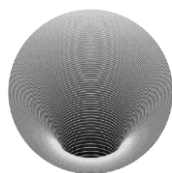


IV

Aspekty psychologiczne i
socjologiczne
w edukacji uczniów i
nauczycieli



W ROZDZIALE IV:

Zbigniew Ostrach, Michał Łukasik Wybrane substancje psychoaktywne w percepcji studentów PWSZ w Nowym Sączu.....	129
Michał Pulit Socjologiczne teorie konfliktu i wymiany w pryzmacie konstruowania interakcji społecznych.....	150

Zbigniew Ostrach
*Akademia Nauk
Stosowanych w Nowym
Sączu*

Michał Łukasik
*Akademia Nauk
Stosowanych w Nowym
Sączu*

Wybrane substancje psychoaktywne w percepcji studentów PWSZ w Nowym Sączu

Wstęp

Jednym z największych problemów egzystencjalnych współczesnej młodzieży pozostają używki. W obecnych czasach dostęp do nich (alkoholu, papierosów oraz niektórych leków psychotropowych) jest bardzo łatwy. Są to wszystko substancje psychoaktywne (Jarema, 2018). Jednak istnieją też preparaty znacznie bardziej niebezpieczne i trudniejsze do zdobycia. Zalicza się do nich narkotyki z grupy tzw. twardych – takie jak LSD, heroina i kokaina, jak również trochę słabsze (miękkie), takie jak marihuana, dopalacze i ecstasy. Wszystkie one należą do substancji zakazanych w ogólnym obrocie, za samo ich posiadanie, a tym bardziej ich produkcję i sprzedaż w większej ilości grozi kara pozbawienia wolności.

W ostatnich latach problem uzależnień stał się częstym tematem publicznych rozważań. Można go rozpatrywać z pozycji rozmaitych środowisk. Środowisko studenckie też nie jest od niego wolne. Każda uczelnia ma swoją specyfikę, więc prowadząc badania na ten wrażliwy społecznie temat, należy do każdego środowiska akademickiego podchodzić indywidualnie. Wszelkie uogólnienia dotyczące problemu substancji psychoaktywnych mogą być mylące.

I. Wybrane rodzaje uzależnień

Najpopularniejszym środkiem odurzającym pozostaje alkohol. Wchodzi on w skład wielu napojów o różnych nazwach w zależności od stężenia. Mogą nimi być piwo, wino, wódka, szampan, whisky, burbon, koniak. Człowiek nie uzależnia się od danego rodzaju napoju alkoholowego, tylko od zawartego w nim alkoholu (Cierpiałkowska, 2000). Choroba alkoholowa jest efektem uzależnienia od alkoholu etylowego. Spożywany systematycznie i długotrwale, wywołuje pojawianie się długotrwałych objawów choroby. Osobie uzależnionej brakuje zdolności do kontrolowania picia, a typowym objawem są w owej przypadłości trudności w uniknięciu rozpoczęcia picia, jak i w jego zakończeniu. Alkoholik ma silną potrzebę spożycia alkoholu, czyli tzw. głód alkoholowy. Następuje u niego ciągła zmiana wielkości przyjmowanej dawki alkoholu. Ta sama dawka, która kiedyś zaspokajała głód, z czasem staje się już niewystarczająca, więc osoba uzależniona musi ją ciągle zwiększać. Człowiek uzależniony traci ogromną ilość czasu na znalezienie i zdobycie alkoholu, jak również dojście do siebie po nadmiernym spożyciu trunków. Przez ów nałóg redukowana bywa znacznie aktywność społeczna, zawodowa i rekreacyjna (Woronowicz, 1998).

Palenie to najbardziej subtelna z pułapek zdrowotnych zastawionych przez człowieka i naturę. Większość osób zaczyna palić z powodów – zdawałoby się – dość błahych, takich jak imprezy, spotkania towarzyskie czy nacisk otoczenia. Jednak później niewinne początkowo zabawy przeradzają się w silne uzależnienie od nikotyny (Carr, 2021). Badacze uważają, że rozpoczęcie palenia wiąże się ściśle z wpływami społecznymi. Pierwszy papieros nie jest raczej doznaniem przyjemnym. Młodzi ludzie często zaczynają palić, biorąc przykład z rodziców, starszego rodzeństwa czy też pod wpływem rówieśników (Samochowiec i in., 2003). Nadmierne palenie papierosów wśród młodzieży uchodzi za podstawowe zjawisko inicjujące uzależnienie. Szacunkowo około 90% nałogowych palaczy pierwszy kontakt z nikotyną miało przed ukończeniem 21 lat. Jak widać, młodzież pozostaje grupą docelową dużych koncernów tytoniowych. Nastolatki są bardziej podatni na działanie nikotyny, szybciej się od niej uzależniają. Organizm młodego człowieka znacznie łatwiej ulega zatruciu dymem papierosowym.

Nowym zagrożeniem dla nastolatków uzależnionych od nikotyny, które pojawiło się w ostatnich latach, są tzw. e-papierosy, nowoczesny wynalazek rodem z Chin. Szybko zdobył dużą popularność wśród milionów ludzi uzależnionych od nikotyny. E-papierosy nie są wyrobem tytoniowym, lecz zawierają nikotynę uzyskiwaną z tytoniu. Para wydobywająca się z e-papierosa jedynie z wyglądu przypomina dym papierosowy, w rzeczywistości to tylko mgielka maleńkich kropelek rzekomo bez substancji rakotwórczych i tlenku węgla. Stałe przyjmowanie nikotyny pod każdą postacią musi się prędzej czy później odbić na zdrowiu (Etter, 2014).

Stosunkowo niewiele mówi się w przestrzeni publicznej o lekomanii, uzależnieniu od leków farmaceutycznych. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) w jednym z dokumentów zdefiniowała dwie kategorie problemu pod nazwą „lekomania”. W świetle jednej odnosi się ona do pojedynczo przyjmowanych medykamentów (np. lorazepam), w świetle drugiej do określonej klasy związków (leków uspokajających, nasennych i opioidów). Uzależnienie może dotyczyć zarówno leków dostępnych powszechnie, jak i tych na receptę. Najczęściej w nadmiernej ilości spożywane bywają leki przeciwwzapalne oraz przeciwbólowe, w tym przede wszystkim opioidy, głównie morfina, czyli silny narkotyczny lek uśmierzający ból, jak i również leki nasenne, przeciwłękowe i uspokajające oraz substancje halucynogenne. Uzależnienie od leków to konsekwencja dłuższego zazywania danego leku o właściwościach uzależniających. Podobnie jak alkohol, leki są tak samo uzależniające. Najpierw powstaje uzależnienie psychiczne od leków, a dopiero później fizyczne (Zalewski, 2018; Woronowicz, 2009).

Najbardziej znanym społecznie rodzajem uzależnienia jest narkomania. To choroba polegająca na uzależnieniu się od substancji psychoaktywnych. Charakterystycznym symptomem tej choroby pozostaje fizyczne cierpienie spowodowane przez odstawienie substancji uzależniającej, tzw. głód narkotykowy (Miller, Forchimes, Zweben, 2014). Objawem świadczącym o narkomanii u człowieka może być zmiana dotychczasowego stylu ubierania się, środowiska koleżeńskiego i sposobu bycia. Narkomani bardzo często oddalają się od dotychczasowych przyjaciół, rodziny i znajomych, mają duże problemy z nawiązywaniem nowych znajomości i ze zwykłą rozmową.

Uzależnienie uważa się za chorobę mózgu, której rozwój uwarunkowany bywa wpływem środowiska, czynników psychospołecznych i czynników kulturowych. Uzależnienie od narkotyków stwarza w wielu środowiskach bardzo poważny problem medyczny i społeczny, a związane z nimi zagrożenia ciągle narastają. Wynikają one z dużej różnorodności

dotępnych na tzw. czarnym rynku narkotyków wytwarzanych w różnych krajach w nielegalnych laboratoriach oraz coraz łatwiejszej możliwości ich zakupu. Pomimo zagrożenia, jakie stanowią te substancje, stan wiedzy ludzkiej o nich jest wciąż niewystarczający. Wydaje się więc, że koniecznym działaniem powinno być intensywne rozprzestrzenianie w przestrzeni publicznej rzetelnych i prawdziwych informacji na temat działania i zagrożenia narkotykami (Hoffman, 2014).

Stosunkowo najmłodszą kategorią uzależnień pozostaje hazard. Czynnikiem uzależniającym w hazardzie jest pieniądz. Większość graczy uprawiających hazard można zaliczyć do osób uprawiających go rekreacyjnie. To dla nich forma rozrywki, w której potrafią się kontrolować, to znaczy zaprzestać grania po jednej przegranej. Osoba uzależniona odczuwa potrzebę ciągłego grania, podnosząc stawki pieniężne celem zdobycia znacznego pobudzenia. Odczuwa rozdrażnienie lub zdenerwowanie, kiedy chce zaprzestać grania. Nieustannie myśli o grze, o wygranych w niej i pozyskaniu środków na rozpoczęcie nowej gry. Zawsze podejmuje kolejną próbę, mając zamiar odzyskać utracone pieniądze, oklamując przy tym najbliższych, że poświęca czas na pracę.

Hazardzista z czasem zadłuża się u innych osób (Zimny, 2016). Wraz z długością trwania nałogu koszty wydawane na zaspokojenie potrzeby grania wzrastają z kolejnym miesiącem trwania uzależnienia. Osoba uzależniona od hazardu, cierpiąc na ostatnie stadium choroby, czyli hazard patologiczny, wydaje na gry wszystkie oszczędności. Zapożycza się często w bankach, wpada w kłopoty finansowe, wplątując w nie rodzinę. Termin ten nazywa się „współuzależnieniem”. Wyrównując niedobory finansowe, bliscy starają się podjąć konkretne kroki celem spłacenia długów, tj. dodatkowe prace, kolejne kredyty itp. Powoduje to, rzecz jasna, wzrost napięcia pomiędzy członkami rodziny, wrogość i niszczenie wzajemnego zaufania (Derwich-Nowak, 2010).

II. Charakterystyka wybranych substancji uzależniających

2.1. Substancje alkoholowe

Alkohol od zawsze był najbardziej rozpowszechnioną substancją psychoaktywną w różnych społecznościach. Nadmierne spożywanie substancji zawierających alkohol stanowi obecnie bardzo poważny problem, z jakim zmagają się wiele krajów, w tym Polska. Problem ten wydaje się tym bardziej poważny, że większość ludzi nadmiernie spożywających alkohol po prostu się nie leczy. W ostatnich dziesięcioleciach nastąpił znaczny wzrost produkcji alkoholu, a co za tym idzie – wzrosło spożycie napojów alkoholowych (Cierpiałkowska, 2000).

Najbardziej znanym produktem zawierającym wysokoprocentowy alkohol jest wódka. Może być substancją czystą bez dodatków, jak również smakowa. Zawartość alkoholu etylowego wynosi w niej nie mniej niż 37,5% objętości, a zazwyczaj jest to 40%.

Wódkę najczęściej produkuje się z produktów pochodzenia rolniczego, takich jak zboże czy ziemniaki. To jeden z najpopularniejszych produktów zawierających alkohol, ale bez wątplenia jeden z najmocniejszych pod względem zawartego w niej alkoholu etylowego. Wódka stała się obecna w życiu wielu ludzi. Stanowi ważny element polskiej kultury.

Od dziesiątków lat wchodzi w jej skład jako ważny atrybut wielu tradycji opisanych w literaturze czy w muzyce (Koper, 2013). Najpopularniejszym sposobem podawania wódki są tzw. drinki, czyli mieszanki wódki z różnymi napojami, takimi jak soki owocowe,

napoje gazowane itp. Drugim sposobem od lat pozostaje jej picie prosto z kieliszka. Owa płynna substancja jest również świetnym dodatkiem do różnych deserów i ciast, dzięki czemu nabierają one wyjątkowego smaku i podkreślają jakość innych potraw.

Innym popularnym w wielu społecznościach napojem zawierającym alkohol jest wino, napój alkoholowy powstały w wyniku fermentacji moszczu winogronowego. Na świecie oferuje się mnóstwo rodzajów win ze względu na dużą liczbę odmian winorośli używanej do ich wytwarzania. Istnieją wina białe, czerwone i różowe, słodkie i półsłodkie oraz wytrawne i półwytrawne, musujące i niemusujące. Wino ma mocny związek z kulturą ludzkości od czasów starożytnych. W starożytności używano go do obrzędów religijnych. Jego atrybuty opisane są w wielu utworach muzycznych, literackich i malarzkich (Robinson, 2013).

Zupełnie innym rodzajem produktu zawierającego alkohol pozostaje piwo. To bez wątplenia najpopularniejszy napój alkoholowy otrzymywany w wyniku fermentacji tzw. alkoholowej brzczyki piwnej. Charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem smakowym związanym z użyciem różnych produktów oraz różnych technik produkcji, jak i kulturą danego rejonu, w którym bywa wytwarzane. Jego wysoki poziom technologiczny w produkcji jest zaliczany do najbardziej zaawansowanych na świecie. W Polsce to właśnie piwo pozostaje trunkiem, którego popularność ciągle wzrasta. Wymagania konsumentów co do jego jakości przyczyniają się do jego różnorodności. Dlatego na rynku świetnie sobie radzą zarówno potężne koncerny je produkujące, jak i małe browary regionalne. Taka różnorodność produkcji przyczynia się do organizowania konkursów, podczas których wybiera się najlepsze, zdaniem znawców, piwa (Kopyra, 2016).

2.2. Substancje narkotyzujące

Zasady i restrykcje dotyczące handlu i odurzania się narkotykami w większości państw zależą od obowiązującego tam prawa. Handel narkotykami jest zabroniony w większości państw świata, istnieją jednak takie kraje, gdzie sprzedaż bywa dozwolona w kontrolowanych warunkach. Dotyczy to jednak wyłącznie wybranych narkotyków (Woronowicz, 2009). Europejskim państwem, w którym zalegalizowano handel i zażywanie niektórych substancji narkotycznych, jest Holandia. Oprócz niej zezwala się na to w niektórych kulturach państw Ameryki Południowej i Środkowej oraz w Azji.

Marihuanę jako substancję narkotyczną pozyskuje się z określonego rodzaju konopi i stosuje w celach rekreacyjnych, ale także leczniczych. Wywołuje ona różne efekty w organizmie człowieka w zależności od wielkości zażytej dawki. Najczęściej po jej spożyciu obserwuje się u ludzi trudności z koncentracją, zaniki pamięci, zaburzenia motoryczne i gastrofagę, czyli wzrost apetytu. Po zażyciu większej dawki występują halucynacje, ataki paniki, paranoja, urojenia, a także efekty fizyczne objawiające się problemami z prawidłowym oddychaniem, nudnościami oraz wzrostem tętna.

Niepotwierdzona została naukowo dotąd opinia o tym, że marihuana posiada silne właściwości lecznicze. Najpopularniejszym sposobem przyjmowania tego narkotyku jest palenie go w tzw. skrętach albo szklanych naczyniach zazwyczaj z domieszką tytoniu. Nadmierne zażywanie marihuany prowadzi do uzależnienia psychicznego. Narkotyk ten zalicza się do grupy miękkiej, co za tym idzie – uznaje za mniej niebezpieczny. Niestety, palenie marihuany często prowadzi do chęci spróbowania mocniejszego narkotyku (Bac- kes, 2015).

Amfetaminę z kolei zalicza się do narkotyków twardych, powodujących bardzo silne uzależnienie. To środek psychostymulujący, wywołujący długotrwałe pobudzenie. Amfetamina pozostaje środkiem silnie uzależniającym psychicznie, fizycznie uzależnienia niewiele. Z kolei pochodna amfetaminy, metamfetamina, to bezwonny proszek koloru białego o gorzkim smaku, często produkowany w nielegalnych laboratoriach, gdzie przyjmuje postać lekko żółtawego proszku o zapachu jajek (to dowód na to, że nie został w pełni oczyszczony).

Amfetaminę i jej pochodne spotyka się również w postaci białych tabletek. Pierwsze efekty po zażyciu tego narkotyku przez słuzówkę nosa można zaobserwować już po 5 minutach od przyjęcia, ale zażywając ją doustnie, na działanie trzeba czekać około 20 minut. Działanie amfetaminy zazwyczaj utrzymuje się przez 2-3 godziny w zależności od stopnia przyjętej dawki. W przypadku przedawkowania występują bóle klatki piersiowej, zapaść sercowo-naczyniowa czy też uszkodzenie naczyń mózgowych, co może prowadzić do udaru mózgu (Connolly, 2003).

