj. reguł: wzajemności, społecznego dowodu słuszności, lubienia, niedostępności, autorytetu oraz zaangażowania i konsekwencji. Na przykład, dążąc do osiągnięcia zakładanego celu, warto najpierw, wykorzystując prawidłowości zaangażowania i konsekwencji, spowodować początkowe zaangażowanie podmiotu. Następnie, kiedy to zobowiązanie „zapuści korzenie”, umiejętnie dążyć do realizacji celu [2].

Dalszym skutkiem obranej strategii może być spożytkowanie implikacji spowodowania zmian choćby jednego z komponentów systemu postawy. Przeobrażenia w zakresie jednego z nich, np. zachowania, mogą w konsekwencji spowodować zmianę innego komponentu, np. myślenia czy też postawy wobec ważnej kwestii [11, s.62]. Nauczyciel świadomie wykorzystujący wiedzę z zakresu wpływu to ten, który wie, że nawet sam fakt obecności innych może nie pozostawać bez znaczenia na zachowanie człowieka (tzw. syndrom audytorium). Wie również, że uzyskaniu uległości sprzyja zaangażowanie podjęte w obecności innych osób, o charakterze aktywnym i będące wynikiem sporego wysiłku, niewymuszone i motywowane. Cechą decyzji skutkujących początkowym zaangażowaniem jest skłonność do samopodtrzymywania się. Ludzie z czasem dodają kolejne uzasadnienia swojego zachowania, co powoduje, że pomimo ustąpienia pierwotnych przyczyn zaangażowania, trwa ono dalej [2]. Twórczy nauczyciel powinien także wiedzieć, komu ulegamy najbardziej. Kwintesencję wiedzy na temat, komu ulegamy najbardziej, R. Cialdini zawarł w rozważaniach dotyczących reguły lubienia. Naturalnym sposobem przekonania się o jej działaniu jest udzielenie sobie odpowiedzi na pytanie: „Jakim osobom ulegamy w szczególności?” Okazuje się, że oczywiście tym, które lubimy. Istotnym czynnikiem wpływającym na nasz stosunek do drugiego człowieka jest jego podobieństwo do nas samych. Lubimy także osoby obdarzające nas komplementami, o ile oczywiście nie są zbyt natrętne. Do korzystnego postrzegania przyczyniają się pozytywnie oceniane kontakty,

Przygotowanie nauczycieli do wywierania wpływu ...

owocna współpraca i miłe skojarzenia [2]. Próbując wpływać na innych nauczyciel nie może opierać się jedynie na implikacjach reguły lubienia. Zapewne jednak warto, aby wiedział komu ludzie ulegają najbardziej oraz uwzględniał ustalenia psychologii w przedmiotowej kwestii. Nauczyciel opiera się na uprawnieniu do wydawania poleceń. Posłuszeństwo jest niczym innym jak wykonaniem wydanego polecenia. W relacji nauczyciel/uczeń realizacja polecenia jest przejawem normalnego funkcjonowania społeczeństwa. Relacje międzyludzkie są często niezwykle złożone. Skomplikowana jest też natura ludzka. Relacja wydający polecenie i wykonujący polecenie ujawnia nierówność podmiotów. Co zatem sprawia, że tak łatwo ulegamy drugiemu człowiekowi? Liczne badania przeprowadzone w różnych kulturach przekonują, że uległość wobec osób uprawnionych do wydawania poleceń, przy zachowaniu pewnej zmienności, zwykle okazywała się wyjątkowo duża. Zaobserwowano także inne prawidłowości. Posłuszeństwo znacząco maleje, kiedy osoba prowadząca eksperyment, udziela instrukcji, ale nie jest obecna w trakcie samego badania. Podobną zależność stwierdzono w sytuacji, kiedy badaczy było dwóch, i wydawali oni niespójne polecenia. Już wczesne wyniki badań nad posłuszeństwem doprowadziły badaczy do ważnych ustaleń. Ujawniły między innymi, że uległość autorytetom generuje presja informacyjna oraz normatywna. Osoby obdarzone autorytetem zazwyczaj posiadają wiedzę i doświadczenie. Jakże często dysponują również władzą. Do ulegania prawomocnym autorytetom w znacznej mierze przyczynia się proces socjalizacji. Uległość autentycznym autorytetom ma zazwyczaj korzystny wpływ dla biografii człowieka. Naturalnie, bezrefleksyjne uleganie może okazać się niebezpieczne. Rzeczywistość społeczna wskazuje mnóstwo przykładów uległości osobom (jedynie) dysponującym symbolami autorytetu. Ludzie często podejmują decyzje bez pogłębionej analizy, opierając się na pierwszym wrażeniu[2]. Nauczyciel w pełni rozumiejący zjawisko wpływu społecznego, swoim przykładem pokazuje, że potrafi dostrzec próby wpływu zawierające komponenty manipulacji. Wykazuje gotowość do przeciwstawienia się nieuczciwym próbom wpływu, które zakłócają sposób myślenia. Potrafi nauczyć ucznia obserwacji społecznego świata, w którym nie brakuje formy wpływu, jaką jest manipulacja.

