

Wojciech J. Maliszewski

---

**Mateusz Grzesiak**  
***Podręcznik perswazji.***  
***Najskuteczniejsze metody***  
***przekonywania innych***  
***i świadomej ochrony***  
***przed manipulacją***  
Wydawnictwo „Onepress”  
Gliwice 2018, s. 232

Książka, którą przyszło mi recenzować, pobudziła moje zainteresowanie ze względu na swój tytuł, który dobrze wpisuje się w moje zainteresowania badawcze. Już lektura wstępu i spisu treści ukazuje prawdziwe przeznaczenie tejże pozycji. We wstępie odnajduje czytelnik sformułowania kierujące go do wiedzy naukowej z kręgu psychologii społecznej. Autor wychodzi od Arystotelesowskiej tezy (a także bliższych czasowo opracowań Eliota Aronsona), że człowiek to istota społeczna. Relacje społeczne są dla każdego z nas jak tlen, „jak woda dla ryby”.

Mateusz Grzesiak<sup>1</sup>, podobnie jak wielu innych autorów, uznaje celowość wszelkich relacji społecznych. Truizmem są twierdzenia, że każdy z nas stara się wywierać wpływ na innych, a każdy z nas tym wpływom świadomie bądź nieświadomie ulega. Zdaniem autora, każdy

---

<sup>1</sup> Doktor nauk ekonomicznych, wykładowca akademicki, psycholog, prawnik, trener rozwoju osobistego, konsultant, certyfikowany coach; szerzej zob.: [mateuszgrzesiak.com](http://mateuszgrzesiak.com).

z nas winien być świadom tego, jak celowo wywierać wpływ. Do tego służą umiejętności wykorzystywania uniwersalnych zasad perswazji. Na zakończenie wstępu autor wyjawia jednak cel tego „podręcznika perswazji”. Chodzi w nim nie tyle o porządkowanie metod perswazji (tak w tytule: „metod”, potem jednak jest mowa o „technikach”), ile o sporządzenie uniwersalnego zestawu narzędzi komunikowania się z innymi ludźmi, dzięki którym każdy znający te techniki stanie się „zwycięzcą” i wygra, osiągnie to, co chce. Widać więc, że duch *coacha* zwyciężył nad duchem prawego psychologa społecznego i trenera.

Recenzowany „podręcznik” jawi się jako zestawienie, z podziałem bez racjonalnych kryteriów, szeregu technik, które poprzedzają źródła i definicje autorstwa M. Grzesiaka. Po zapoznaniu się z tym fragmentem opracowania czytelnik dowie się, czym jest perswazja, czym technika perswazji (według autora będąca synonimem metody perswazji) i czym są błędy poznawcze. To wszystko wypytywa ze źródeł perswazji, którymi są (dla M. Grzesiaka) koncepcje psychologiczne człowieka i – jego zdaniem – także wiele dyscyplin naukowych, a wśród nich psychologia, socjologia, erystyka, czy religioznawstwo. Szkoda, że autor w swoim podręczniku jedynie „stąpa” – tak lekko kolokwialnie to ujmując – po źródłach metod perswazyjnych. Należy wyrazić żal, że nic nie ma o retoryce, w której to – według wszystkich poważnych podręczników – znajdują się podziały logiczne metod perswazji, oparte na solidnych kryteriach. Może warto było odwołać się chociażby do pracy M. Korolki<sup>2</sup>. Precyzyjne definiowanie pojęć, logiczna klasyfikacja to wymagania, których recenzowana pozycja nie spełnia. Innymi słowy, moim zdaniem, autor wykorzystał swoją wiedzę i język komunikowania w tytule, by wprowadzić czytelnika w błąd. Tytuł recenzowanej książki jest perswazyjny, ale odwołujący się do argumentów irracjonalnych.