Kokaina to następny z twardych narkotyków, który po zażyciu wywołuje dwa rodzaje zachowań. Jednym z nich bywa znaczne zwiększenie pewności siebie, co nieraz prowadzi do niebezpiecznych zachowań względem innych ludzi. Ale osoba uzależniona po zażyciu kokainy może również wpaść w tzw. dołek, prowadzący do rozwoju depresji z myślami samobójczymi włącznie. Kokaina występuje w postaci krystalicznego proszku o białym bądź też żółtawym kolorze. Zażywa się ją, wciągając przez nos, rozpuszczając w płynie i wstrzykując ją sobie do żył. Można też stosować ją doustnie lub też wcierać sobie w dziąsła. Ów narkotyk działa pobudzająco na układ nerwowy, gdyż zwiększa wydzielanie dopaminy i serotoniny. Działanie kokainy utrzymuje się do około 30 minut. Po upływie tego czasu następuje tzw. dołek kokainowy. Obniża się wtedy nastrój, przez co pojawiają się myśli samobójcze. Efektem ubocznym po zażyciu kokainy mogą być silne krwotoki z nosa. Inne skutki to bezsenność, depresja, impotencja, stany lękowe oraz pojawianie się chorób psychicznych.

Kokainę uznaje się powszechnie za narkotyk wyjątkowo niebezpieczny, gdyż ma działanie silnie uzależniające. Już po zażyciu jednej dawki można popaść w nałóg (Hoffmann, 2014).

2.3. Substancje uzależniające w lekach

Warto wiedzieć, że uzależnienie powodują też leki przeciwbólowe na bazie kodeiny, uzyskiwanej z opium lub morfiny i wykazującej mocne działanie uzależniające. Lek zawierający te substancje powoduje zmienność czynności psychicznych często do tego stopnia, że nagle przerwanie zażywania leku wywołuje duże zaburzenia czynności organizmu zwane objawami abstynencji. Leki zażywane zgodnie z przeznaczeniem oraz zaleceniem lekarza nie stanowią zagrożenia, pomagają zwalczyć chorobę. Zażywane zaś w nadmiernej ilości, powodują silne uzależnienie, stanowiąc poważne zagrożenie dla zdrowia (Woronowicz, 2009).

Jedną z najszybciej uzależniających substancji zawartych w lekach jest benzodiazepina (BDZ). Uzależnienie od niej przypomina uzależnienie od alkoholu z tym wyjątkiem, że tolerancja na BDZ rozwija się w różnym stopniu i w głównej mierze zależy od stężenia zażywanego leku. Czasami wystarczy już tylko odstawienie przyjmowania tego leku, by zaobserwować wystąpienie tzw. zespołu odstawiennego. Odstawienie benzodiazepi-

ny rzadko kiedy przebiega w sposób poprawny, nie powodując negatywnych skutków. Dlatego tak ważne podczas odstawiania, jak i po odstawieniu pozostaje mocne wsparcie psychologiczne. Po odstawieniu leku zawierającego BDZ pacjent powinien natychmiast rozpocząć realizację programu psychoterapii, gdyż inaczej szybko może powrócić do tego uzależnienia (Woronowicz, 2009).

Inną groźną substancją stosowaną w niektórych lekach jest deksztrometorfan (DXM). Pomaga w walce z kaszlem suchym, zapaleniem gardła, oskrzeli oraz krtani. Ponadto 1a- godzi kaszel wywołany wdychaniem pochodzących z zewnątrz substancji drażniących. Po przyjęciu deksztrometorfanu wchłania się on bardzo szybko. Już po około 10–30 minut od podania można zaobserwować jego lecznicze działanie. U dzieci oraz osób starszych utrzymuje się od 6 do 9 godzin, u osób dorosłych działanie to wynosi jedynie od 5 do 6 godzin. Podczas dłuższego stosowania może powodować silne uzależnienie psychiczne, na szczęście prawie niemożliwe wydaje się uzależnienie fizyczne. Charakterystyczny dla DXM jest silny wpływ na psychikę, co powoduje nieraz problemy z pamięcią i koncentracją oraz inne poważne zaburzenia psychiczne trudne w leczeniu. Odurzanie się tym środkiem bywa zależne od dawki, stanu psychofizycznego osoby zażywającej oraz innych substancji, które mogły być zażyte w tym samym czasie. Rosnąca tolerancja na ten lek sprawia, że nadużywa się go w połączeniu z alkoholem, co też powoduje liczne skutki uboczne, nieodwracalne zmiany w organizmie, a nawet śmierć (Bulanda, Szostek, 2020). Barbiturany, pod inną nazwą znane jako barbituraty, to nazwa pochodnych kwasu barbiturowego. W latach 50., 60. i 70. używano ich jako leków nasennych, znieczulających oraz przeciwpadaczkowych.

Barbiturany szczególnie zmieszane z innymi lekami wywołują negatywne skutki uboczne. Dlatego podczas każdej wizyty u lekarza należy zawsze informować go o wszelkich przyjmowanych już farmaceutykach. Leki z tej grupy mogą osłabiać działanie innych leków i również znacząco je wzmacniać. Nadużywanie tej substancji prowadzi do zaburzeń seksualnych, problemów z koncentracją oraz zaburzeń pamięci.

Leki z tej grupy są wyjątkowo niebezpieczne, ponieważ szybko uzależniają fizycznie i psychicznie i to już po krótkim okresie zażywania. Istnieje cienka granica pomiędzy dawką terapeutyczną a uzależniającą. Uzależnienie od tego środka jest bardzo łatwe, ponieważ po zażyciu ma się uczucie zadowolenia, euforii i odprężenia (Macy, 2019).

III. Metodologiczne założenia prowadzonych badań

Przedmiotem zaprezentowanych badań było zjawisko znajomości środków psychoaktywnych wśród studentów Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nowym Sączu. Cel ich wynikał z chęci eksploracji obszaru niebadanego jeszcze w środowisku nowosądeckiej uczelni. Główny problem badań zawierał się w pytaniu:

- *Jaką wiedzę mają studenci PWSZ w Nowym Sączu na temat substancji psychoaktywnych?*
- Uszczegółowieniem tak sformułowanego problemu badawczego były następujące pytania:
- *Z którymi substancjami psychoaktywnymi studenci zetknęli się osobiście?*
 - *Skąd studenci PWSZ czerpią wiedzę na temat substancji psychoaktywnych?*
 - *Które z substancji psychoaktywnych studenci uważają za najbardziej szkodliwe dla zdrowia?*

W badaniach przyjęto dwie zmienne: a) zmienną zależną był rodzaj instytutu, jako b) zmienną niezależną przyjęto płeć respondenta.

Wskaźnikami w prowadzonych badaniach były m.in. osobiste kontakty z substancjami psychoaktywnymi, zaobserwowane u kolegów (koleżanek) posiadanie środków psychoaktywnych, sposób czerpania wiedzy o substancjach psychoaktywnych, znajomość substancji psychoaktywnych i wiedza o szkodliwym działaniu substancji psychoaktywnych.

Do prowadzonych badań zastosowano metodę sondażu. Technika zastosowaną w badaniach była ankietyzacja przeprowadzana we wszystkich pięciu instytutach PWSZ w Nowym Sączu:

Instytucie Ekonomicznym	(IE)
Instytucie Języków Obcych	(IJO)
Instytucie Kultury Fizycznej	(IKF)
Instytucie Pedagogicznym	(IP)
Instytucie Technicznym	(IT)
Instytucie Zdrowia	(IZ).

IV. Analiza wyników badań własnych

W sumie do badań ze wszystkich instytutów zostało włączonych 113 studentów. Liczba ankietyzowanych mężczyzn i liczba ankietyzowanych kobiet miała być z założenia wyrównana. Jednak okazało się, że w niektórych instytutach bardzo trudno o równą liczbę respondentów płci męskiej i żeńskiej. W związku z tym ankiety wypełniali losowo wybrani studenci, w formie elektronicznej. Ta forma prowadzenia ankietyzacji pozwoliła na minimalną ingerencję w zajęcia na uczelni.

Wszyscy respondenci zostali poinformowani o tym, że badanie jest anonimowe i będzie służyło jedynie celom naukowym.

4.1. Wiedza studentów o zagrożeniach w lekarstwach

Niektóre substancje psychoaktywne mogą występować w postaci lekarstw. Wyniki badań zawarte w tabeli 1 informują, że większość studentów we wszystkich instytutach jest w stanie rozpoznać nazwy lekarstw, które zawierają substancję psychoaktywną.

Najlepiej radzą sobie z tym rozpoznaniem kobiety w Instytucie Zdrowia i Instytucie Technicznym. Niektórzy studenci (dotyczy wszystkich instytutów) mylą substancje psychoaktywne oksymorfon i mirofinę z lekarstwami, przy czym częściej dotyczy to mężczyzn. Najbardziej precyzyjnie udało się rozdzielić lekarstwa od substancji psychoaktywnych studentom Instytutu Zdrowia. Śladowa liczba kobiet (7,7%) z Instytutu Języków Obcych rozpoznała lekarstwo w wymyślonej fikcyjnej nazwie.

4.2. Substancje, z którymi studenci mieli styczność

Tabela 2 przedstawia wyniki badań dotyczące bezpośredniego kontaktu substancji psychoaktywnych wśród PWSZ w Nowym Sączu. Kontakt dotyczy również okresu życia przed rozpoczęciem studiów.

Wyniki zamieszczone w tabeli jednoznacznie wskazują, że właściwie wszyscy mężczyźni biorący udział w badaniu mieli do czynienia z alkoholem. Tylko niewielka liczba kobiet w Instytucie Ekonomicznym i Instytucie Kultury Fizycznej nie miała z nim do czynienia, napisała, że nigdy się z nim nie zetknęła. Drugą najpopularniejszą substancją psychoaktywną, którą studenci wszystkich instytutów brali do ręki, okazał się tytoń. Niewielka liczba studentów we wszystkich instytutach miała też kiedyś styczność z marihuaną i dopalaczami. Badania pokazały, że kokaina i heroina są substancjami, które najtrudniej spotkać w środowisku studentów PWSZ w Nowym Sączu. Nikt nie miał z nimi do czynienia. Niektóre z narkotyków (LSD i ecstazy) były jedynie prezentowane podczas specjalnego pokazu w trakcie zajęć fakultatywnych.

Wyniki badań prezentowane w tabeli 3 pokazują, które substancje mogli zażywać koledzy i koleżanki respondentów, kiedy chodzili oni do szkoły średniej. Okazuje się, że prawie wszyscy badani studenci zadeklarowali, iż ich znajomi w szkole średniej mieli kontakt z alkoholem (93,3% mężczyzn i 100 kobiet) i tytoniem (97,1% kobiet oraz 100% mężczyzn).

Kolejną najpopularniejszą substancją psychoaktywną wśród znajomych ankietowanych studentów były leki. Wśród najmniej popularnych środków, których mogli zażywać znajomi badanych osób, okazała się heroina (4,4% kobiet i 11,1% mężczyzn) i kokaina (13,2% kobiet i 17,8% mężczyzn). Co więcej, nieliczni respondenci zaznaczali także takie środki psychoaktywne, jak LSD (8,8% kobiet i 17,8% mężczyzn) i ecstazy (10,3% kobiet i 20% mężczyzn).

Najpopularniejszym narkotykiem, który mogli zażywać znajomi studentów, okazała się marihuana (64,7% kobiet i 71,1% mężczyzn). Jak wynika z danych, dopalacze nie cieszyły się raczej wśród znajomych ankietowanych mężczyzn popularnością, gdyż za- znaczyło je zaledwie 11,1% ankietowanych mężczyzn. Ale wśród kobiet procent ten był znacznie większy i wynosił już 47,1%.

Ostatnią substancją psychoaktywną wskazaną w ankiecie były grzyby halucynogenne, których znajomość została potwierdzona u blisko 30% kobiet i u nieco ponad 30% wszystkich ankietowanych mężczyzn. Wyniki badań pokazują, że w szkołach średnich częstość kontaktu uczniów z substancjami psychoaktywnymi jest znacznie większa niż wśród studentów.

4.3. Źródła wiedzy o używkach

W badaniu dotyczącym źródeł, z jakich studenci czerpali wiedzę na temat substancji psychoaktywnych, respondenci mieli do wyboru sześć źródeł oraz możliwość wpisania jeszcze innych bliżej nie określonych.

Jak pokazują wyniki badań, najpopularniejszym źródłem wiedzy na temat substancji psychoaktywnych okazał się internet, wybrany przez wszystkich mężczyzn i ponad 90% kobiet. Wynika z tego, że w obecnych czasach to on jest najpopularniejszym źródłem, z którego młodzież czerpie informacje. Na drugim miejscu plasują się media. Zaznaczyło je w sumie 51,5% kobiet i 48,9% mężczyzn. Równie popularnym źródłem pozyskiwania wiadomości o substancjach psychoaktywnych są warsztaty tematyczne, a najmniej wy- bieraną możliwością nauczyciele.

Jak widać z przedstawionych danych, w szkołach zbyt mało rozmawia się o różnych używkach, a to ważne, aby młodzi ludzie wiedzieli, jak niebezpieczne dla zdrowia są

Tabela 1. Nazwy leków kojarzących się studentom z substancjami psychoaktywnymi

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem			
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Tramadol	8	80	6	66,7	5	38,5	3	75	4	36,4	7	87,5	8	42,1	1	100	2	100	10	55,6	13	100	3	60	40	58,8	30	66,7
Rozpuchol	0	0	0	0	1	7,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1,5	0	0
Oksymorfon	1	10	6	66,7	3	23,1	1	25	5	45,5	0	0	4	21,1	0	0	1	50	4	22,2	0	0	0	0	14	20,6	11	24,4
Thiocodin	6	60	6	66,7	11	84,6	2	50	6	54,5	7	87,5	11	57,9	1	100	2	100	18	100	11	84,6	5	100	47	69,1	39	86,7
Diazepam	8	80	7	77,8	10	76,9	3	75	6	54,5	8	100	9	47,4	1	100	1	50	9	50	11	84,6	3	60	45	66,2	31	68,9
Mirofina	4	40	5	55,6	2	15,4	3	75	4	36,4	3	37,5	9	47,4	0	0	0	0	4	22,2	0	0	0	0	19	27,9	15	42,2

* respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź Źródło: opracowanie własne

Tabela 2. Substancje, jakie studenci mieli kiedykolwiek w ręku

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem			
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Alkohol	10	100	9	100	13	100	4	100	10	90,1	8	100	19	100	1	100	2	100	18	100	13	100	5	100	67	98,5	45	100
Dopalacze	1	10	4	44,4	1	7,7	0	0	1	9,1	0	0	1	5,3	0	0	0	0	5	27,8	3	23,1	2	40	7	10,3	11	24,4
Kokaina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Heroina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tytoń	6	60	7	77,8	10	76,9	4	100	7	63,6	6	75	15	78,9	1	100	2	100	17	94,4	4	30,8	5	100	44	64,7	40	88,9
Leki	9	90	7	77,8	8	61,5	2	50	6	54,5	7	87,5	17	89,5	1	100	1	50	9	50	12	92,3	5	100	53	77,9	31	68,9
Ecstasy	0	0	0	0	0	0	0	0	1	9,1	0	0	0	0	0	0	0	0	3	16,7	2	15,4	0	0	3	4,4	3	6,7
LSD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	23,1	2	40	3	4,4	2	4,4
Marihuana	2	20	3	33,3	3	23,1	2	50	3	27,3	4	50	9	47,4	1	100	0	0	7	38,9	4	30,8	3	60	21	30,1	20	44,4
Grzyby	0	0	0	0	1	7,7	1	25	1	9,1	0	0	1	5,3	0	0	0	0	3	16,7	3	23,1	1	20	6	8,8	5	11,1

* respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź Źródło: opracowanie własne

Tabela 3. Substancje, jakich mogli używać koledzy i koleżanki ankietyzowanych studentów ze szkoły średniej

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem				
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
Alkohol	10	100	9	100	13	100	1	75	11	100	8	100	19	100	1	100	2	100	18	100	13	100	5	100	68	100	42	93,3	
Dopalacze	4	40	6	66,7	6	46,2	1	25	4	36,4	4	40	6	31,6	0	0	1	50	9	50	11	84,6	5	100	32	47,1	25	11,1	
Kokaina	1	10	5	55,6	1	7,7	0	0	3	27,3	3	37,5	2	10,5	0	0	0	0	0	0	2	15,4	0	0	9	13,2	8	17,8	
Heroina	0	0	3	33,3	0	0	0	0	2	18,2	2	25	1	5,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	4,4	5	11,1
Tytoń	10	100	9	100	13	100	4	100	11	100	8	100	17	89,5	1	100	2	100	18	100	13	100	5	100	66	97,1	45	100	
Leki	10	100	6	66,7	11	84,6	1	25	7	63,6	5	62,5	15	78,9	1	100	2	100	16	88,9	11	84,6	4	80	56	82,4	33	73,3	
Ecstasy	0	0	4	44,4	1	7,7	0	0	3	27,3	2	25	1	5,3	0	0	0	0	3	16,7	2	15,4	0	0	7	10,3	9	20	
LSD	0	0	3	33,3	0	0	0	0	3	27,3	2	25	1	5,3	0	0	0	0	2	11,1	3	23,1	1	20	6	8,8	8	17,8	
Marihuana	8	80	7	77,8	8	61,5	3	75	8	72,7	6	75	12	63,2	1	100	0	0	11	61,1	8	61,6	4	80	44	64,7	32	71,1	
Grzyby	2	20	5	55,6	2	15,4	1	25	4	36,7	3	37,5	4	21,1	0	0	0	0	6	33,3	7	53,8	2	40	19	27,9	17	37,8	

* respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź Źródło: opracowanie własne

różne środki psychoaktywne. Więcej niż od nauczycieli studenci dowiadywali się od znajomych (48,5% kobiet i 31,1% mężczyzn). W ankiecie była też możliwość zaznaczenia źródła jako poradników i zrobiła to prawie połowa kobiet i nieco ponad 30% mężczyzn. Nikt z ankietowanych studentów, mając możliwość podania innego źródła, nie skorzystał z tej możliwości.