Rozważania nad potencjalnością wpływu na drugiego człowieka prowokują pytanie o sposobność wywierania wpływu społecznego. Aby odnieść się do tej kwestii, autor posłuży się wynikami własnych badań. Rezultat badawczy opiera się na badaniach przeprowadzonych wśród 116 skazanych nieuczestniczących w podkulturze grypserskiej, którzy uczestniczyli we Mszy św. odprawianej w kaplicy pińczowskiego zakładu karnego, i miały na celu zbadać, czy wpływ kapelana więziennego na skazanych jest możliwy. Wnioski odnoszą się do innego niż Uniwersytet obszaru badawczego.

Przygotowanie nauczycieli do wywierania wpływu ...

Podmiot procesu wychowania- skazany - jest trudniejszym, w kwestii możliwości wywierania wpływu wychowawczego, podmiotem niż student. Wyniki badań autora pracy wskazują, że praca duszpasterska duchownego może mieć wpływ na myślenie skazanych, ich reakcje emocjonalne oraz elementy poznawcze - czyli na trzy z pięciu komponentów systemu postawy (sic). Wyniki badań uzasadniają stanowisko, że oddziaływania duszpasterskie stanowią ważny aspekt działań o charakterze resocjalizacyjnym i readaptacyjnym w stosunku do przestępców odbywających kary izolacyjne [8, s.174-181]. Skoro wpływ na osobę pozbawioną wolności jest możliwy, to tym bardziej możliwość taką można zakładać wobec podmiotu kształcenia. Upoważnia to do swego rodzaju optymizmu w kwestii możliwości wpływania na innych.

Wnioski

W pracy starano się przede wszystkim zwrócić uwagę na osobliwość wpływu społecznego oraz jego występowanie w procesie wychowania i kształcenia. Od zarania dziejów przywódcy starali się wpływać na zbiorowości ludzkie. Dostrzegano sposobność pozytywnego oddziaływania, jak i konieczność uwzględniania destrukcyjnego wpływu. Liczne eksperymenty przyczyniły się do wzbogacenia wiedzy o ludzkiej uległości [3]. Okazuje się, że ulegamy innym w stopniu znacznie większym niż to pierwotnie zakładano [3]. Także wzbudzone emocje mogą pozostawać w związku z uległością wobec innych. Ustalenia empiryczne dotyczące tzw. „Huśtawki emocjonalnej” z pełną ostrością ukazują błędy potocznego rozumowania [4]. Pośpiech, posługiwanie się stereotypami, podążanie drogą na skróty naraża na niebezpieczną w skutkach uległość. Współczesna rzeczywistość społeczna często wymusza podejmowanie decyzji w warunkach ograniczonego dostępu do informacji [2]. Czy w związku z tym, co powyżej napisano, nauczyciel powinien umieć wpływać na innych? A może lepiej zupełnie inaczej sformułować pytanie? Czy w ogóle można pominąć kwestię umiejętności wpływania na innych? Odpowiedź zdaje się nasuwać sama. W sytuacji, kiedy w szkołach nie wszystko przebiega zgodnie z oczekiwaniami, odpowiedzialnością za stan rzeczy obarcza się nauczycieli oraz ośrodki edukacyjne, które kształcą nauczycieli. Natomiast podmiot kształcenia niewątpliwie może podlegać wpływom małych grup (a szczególnie grup odniesienia), pojedynczych osób. Istotny wpływ wywierają ludzie za pośrednictwem środków masowego przekazu. We współczesnym świecie zbyt wiele podmiotów zdaje się wpływać na szeroko rozumianego odbiorcę. Nawet wartości stały się niejednokrotnie przedmiotem handlu. Współwystępowanie wpływu społecznego w procesie wychowania i nauczania zdaje się wskazywać na konieczność respektowania reguł wpływu

