

Obiecanki-cacanki, czyli demagogiczny repertuar obietnic

Politycy są skazani na obietnice, zwłaszcza w kampaniach wyborczych. Polityk, który niczego nie obiecuje, byłby jak ktoś, kto wszedł do jakiegoś pomieszczenia przez pomyłkę albo nie wiadomo po co. Polityk zbyt powściągliwy w obietnicach sprawia wrażenie, że nie ma zbyt wiele do zaproponowania, nie ma przekonującego pomysłu, a może nawet sam nie ufa w swoje siły i zdolności. Kto ma więc w niego wierzyć, zaufać mu i liczyć na niego, jeśli on sam chyba w siebie nie wierzy? Polityk, który obiecuje rzeczy nieistotne, wyraźnie rozminął się z powołaniem. Natomiast polityk, który obiecuje wprowadzić rzeczy niemożliwe lub mało prawdopodobne, ale konieczne i słuszne, to przykład ambitnego przywódcy, który ma odwagę kształtować historię. Choćby był jedynie lekkomyślny i zadufany w sobie, może uchodzić za bohatera, a przynajmniej za uosobienie służebności.

Doprawdy, trudno nie być demagogiem, choćby od czasu do czasu.

1. Istota, struktura i forma obietnicy

Czym jest obietnica?

W rozumieniu dosłownym i bezpośrednim obietnica to *budząca lub wzmacniająca oczekiwania i nadzieje zapowiedź poprawy czyjegoś losu, zaspokojenia jakiejś potrzeby, osiągnięcia upragnionego sukcesu, której zwykle towarzyszy zapowiedź własnego zamiaru lub przynajmniej wyrażenie gotowości do zaspokojenia poprzez własne działanie (wsparcie, świadczenie, decyzję) czyjejś potrzeby*. Krótko mówiąc, powiadam (lub sugeruję): będzie ci lepiej, już ja się o to postaram. Oczekiwanie dotyczy więc jakiejś pomocy – w postaci przysługi, protekcji, daru lub przynajmniej życzliwości sprzyjającej spełnieniu naszych pragnień.

Takie jest minimum obietnicy. Aczkolwiek zdarza się i fenomen poniżej tego minimum: wzbudzenie czyjegoś poczucia, że stanie się jakiś cud czy upragniona odmiana losu, i to za sprawą rozmówcy, który niczego takiego nie powiedział, choć wywołał takie wrażenie. Można by to nazwać (subiektywnym) *poczuciem obietnicy* lub też *paraobietnicą*. Wtedy jedyna (bądź

owocna, bądź „obosieczna”) pomoc, jakiej ktoś nam udziela, polega na daniu otuchy, zachęcie, na swoistym zaręczeniu własną sugestią, że może być lepiej, że to nie jest niemożliwe, że powinienem się zdecydować na to, przed czym się waham. Jest to (szczerze lub instrumentalne lub zgoła fałszywe i złośliwe) moralno-psychiczne wsparcie. A odpowiada ono obietnicy choćby dlatego, że odbieramy to jako rodzaj „ochrony” i certyfikatu zarazem. Ten sposób działania upodobali sobie perfidni kusiciele, uwodziciele i intryganci – specjaliści od wpuszczania w maliny.

Z kolei maksymalistyczna wersja obietnicy obejmuje jeszcze dwa elementy: *gwarancje* powodzenia optymistycznych zapowiedzi i własnego uczestnictwa w ich realizacji, a także *osobistą rękomię happy endu* – tzn. zaręczenie za sukces własnym autorytetem, renomą zawodową, honorem, gotowością do poniesienia konsekwencji w razie niepowodzenia. Przyznajmy rozsądnie: to już nadmiar gorliwości.

Czym wyróżniają się obietnice demagogiczne? Na czym polegają ich finzja (bo nie wszystkie są tak wyraziste i pochopne, aby można je było zweryfikować i rozliczyć)?

Doświadczony demagog nie rozpędza się i poprzestaje na dwóch pierwszych elementach, a najchętniej tylko na pierwszym z nich (zapowiedzi dobrej pogody). Wie, że wywołanie lub wzmocnienie pewnych oczekiwań czy wręcz nadziei w zupełności wystarczy. Unika wyraźnego, osobistego zobowiązania, a tym bardziej zaręczania samym sobą – własną wiarygodnością, autorytetem, prestiżem. Jest hazardzistą, owszem, ale nie samobójcą.

2. Wyróżniki demagogicznych obiecanek

Demagogiczna obietnica jest zwykle adresowana do „ludu”, ale w ten osobliwy sposób, że pozwala nam określić, kogo my sami uznajemy za lud, kogo zaliczamy do ludu, a kogo zeń wykluczamy. Pamiętajmy bowiem, że demagogiem jest nie tyle ten, kto służy ludowi, ile ten, kto pod płaszczykiem owej służby, manipulując samym pojęciem ludu, kryteriami swojskości i obcości, potrzebami i nastrojami ludu, posługując się ludem jako swoim narzędziem, zwalcza swych rywali, a sam wspina się po plecach ludu, który zwodzi i szczuje przeciw innym.

Obietnica demagogiczna owiana jest aurą „cudotwórstwa”. Niekoniecznie chodzi tu o rzeczywistą zdolność dokonywania cudów (tzn. rzeczy niemożliwych, zwłaszcza z protekcją i udziałem sił nadprzyrodzonych). „Cudem” może być już tylko to, że sprawa dotychczas beznadziejna zdaje się ruszać z miejsca, że w sytuacji ogólnego zniechęcenia ktoś jednak „porywa się z motyką na słońce”. I już za to jesteśmy mu wdzięczni.

Odwrotnością tej czarodziejskiej metody jest żonglowanie potocznym poczuciem oczywistości: tu nie trzeba żadnych cudów, wystarczy tylko zdecydowanie i uczciwa robota, bo przecież to jest takie proste!

Obiecanka ma też swoistą logikę, którą najlepiej streszcza taki oto osobliwy sylogizm: poczucie niedostatku czegoś utożsamione jest z rzeczywistym brakiem, ten zaś z istnieniem potrzeby (konieczności). Potrzeba czyni wymaganie, żądanie słusznym. Jeśli ktoś czegoś potrzebuje, to znaczy, że słuszenie się tego domaga, bo ma do tego prawo. A jeśli ma do tego prawo, to mu się to należy. Skoro zaś mu się należy, to musi tę należność dostać.