Tyle „akademickich mądrości” i uszczypliwości autora recenzji, gdyż sięgając głębiej w zawartość książki, znajdujemy szereg wartościowych, z punktu widzenia praktyki, opisów technik perswazji w różnorodnych sytuacjach komunikacyjnych. Gdyby jeszcze były wzbogacone o logiczną klasyfikację, na przykład odnoszącą się do perswazji: przekonującej, nakłaniającej i pobudzającej, a także wsparte o podział na zastosowaną argumentację racjonalną i irracjonalną, zyskałaby na tym merytoryczna strona książki. Wzorując się na wielu innych poprzednikach, M. Grzesiak opisuje proste techniki perswazji, korzystając z różnorodnych elementów kompozycji. Nienazwane elementy, z retorycznego i komunikatywnego punktu widzenia, to wstęp, podział, opowiadanie, argumentacja, odpieranie zarzutów, zakończenie, tranzycja, dygresja i paralelizm retoryczny<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> M. Korolko, *Sztuka retoryki. Przewodnik encyklopedyczny*, Wydawnictwo „Wiedza Powszechna”, Warszawa 1990.

<sup>3</sup> Zob. tamże, s. 78-96.

Analizując prezentowane treści poszczególnych technik perswazji, można dostrzec w nich wiele ciekawych przykładów możliwych do zastosowania w sferze edukacji. Przyjmując jednak założenie, że nauczyciel w szkole, jak i inne podmioty zaangażowane w proces kształtowania postaw i zachowań, opierają swoje działanie na normach moralnych wypływających z powszechnie akceptowanych prądów filozoficznych i pedagogicznych, część z prezentowanych technik nie może być wykorzystana. Na przykład technika tzw. intensywnych emocji (s. 81) jest być może przydatna przy kształceniu tzw. umiejętności kierowania kryzysem, jednak w procesie standardowego kształcenia takowe pobudzenie emocjonalne (perswazja pobudzająca) może niejednokrotnie generować zbyt drastyczne przeżycia wychowanka, szczególnie jeśli ma miejsce przywoływanie wspomnień traumatycznych.

Podsumowując, po wstępnym rozczarowaniu książką, związanym bezpośrednio z zagmatwaniem merytorycznym treści, wewnętrzną niespójnością i splątaniem terminologicznym, uznaję, że ten poradnik perswazyjnych umiejętności, a *de facto* zbiór ćwiczeń z przykładami, może być szeroko wykorzystany w procesie edukacji studentów kierunków pedagogicznych. Konstrukcja książki pozwala na czynienie wielokrotnych notatek i samodzielnego wnioskowania na bazie dobrze dobranych i prostych przykładów stosowanych technik perswazji. Książka może i powinna być polecana jako literatura uzupełniająca w wielu sylabusach przedmiotowych dla studentów pedagogiki, ponieważ kształtowanie umiejętności w zakresie sztuki przekonywania i prowadzenia dyskusji istotne jest dla przyszłych pedagogów, w tym nauczycieli przedmiotowych.

Uzupełnieniem tego poradnika, a właściwie wprowadzeniem akademickich treści w programowanie perswazji, mogą się stać pozycje takich autorów, jak: Philip G. Zimbardo i Michael R. Leippe<sup>4</sup>, Kurt W. Mortensen<sup>5</sup> czy Noah J. Goldstein, Steve J. Martin i Robert B. Cialdini<sup>6</sup>. To tylko przykładowe pozycje. W ramach kursów psychologii społecznej każdy student kierunków społecznych styka się z wieloma podręcznikami akademickimi, które rzeczywiście spełniają normy i standardy opracowań naukowych.

---

<sup>4</sup> Ph. G. Zimbardo i M. R. Leippe, *Psychologia zmiany postaw i wpływu społecznego*, tłum. P. Kwiatkowski, Wydawnictwo „Zysk i S-ka”, Poznań 2004.

<sup>5</sup> K. W. Mortensen, *Sztuka wywierania wpływu na ludzi*, tłum. R. Kotlicki, Wydawnictwo UJ, Kraków 2006.

<sup>6</sup> N. J. Goldstein, S. J. Martin, R. B. Cialdini, *Tak! 50 sekretów nauki perswazji*, tłum. M. Lipa, Wydawnictwo „MT Biznes Laurum”, Łódź 2008.