

Antywiktymologia

Autor tekstu: **Andrzej S. Przepieżdziecki**

Wiktymologia to nauka zajmująca się ofiarami przestępstw. Zajmuje się m.in. określaniem cech osobniczych predysponujących do tego aby stać się ofiarą przestępstw kryminalnych. A więc żeby zostać obrabowanym, okradzionym, pobitym lub oszukany. W tym ostatnim przypadku chodzi o oszukanie na skalę indywidualną, ponieważ we wszystkich cywilizowanych społeczeństwach oszukiwanie większych grup ludzi przez kandydatów na posłów w akcji przedwyborczej, przez ministrów, przez rządy, przez przywódców religijnych i wiele innych instytucji publicznej nieużyteczności — stanowi ich normalną i niekaralną cechę.

Jeśli jednak istnieje taka dziedzina wiedzy jak wiktymologia, to znaczy, że wielu ludzi zajmuje się tym, bada te zagadnienia, jeździ na różne sympozja, seminaria, odczyty, konferencje, a następnie pisze cienkie dysertacje lub grube tomy, a wszystko to za państwowe, czyli nasze pieniądze, więc powinno dziwić, że nie istnieje antywiktymologia, która by zajmowała się cechami osobniczymi a dodatkowo, albo przede wszystkim, metodami prowadzącymi do antonimu klęski czyli do sukcesu.

Wyżej zasugerowane mniemanie jest fałszywe! Już w psychologii działań podstawowych znane jest pojęcie praxji, czyli wykonywania elementarnych działań celowych np. celowych ruchów. Teoria metodyki skutecznego działania zawarta jest w prakseologii, której twórcą był nasz wielki uczonej profesor Tadeusz Kotarbiński.

Teraz zastanówmy się nad pewną pozorną niekonsekwencją: Mama uczy swoją pociechę stawiania pierwszych kroków, po to aby to dziecko umiało się skutecznie przemieszczać. Wychowawczynie w przedszkolu uczy dzieci różnych podstawowych działań, takich jak zabawa piłką, po to aby kształcić w tym dziecku sprawność ruchowo-refleksyjną. Następnie w szkole dziecko jest szkolone w pisaniu, czytaniu i rachunkach. Wszystko to w ostatecznym efekcie ma na celu „przystosowanie do życia”, a mniej poetycko: umożliwienie człowiekowi sprawne, skuteczne działanie. Jeśli tak wiele trudów poświęca się przygotowaniu młodego człowieka do sprawnego wykonywania tak wielu na pewno potrzebnych w życiu **konkretnych** czynności, to dziwić powinno dlaczego nie uczy się zasad skutecznego działania w ogóle.

Nie uczy się ponieważ człowiek skupia się nad sukcesem aktualnie wykonywanego działania nie myśląc zupełnie o skutkach leżących poza tym konkretnie wykonywanym działaniem.

Znam od prawie siedemdziesięciu lat takiego pana, który przed laty jako absolwent przedszkola poszedł do pierwszej klasy. Zaraz na pierwszej lekcji pani nauczycielka poświęcała wiele trudu aby jak najlepiej rozsadzić uczniów w ławkach. Ten pan widząc wysiłki pani nauczycielki podniósł paluszki i czekał aż pani to zauważy.

- Czego chcesz? — zapytała wreszcie nauczycielka.

- Proszę pani, po co się tak męczyć? Należy ustawić nas według wzrostu i posadzić tych najniższych w pierwszych ławkach a dalej coraz wyższych.

Pani była zdumiona tym, że ten gówniarz ośmiela się ją pouczać i zapamiętała błyskotliwego doradczaka na długie trzy lata wspólnych kontaktów.

W praktyce bardzo niewielu ludzi świadomie wybiera optymalne drogi do własnego sukcesu — sukcesu w ogóle, sukcesu w całości, sukcesu w życiu a nie w jednostkowym działaniu. Osobiście znając życie i moich bliźnich, nie przypuszczam aby poznanie tych zasad zaowocowało w rzeczywistości u czytelników mego artykułu zauważalnymi zmianami skuteczności ich działań. Ponieważ zarówno powszechność gry w totolotka jak i mnóstwo innych zupełnie niepraktycznych działań jest powszechna, więc pogadać można a że pożytek będzie raczej mały, to nic strasznego.

Małe dziecko, do dwóch lat, uczy się metodą przypadkowego wyboru odpowiedzi na losowo napotykaną zdarzenia. Dziecko starsze, 5-7 letnie uczy się naukową metodą chybił trafił, czyli metodą sprawdzania prawdopodobnych rozwiązań — bo inne metody są mu nieodstępne.

Jeszcze starsze dziecko uczy się z przymusu: nie rób tak bo dostaniesz lanie! Także nauka w szkole opiera się w znacznej mierze na przymusie. Jednak w szkole podstawowej co najmniej od czwartej klasy dzieci zaczynają myśleć o swojej przyszłości. To „myślenie” najczęściej ma formę narzuconą przez rodziców i nauczycieli a brzmi to tak: uczysz się dla siebie, bo im lepiej się będziesz w szkole uczył tym lepiej ci będzie w życiu. Logicznie nic tym

zasadom zarzucić nie można. Inaczej o tym mówi statystyka.