Przy tym suma owych „należności” i roszczeń jest skrupulatnie oddzielana od bilansu zasobów społecznych, warunków równowagi społecznej, kosztów społecznych redystrybucji (wspólnych, cudzych i własnych). Jedyne problem, jaki demagog rozważa wspólnie z przyklaskującymi mu słuchaczami, to kwestia, jakim sposobem wymusić i uzyskać to, co się należy, a czego nie ma po prostu dlatego, że ktoś tego odmawia.

Dla demagogii w ogóle charakterystyczne jest *myślenie czysto dystrybucyjne* (wszystko to kwestia podziału i przydziału), pomijające problemy reprodukcji społecznej. Reprodukacja lub korekta stanu posiadania (za pośrednictwem mechanicznej redystrybucji dóbr) jest rozpatrywana lub planowana w oderwaniu od reprodukcji i alokacji zasobów społecznych. Demagog należy nawet z pustego, w dodatku rozcieńczy i doleje jeszcze więcej. U niego zawsze inflacja dosłowna (do której gorliwie się przyczynia) łączy się z inflacją słów (hasła, wezwań, żądań, obietnic, oskarżeń, gróźb).

Demagogiczna obietnica odnosi się zawsze do poczucia jakiegoś – bezwzględnego lub względnego – niedostatku i oczywiście do oczekiwań z tym związanych. Istnieją jednak subtelne różnice między rozmaitymi odmianami deficytu: czym innym jest zupełny brak czegoś, co jest niezbędne; czym innym – niedostateczny zasób potrzebnego dobra materialnego, użytkowego lub symbolicznego, prestiżowego – niedostateczny, by móc je racjonalnie podzielić (o ile w ogóle jest podzielne) lub niedostateczny w naszym przydziale; czym innym – niezadowolający własny udział w spożywaniu dóbr deficytowych lub występujących w ilości wystarczającej czy w obfitości, spowodowany jednak barierami dostępu, nierównomiernością podziału i niewspółmiernością tego, co wnieśliśmy do wspólnych zasobów do tego, co otrzymaliśmy; czym innym wreszcie – brak pewności, czy rzeczywiście tego potrzebujemy, czy na to zasługujemy, czy mamy do tego prawo, czy to nam się należy, czy stać nas, żeby sięgnąć po dobra należne, zakazane lub przywłaszczone.

Obietnica demagogiczna odznacza się tym, że zaciera wszystkie te niuanse. Pragnienie = potrzeba, potrzeba = należność, niedostatek = zobowiązanie do wyrównania (np. do odebrania temu, kto ma za dużo, a ma za

dużo oczywiście na tej zasadzie, że przywłaszcza, przetrzymuje i marnotrawi to, czego właśnie nam brakuje). Każdy, kto ma więcej, ma za dużo, a ma za dużo, ponieważ przywłaszczył.

3. Kalkulacje w obietnicach

Na co liczy autor obietnicy na wyrost?

Nie przesadzajmy z uprzedzeniem, że każda taka obietnica wynika z wyrachowania. Niektóre bywają spontaniczne. Wypowiadane są pod wrażeniem chwili, stanowią ekspresję dobrego wspólnego nastroju, wiary w siebie, niezadko nawet dobrych chęci wzmocnionych dobrym samopoczuciem przemawiającego. Jednak w społecznych skutkach takiego zachowania to okoliczności drugorzędna. Szkody z egzaltacji są nie mniejsze niż w przypadku obietnic kłamliwych.

Obietnica *euforyczna* jest tyleż spontaniczna, co lekkomyślna i nieodpowiedzialna. Ten, kto wzbudza nadzieje, kieruje się zwykle poczuciem oczywistej powinności i potrzebą wyrażenia swojego oburzenia czymś (np. niewątpliwą krzywdą, nieznośną zwłoką w rozwiązaniu problemów społecznych), pragnieniem wypowiedzenia czegoś słusznego i zdziałania czegoś pożytecznego, chęcią potwierdzenia współprzeżywania z odbiorcami. Obiecujący często nie zdają sobie sprawy, że stają się adresatami poważnych oczekiwań i nadziei. Wywoływaniem pochopnego wrażenia, że problem można rozwiązać od ręki, często tylko pogłębiają zawód słuchaczy.

Taka nieopanowana żywiowość krasomówcy świadczy zwykle o politycznej amatorszczyźnie. W odróżnieniu od narwanego zapaleńca cyniczny autor obietnic równie nieszczerych, co nierealnych postępuje przynajmniej jak profesjonalista (choć to niestety tylko zawodowa sprawność naciągacza).

Obietnica nieszczerza ma charakter wyrachowany. Zostaje złożona lub tylko zręcznie zasugerowana z premedytacją. Jest ona z założenia interesowna – wygłaszamy lub aluzyjnie przemycamy ją wyłącznie po to, aby osiągnąć własną korzyść, a nie cudze zaspokojenie. Taka obietnica jest zazwyczaj poprzedzona stosowną kalkulacją: co i ile muszę obiecać, aby to było wiarygodne, a zarazem mało ryzykowne, żeby w sumie mi się opłaciło. Już w chwili jej składania myślimy o bezpiecznej ewakuacji z łupem lub przynajmniej o skutecznym wykręcie. Przeważnie sami, w cynicznym zakłamaniu, nie wierzymy w realność obietnicy (w możliwość spełnienia się przewidywania) ani we własną zdolność do zapewnienia jej realizacji. Nie zamierzamy również traktować jej poważnie jako swego zadania.

Nie po to też formułujemy obietnicę, aby zobowiązywać się do czegoś, lecz po to, aby wzbudzać wdzięczność, czyli po to, aby to inni czuli się wo-

bec nas zobowiązani. Fundujemy sobie – kosztem ludzi w potrzebie, wypatrujących pomocy itd. – wizerunek rzecznika, trybuna, obrońcy, zbawcy, cudotwórcy ("Ja dbam o was, czuję wasze problemy, bo jestem jednym z was, z nas, jestem swój chłop"). Tani kupujemy poparcie społeczne (jeszcze nic dla nich nie zrobiłem, a oni już angażują się dla mnie) albo jak oszust nadużywamy zbiorowego kredytu zaufania, aby uzyskać przyzwolenie, poparcie dla swoich rzeczywistych zamiarów i działań.

Jak zatem traktujemy *obietnicę-przynętę*? Jako sposób zwrócenia na siebie uwagi, wzbudzenia zainteresowania, wywołania wrażenia, zwiększenia własnej atrakcyjności, jako monetę przetargową w wyścigu pretendentów – wszak jest to doskonała okazja do „przebicia się” lub wyeliminowania konkurentów niezdolnych do pustosłowania.