W sumie niewielu z wszystkich badanych studentów uczestniczyło w warsztatach informujących o szkodliwości przyjmowania substancji psychoaktywnych (ponad 60%). Największy odsetek uczestników był w Instytucie Języków Obcych: 100% mężczyzn oraz prawie 80% kobiet, ale już w Instytucie Ekonomicznym tylko połowa kobiet uczestniczyła w warsztatach, u mężczyzn zaś odsetek uczestniczących wyniósł 66,7%.

Prawie taki sam rozkład procentowy występuje u kobiet z Instytutu Pedagogicznego oraz u kobiet i mężczyzn z Instytutu Zdrowia. W Instytucie Technicznym 100% kobiet zadeklarowało, że uczestniczyło w takich warsztatach, oraz niewiele ponad połowa mężczyzn. W Instytucie Kultury Fizycznej procent mężczyzn uczestniczących w takich zajęciach wyniósł prawie 70%, a kobiet trochę ponad 50%.

Taki nierównomierny rozkład wyników badań wynika zapewne z preferencji zawodowych respondentów.

4.4. Wiedza studentów o szkodliwości substancji psychoaktywnych

Badając wiedzę studentów w PWSZ w Nowym Sączu na temat szkodliwości substancji psychoaktywnych, otrzymano bardzo ciekawe wyniki badań.

Każdy badany student mógł zaznaczyć maksymalnie trzy odpowiedzi na pytanie o szkodliwość. Tylko śladowa liczba kobiet z Instytutów Zdrowia, Pedagogicznego i Języków Obcych wskazała alkohol jako substancję szkodliwą. Tak samo nieliczni studenci wybrali grzyby halucynogenne, marihuane, tytoń oraz leki jako szkodliwe dla zdrowia. Niewielki odsetek respondentów wskazał LSD (23,5% kobiet i 28,9% mężczyzn) i ecstazy (39,7% kobiet i 26,7% mężczyzn) jako najbardziej szkodliwe dla zdrowia.

Najczęściej studenci za szkodliwą uznawali heroinę (89,7% kobiet i 84,4% mężczyzn), co jest zasadne, ponieważ to bardzo niebezpieczny narkotyk z grupy twardych. Zaraz za nią plasuje się kokaina, którą zaznaczyło 79,4% kobiet i 82,2% mężczyzn. To też jest bardzo niebezpieczny narkotyk. Trzecią najbardziej niebezpieczną substancją według respondentów okazały się dopalacze. Zadeklarowała tak prawie połowa wszystkich kobiet (48,5%) oraz 73,3% wszystkich ankietowanych mężczyzn.

Tabela 6 zawierała informacje za temat najbardziej szkodliwych, zdaniem studentów, substancji, tabela 7 zaś pokazuje substancje, które studenci uważają za najmniej szkodliwe. Spośród wszystkich w miarę dostępnych substancji psychoaktywnych żaden z respondentów nie zaznaczył kokainy, heroiny, LSD i ecstazy jako potencjalnie mało szkodliwych dla zdrowia i życia człowieka. Tylko pojedyncze osoby z Instytutu Pedagogicznego, Instytutu Kultury Fizycznej oraz podobny odsetek z Instytutu Zdrowia wskazały na dopalacze jako potencjalnie mało szkodliwe dla zdrowia.

Najmniej szkodliwą substancją psychoaktywną według studentów jest alkohol. Uważa tak 76,9% kobiet oraz 75,6% mężczyzn. Drugą substancją wskazaną przez respondentów okazała się marihuana (60,3% kobiet i 77,8% mężczyzn). Ma ona podobno właściwości lecznicze i bywa w wielu krajach zalecana do stosowania przez lekarzy jako

Tabela 4. Źródła, z jakich studenci czerpią wiedzę na temat substancji psychoaktywnych

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem			
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Z internetu	10	100	9	100	13	100	4	100	10	90,1	8	100	17	89,5	1	100	2	100	18	100	11	84,6	5	100	63	92,6	45	100
Z mediów	5	50	7	77,8	8	61,5	0	0	6	54,5	3	37,5	8	42,1	1	100	0	0	10	55,6	8	61,5	1	20	35	51,5	22	48,9
Z poradników	3	30	5	55,6	4	30,1	1	25	1	9,1	2	25	3	15,8	0	0	2	100	8	44,4	6	46,2	1	20	19	27,9	17	37,8
Od nauczycieli	0	0	4	44,4	3	23,1	1	25	1	9,1	0	0	4	21,1	1	100	1	50	2	11,1	3	23,1	0	0	12	17,6	8	17,8
Od znajomych	7	70	5	55,6	4	30,1	1	25	5	45,5	4	50	10	52,7	1	100	0	0	2	11,1	7	53,9	1	20	33	48,5	14	31,1
Z warsztatów	4	40	6	66,7	6	46,2	1	25	4	36,7	3	37,5	4	21,1	1	100	2	100	10	55,6	8	61,5	3	60	28	41,2	24	53,3
Inne	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

* respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź Źródło: opracowanie własne

Tabela 5. Udział studentów w warsztatach informujących o szkodliwości przyjmowania substancji psychoaktywnych

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem			
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Tak	5	50	6	66,7	10	76,9	4	100	6	54,5	5	68,4	13	63,2	0	0	2	100	10	55,6	9	69,2	3	60	45	66,2	28	62,2
Nie	5	50	3	33,3	3	23,1	0	0	5	45,5	3	37,5	6	31,6	1	100	0	0	8	44,4	4	30,8	2	40	23	33,8	17	37,8

Źródło: opracowanie własne

środek uśmierzający ból. Taka opinia o jej stosowaniu mogła spowodować jej wysoką pozycję w opinii popularności.

Kolejną z substancji uważanych za najmniej szkodliwą okazał się tytoń wskazany przez 61,8% kobiet i 68,9% mężczyzn. Wysoką pozycję w tym rankingu zawdzięcza on prawdopodobnie popularności w dostępności. Trochę mniej, gdyż około 50% badanych studentów, jako substancję mało szkodliwą wybrało leki. Śladowy odsetek studentów wskazał na grzyby halucynogenne, chociaż respondenci z Instytutu Pedagogicznego nie uważają ich za mało szkodliwe.

Ten wybór podyktowany został zapewne wiedzą zaczerpniętą z podręczników uczących merytorycznego przygotowania do prowadzenia zajęć z uczniami.

Wszyscy młodzi ludzie rozmawiają ze sobą przy różnych okazjach. Można domniemywać, że temat substancji psychoaktywnych też jest obecny w ich konwersacjach. Wyniki badań informujące o częstotliwości poruszania takich tematów zawiera tabela 8. Z danych zawartych w tabeli wynika, że najczęściej o substancjach psychoaktywnych rozmawiają znajomi studentów Instytutu Kultury Fizycznej (54,5% kobiet i 37,5% mężczyzn), a najmniej studenci Instytutu Języków Obcych. Są nawet tacy studenci, którzy nigdy nie poruszali takiej tematyki.

W Instytucie Ekonomicznym, Kultury Fizycznej, Technicznym oraz Zdrowia nikt nie zaznaczył takiej opcji.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli, to mężczyźni znacznie częściej rozmawiają o substancjach psychoaktywnych. Może to sugerować większą ciekawość mężczyzn w tym obszarze aktywności.

W Instytucie Pedagogicznym, w którym kobiety stanowią zdecydowaną większość studentów, jest w sumie spora grupa respondentów, którzy nigdy (10,5%) lub bardzo rzadko (21,1%) nie poruszali tematów dotyczących substancji psychoaktywnych. Zatem przyszłe nauczycielki przedszkoli i edukacji wczesnoszkolnej nie stanowią potencjalnych dyskutantów na te tematy.

Tabela 9 pokazuje wyniki badań mówiące o tym, jak często studenci PWSZ w Nowym Sączu namawiani byli przez swoich kolegów i koleżanki innych środowisk do zażywania różnych substancji psychoaktywnych. Jak wynika z danych zawartych w tabeli, 24,4% mężczyzn i 13,2% kobiet wszystkich ankietowanych studentów odpowiedziało, że byli często namawiani do zażywania używek.

Najczęściej wybieraną odpowiedzią była opcja, że tylko czasami są namawiani. Taką odpowiedź wskazało 40% mężczyzn oraz 14,7% kobiet. W Instytucie Pedagogicznym najwięcej kobiet (42%) stwierdziło, że nigdy nie były namawiane. Podobny rozkład odpowiedzi wystąpił w Instytucie Języków Obcych (30%). Ten wynik wydaje się dobrym prognostykiem, gdyż znaczna liczba studentów z tych instytutów to przyszli nauczyciele.

Podobnie jak w poprzedniej analizowanej tabeli to właśnie mężczyźni byli częściej namawiani przez znajomych do zażywania środków psychoaktywnych.

4.5. Samoocena wiedzy o substancjach psychoaktywnych

Respondenci biorący udział w badaniach poproszeni zostali o dokonanie samooceny swojej wiedzy na temat substancji psychoaktywnych.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 10, nikt z ankietowanych studentów nie ocenił swojej wiedzy jako zdecydowanie słabej. Najlepiej swoją wiedzę oceniają studen-

Tabela 6. Substancje psychoaktywne, które studenci uważają za najbardziej szkodliwe

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem													
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M											
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%										
Alkohol	0	0	0	0	1	7,7	0	0	0	0	0	0	3	15,8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	7,4	0	0
Dopalacze	6	60	7	77,8	5	38,5	4	100	6	54,5	6	75	10	52,6	0	0	2	100	18	100	4	30,1	0	0	33	48,5	33	73,3	33	73,3	33	73,3	33	73,3	33	73,3		
Kokaina	8	80	8	88,9	10	76,9	3	75	6	54,5	6	75	15	78,9	1	100	2	100	16	88,9	13	100	5	100	54	79,4	37	82,2	37	82,2	37	82,2	37	82,2	37	82,2		
Heroina	9	90	9	100	13	100	4	100	10	90,1	4	50	15	78,9	1	100	2	100	17	94,4	12	92,3	5	100	61	89,7	38	84,4	38	84,4	38	84,4	38	84,4	38	84,4		
Tytoń	1	10	0	0	0	0	0	0	2	18,2	1	12,5	1	5,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Leki	1	10	0	0	1	7,7	0	0	0	0	2	25	1	5,3	0	0	0	0	0	0	0	2	15,4	2	40	5	7,4	4	8,9	4	8,9	4	8,9	4	8,9			
Ecstasy	5	50	4	44,4	5	38,5	0	0	7	63,6	1	12,5	5	26,3	1	100	0	0	7	38,9	5	38,5	1	20	27	39,7	12	26,7	12	26,7	12	26,7	12	26,7	12	26,7		
LSD	0	0	4	44,4	4	30,8	1	25	2	18,2	3	37,5	6	31,6	0	0	1	50	5	27,8	3	23,1	2	40	16	23,5	13	28,9	13	28,9	13	28,9	13	28,9	13	28,9		
Marihuana	1	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	5,3	0	0	0	0	0	0	0	1	7,7	0	0	3	4,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Grzyby	0	0	4	44,4	0	0	0	0	0	0	2	25	1	5,3	0	0	0	0	0	0	0	1	7,7	0	0	2	2,9	4	8,9	4	8,9	4	8,9	4	8,9			

*respondenci mogli zaznaczyć maksymalnie 3 odpowiedzi

Źródło: opracowanie własne

Tabela 7. Substancje psychoaktywne, które studenci uważają za najmniej szkodliwe

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem			
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Alkohol	10	100	7	77,8	8	61,5	2	50	5	45,5	5	62,5	15	78,9	1	100	0	0	14	77,8	12	92,3	5	100	50	76,9	34	75,6
Dopalacze	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	12,5	1	5,3	0	0	0	0	0	0	0	0	2	40	1	1,5	3	6,7
Kokaina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Heroina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tytoń	5	50	9	100	6	46,2	0	0	5	45,5	4	50	14	73,7	1	100	2	100	14	77,8	10	76,9	3	60	42	61,8	31	68,9
Leki	4	40	6	66,7	9	69,2	4	100	7	63,6	3	37,5	13	68,4	0	0	1	50	7	38,9	2	15,4	1	20	36	52,9	21	46,7
Ecstasy	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LSD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Marihuana	6	60	6	66,7	7	53,9	3	75	8	72,7	8	100	9	47,4	1	100	2	100	14	77,8	9	69,2	3	60	41	60,3	35	77,8
Grzyby	1	10	4	44,4	3	23,1	1	25	4	36,7	2	25	0	0	0	0	1	50	5	27,8	3	23,1	1	20	12	17,6	13	28,9

*respondenci mogli zaznaczyć maksymalnie trzy odpowiedzi

Źródło: opracowanie własne

Tabela 8. Częstość rozmów kolegów i koleżanek studentów PWSZ o substancjach psychoaktywnych

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem			
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Często	1	10	4	44,4	3	23,1	1	25	6	54,5	3	37,5	2	10,5	1	100	0	0	11	61,1	5	38,5	3	60	17	25	23	51,1
Czasami	4	40	4	44,4	4	30,1	0	0	3	27,3	5	62,5	6	31,6	0	0	2	100	7	38,9	3	23,1	1	20	22	32,4	17	37,8
Rzadko	2	20	0	0	1	7,7	1	25	1	9,1	0	0	5	26,3	0	0	0	0	0	0	2	15,4	1	20	11	16,2	2	4,4
Bardzo rzadko	3	30	1	11,1	4	30,1	1	25	1	9,1	0	0	4	21,1	0	0	0	0	0	0	3	23,1	0	0	15	22,1	2	4,4
Nigdy	0	0	0	0	1	7,7	1	25	0	0	0	0	2	10,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	4,4	1	2,2	

Źródło: opracowanie własne

Tabela 9. Częstość namawiania przez kolegów i koleżanki z innych środowisk studentów PWSZ do zażywania substancji psychoaktywnych

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem			
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Często	2	20	1	11,1	1	7,7	1	25	1	9,1	0	0	2	10,5	1	100	0	0	6	33,3	3	23,1	2	40	9	13,2	11	24,4
Czasami	1	10	3	33,3	3	23,1	0	0	3	27,3	4	50	1	5,3	0	0	0	0	10	55,6	2	15,4	1	20	10	14,7	18	40
Rzadko	3	30	2	22,2	2	15,4	0	0	2	18,2	1	12,5	5	26,3	0	0	2	100	2	11,1	2	15,4	2	40	16	23,5	7	15,6
Bardzo rzadko	4	40	1	11,1	3	23,1	0	0	2	18,2	2	25	3	15,8	0	0	0	0	0	0	5	38,5	0	0	17	25	3	6,7
Nigdy	0	0	2	22,2	4	30,8	3	75	3	27,3	1	12,5	8	42,1	0	0	0	0	0	0	1	7,7	0	0	16	23,5	6	13,3

Źródło: opracowanie własne

ci Instytutu Zdrowia oraz Instytutu Pedagogicznego, co jest zrozumiałe, ponieważ oni podczas trwania studiów dużo się uczą na temat różnych substancji psychoaktywnych. Najczęściej studenci uważali, że dość dobrze znają się na substancjach psychoaktywnych. Taki poziom wiedzy określiło u siebie ponad 44% ankietowanych kobiet i mężczyzn.

Śladowa liczba respondentów wypowiedziała się, że raczej źle znają się na substancjach psychoaktywnych. Dość duża grupa respondentów (35,3% kobiet i 26,7% mężczyzn) nie potrafiła w żaden sposób ocenić swojej wiedzy.

Podsumowanie

Badania, które przeprowadzono wśród studentów PWSZ w Nowym Sączu, dostarczyły wielu nowych informacji o zachowaniach studentów w obliczu zagrożenia wynikającego z kontaktów z różnego rodzaju substancjami psychoaktywnymi. Niepokojący okazuje się fakt, że pewna grupa miała kontakt z narkotykami tzw. twardymi. Konieczne w świetle wyników badań wydają się działania o charakterze profilaktycznym, informujące studentów w poszczególnych instytucjach o szkodliwości zażywania różnych substancji psychoaktywnych.