Jak wiadomo są trzy rodzaje oszustwa: oszustwo w dobrej wierze, oszustwo z premedytacją celowego wprowadzenia w błąd dla własnej korzyści i statystyka matematyczna. Ta zdecydowanie pejoratywna ocena statystyki wynika stąd, że w bardzo wielu dziedzinach życia statystyka jest wykorzystywana w sposób oszukańczy mimo, że mówiąc jedynie i tylko prawdę. Najlepszym przykładem jest reklama linii lotniczych. Według tych reklam najbezpieczniejszym środkiem lokomocji jest samolot. Dowodem jest zupełnie prawdziwe obliczenie statystyczne. W wyniku tego obliczenia dowiadujemy się jak często jeden pasażer w ciągu przebywania jednego kilometra ulega wypadkowi. Tych szczegółowych informacji co do techniki obliczenia się oczywiście nie eksponuje. Eksponuje się wynik końcowy. Według tego w pełni prawdziwego wyliczenia samolot jest kilkanaście razy bezpieczniejszy od innych środków lokomocji. Oszustwo polega na tym, że rozsądnego pasażera nie interesuje ilu ludzi ginie w czasie przebywania jednego kilometra. Dla pasażera wsiadającego do jakiegokolwiek środka lokomocji istotne jest jedynie to czy on w wyniku tego „wsiadnięcia” dojedzie do celu podróży, do szpitala czy do kostnicy. Tak rozważając sprawę można być pewnym, że wsiadając do samolotu na pewno nie wylądujemy w szpitalu. Natomiast ryzyko śmierci jest w samolocie wielokrotnie większe niż w pociągu. A to, że wsiadając do pociągu przebywamy średnio sześćdziesiąt kilometrów a wsiadając do samolotu średnio trzy tysiące, to wsiadającemu zupełnie wisi. Jednak są takie dziedziny w których statystyki nie są ani naciągane ani ich wyniki fałszywie interpretowane. Do tych ostatnich należą badania statystyczne zlecane przez firmy ubezpieczeniowe. Także większość badań prowadzonych przez uczelnie (do własnych celów a nie na zlecenie) to badania w pełni wiarygodne.

Otóż z tych badań wynika, że jeśli uczniów podzielimy na bardzo dobrych, dobrych, średnich i słabych, to sukces zawodowy osiągają ci bardzo dobrzy w trzech procentach, dobrzy w pięciu procentach, średni w piętnastu procentach a słabi w trzech procentach, czyli tak jak ci najlepsi. Nie należy wyciągać z tego mylnych wniosków, że w szkole należy być słabym uczniem. W szkole należy dołożyć dużo wysiłków i starań aby być dobrym uczniem, byle to nie stało się jedynym celem, lub co gorsze obsesją. Swoje możliwości należy rozsądnie rozdzielać. Nauka w szkole to nauka wielu umiejętności bez których po prostu nie sposób w dzisiejszym społeczeństwie żyć. Jednak jak wynika z poprzednio przytoczonej statystyki szkoła ucząc wielu pożytecznych rzeczy równocześnie nie uczy wielu innych pożytecznych rzeczy, zaś o sukcesie życiowym przesądza ta suma umiejętności plus jeszcze parę dodatkowych czynników.

Spośród tych pozostałych omówię oczywiście jedynie te, których stosowanie nie jest zagrożone karą większą niż trzy lata państwowego wikt: Oto najlepszy przykład: W szkole uczy się języków obcych, ale w stopniu niewystarczającym do ich czynnego opanowania, zaś umiejętność posługiwania się obcym językiem w zakresie wystarczającym do konwersacji jest już dzisiaj bardzo użyteczna w działaniach profesjonalnych a jutro będzie niezbędna. Oczywiście nie dotyczy to tych profesji w których ludy anglojęzyczne już dziś uczą się od Słowian, a w przyszłości w Polsce będą istnieć uczelnie posiadające wyłącznie takie specjalności, tak jak przed osiemdziesięciu laty w kilku miastach polskich istniały szkoły żydowskie. Z przyczyn zrozumiałych wyliczać tych dziedzin wiedzy stosowanej (tak często na całym świecie) nie zamierzam. Ani w szkołach podstawowych, ani w średnich nie naucza się psychologii. Całe szczęście, bo obecnie to co nazywa się psychologią należałoby nazwać raczej fizjologią i anatomią psychologii. Do powszechnego nauczania w szkołach nadawałby się przedmiot oparty na psychologii, a zawierający jej praktyczne zastosowania w indywidualnych kontaktach międzyludzkich. Tu pozwolę sobie przytoczyć historyjkę zapewne nieprawdziwą, ale zawierającą typowo mylny sposób rozumowania:

Jeden biznesmen wybierając się do urzędu fiskalnego radził się żony jak ma się ubrać. On uważał, że należy się przystroić jak najbardziej elegancko, zaś żona radziła aby się ubrać jak nędzarz. Ten biznesmen był wyznania mojżeszowego, więc poszedł się poradzić do rabina. Kiedy zreferował swój problem, rabin powiedział: A wiesz, że to mi przypomina problem mojej parafianki, której miałem dawać ślub i ona przyszła się poradzić jak ma się ubrać na noc poślubną. Mama radziła jej żeby w tradycyjną długą barchanową koszulę nocną, a koleżanka żeby w nowoczesny, krótki przejrysty peniuar. - No dobrze Rabi, ale co to ma do mojej sprawy? — Jak to? Nie rozumiesz? To jest dokładnie ten sam problem: Czy tak się ubierzesz czy siak to na pewno cię wy..tego.