Obietnica demagogiczna jest zatem przejawem instrumentalnego traktowania trudnych nierozwiązanych problemów społecznych, a także oczekiwań, pragnień, potrzeb i interesów „ludu”. Taki charakter ma zarówno demagogia cyniczna, jak i spontaniczna, gdyż egzaltacja „trybuna” opiera się raczej na egocentryzmie, wręcz narcyzmie, a nie na allocentryzmie czy socjocentryzmie. Najczęściej jest ona odwracaniem uwagi od czegoś innego, istotnego, podrzucaniem tematów zastępczych, skupianiem uwagi i energii społecznej na tym, na czym sami możemy zbić kapitał polityczny, nawet jeśli nikomu nie przyniesie to ulgi ani pożytku, natomiast spowoduje straty i szkody społeczne.

Taka instrumentalizacja ludzkich potrzeb i pragnień może być bardzo niebezpieczna. Nie tylko traktujemy je jako pretekst do własnego zaistnienia i autopromocji, nie tylko „uwodzimy i porzucamy” (wywołując najpierw nadzieje, a potem nie przejmując się rozczarowaniem), ale w dodatku składaniem takich obietnic jątzymy rany. Wzbudzamy nierealne oczekiwania, złudne nadzieje, podsycamy zbiorowe obsesje, konflikty i frustracje grupowe. Obietnica może być bowiem znakomitym sposobem podżegania oraz szczucia jednych przeciwko drugim, przy zachowaniu społecznego przeświadczenia, że jesteśmy potrzebni. Niedostatek i ból – zwłaszcza ten przez nas podsycany – to znakomite wytłumaczenie (pasożytniczej) racji bytu demagoga.

4. Typy demagogii

Demagogia ma różne oblicza, tak jak istnieją różne odmiany finezji. Ze względu na skalę subtelności – od prymitywizmu do szczególnej wirtuozerii – będziemy tu rozróżniać co najmniej sześć gatunków demagogii: prostą, konwencjonalną, koniunkturalną, dystygowaną, licytacyjną i wyrafinowaną.

Demagogia prosta (by nie rzec: *prostacka*), czyli *prymitywna*, odwołuje się do najprostszych instynktów i najniższych pobudek, czyli nieskomplikowanej psychologii tłumu. Wykorzystuje się tu rzeczywiste (adekwatne lub wyolbrzymione), a także urojone krzywdy, poczucie upośledzenia, dyskryminacji, zawodu i poniżenia, które są podsycane trywialną zawiścią, żądzą zemsty, nienawiścią do realnych i wydumanych sprawców własnej krzywdy i klęsk zbiorowych. Adresatem tej demagogii jest klientela niewybredna, kołtuńska, podatna na proste schematy interpretacji rzeczywistości. Wszystko tłumaczy się tu przez podział „swoi – obcy i odmieńcy” (oraz zdrajcy i wtyczki). Recepty na problemy społeczne są zaś niebywale proste: inaczej podzielić, tym odebrać, tamtym oddać lub przydzielić, tamtych ukarać (surowo), innych wynagrodzić. Odbiorcy tej demagogii to ludzie albo naiwni, z ciasnym horyzontem ignorancji, stereotypów i uprzedzeń, albo naiwni wtórnie – pod wpływem emocjonalnych zaburzeń myślenia. Łęki, oburzenie, gniew, dezorientacja, potrzeba jednoznaczności, a także schlebianie ich wyobrażeniom i dumie, pobudzanie nadziei – wszystko to czyni ich sterownymi. Wystarczy tylko zagrać na ich drażliwych strunach, a niemal wszystko „kupią”.

Demagogia konwencjonalna funkcjonuje zgodnie ze schematem „para w gwizdek”. Działanie na rzecz zaspokojenia potrzeb, obrony praw i interesów zbiorowości zatrzymuje się na etapie potwierdzania słuszności tych potrzeb i oczekiwania, aktualności praw i zasad oraz demonstrowania przynależności, wspólnoty, wierności i niezłomności. Sobie nawzajem mówimy, że „jesteśmy razem, bądźmy razem”, a im mówimy, że nie odpuścimy. Przekonujemy siebie samych, że mamy rację, a na nich pokrzykujemy, że im pokażemy, że są wredni. Wysiłki na rzecz poprawy losu zostają sprowadzone do konwensansów, frazesów, zakłęb i egzorcyzmów – nawet przy stosowaniu retoryki pracy (zakładającej rzeczowość) lub walki. Wystarczy pokrzyknąć, pomodlić się, ślubować nieugiętość i wierność tradycji – i od czasu do czasu spocząć w poczuciu spełnionego obowiązku.

Przemysłną demagogię koniunkturalną cechuje połowiczność, wyczekiwanie i pozycja w rozkroku. Demagog-koniunkturalista dwa razy się zastanowi, zanim się wypowie, a gdy się wypowie, to wprawdzie sugestywnie (aby zrobić wrażenie na odbiorcach), ale wystarczająco mętnie, aby w każdej chwili się wycofać. W tej taktyce przemawia się półgębkiem, kwitnie aluzją i dwuznaczność, niedopowiedzenia i przemilczenia. W decyzjach i czynach imponują szybkość oraz... wolty, np. krok naprzód, dwa kroki wstecz (lub w bok). Bardziej zręczni posługują się ruchem konika szachowego. Nic w tym dziwnego: demagog-koniunkturalista jest „meteopatą”, stale mierzy ciśnienie i siłę wiatru. Taki demagog rozgrzewa innych tym bardziej, im bardziej sam jest chłodny.

W *demagogii dystygowanej* manipulatorowi zależy nie tyle na wizerunku „płomiennego trybuna ludowego”, przewodnika-swojaka, ile na renomie oświe-

conego członka elity, który nie może się pogodzić z egoizmem i ograniczeniami establishmentu, okazuje natomiast wrażliwość na społeczne bolączki (odpowiednio: problemy właściwych proporcji etnicznych, zagrożenia godności i suwerenności narodowej, wymogi tożsamości religijnej itd., itp.). Ma to być poważny i odpowiedzialny polityk, nie przywódca mas, ale ich życzliwy doradca i protektor. Stara się on nie występować w kłopotliwej roli gracza politycznego (podejrzanego zawsze o stronniczość i interesowność). Kreuje się raczej na zatroskanego współobywatela, a zarazem specjalistę, eksperta, zdegustowanego również cudzym awanturnictwem. Toteż w komunikacji z masami i elitami prezentuje image pośrednika, czasem „ratownika sytuacji”. Tym samym może sobie pozwolić na niemal akademicki schemat swoich ofert: mnóstwo tu założeń, hipotez, zastrzeżeń, które wprawdzie robią wrażenie, ale jednocześnie tworzą misterną asekurację.