Po analizie wszystkich wyników badań można pokusić się o wyciągnięcie kilku kluczowych wniosków:

- Największą wiedzę na temat substancji psychoaktywnych mają studenci Instytutu Zdrowia i Instytutu Pedagogicznego. Wynika to z merytorycznej wiedzy zdobywanej na kierunkach, na których się uczą. Dzięki temu wiedzą oni więcej o substancjach psychoaktywnych niż studenci pozostałych instytucji.
- Najbardziej popularnym źródłem, z jakiego młodzież czerpie wiedzę o używkach okazał się internet (Tabela 4).
- Najbardziej popularnymi używkami wśród studentów i ich znajomych okazały się alkohol, tytoń i leki. Wynika to z łatwego dostępu do tych substancji.
- Jedynie ponad połowa studentów uczestniczyła kiedykolwiek w warsztatach, na których informowano o działaniu lub szkodliwości substancji psychoaktywnych.
- W trakcie rozmów studentów temat używek jest często poruszany, podobnie jak i częste bywa namawianie ich w różnych środowiskach do brania różnych substancji. Wynika to zapewne ze studenckiego trybu życia oraz towarzystwa, w jakim się obracają.
- Bardzo niepokojące są wyniki mówiące, że większość studentów oraz ich znajomi miała styczność z różnymi (także tymi najgroźniejszymi) substancjami psychoaktywnymi (Tabela 3 i 4). Dobrze by było na ten temat przeprowadzić bardziej szczegółowe badania.
- Niepokojące pozostaje też zjawisko czerpania wiedzy o substancjach psychoaktywnych z internetu, a nie od nauczycieli czy osób będących ekspertami w badanym obszarze.

Podsumowując wyniki badań, należy stwierdzić, że studenci PWSZ w Nowym Sączu oceniają swoją wiedzę o substancjach psychoaktywnych dość dobrze (Tabela 10). Jednak w świetle otrzymanych wyników badań trzeba zauważyć, że dużą pracę w badanym obszarze mają do zrobienia pracownicy naukowcy pracujący w uczelni. Władze uczelni mogłyby w większym stopniu organizować różne akcje informacyjne, na które zapraszano

Tabela 10. Samoocena poziomu wiedzy o substancjach psychoaktywnych

Nazwa instytutu	IE				IJO				IKF				IP				IT				IZ				Ogółem			
	K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M		K		M	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Bardzo dobra	2	20	2	22,2	0	0	0	0	0	0	1	12,5	2	10,5	1	100	0	0	2	11,1	7	53,8	1	20	11	16,2	7	15,6
Dość dobra	4	40	2	22,2	6	46,2	2	50	6	54,5	5	62,5	8	42,1	0	0	2	100	7	38,9	4	30,1	4	80	30	44,1	20	44,4
Trudno powiedzieć	4	40	4	44,4	6	46,2	2	50	3	27,3	1	12,5	9	47,4	0	0	0	0	5	27,8	2	15,4	0	0	24	35,3	12	26,7
Raczej słaba	0	0	1	11,1	1	7,7	0	0	2	18,2	1	12,5	0	0	0	0	0	0	4	22,2	0	0	0	0	3	4,4	6	13,3
Zdecydowanie słaba	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne

by specjalistów znających się na opisywanym problemie. W walce z każdą przeciwnością najważniejsza wydaje się profilaktyka, to na nią należy położyć duży nacisk.

Przeprowadzone badania dobrze by było powtórzyć za jakiś czas, jak też przeprowadzić je w podobnych uczelniach w Polsce, po to, aby dowiedzieć się, jak duży jest zakres zagrożenia substancjami psychoaktywnymi wśród studentów z różnych ośrodków. Taka wiedza mogłaby się przyczynić do skoordynowanych w ramach całego kraju działań zapobiegających zjawisku narkomanii, alkoholizmu, lekomanii i nikotynizmu wśród młodych ludzi. Należałoby życzyć sobie, aby na ten cel znalazły się pieniądze, z których można by sfinansować wiele różnych projektów przeciwdziałających tym niekorzystnym praktykom. Prowadzone badania uzmysławiają niedosyt informacji o różnych uzależnieniach czerpanych wprost od młodych ludzi. Trzeba więc mieć nadzieję, że prezentowane wyniki badań nie będą w swoim obszarze dociekań ostatnimi, ale zainicjują dalsze prace przyczyniające się do ograniczenia kontaktów z substancjami psychoaktywnymi wśród studentów.

Zbigniew Ostrach

Autor jest doktorem nauk humanistycznych w zakresie pedagogiki (specjalizacja: oligofrenopedagogika). Adiunktem w Katedrze Pedagogiki i Nauk Pomocniczych Wydziału Nauk Społecznych i Sztuki Akademii Nauk Stosowanych w Nowym Sączu. Autor i współautor ponad sześćdziesięciu publikacji w polskich i zagranicznych czasopismach naukowych oraz trzech książek: „Ochrona środowiska i edukacja ekologiczna” (2013), „Społeczno-ekonomiczne determinanty osiągnięć szkolnych uczniów w gminach wiejskich” (2014), „Praca przedszkola – wybrane zagadnienia teoretyczne, praktyczne i organizacyjne” (2016)

Michał Łukasik

Autor jest absolwentem Państwowej Szkoły Zawodowej w Nowym Sączu. Jego zainteresowania naukowe koncentrują się wokół kryminologii i resocjalizacji. W przyszłej pracy w służbach mundurowych planuje się profesjonalnie zająć walką z nielegalnym handlem substancjami psychoaktywnymi, ich produkcją i konfekcjonowaniem. Prowadzi spotkania z młodzieżą i dziećmi na temat szkodliwości zażywania środków psychoaktywnych

Streszczenie

Na studiujących młodych ludzi czyha wiele zagrożeń. Jednym z poważniejszych z nich jest zagrożenie dotyczące używania różnego rodzaju substancji psychoaktywnych. Ta sytuacja wymaga nieustannego monitorowania stanu świadomości studentów na temat znajomości różnych substancji psychoaktywnych. Prezentowane badania są próbą sprawdzenia, jak owa problematyka przedstawia się w Państwowej Wyższej Szkole Zawodowej w Nowym Sączu (obecnie Akademia Nauk Stosowanych). Na ich podstawie nie da się jednoznacznie określić, czy poziom znajomości tematyki zagrożeń substancjami psychoaktywnymi wśród studentów jest zadowalający. Na

pewno pozostaje za mały w stosunku do potencjalnych szkodliwości, z którymi w tym obszarze mogą się zetknąć młodzi ludzie. Należałoby dołożyć wszelkich starań, by używanie substancji psychoaktywnych wśród studentów nie stało się modą lub powinnością.

Słowa kluczowe: uzależnienia, używki, substancje psychoaktywne, zagrożenia

The Selected Psychoactive Substances in the Perception of the Academy of Applied Sciences in Nowy Sącz

Abstract

Students face numerous threats and dangers. One of the more significant threats is the danger related to consuming various psychoactive substances. This situation merits constantly monitoring the awareness of students regarding various psychoactive substances. The presented studies constitute an attempt at inspecting how this issue develops in the State Higher Vocational School in Nowy Sącz. Determining unequivocally whether the level of awareness of the issue of psychoactive substances' threat among the students of the State Higher Vocational School in Nowy Sącz is adequate on the base of these studies is impossible. Certainly this level of awareness is to low in relation to the possible sources of harm students can come into contact in this field. Thus all efforts must be made to ensure that consumption of psychoactive substances among the students will not become a fad or an obligation.

Keywords: addictions, drugs, psychoactive substances, threats

Bibliografia

- Backes, M. (2015). *Maribuana i medycyna. Praktyczny przewodnik po świecie medycznej marihuany*. Miękinia: Wydawnictwo Purana.
- Bulanda, M., Szostek, S. (2020). *Podstawy mikrobiologii i epidemiologii szpitalnej*. Warszawa: Wydawnictwo PZWL Wydawnictwo Lekarskie.
- Carr, A. (2021). *Prosta metoda jak skutecznie rzucić palenie*. Warszawa: Wydawnictwo Better.
- Cierpiałkowska, L., Ziarko, M. (2000). *Alkoholizm—przyczyny—leczenie—profilaktyka*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Connolly, S. (2003). *Warto wiedzieć... Amfetamina*. Warszawa: Wydawnictwo Visioner.
- Derwich-Nowak, A. (2010). *Patologiczny hazard. Poradnik dla osób grających niebezpiecznie, za-grożonych schorzeniem, ich rodzin oraz terapeutów*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Etter, J.F. (2014). *Cała prawda o e-papierosach*. Poznań: Wydawnictwo FILIA.
- Hoffman, B. (2014). *Narkotyki w kulturze młodzieżowej*. Kraków: Wydawnictwo Impuls.
- Jarema, M. (2018). *Uzależnienia i substancje psychoaktywne w praktyce lekarza POZ*. Warszawa: Wydawnictwo Lekarskie PZWL.
- Koper, S. (2013). *Alkohol i muzy. Wódka w życiu polskich artystów*. Warszawa: Wydawnictwo Czerwone i Czarne.
- Kopyra, T. (2016). *Pivo. Wszystko, co musisz wiedzieć, żeby nie wyjść na głupka*. Kraków: Wydawnictwo Znak Literanova.
- Macy, B. (2019). *Lekomani. Jak koncerty farmaceutyczne i lekarze potrafią uzależnić pacjentów od leków*. Wydawnictwo Bez Fikcji.
- Miller, W.R., Forcehimes, A.A., Zweben, A. (2014). *Terapia uzależnień Podręcznik dla profesjonalistów*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Robinson, J. (2013). *Kurs wiedzy o winie*. Warszawa: Wydawnictwo IVV Media.
- Samochowiec, J., Rogoziński, D., Hajduk, A., Skrzypińska, A., Arentowicz, A. *Diagnostyka, mechanizm uzależnienia i metody leczenia uzależnienia od nikotyny*. *Alkoholizm i Narkomania*, t. 14, nr 3, s. 323–340.
- Woronowicz, B.T. (1998). *Alkoholizm jest chorobą*. Warszawa: Wydawnictwo Państwowa Agencja Rozwiązywania Problemów Alkoholowych.
- Woronowicz, B.T. (2009). *Uzależnienia: genetyka, terapia, powrót do zdrowia*. Poznań: Wydawnictwo Edukacyjne P ARPAMEDIA.
- Zalewski, A. (2018). *A PILL FOR EVERY ILL, czyli dlaczego staliśmy się pokoleniem lekomanów*. Rzeszowskie studia socjologiczne.
- Zimny, J. (2016). *Praworządność w dobie XXI wieku*. Stalowa Wola: Wydawnictwo Katedra Pedagogiki Katolickiej KUL.

Michał Pulit

Akademia Nauk

Stosowanych w Nowym

Sączu

Socjologiczne teorie konfliktu i wymiany w pryzmacie konstruowania interakcji społecznych

Wstęp: konflikt jako zjawisko społeczne

Analizując zjawisko konfliktu, najczęściej spotyka się w kulturze masowej interpretację utożsamiającą ten stan polemiki z patogenicznymi konsekwencjami. Choć bardzo często logika takiego rozumowania ma swoje uzasadnienie, to jednak warto sobie uświadomić, że pełne współbrzmienie pomiędzy aktorami społecznymi utrudnia niekiedy rozwój kreatywności, zdolności do krytycyzmu i dynamicznej ekspansji. Najlepszym sposobem prowadzącym do sprostania konfliktom wydaje się więc dostrzeżenie ich pozytywnych wartości. Umożliwia to analizę szczególnych zachowań i wzorców interakcji, które występują w stanie niezgodności poglądów, a także eksploracji bodźców, jakie konstruują te wzorce (Stewart, 2009, s. 462). Próba ujęcia konfliktu jako interakcji ludzi, zależnych od siebie, ale jednocześnie mających świadomość tego, że ich cele są rozbieżne, oraz postrzegających siebie nawzajem jako bariery w wypracowaniu swoich zamierzeń prowadzi do wniosku, że wewnętrzna walka jednostki nie jest konfliktem.

Konflikt wiąże się nieodłącznie z komunikacją (Folger, Poole, Stutman, 1993). Kluczową w nim kwestią jest też wzajemny stan zależności stron od siebie. Jeśli tylko działania lub chociażby poglądy jednego aktora społecznego przestają mieć bezpośredni lub pośredni wpływ na drugą stronę, to najczęściej mamy do czynienia z samoczynnym rozwiązaniem konfliktu. Częste błędy przy określaniu stopnia złożoności konfliktu wynikają z nieumiejętności rozróżnienia produktywnych i nieproduktywnych antagonizmów. W antagonizmach produktywnych aktorzy społeczni koncentrują się na realnych problemach, które można rozwiązać poprzez aktywność interlokutorów, podczas gdy w nieproduktywnych jednostki w znacznej mierze demonstrują agresję, której celem jest zwycięstwo nad przeciwnikiem i zranienie drugiej strony. Naturalną konsekwencją tego stanu rzeczy pozostaje to, że w konflikcie produktywnym postawy i zachowania poddają się modelowaniu, w nieproduktywnym zaś często są niezmiennie. O konflikcie produktywnym mówimy wtedy, gdy partnerzy dialogu chcą rozpracować dzielące ich niezgodności, a nie ignorować, lub wręcz oskarżać siebie nawzajem (Stewart, 2009, s. 463). Konflikt jest zjawiskiem społecznym i niezależnie do tego, czy dotyczy relacji jednostkowych, grupowych, czy wymiaru globalnego, tworzy przybliżony wzorzec interakcji. Każdy ruch, zachowanie, zaniechanie lub postawa ma wpływ na poczynania adwersarza, więc wszelkie ułomności w zakresie wiedzy, kompetencji i umiejętności rozwiązywania konfliktów polegające na nieświadomym lub celowym działaniu bądź zaniechaniu bardzo łatwo mogą przerodzić polemikę w konstrukcję o charakterze destrukcyjnym.

I. Wymiary konfliktu

Konflikt jako naturalne następstwo współzależności stron wynika często z bardzo rozbieżnych potrzeb partnerów lub po prostu niezrozumienia. Dążenie przez aktorów społecznych do tego samego celu przy różnych koncepcjach na jego osiągnięcie bądź pragnienie realizacji różnych misji, ale przy użyciu analogicznego narzędzia może wywoływać klasyczne spory. Wystąpienie konfliktu o określonej amplitudzie i o kontrolowanym przebiegu w danym czasie jest zjawiskiem tak naturalnym, że postrzeganie go jako zjawiska patologicznego oraz rozpatrywanie w tym kontekście nie jest aktywnością wybitnie produktywną i racjonalną (Pulit, 2013, s. 22). Schelling słusznie zwraca uwagę na to, że konflikt można badać w wymiarze zachowań jego uczestników – zarówno tych działających logicznie i pragmatycznie, jak i tych, których poczynania są irracjonalne i nieświadome (Hochschild, 2009, s. 3).

Konflikt przenika różne poziomy i zakresy, a jego rozciągłość bywa najczęściej analizowana już od poziomu interpersonalnego, kiedy dwie jednostki wchodzi w interakcję twarzą w twarz. W literaturze przedmiotu można odnaleźć konceptualizację, by deliberować o konflikcie interpersonalnym (Lewicki, Saunders, Barry, Minton, 2005, s. 33), ale podzielam zdanie Golki (2007), że to wyodrębnienie nie wydaje się słuszne. Poza przypadkami schizofrenii owo zjawisko jest niczym innym jak przejawem myślenia, funkcjonowaniem pamięci i wyobraźni, lecz nie sporem w klasycznym rozumieniu.

Do konfliktu interpersonalnego dochodzi na poziomie jednostkowym. Szefowie i podwładni, małżonkowie i rodzeństwo, sąsiedzi, a nawet przyjaciele mierzą się ze zmienną częstotliwością z rozdźwiękiem interesów, napięciem stosunków i wzajemną polemiką. To, czy konflikt będzie zdefiniowany przez nich jako zjawisko negatywne, prowadzące do zaburzeń, czy raczej pozwoli wytworzyć nową wartość i jakość relacji, jest strategicznym dylematem wyzwającym liczne następstwa.

Wszelkie sprzeczności interesów, do których dochodzi wśród stowarzyszeń, grup pracowniczych, działaczy zespołu lub komisji, a nawet członków rodzin, charakteryzuje również konflikt wewnątrzgrupowy. Ten typ konfliktu, inicjowany na placach zabaw, w klasach szkolnych, zastępach harcerskich, pozwala uświadomić jednostkom społecznym, że konflikty dzielą często jedynie poziomy segmentowości zaangażowanych w nie jednostek oraz złożoność problematyki stojącej przed negocjatorami lub mediatorami, którzy chcą rozwiązać określony problem.

Bardziej złożony mechanizm konfliktu międzygrupowego, właśnie z uwagi na znaczną liczbę aktorów społecznych zaangażowanych w polemikę i potencjalnych szans wystąpienia sieciowych interakcji, wzniesła wyższy poziom komplikacji pertraktacji prowadzących do rozwiązania problemu. Interesujące pozostaje to, że konflikt międzygrupowy może przebiegać równocześnie wewnątrz grup oraz pomiędzy poszczególnymi zbiorami (Lewicki, Saunders, Barry, Minton, 2005, s. 34).