Historyjka śmieszna ale całkiem durna! W rzeczywistym działaniu to jaką się prezencję posiada jest bardzo ważne. Tak samo istotny jest sposób bycia, a głównie sposób mówienia i to w najdrobniejszych szczegółach. Przed niedawnymi laty prowadziłem klasę w gimnazjum

ogólnokształcącym. W tej klasie osiemdziesiąt procent to były dziewczyny. Ja na co dzień obserwowałem jak te moje uczennice w kontaktach ze swoimi kolegami niepotrzebnie eksponują własne zainteresowanie chłopcem, co daje skutek przeciwny do zamierzonego. Pewnego dnia, kiedy miałem z tą klasą ostatnią lekcję, wygoniłem chłopców do domu a dziewczynom zrobiłem wykład na temat tych drobnych sygnałów, które człowiek wysyła nieświadomie zaś świadome działanie może dać dobre efekty. Moje uczennice okazały się niezwykle pojętne a skutki były tragicznie skuteczne: większość dziewczyn w krótkim czasie poderwała (i nie tylko) chłopaków a było to już po wprowadzeniu ustawy o karalności przerywania ciąży.

W telewizji widziałem pouczenia dla młodych ludzi szukających pracy. Dawano tam rady jak należy rozmawiać z potencjalnym pracodawcą. Tutaj dokładnie to samo, co w reklamach firm lotniczych: informacja prawdziwa lecz celowo niepełna.

Na koniec tego pesymistycznego gędzenia coś radosnego.

Ostatnio przeżywamy kryzys kina i teatru. Nasze władze, wczuwając się w potrzeby szerokich rzesz obywateli miast i wsi, starają się dać nam jakąś namiastkę. Dla widza wymagającego mamy obrady Komisji Sejmowej do sprawy itd. Tutaj zorientować może się tylko bardzo wytrawny teleoglądacz, bo aktorzy po obu stronach ringu, przepraszam: sceny, działają bardzo finezyjnie. Na przykład mówią, że nie mogą powiedzieć, że zupełnie nie mogą powiedzieć, że nie mogą powiedzieć z powodów a)..... b)..... i c)a następnie mówią to co od początku bardzo chcieli powiedzieć żeby dopier..., przepraszam: żeby dołożyć swoim wrogom pozostając ich serdecznymi przyjaciółmi.

Typowym teatrum dla tłumu są obrady sejmku. W sejmie mamy nadmiar przykładów negatywnych. Posłowie najczęściej demonstrują jak nie należy się wypowiadać. Jednak są wyjątki. Większość wypowiedaczy na całym świecie uważa, że najlepiej (w ich mniemaniu najskuteczniej) jest walić prosto w cel, z grubej rury i jak najgłośniej. Wcale nie neguję skuteczności tej metody, jednak odbiorcy są różni.

Ostatnio widziałem jak po bardzo ostrym i złośliwym wystąpieniu posłanki z partii lewicowokatolickiej wszedł na trybunę jej adwersarz z partii prawicowokatolickiej i zamiast obrzucać błotem swoją przedmówczynię powiedział mniej więcej tak: Szanowni Państwo posłowie! Pani posłanka XY widocznie źle się czuje, może ją mąż dzisiejszej nocy za mało popieścił, może jest nie całkiem zdrowa nie tylko somatycznie, może powinniśmy się nią zaopiekować, jakąś koleżeńską pomoc tej na ogół rozsądnej kobiecie zaoferować itd. w tym stylu. Nawet w naszym sejmie, który jest rzeczywistą reprezentacją narodu, a więc z konieczności iloraz nie najwyższego lotu, ta wypowiedź spotkała się z pełnym zrozumieniem i głośnym aplauzem.

A tak naprawdę i zupełnie poważnie to uważam, że w szkołach powinno się uczyć skutecznego oddziaływania na bliźnich i co za tym idzie skutecznego realizowania działań własnych.

Andrzej S. Przepieżdziecki

Pracownik akademicko-oświatowy. Autor książki "[Szkoła życia](#)" (2005).

[Pokaż inne teksty autora](#)

(Publikacja: 16-11-2003)

[Oryginał.](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,2921) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,2921>)

Contents Copyright © 2000-2008 by Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.

Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane

w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego serwisu, wliczając w to strukturę podkatalogów, skrypty JavaScript oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów serwisu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych serwisu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do redakcja@racjonalista.pl