Demagogia licytacyjna króluje zwłaszcza w okresie kampanii wyborczych. Co prawda, złośliwi twierdzą, że kampania wyborcza trwa przez cały czas: nazajutrz po porażce przegrani biorą odwet propagandowy w postaci docieklivosti, przenikliwych krytyk i demaskatorskich oskarżeń, rządzący zaś, zamiast realizować obietnice, dzięki którym odnieśli zwycięstwo, myślą już o następnych wyborach, czas kadencji przeznaczając na zbieranie punktów i uzbrojenia. Istota tej demagogii polega na tym, że praktycznie każdy uczestnik konkursu politycznego jest niejako do niej zmuszony, a odzywki w licytacji są niemal zawsze blefem, tak jak w partii pokera. Jest to polityczna odmiana „wyścigu szczurów”, w której wbrew pozorom liczy się nie tyle weryfikacja realnych atutów i dotychczasowych osiągnięć, ile wzajemne prześciganie się w diagnozach i prognozach oraz w budujących deklaracjach. Poszczególni zawodnicy epatują kibicującą im publiczność wielkimi pomysłami, błyskotliwymi sloganami albo kostiumową atrakcyjnością.

Demagogia wyrafinowana to umiejętne postawienie wozu przed koniem pod racjonalnym skądinąd pretekstem, że przywódca ludu ma być jego służką, a nie mentorem. W rzeczywistości to jednak ten sprytny koń pozostaje siłą napędową. Co prawda, formalnie nie prowadzi i nie ciągnie za sobą, lecz tylko popycha. W jaki sposób? Zręcznie wykorzystuje społeczną potrzebę rewindykacji. Niektóre grupy społeczne – odczuwając niezaspokojenie istotnych potrzeb, lekceważenie, naruszanie albo odbieranie już nabytych praw, niedotrzymywanie zobowiązań państwa, partii rządzących i innych podmiotów, zagrożenie swego stanu posiadania lub wręcz podstaw egzystencji – chcą wreszcie wyegzekwować swoje prawa i należności. W obronie własnych interesów wysuwają roszczenia i żądania, samoorganizują się do radykalnego protestu i nacisku wymuszającego. Do pewnego momentu może to być proces spontaniczny, ale zawsze jest on okazją dla „stangreta z doskoku” lub dla spełnienia ambicji lidera, wyłonionego jako wyraziciela protestu i „twar-

dziela”. Ta odmiana demagogii polega więc na takim manipulowaniu ruchem rewindykacyjnym, aby zwiększać swój wpływ przez podżeganie podopiecznych do rozprawiania się z przeciwnikami. Demagog zdobywa pozycję kosztem tych, których napuszcza, i tych, na których napuszcza.

5. Odmiany demagogicznych obietnic

W demagogii prymitywnej składa się obietnice dosłowne. W demagogii konwencjonalnej stosuje się obietnice rytualne. Demagogii koniunkturalnej odpowiada obietnica sugestywno-wykrętna, najczęściej aluzyjna, oparta na niedopowiedzeniach i wieloznaczności. W demagogii dystyngowanej wykorzystuje się obietnice hipotetyczno-warunkowe. Dla demagogii licytacyjnej typowa jest obietnica przetargowa. Demagogii wyrafinowanej odpowiada obietnica rewindykacyjna.

Obietnica dosłowna to zapowiedź, że własnym działaniem i jego efektami zapewnimy odbiorcom (adresatom) pewne korzyści. Opiera się ona na prostym schemacie: ja wam to załatwię, ja wam pomogę, ja wam to dam.

Obietnica rytualna to albo zdawkowa, niezobowiązująca w intencjach „deklaracja woli”, w rzeczywistości będąca deklaracją przynależności do jakiejś zbiorowości („wyjście naprzeciw oczekiwaniom” w celu pozyskania uwagi, życzliwego przyjęcia), albo też forma uhonorowania pewnych konwenansów. Zatem deklaruje się nie to, co zamierza się spełnić, ale to, co wypada głosić i co należy do kanonu wiary. Deklaruje się chęci i wysiłki, a nie realne zdolności i efekty.

Obietnica warunkowa to deklaracja gotowości podjęcia własnych wysiłków lub zapowiedź skuteczności pewnego współdziałania. Współdziałanie uzależniony jest jednak od czynników sprzyjających lub nawet wystarczających do realizacji zadań (gwarantujących ich powodzenie). Demagog nie podejmuje tu ryzyka niepowodzenia, ale zapewnia sobie możliwości odwrotu. Złożoność splotu niezbędnych warunków zapewnia mu alibi (zawsze coś zakłóci idealny model korelacji wielu czynników).

Obietnica sugestywno-wykrętna polega na wzbudzaniu w odbiorcach nadziei, a nawet poczucia, że „to mi (nam) się należy”, lub oczekiwania, że „to nastąpi” czy wręcz „musi nastąpić”, połączonego z przeświadczeniem, że „są tacy, co nas poprą, na których możemy liczyć”. Opiera się ona wprawdzie na trafnym odczytaniu sugestii, lecz nie na literalnym zobowiązaniu. Odwrót protektora czy sojusznika jest zawsze możliwy, ale nie zawsze nawet konieczny: wystarczy „nie pójść” za własnym darem wymowy.

Obietnica przetargowa wynika z reguł licytacji. Można licytować ponad stan i to właśnie zapewnia wiarygodność, a nie wycofywanie się z przetar-

gu (wyścigu) czy umiar. Uczestnik licytacji ma poniekąd obowiązek wyprzedzania na kredyt. Obiecuje się to, co zapewni „przebiec” rywali, a co zainteresowani „dziela przez trzy” (przesada jest wliczona w licytację, mniej się w niej wymaga, większa jest wyrozumiałość dla niespełnienia – „byle się starał”).

Obietnica rewindykacyjna ma i treść, i formę paradoksalną. Formalnie nie tyle obiecuje się, ile dyryguje się koncertem życzeń, stając na czele ruchu rewindykacji. Demagog wyróżnia się jako najlepszy znawca praw i roszczeń grupy oraz najtwardszy egzekutor należności. Jeśli jest to obietnica, to nie na własne, lecz na cudze konto. W zasadzie ten, kto obiecuje, jest traktowany jako ktoś, kto dopilnuje i zagwarantuje, choć nie jest to jego zobowiązanie (że on to uczyni, osiągnie). Obiecuje się to, czego... inni nie mogą dotrzymać, spełnić.