Dla większości aktorów społecznych wymiar konfliktu nie powoduje zmiany strategii postępowania w sytuacji sprzeczności interesów. To, co determinuje filozofię postępowania, to subiektywny i obiektywny osąd dotyczący kontekstu sytuacyjnego, poziomu wiedzy i umiejętności, jakie można aktywizować w danym kontekście relacyjnym, oraz taksowanie, co jest stawką w konflikcie. Prawidłowo wyciągnięte konsekwencje, jakie przyniesie toczenie sporu, wpływają następnie na zaangażowanie adekwatnej ilości czasu i wysiłku w budowę strategii i kreacji alternatywnych rozwiązań (Stewart, 2009, s. 469).

II. Funkcje konfliktu

Przyjęcie jednostronnej wizji funkcjonalności konfliktu – pozytywnej bądź negatywnej – skutkuje konstrukcją strategii postępowania nacechowaną znamionami infantylizmu utopijnego albo ortodoksyjnego pesymizmu. Dla zbliżenia się choćby do symptomów obiektywizmu warto zaprezentować zarówno negatywne, jak i pozytywne funkcje konfliktu.

Koncepcję analizy destrukcyjnych funkcji konfliktu odnajdujemy chociażby u Deut-scha (1973), Folgera, Poole'a i Stutmana (1993), ale także u Hockera i Wilmota (1985), którzy wyróżnili procesy konkurencyjne. Rywalizacja negocjujących stron ma miejsca przede wszystkim z uwagi na przekonanie o niemożności realizacji własnych planów przy dalszej kontynuacji strategii przeciwnika. Oczywiście, cele te w perspektywie obiektywnej rzeczywistości nie muszą być sprzeczne, ale kluczowa pozostaje tutaj początkowa interpretacja sytuacji konfliktowej przez zaangażowane w spór strony. Postępujący proces konfliktowy prowadzi do zniekształceń postrzegania w kierunku polaryzowania znaczeń. Aktorzy społeczni sukcesywnie postrzegają zjawiska w kategoriach, które mogą doprowadzić do ich definitywnego sukcesu bądź też sromotnej porażki. Próby odrzucenia wszystkiego, co niezgodne z własną opinią, prowadzi bezpośrednio do myślenia stereotypowego i nieobiektywnego. Naturalnie implikuje to dużą skalę emocji po każdej ze stron zaangażowanych w spór. Jeśli dochodzi do zdominowania procesów myślowych przez emocje, w następstwie bardzo często otrzymujemy paraliż mediacji lub negocjacji. Sfrustrowani, przestraszeni lub nasyćeni gniewem adwersarze nie są w stanie w żaden sposób podjąć merytorycznych prób prowadzenia procesu wychodzenia z konfliktu.

Regres komunikacyjny prowadzi do rozmycia kwintesencji problemu sporu. Z uwagi na fakt, że interlokutorzy selektywnie podejmują akty interakcji, stroniąc od dialogu z jednostkami mającymi odmienne zdanie, materia konfliktowa postrzegana jest w pryzmacie dążenia do wykazania błędności zdania drugiej strony, a nie prób zmierzenia się z realnym dylematem. Wynikiem zmiany rangi postrzegania problemu staje się fakt, że nawet relatywnie duże podobieństwa i wspólne cechy umożliwiające redukcjonowanie konfliktu są deprecjonowane.

Bezpośrednim efektem wszystkich tych działań i postaw okazuje się naturalnie eskalacja konfliktu. Błędne założenie stron, że zwiększenie presji i sięganie po nowe zasoby zaprowadzi do rozwiązania konfliktu, jest podstawowym czynnikiem uniemożliwiającym podjęcie rokowań (Lewicki, Saunders, Barry, Minton, 2005, s. 35-36).

Zmiana patrzenia na konflikt pozwala wyzwolić w nim z kolei pozytywne funkcje i korzyści bezpośrednio wpływające na zachowania społeczne. Podjęcie grupowych prób omawiania konfliktu potęguje świadomość członków organizacji, że określony problem w ogóle istnieje. Jednostki nie muszą tłumić frustracji, fobii, ale podzielić się tym, co dla nich ważne. Orientacja w tym, co obniża efektywność działania i redukuje szanse realizacji celu, jest jednocześnie źródłem informacji o sobie samym. Konflikt pozwala zatem wzmocnić samoświadomość i świadomość otoczenia. Istnienie dylematów sprzyja rozwojowi osobowości. Dyrektorzy firm sondują, jak ich styl przywództwa wpływa na podwładnych. Osoby, wobec których podejmuje się konkretne decyzje, starają się zdiagnozować, jakie umiejętności społeczne i techniczne są im niezbędne do tego, aby realizować swoje cele. Bardzo często pozwala to w konsekwencji wzmocnić wiarę we własne możliwości i pracować nad redukcją egocentryzmu w procesie negocjacyjnym.

Jeśli zmieni się wizję interpretacji dysharmonii, konflikt może być generatorem satysfakcji. Te jednostki społeczne, które są zaangażowane w próby wspólnego rozwiązania problemu, odnajdują często zadowolenie w umiejętności rozwikłania złożonych zależności społecznych (Lewicki, Saunders, Barry, Minton, 2005, s. 35–37).

III. Kierowanie konfliktem

Rubin, Pruitt i Kim próbują dowodzić, że zarządzanie konfliktem można sprowadzić do modelu podwójnej dbałości (1994). Wzorzec troski o tzw. własny efekt toczących się negocjacji wiąże się z chęcią podejmowania rywalizacji lub strategii rozwiązywania problemów. Wzorzec troski o tzw. efekt innych bywa określany jako oś gotowości do współpracy i często powiązany ze strategią bierności lub ustępliwości. Centralnym punktem założenia modelu podwójnej dbałości pozostaje ugoda, która zamyka teoretycznie schemat wokół pięciu głównych strategii.

Warto odnotować, że takie spojrzenie jest bliższe podejściom deskryptywnym, które relatywnie obiektywnie analizują kontekst sytuacyjny, w jakim daje się zastosować określoną strategię zarządzania konfliktem. W teorii konfliktu i badaniach empirycznych wielokrotnie dowodzono, że normatywna analiza i suchy szablon realizowany niezależnie od sytuacji jest bezproduktywny (Turner, 2021).

Za pierwszą z pięciu strategii w modelu podwójnej dbałości uważa się dominację, w której założeniach adwersarze koncentrują uwagę na maksymalizowaniu swoich korzyści bez rejestracji, jakie efekty ich konkretne działanie ma na zachowanie i funkcjonowanie partnera interakcji. Nie wyklucza to wobec tego psychomanipulacji, gróźb, zastraszenia i wszelkiego zachowania, mającego nakłonić drugą stronę do ustępstw. Dominacja nie musi być sprowadzona do makiawelicznych zachowań i z pewnością jej przydatność określa kontekst sytuacyjny, w którym dla jednej ze stron sprawa pozostaje błaża i należy podjąć niezwłoczną decyzję. Scenariusz takiego działania może być użyteczny, jeśli sprawa jest istotna dla jednostki stosującej taką koncepcję operacyjną w konflikcie, a jednocześnie drugiej stronie brakuje odpowiedniej wiedzy do podejmowania formalnych decyzji. Konieczność podjęcia niepopularnych kroków oraz interakcja perswazyjna z pryncypialnymi adwersarzami są także wskazaniem do zastosowania takiego projektu.

Uleganie jest strategią skoncentrowaną wyraźnie na interlokutorze. W tej konfiguracji interakcyjnej to właśnie dobro, interesy i cele partnera są na piedestale. Chociaż taki sposób postępowania w sytuacji konfliktu wydaje się niezrozumiały, ma on zastosowanie, jeśli dla strony stosującej tę strategię ważniejsze od osiągnięcia zwycięstwa w sporze jest utrzymanie dobrych relacji grupowych lub interpersonalnych. W toku polemiki jedna ze stron interakcji może osiągnąć wiedzę, na podstawie której stwierdzi, że nie ma racji w sporze, dlatego najmniej inwazyjnym wyjściem z sytuacji również będzie ustąpienie. Często z obiektywnych przyczyn analizowana materia bywa niewspółmiernie ważniejsza dla partnera dialogu, ale jeśli w tym przypadku można jeszcze wynegocjować ustępstwo interlokutora w jakiejś kwestii w przyszłości za aktualną rezygnację z profitów w toczącym się sporze, to strategia ta wydaje się warta rozważenia.

Strategię unikania pozornie identyfikuje się z bojaźliwością i pasywnością, podczas gdy często jest szczegółowo przemyślaną taktyką w sytuacjach, kiedy jedna ze stron potrzebuje czasu na zapoznanie się z nowymi informacjami, wnoszącymi inne tło do toczącego się konfliktu. Kiedy występuje duże prawdopodobieństwo niekorzystnego wyniku

i idące za tym negatywne konsekwencje, a ranga polemiki wydaje się bagatelna, strategia unikania okazuje się sztuką wojenną, która może przynieść sukces (Lewicki, Saunders, Barry, Minton, 2005, s. 42).

Kompromis pomimo swej popularności, jako najpowszechniejsza metoda rozwiązywania konfliktów, jest właściwie najmniej skuteczną strategią, mającą zastosowanie tylko w szczególnych okolicznościach. Umiarkowane próby osiągnięcia własnych korzyści i wstrzemięźliwe skupienie się na interesach interlokutora wydają się iluzorycznie doskonałą koncepcją. Stosowanie strategii kompromisu zaleca się jedynie w sytuacji, kiedy cele stron wzajemnie się wykluczają, a siła obu stron jest jednakowa. Można rekomendować korzystanie ze scenariusza kompromisu w przypadku, gdy inne style nie były możliwe do zastosowania bądź ich stosowanie nie przyniosło rezultatu. Lewicki, Saunders i Barry (2005, s. 42) sugerują, by stosować kompromis, kiedy potrzeba przejściowego rozwiązania złożonego problemu, ale trudno się z tym zgodzić, mając świadomość tego, że już na wstępie z definicji niesie to ustępstwa w kwestiach będących przedmiotem sporu. Jeżeli przedmiot polemiki nie został wystarczająco mocno spenetrowany, a czynione są kroki, by jedna strona rezygnowała z określonych dóbr, jest to co najmniej działanie wysoce nierozsądne. Integrowanie uważa się za najbardziej złożoną i najtrudniejszą strategię komunikacyjną w sytuacjach konfliktów, chociaż przy uwzględnieniu niezbędnych zmiennych koniecznych do jej realizacji przynoszącą najbardziej trwale rezultaty. Jeśli obie strony zaangażowane w spór dysponują wystarczająco dużą ilością czasu, który mogą poświęcić na rozwiązanie problemu, oraz mają wzajemną świadomość, że pomyślność przedsięwzięcia zależy w równym stopniu od adwersarza, to synteza idei interlokutorów przynosi najbardziej pragmatyczne efekty.

IV. Proces konfliktowy w perspektywie teorii socjologicznej

Podstawowe założenie Karola Marksa o procesach konfliktowych, mówiące o tym, że konflikt interesów i kształtowanie się zbiorowości dominujących oraz podporządkowanych uzależnione bywa od podziału dóbr w systemie, wydaje się także dobrym dyskursem do analizy podłoża dysharmonii w relacjach społecznych (Turner, 2021, s. 179). Podział dóbr z natury musi być nierówny, gdyż z przyczyn mniej lub bardziej zależnych od jednostek i grup społecznych dobra rozlokowane są nierównomiernie, a zatem zawsze będą egzystowali w interakcji dominujący i podporządkowani. Dyskusyjna powinna pozostać jedynie kwestia proporcji nierówności: a) jakie dzielą partnerów interakcji i faktu,

b) w jakim stopniu system powinien je regulować. Regulacja w celu redukcji intensyfikacji i gwałtowności konfliktu, o czym wspominał Simmel (1956), pozwoliłaby na wzrost solidarności przy utrzymywaniu systematycznej zmiany. Normowanie potencjalnych nierówności powinno przebiegać za pośrednictwem edukowania i karania. W kontekście konfliktu i w dobie XXI wieku te dwa pojęcia nabierają jednak mniej klasycznego wymiaru niż nomenklatura, wokół której zwykle uprzednio funkcjonować. Edukowanie w celu redukcji skrajnych dysproporcji powinno mieć miejsce poprzez inspirowanie do modyfikowania i udoskonalania porządku społecznego, a niejednokrotnie wystarczającą karą powinno być przynajmniej czasowe zablokowanie dostępu do nagród. Zarówno edukacja, jak i karanie musi przebiegać w sposób kontrolowany i moderowany, gdyż historia wielokrotnie ukazała bolesne skutki nieograniczonego pułapu manifestacji różnic w każdym wymiarze pomiędzy grupami i jednostkami. Najnowsze przykłady konformizmu powstałe

za przyczyną działania socjotechnik, jakie prezentują popkultura i środki masowego prze- kazu, są wyraźnym sygnałem, że źle rozumiana metodyka utylitarne go niwelowania różnic społecznych może prowadzić właśnie do zaburzenia proporcji z uwagi na narastanie liczby aktorów społecznych, dotkliwie odczuwających deficyty w dowolnym obszarze dóbr. Ka- tegoryczność w tym wymiarze postępowania jest zatem wysoce ryzykowna.

Kluczowe w perspektywie procesów konfliktowych wydaje się również twierdzenie Simmla (1956c), w którym dowodzi, że poziom gwałtowności konfliktu wzrasta wraz z zaangażowaniem emocjonalnym partnerów interakcji. Emocje ogrywają fundamentalną rolę w każdym procesie konfliktowym. Większość socjologów uważa, że w znacznej mierze są one społecznie konstruowane, a przypadek interakcji o charakterze dysharmonii dobitnie to akcentuje. Społeczne tworzenie emocji w kontekście sprzeczności interesów rozumiane jest jako generowanie uczuć na podstawie socjalizacji i uczestnictwa w struk- turach społecznych (Turner, Stets, 2009, s. 16) Przykłady kontrahentów grożących wy- cofaniem się z umowy przed samą finalizacją dokumentacji, nieuczciwych handlowców twierdzących, że usterka, jaka wystąpiła w ich towarze, nie została objęta gwarancją, po- zwalają chociaż w przybliżeniu oszacować rangę emocji w toczącym się konflikcie (Fisher, Shapiro, 2009, s. 14). Emocje mobilizują w takiej sytuacji jednostki do działania często dalekiego od racjonalnego, ale sprowokowane zachowania trudno kontrolować. Emocje są bodźcem porządkującym nie tylko subiektywne doświadczenia ludzi, ale nadającym dynamikę oraz kierunek tym siłom (Turner, Stets, 2009, s. 25).

Kojarzenie emocji w sytuacji konfliktowej jedynie jako negatywnej, dekonstruującej siły pozostaje błędem o tym samym źródle i ciężarze gatunkowym, co przeciwstawienie racjonalności i afektu (Turner, Stets, 2009, s. 36). Badania prowadzone w kontekście neuro- logii dowiodły, że odłączanie obszarów kory mózgowej, ze szczególnym uwzględ- nieniem płata przedczołowego od podkorowych ośrodków emocji w mózgu, prowadzi do tego, że jednostki mają problemy z podejmowaniem jakichkolwiek wyborów i niemal w każdej sytuacji robią to, co wydaje im się nieracjonalne bądź chociażby nieoptymalne. Dostarcza to jednoznacznych wniosków, że w sytuacji konfliktowej aktorzy społeczni nie są w stanie nadawać funkcjonalności i wartościowań alternatywnym możliwościom (Da- masio, 1999, 2005). Collins dowodzi, że tylko jednostki zdolne do pobudzania zasobów emocjonalnych są w stanie komplementarnie rozwiązywać problemy (Camp, 2005). Teo- rię tę wspiera Frank, wskazując, że wyalienowanie emocji w sytuacji dysharmonii prowa- dziłoby do konwencji, w której by strony realizowały jedynie własne cele, nie biorąc pod uwagę interesów innych. Implikacją tego byłoby również załamanie porządku społecznego (1988). Aktorzy społeczni mogą się angażować w cele zbiorowe i wartości społeczne dzięki emocjom, tonującym dążenie do natychmiastowej nagrody. Ta sama siła, która w jednej sytuacji każe zaangażowanym interlokutorom myśleć o maksymalizacji zysku, w innych okolicznościach prowadzić będzie do odruchów polegających na świadczeniu pomocy.

Idylliczny proces konfliktowy wydaje się najbliższy analizom Cosera. Zakładają one, że nierówny poziom zintegrowanych elementów składowych całości prowadzi do erupcji sporu pomiędzy poszczególnymi elementami składowymi, co w konsekwencji szeregu negocjacji może doprowadzić do tymczasowej powtórnej konsolidacji. W pewnych oko- licznościach ten proces konfliktowy otwiera aktorom społecznym sposobność zwiększenia elastyczności struktury systemu. Jeśli partnerzy zaangażowani w konflikt wykorzystują tę szansę, to automatycznie zostaje rozszerzona zdolność systemu do rozstrzygania poprzez konflikt przyszłych stanów, jakie interpretowane są jako brak równowagi wewnętrznej.

Efektom tego może być uzyskanie systemu charakteryzującego się wysokim poziomem adaptowalności do zmieniających się warunków (Coser, 2009).