Przygotowanie nauczycieli do wywierania wpływu ...

społecznego. Realizacja procesu kształcenia może zyskać na skuteczności, kiedy nauczyciel będzie umiał wpływać na podmioty wychowania i nauczania. Nauczyciel może twórczo kształtować kontekst sytuacyjny, dokonywać wyboru miejsca, czasu i okoliczności rozmowy z podmiotem. To znaczące, w kategoriach możliwości wywierania wpływu społecznego, obszary.

Obserwacja otaczającej rzeczywistości społecznej wskazuje na wzrastające znaczenie umiejętności wpływania na innych. Wydaje się również, że skłonność do wpływania na innych będzie w przyszłości ulegać nasileniu. Dlatego uwrażliwienie na przejawy stosowania przez osoby i grupy wyrafinowanych strategii wpływu na innych oraz zadbanie o umiejętność radzenia sobie w okolicznościach, kiedy ktoś próbuje zakłócić myślenie oraz wpłynąć na zachowanie, stosując wyrachowane metody wpływu, powinny znaleźć się wśród zapisów określających szczegółowe efekty kształcenia.

Wykaz wykorzystanej literatury

1. Aronson E., Wilson T., Akert R., Psychologia społeczna. Serce i umysł, Poznań 1997, Wydawnictwo Zys i S – ka, s. 28-31.
2. Cialdini R. B., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańsk 2001, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne: 11-13, 30, 63-64, 108, 150, 183-184, 207-208.
3. Eyseneck H&M., Podpatrywanie umysłu. Dlaczego ludzie zachowują się tak, jak się zachowują?, Gdańsk 1998, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, s. 59-68.
4. Doliński D., Nawrat R., Fear–then-relief procedure for producing compliance: Beware when the danger is over. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1998, 34, 27-50.
5. Grzelak J., Nowak A., Wpływ społeczny, w: Psychologia. Podręcznik akademicki, tom 3, praca zbiorowa pod redakcją J. Strelau, Gdańsk 2002, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, s. 194-195.
6. Koziński J., Koncepcja transgresyjna człowieka, Warszawa 1987, PWN, wstęp, s. 16.
7. Lewowicki T., Problemy kształcenia i pracy nauczycieli, ITE, Radom 2007.
8. Nowacki Z. Wielowymiarowe znaczenie pracy duszpasterskiej na rzecz osób pozbawionych wolności, *Przegląd Więziennictwa Polskiego*, nr 76-77, Warszawa 2012, s. 174-181.
9. Projekt rozporządzenia MNiSW w sprawie standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczycieli z dnia 12 lipca 2007 r.

Przygotowanie nauczycieli do wywierania wpływu ...

10. Wosińska W., Płeć a zachowanie społeczne, w: Encyklopedia psychologii, praca zbiorowa pod redakcją W. Szewczuka, Warszawa 1998, Fundacja Innowacja, s. 982.
11. Zimbardo P., Leippe M., Psychologia zmiany postaw i wpływu społecznego, Poznań 2004, Zys i S-ka Wydawnictwo, s. 62.