6. Charakter zobowiązania i status obiecującego

Poszczególnym poziomom wyrafinowania demagogii odpowiada odmienny status rzecznika cudzych lub wspólnych interesów, a także odmienny charakter zobowiązania podmiotu obiecującego (o ile w ogóle można tu mówić o zobowiązaniach). Zobaczmy, jak to wygląda w poszczególnych typach obietnic.

Obietnica dosłowna

W obietnicy dosłownej zawarte jest bezpośrednie zobowiązanie do spełnienia zapowiedzi poprzez własne skuteczne działanie. Zapowiedź więc brzmi jak gwarancja: zaręczam sukces własnym autorytetem i honorem. Mówca sam podejmuje zobowiązanie (zwykle bez pokrycia, na zasadzie „jakoś to będzie” lub „jeśli mnie poprą, to może nawet, o dziwo, to się uda”).

Podmiot obietnicy występuje jako „ochotnik” – pomysłodawca i inicjator działania, a zarazem jego bezpośredni wykonawca, rozliczany z efektu własnych starań i wysiłków. Dlatego też ten rodzaj obiecanek to raczej błyskotka jednorazowego użytku.

Obietnica rytualna

Formułki obrzędowe zawierają zwykle uroczyste, odświętne i umowne potwierdzenie aktualności pewnych celów, zadań i zasad. Jednak praktycznie są niezobowiązujące (zakładany wynik: taki jak dotychczas, jak zawsze). Są to zobowiązania do kultywowania wiary i chęci oraz do celebrowania zamiarów i starań, a nie do osiągnięcia realnych efektów.

Autor obietnicy jest z góry „namaszczone” tym, czego się domaga i o co winien się starać, niezależnie od własnej późniejszej działalności i od praktycznej efektywności.

Obietnica sugestywno-wykrętna

Jest to sugestywna zachęta do działania, budząca wrażenie „on też jest z nami” i oczekiwanie uczestnictwa i pomocy. Jednak zobowiązanie własne demagoga praktycznie sprowadza się do „moralnego wsparcia”, sympatyzowania. Umożliwia to wykręcenie się od jednoznacznego przywództwa i kierownictwa, podejmowania decyzji i przyjęcia na siebie odpowiedzialności. Obiecywacz-prowokator jest jak drogowskaz, który sam nie musi iść w kierunku, który wskazuje. Nie przyjmuje też reklamacji, że ktoś wskazaną drogą nie doszedł do wytyczonego celu.

Podmiot obietnicy wypowiada się jak wyrocznia, ale oczywiście „pytyjska”. Jest to inspirator, czasem nawet podżegacz uczestniczący tylko „jedną nogą”. Przyjmuje role sympatyka i kibica albo patrona życzliwie zachęcającego z dystansu. Elastycznie zmienia ten dystans i charakter uczestnictwa w zależności od przebiegu wypadków, zawsze jednak unikając „pełnego zanurzenia”. Zachowuje się jak sufler (ja tylko podpowiadam to, co i tak być musi), który sam rwie się do gry, ale jest zarówno gotowy do wyjścia zza kulis, stawiania na czele, jak i do odwrotu czy wykrętu.

Obietnica warunkowa

Zobowiązanie jest tu zawieszane, uzależnione od modelowego układu warunków – sprzyjających, koniecznych i wystarczających. Zapowiedź pozytywnych zmian (oraz własnych wysiłków, które miałyby się do nich przyczynić) jest formułowana w trybie hipotetyczno-warunkowym, a nie w formie dosłownej, bezwarunkowej – jako przyrzeczenie z własną gwarancją.

Kim więc jest obiecujący? Jest to wrażliwy, lecz odpowiedzialny (czytaj: dobrze asekurowany) rzecznik sprawy, a także potencjalny, lecz nie z własnej winy niewykorzystany przez potrzebujących przewodnik, opiekun, dobroczyńca, zbawca. Wiele chciałby dokonać, ale nie wszystko może, ba, nie wszystko jest możliwe. Wiele mógłby – gdyby tylko mógł. Poza tym pozostaje „zawsze do usług”, gotów ponownie rozważyć swą misję, gdy tylko warunki będą odpowiadać jego wymaganiom.

Obietnica przetargowa

Obiecujący zobowiązuje się nie tyle do realizacji swych zapowiedzi poprzez własne działanie, ile do uczestnictwa w licytacji i do zachowania zgodnego z regułami licytacji, tzn. do „przebicia” rywali atrakcyjnością swojej

oferty. W licytacji obowiązuje wymóg „jak najwięcej”, w realizacji – „ile się uda”, „co jest możliwe”.

Składający obietnice postępuje jak typowy uczestnik dowolnego konkursu, gracz, zmuszony przez reguły gry do jak najkorzystniejszej autoprezentacji, do pokazania w popisie tego, czego zapewne nigdy już nie będzie mógł ziszczyć ani powtórzyć po nagrodzie. Jest to raczej kandydat na „ulubieńca publiczności”, a nie pretendent do roli przewodnika czy spolegliwego opiekuna. Ten kadencyjny depozytariusz władzy i kłopotów wyróżnienie zdobywa na podobieństwo „pucharu przechodniego”, a kłopoty przekazuje następcom na zasadzie „podaj dalej”.

Obietnica rewindykacyjna

Jest to błyskotliwe „odwrócenie kota ogonem”. Zobowiązanie dotyczy głównie... otoczenia. Oznacza zatem: (1) zobowiązanie adresatów wymagań, nacisków i wymuszeń do realizacji słusznych żądań, naprawy krzywd, a po naprawie lub zamiast niej do ustąpienia; (2) zobowiązanie podburzanych i zwolenników pozyskanych twardością roszczeń do wysiłków i... do posłuchu (dyscyplina ruchu egzekwowana przez wodza jest gwarancją wspólnego sukcesu); (3) zobowiązanie własne do czuwania i rozliczania innych w imię słusznej sprawy.

Demagog występuje tu jako wyraziciel żądań i nastrojów ludzi potrzebujących, pokrzywdzonych i zdradzonych, autorytarny przywódca lub protektor danej grupy, względnie arbiter, czyli strażnik nadrzędnych i świętych zasad, rzecznik interesu publicznego, obrońca wspólnego dobra i cnoty, prawowity dziedzic historycznej spuścizny i misji. Z czasem, uzyskując sukcesy w ofensywie, objawia się po prostu jako wódz.