Emocje mogą być zatem doskonałą wskazówką do dalszych kroków na drodze rozwiązywania sporu, jak instruuje Hochschild (2009, s. 27), ale i destrukcyjną siłą, jaka dekonstruuje wszelkie próby racjonalnego działania, o czym wspomina Camp (2005) w swych dyrektywach prowadzenia procesu rozwiązywania sporu. Właściwe prowadzenie procesu konfliktu wymaga zatem balansu między emocjami i logicznym rozumem (Fisher, Brown, 2010, s. 57).

V. Strategie perswazyjne w teorii wymiany

Teoretycy wymiany zakładali, że racjonalni aktorzy społeczni będą najczęściej dążyli do realizacji własnych interesów, a to stanowi esencję komunikacji perswazyjnej.

Już podstawowe założenie wydaje się kontrowersyjne w kontekście osadzenia go w wielu sytuacjach społecznych implikujących budowanie więzi, pożądanym interesów, konfor- mistycznych zachowań, dzięki gestom altruistycznym. Niemniej jednak pewne założenia uutilitarystyczne zawarte również w kanonach ekonomii klasycznej zostały przyjęte w socjologii i stanowią okazję do budowy strategii perswazyjnych w ramach teorii wymiany.

Jedno z nich mówi, że ludzie zawsze podejmują próby uzyskania pewnych korzyści w swych transakcjach z innymi. Taki punkt wyjścia pozwala konstruować zarówno mechanizmy ofensywne, jak i obronne o charakterze perswazyjnym. Nieodparta chęć zysku jest bodźcem do realizacji celów i motywacją, nawet jeśli na drodze pojawiają się przeszkody o wieloaspektowym charakterze. Z kolei świadomość istnienia tej chęci u partnera interakcji w sytuacji społecznej pozwala moderować skalę potrzeb, identyfikując jedynie uprzednio, które z nich w danym momencie są źródłem największego pożądanego.

Inne założenie uutilitarystyczne mówi o tym, że ludzie, rozpoczynając stosunek wymiany, są ograniczeni przez zasoby, którymi dysponują, i samo dążenie do osiągnięcia zysku. Manipulowanie zasobami poprzez udostępnianie jednostkom rozszerzonego dostępu do zasobów bądź jego ograniczanie powoduje, że aktor posiadający taką władzę

staje w uprzywilejowanej pozycji w ramach stosunków wymiany.

Chociaż kwintesencją wymiany wydają się cele materialne, to jednak aktorzy społeczni wymieniają również niematerialne dobra, takie jak uczucia, usługi i symbole. Objęcie wszystkich wymiarów interakcji kontekstem perswazyjnym stanowi pełnoprawną podstawę do uznania teorii wymiany za źródło efektywnych instrumentów wpływu społecznego. Konstruując pytanie, w jaki sposób bazowe procesy wymiany budują bardziej złożone relacje międzyludzkie, trzeba się również przyrzeć funkcjonowaniu systemom społecznym w kategoriach przywilejów, prestiżu i władzy. Posiadanie dóbr materialnych i niematerialnych umożliwia tym, którzy je mają, wywieranie presji i wykorzystywanie tych, którzy takich przywilejów nie posiadają, a w konsekwencji sprawowanie mniej lub bardziej

formalnej kontroli nad nimi.

Posługując się systemem wymiany *kula* Bronisława Malinowskiego (2005), można dostrzec dominację w obszarze rotacji w przedmiocie informacji. Era wiedzy jest kontynuacją odwiecznej wymiany między tymi, którzy wiedzą, a tymi, którzy nie są świadomi pewnego zakresu danych. Wymiana przebiega także obecnie między jednostkami społecznymi o porównywalnym statusie i rolach społecznych jako element współzawodnictwa w obnazaniu danych poufnych przy okazji budowania profili w mediach społecznościowych.

Konstruuje to strukturę społeczną, status, reguluje stosunki społeczne i wyznacza role. Jak faraon, szaman, kapłan, specjalista w określonej branży, tak i nauczyciel ma odpowiedni zasób wiedzy, którym może się podzielić z podopiecznymi. Przekazywanie wiedzy odbywa się na określonych, uregulowanych warunkach wyznaczających różnice w statusie, roli i pozycji społecznej. To określa zdolność zarządzania władzą i wyznacza możliwość decydowania o ludzkim losie.

Handel dokonuje się również w wymiarze mieszanym, czyli ekonomicznym i symbolicznym w sytuacji, kiedy wartość informacji czy siła emocji doprowadza do późniejszej wymiany na pieniądze czy ciało. Potwierdzałoby to w tym aspekcie tezę Malinowskiego, że to najczęściej potrzeby psychologiczne, a nie ekonomiczne są siłą, która zapoczątkowuje i utrwała stosunki wymiany (Malinowski, 2005). Chociaż Marcel Mauss (2001) błędnie interpretował etnografię Malinowskiego, a w konsekwencji podważał status po- trzeb psychologicznych, to jednak paradoksalnie dzięki temu doszedł do uzupełnienia koncepcji wymiany o analizę strukturalną. Społeczeństwo wywiera presję na jednostce, która staje się wyrazicielem kodeksów moralnych grupy. Transakcje wymiany przeprowa- dzane są w zgodzie z regułami zbiorowości, jednocześnie je wzmacniając, a w końcu tworząc moralność grupową.

Interpretację tę wspiera również koncepcja Lévi-Straussa (1970), która odrzucając uproszczony behaviorizm psychologiczny, podkreśla fakt, że aktorzy społeczni są wy- posażeni w dziedzictwo kulturowe złożone z norm i wartości. Szczególnie w perspektywie wymian zachowanie ludzkie jest jakościowo odmienne od zachowania zwierzęcego, gdyż to właśnie wartości i reguły stanowią o ich unikatowości w tym ujęciu.

Według Lévi-Straussa (1970) wszystkie stosunki wymiany pociągają za sobą określone koszty dla jednostek, ale w odróżnieniu od psychologicznych i ekonomicznych eksplikacji generują one cenę przypisaną do społeczeństwa, a konkretnie do jego obyczajów, reguł, praw i wartości. Dystrybucja wszystkich rzadkich i wartościowych dóbr regulowana jest przez normy i wartości. Obejmuje to zatem zarówno przedmioty materialne, jak i dobra symboliczne. Lévi-Strauss (1970) akcentuje również to, że egzystowanie różnorodnych wzorów norm i wartości sugeruje w jednych sytuacjach bezpośrednie nagradzanie partnera interakcji, a w innych umożliwia zawarcie transakcji pośredniej, w której jednostki spo- łeczne nie odwzajemniają świadczenia bezpośrednio, ale za pośrednictwem osób trzecich. Jednostki społeczne nie tylko wykazują się złożonym myśleniem, lecz także nadawa- niem temu procesowi cech emocjonalnych, co w połączeniu z ograniczeniami sił spo- łecznych i kulturowych skutecznie paraliżuje prostoliniwny behaviorizm psychologicz- ny w odniesieniu do gatunku ludzkiego.

Partnerów interakcji należy rozpatrywać jako osobników wzajemnie wpływających na swoje możliwości uzyskiwania nagród. Dzięki myśleniu abstrakcyjnemu, kalkulowaniu, umiarkowanej zdolności przewidywania rezul- tatów, szacowaniu alternatyw i potencjałowi do wykonywania wielu ukrytych manipulacji poznawczych istota ludzka nie może stanowić analogii do przepływu synonimicznych pro- cesów w świecie zwierząt, a szczególnie tych kontrolowanych w warunkach laboratoryj- nych. Nie tylko zatem „prawo zarzucenia” Thorndike’a, mówiące o redukowaniu związku sytuacji z reakcją w przypadku niewystarczającej praktyki, wydaje się w wielu sytuacjach przeceniane, ale także teza, że określona jednostka zareaguje emocjonalnie, gdy zachowa- nie poprzednio nagradzane w tej samej lub podobnej sytuacji nie przyniesie nagrody, jest wysoce obarczona ryzykiem błędu, gdyż nie uwzględnia różnic indywidualnych, struk- tur społecznych i kulturowych oraz specyfiki samej sytuacji społecznej. To właśnie owe

różnice indywidualne, a szczególnie struktury społeczne i kulturowe w przestrzeni edukacyjnej powstrzymują ucznia czy studenta od zaniechania wymiany informacji między nauczycielem a nim samym. Sukcesywna rezygnacja w szkolnictwie wyższym z poziomu i ekspansywności nagradzania podopiecznego w stosunku do włożonej przez niego pracy wydaje się tego dobrym przykładem. Na etapie edukacji przedszkolnej nawet symboliczny gest o charakterze niematerialnym, emitowany przez ucznia, wynoszony jest przez tutora do rangi zachowania wymagającego szczególnej adnotacji. Burzliwe brawa, naklejki, dyplomy i przedszkolne odznaczenia są konsekwentnie zastępowane przez lapidarny, choć pozytywny komentarz wykładowcy akademickiego, który ma w teorii wynagrodzić nie- równości, nawet w stosunku do rozwoju psychicznego i fizycznego, pracę studenta. Gdyby nie utrwalone w międzyczasie wzorce strukturalne i implementowane schematy kulturowe, zapewne wypełniłoby się behawiorystyczne prorocтво doprowadzające do po- wszechnego spadku zainteresowania nauką młodych adeptów, a wszystko to wieńczone byłoby rozwojem burzliwego konfliktu społecznego. Poza indywidualnymi odchyleniami, stanowiącymi margines statystyczny, nie rejestruje się jednak takiego trendu.

Można próbować tworzyć sztuczne podziały w obronie wczesnego behawioryzmu dla kategorii moderowanych intencją materialną i niematerialną, ale zdolność myślenia abstrakcyjnego jednostki społecznej obala te aspiracje. Człowiek, podtrzymując niematerialną i czasowo niekorzystną dla siebie wymianę w sensie jej ogólnego odbioru dla świata zewnętrznego, może sobie wizualizować korzyści natury materialnej wynikłe z sieci wymian powiązanych nie wprost. W ten sam sposób student skoncentrowany na celu, jakim może być wymarzona praca, dobrze płatna posada, ukończenie określonego roku studiów, pomimo spadku powierzchownej, zewnętrznej stymulacji w postaci nagrody od nauczyciela nie wycofuje zaangażowania swoich zasobów, mając na względzie wysoce indywidualne obszary bonifikaty.

Nauczyciel w tym samym czasie poszerza zakres swoich wpływów, stymulując podopiecznych do tego, by sami organizowali się w sposób umożliwiający im zwiększenie zasobów (Marks, Engels, 2007). Jednocześnie pedagog doprowadza do wytworzenia u nich nawyku akceptacji faktu, że pragnąc utrzymać dostęp do stałego źródła jednakowych korzyści, które symbolizuje konkretna ocena, muszą proponować w zamian coraz szersze pakiety wiedzy i umiejętności. Dwie strony w trakcie wymiany balansują na granicy ryzyka, ponieważ zarówno nauczyciel zdaje sobie sprawę z tego, że nadmierny przymus i ekspansja oczekiwań mogą wywołać zorganizowany protest podopiecznych, jak i uczniowie mają świadomość, że bezrefleksyjne paraliżowanie bodźców prowadzących do ich rozwoju może wywołać aktywizację struktur kontroli społecznej i wdrożenie konkretnych sankcji. Naturalnie zawsze należy mieć na uwadze fakt, że wartość wymiany podlega wahaniom i, jak podkreślał Simmel (2012), wiąże się z indywidualnym odczuciem i potrzebą. Choć manifestacja kwestii, które uczniowie uznają za zasadne, pożyteczne i godne uwagi, zależy zwykle od wzorów społecznych i kulturowych, to jednak niezmiennie pozostaje to, że wartość przedmiotu pozostaje proporcjonalna do intensywności potrzeby odczuwanej przez drugą osobę i rzadkości przedmiotu. Można w tych zmiennych upatrywać potencjalności na kreacje wrażenia odbiegającą od stanu obiektywnego. Wzbudzenie poziomu pragnienia osiągnięć powiązanych pośrednio z celami naukowymi generowane jest przez zręczne zabiegi socjotechniczne motywującego pedagoga.

Zasada odczuwania sympatii we wszelkich interakcjach odgrywa istotną rolę, ponieważ pozwala wyzwolić konformizm u jednostek nawet w sytuacjach, gdy analiza deduk-

cyjna złożonej oferty daje wynik negatywny, sprzeczny z logiką, bądź wręcz intuicyjnie niekorzystny z materialnego punktu widzenia dla zaangażowanej strony. Inwestycja w budowanie relacji ze strony nauczyciela, czyli wybór odpowiedniej strategii komunikacyjnej dostosowanej do konkretnej sytuacji i potencjału uczniów, owocuje konstrukcją więzi wpływającej później pozytywnie na stosowane argumentacje, potęguje profil zaufania, a często, w sytuacjach trudnych rekompensuje deficyty przekazywanych motywów o charakterze centralnym.

Zbudowanie sympatii poprzez konstruowanie określonej komunikacji w szkole i na uczelni jest też naturalną trampoliną do uformowania autorytetu. Przekaz nowej wiedzy i informacji przez jednostkę uznawaną za specjalistę w danej dziedzinie generuje wzmoczoną podatność na reprezentowaną przez nią linię argumentacji i redukuje potencjalną skalę wątpliwości w grupie absorbującej przekazywane jej treści. W przypadku ograniczonego czasu na ekspozycję informacji i dużej liczby głosów, jakie mogą zaabsorbować jednego prowadzącego wykład czy lekcję, jest to niewrażliwy czynnik decydujący o powodzeniu realizacji programu nauczania. Uzyskana sympatia i autorytet są wymieniane na elastyczność i bezkonfliktowość, której nauczyciel potrzebuje w złożonym procesie przekazywania i weryfikowania wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.

Sympatia i zakotwiczony autorytet pozwala adaptować regułę społecznego dowodu słuszności. Deliberowana jest jako zmiana w zachowaniu spowodowana prawdziwym lub wyobrażonym naciskiem ze strony innych osób i pozwala odróżnić ją od perswazji, która w założeniu ma także osiągać modyfikację w przekonaniach i postawach jednostki (Kenrick, Neuberg, Cialdini, 2002), (Böhner, Wänke, 2004), (Wren, 2005). Nawet jeśli potraktujemy wpływ społeczny tylko jako środek prowadzący do ostatecznego celu będącego wiarą w nową definicję sytuacji, stanowi to często dostateczny etap dla podmiotów zaangażowanych w interakcję. Chociaż prywatna akceptacja i publiczny konformizm są gwarancją trwałej immunizacji dla inicjatora wpływu, to jednak decyzja o wyborze czy skreśleniu określonej opcji będących w puli przed jednostką, u jakiej weryfikowana jest wiedza w procesie dydaktycznym, niesie za sobą analogiczne konsekwencje, jak gdyby była wywołana przez perswazję (Aronson, Wilson, Akert, 2012).

W dobie cyfryzacji i w erze informacji, kiedy jednostki społeczne są intensywnie stymulowane bodźcami zewnętrznymi, w naturalnym odruchu, pośród napędzanych heurystyk, poszukują szans nabycia gotowych odpowiedzi na swoje pytania u partnerów interakcji. Informacyjny wpływ społeczny jest mechanizmem w niejasnych lub nieoczywistych sytuacjach aktywującym konformizm wobec bliźnich, którzy zdają się płynnie poruszać w konkretnym obszarze materii. Niestety, kluczowe pozostaje to owo generowane wrażenie, że grupy, tłum czy społeczność są w posiadaniu właściwego rozwiązania sytuacji, przed którą zostali pozostawieni. Czas wyznaczający rytm kolejnych czynności i rytualizm polegający na biernym odtwarzaniu schematów zachowań zaobserwowanych u innych i asymilowanych w następstwie jako nawyk nie są w tym wypadku sprzymierzeńcami na drodze do autonomicznego myślenia. Uczniowie czy studenci nie stanowią wyróżniającego się bytu znieczulonego na medialne przekazy przepojone socjotechnikami, z użyciem percepcji subliminalnej. Wręcz przeciwnie – jako grupy szczególnie aktywne w mediach elektronicznych, niejednokrotnie wyjątkowo uzależnieni od aprobaty rówieśników, stanowią najbardziej prozaiczny cel twórców strategii perswazyjnych w koncepcji wymiany.

Powolywanie się na niezweryfikowane lub zmanipulowane dane mające ilustrować entuzjastyczną aprobatę społeczeństwa wobec określonego obiektu lub koncepcji wywołuje u adresatów strategii stan, któremu bliżej do poszukiwania historycznego rozładowania napięcia niż jakiegokolwiek refleksji konfrontowanej z zimną kalkulacją i dialogiem. Ma to wyraz zarówno w zakupach określonych produktów, agresji werbalnej na forach internetowych, oddaniu głosu na konkretnego przedstawiciela partii, jak i preferencjach w budowaniu więzi intymnych.