7. Retoryka obietnic demagogicznych

Jaka jest wymowa demagogicznych obietnic? Jakich używa się słów i figur retorycznych? Porównajmy odmiany demagogicznych deklaracji, stosując trzy podstawowe kryteria: wyrazistość deklaracji, schemat deklaracji, wskazany podmiot zobowiązania.

Obietnica dosłowna

Treść i wyrazistość komunikatu: Deklaracje są tu dość konkretne: wymienia się dobro, świadczenia (także „gruszki na wierzbie”), wielkość przydziału (np. po sto milionów na głowę), a nawet termin jego realizacji (np. „mieszkanie dla każdej rodziny najpóźniej w ciągu pięciu lat”). Liście postulatów (zadań) często towarzyszy efektowny kalendarz zapowiadanych decyzji i dzia-

łań, atrakcyjna prognoza (aż do wizji cudów). Zdarza się nawet sugerowanie możliwości rozwiązania problemu „za jednym podejściem”, np. poprzez jedną zbawienną ustawę, dodatkową pożyczkę itd. itp.

Schemat deklaracji: Ja wam to dam, załatwię, zagwarantuję. Jestem jedynym (niezastąpionym). Chcieć to móc. A ja chcę i potrafię. Poprzednicy (rywale) nie chcieli lub nie umieli i nie byli w stanie. A choćby nawet chcieli, to nie mieli pomysłu, metody ani siły. Ludzie małej wiary, nieudacznicy, partacze. Ale oni raczej nie chcieli. Jedyna przeszkoda i powód kłopotów to uparta odmowa i karygodne zaniedbania oraz brak silnej woli potrzebujących i brak odpowiedniego rzeczownika, protektora. Ale już jestem, do usług, zawsze gotowy i niezawodny.

Podmiot zobowiązania: Ja sam (bo mam coś dać, załatwić, zagwarantować).

Obietnica rytualna

Treść i wyrazistość komunikatu: Deklaracja woli (dążeń, zamiarów i postanowień) jest odświętna, uroczysta – okolicznościowa lub cykliczna (np. w rytm rocznic lub kadencji). Treść ma wyłącznie charakter konwencjonalno-symboliczny: obowiązki i zadania są wiecznie aktualne, cele i wymagania zawsze obowiązujące, lecz nigdy dosłownie nie spełnione. Deklaruje się głównie przynależność do danej zbiorowości („ja też”, „jestem jednym z nas”). Zaś rzeczowe pytania o konkrety traktuje się jako profanację, prowokację, dowód małoduszności i zwykłej złośliwości tych, którzy sami są obojętni na sprawę lub bezradni.

Schemat deklaracji: Potwierdzam słuszność celów i własną do nich dążność. Dołożę wszelkich starań. Nie ustane w wysiłkach. Zobowiązuję się, że nigdy nie zapomnę o aktualności i ważności mojego obowiązku oraz że przekażę to w spadku kolejnym pokoleniom (patetyczna oprawa dla metody „spychania na innych”, czyli formuły „podaj dalej”). Nie pozwolę niedowiarkom, renegatom ani wrogom ludu (narodu) tego zmarnować. Dopilnuję, aby szkodnicy i pasożyci nie mieli nic do powiedzenia (czytaj: apele i „wata” zamiast działań; rozliczanie z gorliwości, a nie z efektów praktycznych; egzorcyzmy i czystki zamiast własnej pracy).

Podmiot zobowiązania: My wszyscy, którzy mamy zaszczyt przynależeć do wspólnoty i wierzymy w słuszność jej zasad oraz w oczywistość jej praw i interesów.

Obietnica sugestywno-wykrętna

Treść i wyrazistość komunikatu: Wyraźniejsze (co nie zawsze znaczy: precyzyjne) określenie potrzeb, interesów i praw odbiorców; uzasadnienie słuszności i realności ich oczekiwań lub żądań (na zasadzie: „mnie to nic nie kosztuje”; niekiedy związane z sugerowaniem pozornej bezinteresowności

i bezstronności w sporze). Wskazanie zadań i szans (bilansu okazji i siły grupowego nacisku), ale tylko w formie wypowiedzi, podszeptu. Ogólnikowe lub mętne określenie własnej roli i zobowiązań ("jestem z wami").

Schemat deklaracji: Dzieje się krzywda, ja też to widzę. Już czas to zmienić. Bierzcie (bierzmy) swoje sprawy w swoje ręce. Brakuje wam chleba, pracy, wolności – dlaczego? Otóż dlatego, że brak wam stanowczości – trzeba się zorganizować i ich przycisnąć. Kiedy poznacie swoją siłę, zobaczycie, że prawie nie ma rzeczy niemożliwych. Wszyscy porządni ludzie wam współczują, rozumieją was i nie zawahają się was wesprzeć, gdy sytuacja „dojrzeje” do rozwiązania problemu.

Podmiot zobowiązania: Wdzięczni słuchacze, którym wskazałem cel i drogę i wyjaśniłem, że to od nich wszystko zależy, a którzy powinni wziąć swoje sprawy w swoje ręce, czyli przyłożyć się do roboty (walki).

Obietnica warunkowa

Treść i wyrazistość komunikatu: Dość jednoznaczne określenie potrzeb, interesów i praw odbiorców, celów i zadań; sugestywność zapowiedzi (jako prognozy zmian lub antycypacji konkretnych decyzji i efektów działań) – opatrzonej zastrzeżeniami, dotyczącymi warunków umożliwiających realizację postanowień. Niekiedy warunkowy charakter zapowiedzi jest podkreślany i interpretowany dopiero po fakcie – w odpowiedzi na niepowodzenie, zawód i nastroje rozrachunkowe.

Schemat deklaracji: Jeśli mi zapewnicie odpowiednie poparcie, prerogatywy i swobodę działania, i jeśli okoliczności na to pozwolą (sytuacja międzynarodowa, wewnętrzna, układ sił, równowaga społeczna, wzrost ekonomiczny itd.), to jestem w stanie zapewnić rozwiązanie danego problemu (np. bezrobocia, nędzy). Potrzebuję na to czasu, cierpliwości społecznej, wytrwałości wykonawców mojej polityki, solidności sojuszników (koalicjantów), rzetelności i odpowiedzialności oponentów, a przede wszystkim pełni władzy. *Po fakcie (niepowodzeniu):* niedostatecznie mnie poparliście, miałem za mało władzy (wpływu), wszystko zepsuli marni wykonawcy, nierzetelni partnerzy, dywersanci, zdarzyły się też zupełnie nieprzewidziane okoliczności.

Podmiot zobowiązania: Wszyscy ludzie dobrej woli, zobowiązani do współdziałania w tej sprawie. Ja sam o tyle, o ile nie będę miał związanych rąk (przy czym sam oceniam, czy mam dostateczną swobodę działania, wystarczające pełnomocnictwa itp.).

Obietnica przetargowa

Treść i wyrazistość komunikatu: Połączenie realistycznej diagnozy z prognozą gatunkowo niejednorodną (współwystępowanie hipotez, założeń i prze-

widywań warunkowych oraz postulatów „ponadczasowych” i aury cudotwórstwa). Większy nacisk jest położony na ujęcie porównawcze (więcej, lepiej, taniej, szybciej) niż na charakterystykę zasobów społecznych i możliwych konkretnych działań. Na pierwszy plan wybija się atrakcyjność oferty i sugestywność wizji, a nie bilans szans i ryzyka, czynników sprzyjających i barier. Unika się prezentacji alternatywnej, wariantowej oraz rachunku możliwych kosztów. Przemilcza się lub zaciemnia kłopotliwą kwestię redystrybucji dochodów (czyim kosztem; komu się pogorszy, aby komuś innemu się poprawiło) – „ot, jakoś się poprzekłada”. Chodzi głównie o stworzenie wrażenia, że w rezultacie proponowanych rozwiązań wszystkim się polepszy, a w każdym razie, że nikt nie straci.

Schemat deklaracji:

- (1) Nie odstąpię od zasad ani elementarnych interesów i dotychczasowych zdobyczy. Licytuję w górę, a nie na zero ani w dół.
- (2) Podbijam stawkę po to, aby w ustępstwach tracić nie to, co jest, ale raczej to, co tylko mogłoby być.
- (3) Ja dam więcej (niż poprzednicy, konkurenci).
- (4) Dam więcej nie tylko dlatego, że chcę, ale również dlatego, że mnie na to stać. Moja oferta ma pokrycie, podczas gdy moi rywale mają ludzi lub obiecują to, czego nie mogą osiągnąć.
- (5) Licytuję wysoko, bo jeśli już spaść, to z wysokiego konia.

Podmiot zobowiązania: Zręczne odwrócenie relacji między oferującym a klientem. Oferujący wprawdzie zobowiązuje się, ale właściwie – do czego? Do nieschodzenia poniżej pewnego pryncypialnego minimum (nienaruszenia dotychczasowego stanu posiadania zainteresowanych) oraz do współzawodnictwa w ofertach (na zasadzie „ceny wywoławczej”). Charakterystyczny jest tu brak umiaru w licytacji i niepoczucie się do dosłownej realizacji oferty, która „przebiła” inne. Natomiast zwolennicy oferty zobowiązani są do wystarczająco skutecznego wsparcia. Taka licytacja (na pewno nie będzie gorzej, a być może będzie trochę lepiej) oczywiście nic nie kosztuje.

Obietnica rewindykacyjna

Treść i wyrazistość komunikatu: Żądania konkretne i wymierne występują tu obok żądań in blanco (wpisać w odpowiednim momencie odpowiednio aktualne treści – wcześniej przesłonięte ogólnikiem, frazesem) oraz „zawsze słusznych”, ale ogólnikowych haseł i sloganów. Najgroźniejszym wrogiem są konkrety. Piętnuje się „gruszki na wierzbie”, ale ze wskazaniem cudzego sadu, w którym mają wyrosnąć. Zamiast własnych pozytywnych propozycji programowych przeważają żądania i roszczenia wobec przeciwników, organów władzy oraz oceny i oskarżenia.

Schemat deklaracji: To wam się należy, ale oni nie chcą dać (lub odebrać). Pod moim przewodnictwem my to z nich wyciśniemy. Wymaga to jednak, abyśmy skupili się wokół prawdziwego przywódcy i odsunęli pozorantów, uzurpatorów i ludzi małej wiary. Nimi zajmiemy się w pierwszej kolejności. Przed robotą trzeba zrobić porządek.

Podmiot zobowiązania: Typowa obietnica na cudze konto – to obiekt ataku jest zobowiązany dać (oddać). Z kolei uczestnicy ruchu zobowiązani są do nieustającej walki oraz dyscypliny i wiary, a zwłaszcza do zwalczania tych (wskazanych przeze mnie), którzy przeszkadzają w dziele naprawy.

8. Taktyka wabienia i zabezpieczenia

Obok pochlebstwa (czyli przesadnej, nieszczerzej i interesownej pochwały) obietnica jest niezbędną przynętą i metodą uzależniania odbiorcy od nadawcy. Ale w jaki sposób ściąć, wabić, kusić, żeby inni uwierzyli i skusili się, a przy tym uniknąć nadmiernego odsłaniania się, zbyt natrętnego naciągania lub zaganiania w pułapkę? Jak to zrobić, żeby nie spalić się przedwcześnie, a po przewidzianej katastrofie nie zapłacić rachunku za własne zamówienie?

Porównajmy w poszczególnych typach obietnic cztery właściwości:

- zakładane przesłanki podatności adresatów,
- zakładane przesłanki własnej wiarygodności demagoga,
- ryzyko obiecującego,
- wreszcie jego odpowiedzialność.

Pamiętajmy przy tym, że istnieją uniwersalne przesłanki podatności odbiorców na wszelkie obietnice. Odbiorcy obietnic są z reguły chłonni. Ludzi zawsze interesuje informacja o tym, czego im potrzeba, czego im brak, a także odpowiedź na pytanie, czy to się może zmienić. Takie właśnie informacje zawiera lub pozoruje obietnica. Jednak przyczyny wiary w to, „co się należy”, oraz w intencje i zdolności obiecującego są zróżnicowane w poszczególnych typach demagogii – odpowiednio do ponoszonego ryzyka (prawdopodobieństwa niepowodzenia, wpadki czy kompromitacji) oraz odpowiedzialności za słowa (lub za sugestywne zachowania – zachęty, podpowiedzi), czyny i zaniechania.