Obecnie leniwy aktor społeczny chłonie jak gąbka indoktrynowane przekazy medialne skonstruowanej za niego rzeczywistości, czując się doceniony faktem, że coraz częściej bywa zwalniany z kalorycznego procesu myślenia. Symultanicznie nieustannie wyraża fascynację dla zdobyczy technologicznych, poświęcając więcej energii na pozyskanie kolejnych udogodnień redukujących swoją fizyczną i psychiczną aktywność niż próby refleksji, czyje interesy reprezentują wybrane telewizje oraz jaką retorykę przyjmują prywatne medialne koncerty. Sprzyja to również strategii normatywnego wpływu funkcjonującego w ramach społecznego dowodu słuszności (Crisp, Turner, 2015). Niestety, ludzie podporządkowują się innym po to, by być przez nich zaakceptowanym, uniknąć kary czy pozyskać profity. Grupa, która ma konkretne oczekiwania wobec swoich członków, nie prowadzi szczegółowej analizy psychologicznej, czy konkretni jej działacze dokonali zmiany swoich postaw lub przekonań, co najczęściej w tym przypadku i tak nie zachodzi, ale jedynie liczy na zmianę zewnętrznych emblematów zachowania. Wpisuje się to płynnie w socjologiczną koncepcję wymiany, kiedy wykazując się konformizmem, otrzymujemy w zamian wsparcie emocjonalne, możliwość dzielenia przyjemnych doświadczeń, uniknięcia izolacji lub wykluczenia. Odzwierciedleniem tego typu interakcyjnych transakcji są relacje szkolne, w jakich dominująca grupa uczniów intensywnie koryguje próby zmiany dyskursu zachowań przez pojedyncze jednostki społeczne. Motywem prób odejścia od dominującego paradygmatu poszczególnych uczniów jest często niechęć wobec potencjalnych sankcji wynikłych z przystawania na dewiacyjne formy zachowań prezentowane przez młodzież. Właściwie poprowadzony proces wychowania w rodzinnych domach i wyrażony w postaci chęci uczestnictwa w toku lekcji bywa często paraliżowany przez stygmatyzowanie i etykietowanie pozostałej części grupy.

Innym wyrazem koncepcji wymiany ujawniającym się w normatywnym wpływie społecznym są próby aspirowania uczniów do wewnątrzklasowych mikrogrup. Często, pomimo wyraźnej nieakceptacji obowiązujących w grupie norm i wartości, jednostka decyduje się na to, by wejść w proces, szacując, że noszenie określonej odzieży bądź wdrożenie do języka pewnych sloganowych wyrażen jest niską ceną za otrzymywaną sympatię i akceptację. Chociaż w selektywnych sytuacjach taka forma wymiany może się wydawać racjonalna, to jednak należy wziąć pod uwagę fakt, że wykorzystywanie innych osób do definiowania rzeczywistości społecznej może mieć również istotny wpływ na nasze emocje odgrywające istotne role w procesie podejmowania decyzji, a tym samym transakcji. Mechanizmem obronnym dla jednostek osadzonych w transakcji wymiany, niezależnie od jej złożoności, pozostaje zawsze próba oszacowania przez jednostkę, czy pozostałe strony zaangażowane w układ wyposażone są w większy pakiet wiedzy o przedmiocie negocjacji. Ważnym zagadnieniem, które powinno się nasunąć, jest nie tylko pytanie o istnienie eksperta mogącego zabrać głos w konkretnej sprawie, ale również weryfikacja treści jego wypowiedzi. Selektywny konformizm wobec grupy, szczególnie z perspektywy, która liczy więcej osób, a taką naturalnie pozostaje klasa szkolna czy społeczność

akademicka, pozwala skorzystać w procesach wymiany na kredycie zaufania. Jeśli jednostka społeczna w perspektywie długiego czasu dostosowuje się do norm grupowych na podstawie racjonalnych przesłanek, może się w pewnym momencie zachować niezgodnie z sugestiami, jednocześnie redukując ryzyko odwetu ze strony grupy. Uczeń, który odmówił wzięcia udziału w jednej niebezpiecznej zabawie, a uprzednio uczestniczył aktywnie w życiu społecznym klasy, prawdopodobnie nie będzie podlegał ostracyzmowi, gdyż grupa ma świadomość tego, że w przeszłości w innych obszarach działania następowało podporządkowywanie, a więc wypracowanie incydentalnego prawa do bycia innym.

To, co Simmel (2012) określał rzadkością przedmiotu, charakteryzowane bywa również stopniem niedostępności. Najistotniejszy jednak jest fakt, że obecnie prezentowana unikatowość w procesie wymiany nie ma zbyt wiele wspólnego ze stanem rzeczywistym obiektu. Naturalnie w dobie społeczeństw ponowoczesnych i nasilania się sprzecznych trendów, takich jak: konsumpcjonizm i indywidualizm, globalizacja i glokalizacja, erozja klas i wzrost nierówności społecznych oraz problemy tożsamościowe, można sobie wyobrazić relatywnie obiektywne sytuacje, w których dochodzi do emisji tego typu zjawiska (Bauman, 2007). W zdecydowanej większości w toku wymian interakcyjnych mamy natomiast do czynienia ze sztuczną kreacją niedostępności przedmiotu na drodze mniej lub bardziej wysublimowanych strategii perswazyjnych.

W najczęściej spotykanym kluczu budującym efektywność funkcjonowania tej strategii wymienia się zmienne czasu i ilości. Mają one przybierać postać niezależnych wartości determinujących działanie, podczas gdy są jedynie sztucznymi, demagogicznymi hasłami. Reklama może imitować informację, że ograniczona liczba stu egzemplarzy konkretnego produktu jest dostępna jedynie do najbliższej środy, co stanowi synergię influencji perswazyjnej zmiennej czasu i ilości.

Hogan (2011), analizując prawo limitu, przypomina o powtarzających się wydarzeniach z okresu świątecznych zakupów, kiedy w 1996 roku z dużym sukcesem zaimplementowano regułę niedostępności, angażując do niej najmłodsze dzieci. W owym czasie w Minnesocie (USA) w mediach elektronicznych intensywnie promowano lalkę dla dzieci Elmo Tickle Me. Kiedy jej wartość w umysłach klientów docelowych sięgnęła zenitu, a wszelkie pedagogiczne komunikaty rodziców w interakcji z dziećmi zostały spacyfikowane, rynek odnotował absurdalne – wydawało się – zjawisko: niedosyt podaży. Lalki nie wyprodukowano w dostatecznej liczbie, aby można było podbijać jej cenę do zawrotnych rozmiarów. Z bazowych 30 dolarów wyceny u progu promocji w centrach handlowych na koniec osiągnęła ona na aukcjach wartość 700 dolarów za sztukę. Pomimo intensywnych ogłoszeń w prasie także ogłoszenia prywatne znalazły swój limit, a rozgoryczeni rodzice, sprowadzeni uprzednio do roli monetarnej, musieli ją rozszerzyć o terapeutyczną, kupując w zastępstwie inny prezent gwiazdkowy dzieciom w tej samej sieci sprzedaży. Wkrótce twórcom lalek „udało się” odpowiedzieć na zapotrzebowanie społeczeństwa, tym samym wprowadzając do sprzedaży ogromne partie egzemplarzy, a rodzice, którzy uprzednio obiecali dzieciom zakup wymarzonego produktu, teraz zmuszeni byli ponownie wrócić do tych planów, kupując de facto drugi prezent w tej samej sieci handlowej (Hogan, 2011).

Druzgocący jest jednak fakt, że od tych wydarzeń minęło blisko ćwierć wieku, a w mniej lub bardziej wyrafinowanej formule strategia ta stosowana jest z podobną efektywnością na całym świecie. Jednostka społeczna z dumą chciałaby się odróżniać od zwierząt, ale powtarzając bezrefleksyjnie wzór Homansa (1974, 1992) mówiący o tym,

że działanie = wartość x , prawdopodobnie nie ułatwia adwersarzom polemiki z podejściem behawiorystycznym w teorii wymiany zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym.

Nie można się zatem dziwić, że zarówno dzieci, jak i nauczyciele w toku dialogów wykorzystują wzajemnie tę strategię perswazyjną, licząc na to, że druga strona, w zależności od roli, będzie bardziej skora do absorpcji wiedzy bądź też do redukcji oczekiwań i obniżenia kosztów wymian w procesie edukacji.

Peter Blau (1992, 2010) dowodzi, że ludzie próbują formułować określone oczekiwania, jaki poziom nagrody powinien zostać wygenerowany wskutek ustalonych stosunków wymiany, a następnie standaryzować je normatywnie. Taką proporcję nagród do kosztów zwykło się określać normami wymiany sprawiedliwej, jednak istotne wydaje się zaznaczenie, że w każdej sytuacji społecznej i danej relacji może być ona inna. Dodatkowo okoliczności komplikuje fakt, że większość jednostek bywa zmuszona do jednoczesnego angażowania się w większą liczbę wymian. Doprowadza to do powstania zależności, w których równowaga i stabilizacja jednej relacji wymiany często wywołuje brak równowagi i emituje napięcia w innych nieodzownych stosunkach wymiany. Z uwagi na ograniczenia percepcyjności, przetrzutności uwagi, a także wpływu wielu innych zmiennych niezwiązanych bezpośrednio z biologią jednostki mamy do czynienia z sytuacją, w której jednostka mniej lub bardziej świadomie dokonuje wyboru mniej kosztownej wymiany.

Dążąc do osiągnięcia najbardziej optymalnego efektu, ludzie starają się przyjąć perspektywę innych. W zależności od tego, jak skuteczny w konkretnym przypadku pozostaje to zabieg, wnioskuje w ten sposób o potrzebach innych. Wiedza o potrzebach interlokutora w wymianie jest szczególnie cenną wartością, dzięki której można budować kluczową przewagę negocjacyjną (Fisher, Ury, Patton, 2016). Peter Blau (2010) proponuje cztery ogólne klasy nagród, które można uzyskać, posiadając wartościowe zasoby i wyrażając wolę użyczenia ich innym. Należą do nich a) pieniądze, b) akceptacja społeczna, c) szacunek oraz d) uległość. Amerykański socjolog wyjaśnia, że istnieje mnóstwo sytuacji społecznych, w których by nie było stosowne proponowanie pieniędzy jako odpowiedniej nagrody. Z kolei wielu aktorów społecznych nie poszukuje bazowej akceptacji społecznej jako elementu wymiany, gdyż już jej doświadcza, ale zabiega o szacunek i poważanie. Blau (2010) sytuuje uległość wobec czyichś żądań na samym szczycie nagród, jakie można otrzymać.

Myślę, że warto się jednak zastanowić nad powtórna refleksją zaproponowanych przez Blaua kategoryzacji z uwagi na potrzebę zbliżenia teorii socjologicznej z praktyką społeczną. Sądzę, że pieniądze, akceptacja i szacunek mogą być wyrazem szeroko rozumianej uległości. Postanowienie o wypłacie funduszy jest elementem decyzyjnym, w którym jednostka szacuje, że poświęca określoną wartość, uszczupla swoje zasoby, gdyż, w jej interpretacji, nie ma innej możliwości, aby uzyskać obiekt, na którym jej zależy. Uzewewnętrznia zatem uległość. Analogicznie sytuacja przedstawia się z akceptacją społeczną. W społeczeństwie informacyjnym i dobie mediów elektronicznych szczególnie mocnym echem zaznacza się desperackie ubieganie o uwagę i dostrzeżenie produktu bądź osoby. Manifestuje się intensywnie komunikaty, że jednostka musi zostać zaaprobowana przez grupę, wkupić się w jej łaski i dostosować do ogólnych trendów, okazując tym samym szeroki wachlarz konformistycznych zachowań. Stawiając siebie w roli, do której jest przyporządkowany, zdefiniowany zestaw działań, wyrażenia emocji oraz wyborów stylów życia, człowiek okazuje uległość w najczystszej postaci, sytuując siebie w wasalnej pozycji.

Szacunek, podobnie jak akceptacja społeczna w elementarnym wydaniu, jest podstawowym wyrazem tolerancji, jednak jako element nieosiągniętych aspiracji i wyraz zabiegów o uznanie społeczne i adorację może być postrzegany jako wyraz uległości, gdyż to jednostka stawia się w roli petenta pretendującego do otrzymania takiej nagrody.

Uległość rozumiana w przymacie interpretacji Blaua jest wyznacznikiem sprawowania kontroli przez drugą stronę, czyli posiadania władzy. Polega na możliwości odmawiania usług nagradzających, a jednocześnie karania bądź nakładania dużych kosztów wobec jednostek, które spróbowałyby odmówić podporządkowania się (Turner, 2020). Blau proponuje rozróżnienie stopni sprawowania kontroli, sugerując słusznie, że im mniej alternatywnych źródeł nagród mają ludzie, w tym większym stopniu strona świadcząca wartościowe usługi może wymuszać uległość (Turner, 2020, s. 314). Podkreślają ten aspekt Camp (2005), Lewicki, Saunders, Barry i Minton (2008), Ury (2013, 2015), dowodząc siły alternatywy w relacji wymiany. Siła negocjacyjna, a tym samym możliwość stosowania perswazji absolwenta opuszczającego mury uczelni w relacji z potencjalnym pracodawcą pozostaje nieporównywalnie większa w sytuacji, kiedy dysponuje on opracowanymi i zweryfikowanymi alternatywami dla toczących się negocjacji. Wykorzystując swój potencjał umiejętności i wiedzy, nawet docierając do wcześniej wyznaczonego dolnego progu akceptowalnych warunków, nie jest on zmuszony ich modyfikować z uwagi na wybór korzystniejszych, przygotowanych uprzednio opcji.

Warto zwrócić uwagę, że w twierdzeniu Blaua, mówiącym o tym, że w im mniejszym stopniu ci, którzy otrzymują wartościowe usługi, mogą się bez nich obejść, w tym większym stopniu strona świadcząca je może wymuszać uległość (Turner, 2020, s. 314), ukryty został wątek psychologiczny. To bowiem, co strona uznaje za wartościową usługę, jest zawsze efektem subiektywnej oceny. Składają się na nią płaszczyzny biologiczne, osobowościowe, kulturowe, społeczne i sytuacyjne, a zatem pozostają wysoce indywidualne w każdym kontekście. Nie można wprowadzić neutralnej zmiennej osadzającej wysoką czy niską wartość danego obiektu.

W strukturze relacji nauczyciel – uczeń również mamy do czynienia z intensywnymi próbami wytwarzania wrażenia jakości usługi. Szczególnie można dostrzec tę analogię, kiedy deliberujemy naciski w kierunku integracji w przymacie konceptualizacji Blaua, odnoszące się do wysiłków przemiany władzy w autorytet z perspektywy pedagoga. Kiedy wytworzy on w uczniach przekonanie o istnieniu wzajemności i sprawiedliwości w stosunkach wymiany, doprowadza do sytuacji konformistycznych działań opartych na przeświadczeniu o panowaniu obopólnych norm akceptowanych przez strony. Wyobrażenie w grupie uczniów, że nauczyciel prawomocnie dokonuje określonych aktów wymian, oczekując weryfikacji wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych w danej formie, jest celem redukującym potencjalne sytuacje konfliktowe. Jeśli lider wygeneruje to wrażenie, doprowadza do wypracowania wspólnej definicji sytuacji, w której hipotetyczne linie oporu w toku wymian zostają przekierowane horyzontalnie, a nie wertykalnie. Osiągnięcie wrażenia przez nauczyciela, że podzielane są wspólne wartości, skutkuje minimalizowaniem faz wywierania presji między uczniami na poczet potęgowania swoich statusów jako lojalnych członków klasy szkolnej lub społeczności akademickiej. Jeśli nawet one się pojawiają, skierowane bywają do podgrup klasowych. Dzieje się tak dlatego, że uczniowie dążą do zaakceptowania swych statusów i manipulują swoimi zachowaniami, aby upewnić się, że uzyskają uznanie społeczne od kolegów i koleżanek jako nagrodę za konformizm wobec norm grupy. Jednocześnie nauczyciel jest zwolniony

z obowiązku ciągłego demonstrowania swojego statusu, co pozwala mu się skoncentrować na doskonaleniu sposobów przekazania treści, a nawet przyjęcia bardziej liberalnego stylu w ramach interakcji. W tym czasie spada odsetek konfrontacji bezpośrednich między poszczególnymi uczniami a nauczycielem, gdyż akt kontroli grupy i uszeregowania jej członków nie musi być ustawicznie negocjowany. Konsekwencją spadku odsetka interakcji bezpośrednich jest utworzenie podgrup, gdyż zarówno w klasie szkolnej, jak i społeczności akademickiej jednostki wchodzą w interakcje z tymi, którzy pozostają na tym samym poziomie uwarstwienia. Pomimo że uznanie społeczne ze strony kolegów i koleżanek w toku wymian interakcyjnych nie jawi się jako szczególnie cenna nagroda, to jednak rekompensuje to fakt, że może być uzyskane przy relatywnie niskich kosztach, pozwalając na zdobycie dostatecznych korzyści. Cała struktura i charakter interakcji może naturalnie w każdej chwili ulec modyfikacji, kiedy nauczyciel popełni błąd w toku autoprezentacji, spróbuje w nieuzasadniony sposób wprowadzić bądź zmodyfikować ugruntowane normy lub też uczniowie podważą sens otrzymywanych nagród.

Prawdopodobieństwo wystąpienia negowania wymiany rośnie, gdy jednostki doświadczą tych zachowań zbiorowo. Klasa szkolna lub społeczność akademicka stanowi więc dobry przykład grup, które mogą w czasie rzeczywistym werbalnie i niewerbalnie płynnie się komunikować, oceniając tym samym na bieżąco potencjalną jakość wymiany. W sytuacji zdiagnozowania elementów wywołujących niepewność bądź poczucie niesprawiedliwości wśród grupy łatwiej buduje się poczucie solidarności i generuje to w efekcie bardziej intensywną oraz skonsolidowaną formę sprzeciwu wobec sprawujących kontrolę. Emerson (Homans, 1974) argumentował, że może do tego dojść również w sytuacji, kiedy grupa zwiększy liczbę alternatywnych źródeł wzmocnień lub nagród otrzymywanych w tym wypadku od prowadzącego zajęcia. Klasa szkolna lub społeczność akademicka może w ten sposób zredukować odczuwaną strukturalnie lub psychologicznie zależność od nauczyciela, co naturalnie dzieje się wbrew intencjom organizującego proces wymiany niezrównoważonej.

W okresie niżu demograficznego, wzrostu konkurencyjności i rywalizacji szkół oraz uczelni o zasoby utrzymanie stabilnej pozycji w wymianie jest trudnym zadaniem. W interpretacji sieci i wymian Emersona, kiedy dynamika obraca się wokół zależności, stosowania władzy i równoważenia, intencją w tej sytuacji jest to, by nie doprowadzić do zrównoważenia, a z drugiej strony nie zainicjować sytuacji konfliktowej. Optymalnym rozwiązaniem dla nauczyciela pozostaje zatem model monopolu jednostronnego. Aktor społeczny prowadzący wykład, dzięki interesującej treści i formom przekazu wiedzy, wyzwała koncentrację i fascynację słuchaczy, jednocześnie redukując pokusy skorzystania z alternatyw. Niestety, zgodnie z kodem definicji Emersona model jednostronny z uwagi na fakt, że pozostaje niezrównoważony, narażony jest tym samym na zmiany (Turner, 2020). Obecnie, zgodnie z koncepcją podstaw kontroli społecznej Michaela Hechtera (1987), sytuacji komplikujących płynny przebieg wymian między stronami posiadającymi dysproporcje w zasobach można uniknąć. Efektywnym sposobem podejmowanym w tym celu jest dbanie o to, by posiadane dobro nie było osiągalne poza grupą, koszty wystąpienia z grupy lub jej zmiany, lub wyrażanie troski o budowę silnych więzi osobistych były wysokie. Na polu intensywnej edukacyjnej rywalizacji obserwujemy zatem nierzadko wyścigi marketingowych sentencji i hasel mających niekoniecznie najtrafniej opisywać oferowane kierunki studiów, ale być najbardziej pragmatycznym magnesem, którego intencją jest przykucie uwagi zakończony licznymi zapisami na studia w wybranej uczelni. Coraz

bardziej elastyczne programy studiów próbują wytworzyć wrażenie, że aktor nieuprzywilejowany ma hipotetyczną kontrolę nad przebiegiem wymian, ale de facto instytucje nie rezygnują z istotnej roli ciągłego monitorowania jednostki, wiedząc o związanych z tym procesem zagrożeniach. Ranga zaangażowania, budowy zaufania i oczekiwań normatywnych pojawia się także w programach normatywnych Lindy Molm (1994), w których podkreśla ona atut przewidywalności otrzymywanych korzyści i interpretuje przywiązanie jako szansę na redukcję niepewności w relacjach międzyludzkich.

Zakończenie

Istnienie gatunku ludzkiego uzależnione jest od wzajemnej współpracy. Nieuniknioną implikacją interakcji pozostaje jednak konflikt. Nie musi on naturalnie charakteryzować się radykalną amplitudą, grać o sumie zerowej i założeniem unicestwienia drugiej strony. Intencjonalna współpraca nie wyklucza konfliktu, zatem nie można postrzegać go jako efektu ubocznego, ale rozpatrywać jako szansę na rozwój intelektualny i kulturowy jednostki społecznej (Ury, 2006, s. 78).

Prawdopodobieństwo wystąpienia konfliktu wzrasta wraz z sieciami zależności, co uwidacznia się już na przykładzie rodziny, firmy lub przedsiębiorstwa, poprzez struktury władzy lokalnej i państwowej, a na sprzężeniach globalnych kończąc. Niezależnie od tego, czy mamy do czynienia z konfliktami interesów, stanowisk bądź sił, wiedza o sposobach kierowania konfliktem pozwala wyselekcjonować adekwatną strategię do kontekstu sytuacyjnego i profilu drugiej strony. Nie ma jednej drogi, która wyprowadza z okoliczności konfrontacyjnych, podobnie jak nie istnieje jeden klucz komunikacyjny otwierający umysł partnera interakcji na własne argumenty. Każda próba narzucenia ramy sytuacyjnej (Goffman, 2010), chociaż pożyteczna, musi zostać poprzedzona wnikliwą analizą profilu interlokutora.

Jak pokazuje historia czterech milionów lat ewolucji człowieka, pomimo że przebieg każdego procesu konfliktowego nie został opisany jednoznacznym schematem, to wyzwalenie się jednostki społecznej od egocentryzmu przy próbach pertraktacyjnych przynosi pokój niezależnie od uprzedniego nastawienia partnerów interakcji.

Perswazja to nieodłączny element konstruowania relacji międzyludzkich. Jeśli mają być one harmonijne w interpretacji poszczególnych stron zaangażowanych w interakcję, niezwykle istotne pozostaje to, by proces komunikacji przebiegał na drodze wzajemnego wypracowywania pozycji, ról i funkcji. Chociaż dla niezaangażowanego obserwatora stanowiąc to może element nieustannej rywalizacji prowadzącej do konfliktu, jest to najbardziej efektywny sposób dbania o równowagę systemu społecznego. W sytuacji kiedy każda ze stron, świadoma swoich praw i obowiązków, reprezentując swoje interesy, negocjuje kwestie materialne, uczucia, usługi, symbole – uzyskuje również pewność, że zmierza w kierunku zaspokojenia realizacji rzeczywistych własnych potrzeb, a nie tych, jakie są postrzegane w interpretacji nawet najbardziej demokratycznie nastawionego partnera interakcji.

Nie inaczej wygląda sytuacja w przestrzeni edukacyjnej. Dzięki strategiom wpływu stosowanym w toku współpracy jakość i forma przekazywanych treści również podlegają ewaluacji. To wreszcie perswazja wyzwala kreatywność w aktorach społecznych zaangażowanych w interakcję i umożliwia ciągłą weryfikację zastanych norm. Stosowaniu strategii wpływu zarówno przez uczniów, jak i nauczycieli zawdzięczamy ocenę i modyfikację

kontroli społecznej, jak również szanse na wyznaczenie nowych kierunków rozwoju we wzajemnej współpracy. W erze wiedzy, dobie cyfryzacji i nowych problemów ponowoczesności jeszcze bardziej potrzeba świadomego reagowania oraz wypracowania dążeń zgodnych z potencjałem, pasjami i obranymi kierunkami, a nie biernego, konformistycznego asymilowania przygotowanych scenariuszy.

Teorie konfliktu i wymiany, jako jedne z kluczowych koncepcji socjologicznych, otwierają możliwości, aby czerpać z ich założeń najlepsze wzorce umożliwiające budowę optymalnych relacji międzyludzkich. Przez wiele lat realizowane są badania i projekty potwierdzające wciąż żywy wkład protoplastów tej teorii. Należy mieć nadzieję, że z tej wiedzy będą korzystać również kolejne pokolenia, którym przyjdzie się zmierzyć z historią i wyzwaniem przyszłości.

Michał Pulit

Autor jest doktorem nauk społecznych w zakresie socjologii (specjalizacja w teorii socjologicznej i mikrosocjologii), adiunktem na Wydziale Nauk Społecznych i Sztuki Akademii Nauk Stosowanych w Nowym Sączu, członkiem zwyczajnym Polskiego Towarzystwa Socjologicznego. Publikuje w polskich i zagranicznych czasopismach naukowych dotyczących socjologicznych koncepcji teoretycznych w obszarze perswazji i negocjacji. Trener w zakresie negocjacji, taktyk wywierania wpływu na ludzi oraz komunikacji społecznej. Jego zainteresowania naukowe koncentrują się na teorii interakcjonistycznej oraz tematyce perswazji i negocjacji

Streszczenie

Autor podejmuje się analizy wybranych socjologicznych teorii konfliktu i wymiany, ukazując je w pryzmacie uzupełniających się koncepcji, które mogą służyć wyjaśnianiu przebiegu interakcji społecznych. Odejście od interpretacji konfliktu jako pejoratywnego zjawiska pozwala jednostkom społecznym aktywizować zasoby umożliwiające postrzeganie sporu jako szansy zwiększenia zdolności systemu do rozwiązywania problemów poprzez konfrontację braków równowagi wewnętrznej. Autor podkreśla rangę zarządzania konfliktem, która w swym procesie zakłada zbalansowanie emocji i racjonalności. Konflikt jest obecny w każdym wymiarze życia społecznego, dlatego recypowanie wiedzy o hipotetycznych możliwościach jego wystąpienia oraz efektywnym zarządzaniu procesem dochodzenia do porozumienia jest zasadniczą rolą każdej jednostki społecznej funkcjonującej w przestrzeni publicznej. Teoria wymiany stanowi doskonałe tło badawcze do uzasadnienia budowy harmonijnych relacji międzyludzkich. Rozszerzenie analiz wymiany poza cele materialne, na usługi, symbole i uczucia, stanowi również podstawę do objęcia analizami przypadków wszystkich typów relacji. Eksploracja strategii perswazyjnych w teorii wymiany umożliwia ukazanie ich wielowarstwowych profitów, daleko wykraczających poza uzyskanie indywidualnych, egocentrycznych korzyści. Podniesienie jakości i formy przekazywanych treści, kreatywność w reagowaniu na komunikaty drugiej strony, weryfikacja zastanych norm, ocena i modyfikacje kontroli społecznej są tylko przykładowymi z wielu profitów wynikłych ze stosowania strategii perswazyjnych. Kluczowym celem strategii perswazyjnych jest podniesienie poziomu relacji międzyludzkich do pułapu, w którym wszystkie zaangażowane w interakcje

strony wykazują satysfakcję i ze spokojem konstruuja plany budowy przyszłych kontaktów niezależnie od stopnia ich skomplikowania.

Słowa kluczowe: teoria konfliktu, teoria wymiany, interakcje społeczne, teoria socjologiczna

The Sociological Theories of Conflict and Communication in the Context of Developing Social Interactions

Abstract

The author tackles the issue of analysis of selected sociological theories of conflict and communication and presents them in the context of supplementing concepts which may aid in explaining progress of social interactions. The departure from perceiving a conflict as a pejorative phenomenon enables social individuals to activate the resources enabling perceiving a dispute as a chance at increasing problem-solving capabilities of a system through confronting deficiencies in internal balance. The author emphasizes the significance of conflict management which assumes balancing emotions and rationality. Conflicts are present in all aspects of social life therefore receiving knowledge regarding hypothetical possibility for emergence of a conflict and efficiently managing the process of reaching an agreement is of crucial importance for each social unit operating in public space. The theory of communication constitutes an excellent research backdrop for justifying developing harmonious interpersonal relations. Expanding the analysis beyond the material goals, into the area of services, symbols and feeling also constitutes a foundation for covering all types of relations with analysis. Exploring strategies of persuasion in the communication theory enables us to present the multi-layer and complex benefits and profits of said strategies which reach far beyond reaching individualistic, self-centred gains. Improving the quality and form of the conveyed messages, creativity in reacting to communication of the other party, verifying contemporary standards, assessment and modification of the social control are only some of the examples of numerous benefits of implementing persuasion strategies. The key goal of persuasion strategies is improving the level of interpersonal relation to the level when all parties engaged in interactions demonstrate satisfaction and calmly develop designs for establishing future contact regardless of their degree of complexity.

Keywords: theory of conflict, theory of communication, social interactions, sociological theory

Bibliografia

- Aronson, E., Wilson, T., Akert R. (2012). *Psychologia społeczna. Serce i umysł*. Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Bauman, Z. (2007). *Płynne życie*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Blau, P. (1992). *Sprawiedliwość w wymianie społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Blau, P. (2010). *Wymiana i władza w życiu społecznym*. Kraków: Wydawnictwo Nomos.
- Böhner, G., Wänke, M. (2004). *Postawy i zmiany postaw*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Camp, J. (2005). *Zaczynaj od nie*. Taszów: Wydawnictwo Moderator.
- Cialdini, R. (2020). *Wymieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Wydawnictwo GWP.
- Collins, R. (1993). *Emotional energy as the common denominator of rational action*. „Rationality and Society”, nr 5, s. 203–230.
- Coser, L. (2009). *Funkcje konfliktu społecznego*. Kraków: Wydawnictwo Nomos.
- Crisp, R., Turner, R. (2015). *Psychologia społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Damasio, A. (1999). *Błąd Kartezjusza: emocje, rozum i ludzki mózg*. Poznań: Wydawnictwo Rebis.
- Damasio, A. (2005). *W poszukiwaniu Spinozy: radość, smutek i czarujący mózg*. Poznań: Wydawnictwo Rebis.
- Emerson, R. (1976). *Social exchange theory*. Vol. 2, p. 335–362. Washington: Wydawnictwo Annual Reviews.

Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict*. New Haven: Wydawnictwo Yale University Press.

- Fisher, R., Brown, S. (2010). *Nietoksyczne negocjacje*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Fisher, R., Shapiro, D. (2009). *Emocje w negocjacjach*. Warszawa: Wydawnictwo Jacek Santorski & Co Agencja Wydawnicza.
- Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (2016). *Dobdząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*. Warszawa: Wydawnictwo PWE.
- Folger, J., Poole, M., Stutman, R. (1993). *Working Through Conflict: Strategies for Relationships, Groups, and Organizations*. Boston, MA: Wydawnictwo Allyn and Bacon.
- Frank, R. (1988). *Passion with reason: The strategic role of the emotions*. New York: Wydawnictwo W.W. Norton.
- Goffman, E. (2010). *Analiza ramowa*. Kraków: Wydawnictwo Nomos.
- Golka, M. (2007). *Bariery w komunikowaniu i społeczeństwo (de)informacyjne*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Hechter, M. (1987). *Principles of Group Solidarity*. Berkeley: Wydawnictwo University of California Press.
- Hochschild, A. (2009). *Zarządzanie emocjami*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Hocker, J.L., Wilmot W.W. (1985). *Interpersonal conflict*. Dubuque: Wydawnictwo Wm. C. Brown.
- Hogan, K. (2011). *Nauka perswazji*. Poznań: Wydawnictwo Rebis.
- Homans, G. (1974). *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Wydawnictwo Harcourt.
- Homans, G. (1992). *Podstawowe procesy społeczne*, [w:] M. Kempny, J. Szmatka (red.). *Współczesne teorie wymiany społecznej*, Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Kenrick, D., Neuberg S., Cialdini, R. (2002). *Psychologia społeczna. Rozwiązane tajemnice*. Gdańsk: Wydawnictwo GWP.
- Lewicki, R., Saunders, D., Barry, B., Minton, J. (2005). *Zasady negocjacji*. Poznań: Wydawnictwo Rebis.
- Lévi-Strauss, C. (1970). *The Elementary Structures of Kinship*. Boston: Wydawnictwo Beacon Press.
- Malinowski, B. (2005). *Argonanci zachodniego Pacyfiku*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Marks, K., Engels, F. (2007). *Manifest Partii Komunistycznej*. Warszawa: Wydawnictwo UW.
- Mauss, M. (2001). *Socjologia i antropologia*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Molm, L. (1994). *Depedence and Risk: Transforming the Structure of Social Exchange*. *Social Psychology Quarterly* Vol. 57, p. 163–176.
- Pulit, M. (2013). *Negocjacje pragmatyczne i taktyki perswazji w społeczeństwie informacyjnym*. Kraków: Wydawnictwo Nomos.
- Rubin J., Pruitt D., Kim S. (1994). *Social Conflict: Escalation, Stalemate and Settlement*. New York: Wydawnictwo The McGraw-Hill Companies.
- Shelling, T.C. (2013). *Strategia konfliktu*. Warszawa: Wyd. Oficyna.
- Simmel, G. (1956). *Conflict; The Web of Group Affiliation*. Glencoe. Free Press.
- Simmel, G. (2012). *Filozofia pieniądza*. Warszawa: Wydawnictwo Aletheia.
- Stewart, J. (2009). *Mosty zamiast murów*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Turner, J.H. (2020). *Struktura teorii socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Turner, J.H., Stets, J.E. (2009). *Socjologia emocji*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Ury, W. (2006). *Dobdząc do zgody*. Taszów: Wydawnictwo Moderator.
- Ury, W. (2013). *Odbdząc od NIE. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*. Warszawa: Wydawnictwo PWE.
- Wren, K. (2005). *Wpływ społeczny*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.