Pamiętajmy również o następujących rozróżnieniach: czym innym jest 1. *postępowanie odpowiedzialne lub nieodpowiedzialne* (w poczuciu własnej odpowiedzialności, połączone z wyobraźnią, przewidywaniem skutków własnego działania, świadomym zapobieganiem błędom i stratom); 2. *bycie odpowiedzialnym za coś* (skoro, obiektywnie rzecz biorąc, jest się sprawcą); 3. *poczucie się do odpowiedzialności i przyjmowanie na siebie odpowiedzialności*

(można brać na siebie odpowiedzialność za czyny innych, za powodzenie lub niepowodzenie wspólnego wysiłku czy przedsięwzięcia) i 4. *ponoszenie odpowiedzialności (bycie pociągniętym do odpowiedzialności)* – kiedy chodzi o ustalenie winy i poniesienie kary (tak jak zasługom odpowiada nagroda).

Niestety te niuanse mało obchodzą demagoga. Jedyne, co uważa za istotne, to możliwość nieodpowiadania za to, co spowodował, szkodząc innym.

Obietnica dosłowna

Obietnica dosłowna jest celną odpowiedzią albo na naturalną naiwność, albo też na naiwność wtórną ludzi w potrzebie, przejawiającą się w obsesyjnych pragnieniach, w wygórowanych oczekiwaniach, nadziejach i złudzeniach graniczących z głupotą. Funkcjonuje tu mechanizm nazywany czasem „dominantą potrzeb niezaspokojonych”. Otóż niespełnienie sprawia, że upragnione dobro wysuwa się na pierwszy plan, spychając na plan dalszy inne sprawy, nawet nieporównanie bardziej istotne, i nieomal przesłania cały świat. W ten sposób powstają zbiorowe obsesje i myślenie życzeniowe. Jeśli coś jest niezbędne, to tym samym musi być realne. Ten, kto obiecuje wprost i sugeruje, że stać go na to w odróżnieniu od innych, którzy odmawiają lub kręcą, potwierdza przekonanie, że dostęp do tego, czego brakuje, zależy tylko od dobrej woli, wytrwałości i czasu. Jest on słuchany chętniej nie tylko dlatego, że daje nadzieję (złudną), ale przede wszystkim dlatego, że nie odbiera tej nadziei. Słuchamy i popieramy go, niejako karząc tych, którzy niedostatecznie starają się o nasze sprawy, a w każdym razie bezradnością lub „krakaniem” psują nam samopoczucie.

Konkretność na początku działania (inaczej niż po fakcie) jest traktowana jako przejaw oczywistej, prostej mądrości i odwagi. Demagog jest więc postrzegany jako człowiek czynu, który wie, czego chce i czego innym potrzeba, i nie boi się śmiałych wyzwania ani trudnych zadań. Jego wiarygodność to mieszanka podziwu dla bohatera i respektu dla buchaltera.

Dosłowność obietnicy sprawia, że ryzyko blamażu, utraty wiarygodności, poparcia i wpływu, a także rozliczenia i kary jest wyjątkowo duże. Zapowiedzi brzmiące dość konkretnie można bowiem łatwo porównać z efektami. Po fakcie można nawet sprawdzić, czy obiecywacz rzeczywiście podjął wysiłki (co też obiecywał) w celu osiągnięcia tego, co obiecywał. A jednak, choć ryzyko jest duże i wpadki bardzo częste, odczuwalne pociągnięcie do odpowiedzialności zdarza się rzadko.

Odpowiedzialność demagoga za niespełnione (zwykle niemożliwe do spełnienia) obietnice dosłowne jest wymierna. Jest to obiektywna odpowiedzialność za słowa (bez pokrycia), za wzbudzenie płonnych nadziei, sprawiony zawód i spowodowane szkody. Niestety, rzadko jest ona egzekwowa-

na (może poza sankcją kompromitacji i prestiżowej degradacji – ale niekoniecznie na zawsze, raczej na okres kwarantanny). Zresztą demagog, aby uniknąć kary, wykręca się od winy, obarczając nią kozły ofiarne czy „zderzaki”. Poza tym ofiary własnej naiwności, mając nieczyste sumienie, skłonne są machnąć ręką, ponarzekać i wstydliwie zapomnieć.

Obietnica rytualna

Nastawienia rytualistyczne (słodzenie słowem „cukier”) i fundamentalistyczne (wystarczy powrót do źródeł, do utraconej czystości itp.) sprawiają, że odbiorcy obietnicy mają dostateczne powody do wiary. Skoro przyczyną klęsk i niedostatków jest niedostateczna wiara i czystość szeregów, naruszenie uświęconych norm i podważanie autorytetów, to oczywistym antidotum jest odrodzenie, powrót do źródeł, wzmożenie obrzędów, modlitw i hołdów. Ewentualnie można przeprowadzić stosowną czystkę (zdemaskujmy i pozbadźmy się ludzi małej wiary, bluźnierców, uzurpatorów, zdrajców, dywersantów, obcych agentów). W paranoidalno-spiskowych wersjach demagogii próbuje się w ten sposób skanalizować niepokój społeczny i poczucie niespełnienia. Wprawdzie od czystek nie przybywa chleba, ale za to mamy kompensację i poczucie spełnionego obowiązku.

Na korzyść nadawcy obietnicy rytualnej przemawia demonstrowana wspólnota symboliczna, żarliwość wiary, obrzędowa gorliwość. Powstaje korzystne wrażenie: „widać, że ma dobre chęci i stara się, jak może”. Uzyskana legitymacja ideologiczna staje się powodem do przyznania „taryfy ulgowej”: z góry wiadomo, że „może on niewiele może”, ale mu na tym bardzo zależy – i za to należy się nagroda.

Ryzyko w przypadku obietnic rytualnych jest znikome. Ocenie podlega żarliwość i gorliwość w demonstrowaniu chęci, a nie efektywność działania. Ryzyko dotyczy tu głównie pretensjonalności (nieadekwatności i przesady), wywołującej wrażenie nieautentyczności i nadużycia czczonych wartości i symboli. Kto nie zna umiaru, kto przedobrzy w konwencjonalnych okrzykach, może zwrócić na siebie uwagę pełną zdziwienia, a nawet lekkiego niesmaku. Ale i tak jedyną reakcją będzie zakłopotanie i „spuszczenie zasłony” na ten przesyt.

Celebrant obietnic rytualnych jest oczywiście moralnie współodpowiedzialny za przedłużanie gry pozorów i złudzeń. Jednak ta odpowiedzialność jest abstrakcyjna i zbiorowa. Nieudolność lub lekkomyślność w szafowaniu obietnicami ma zapewnione alibi w postaci powszechnej wiary i chęci. Natomiast odpowiedzialność praktyczna (pociągnięcie do odpowiedzialności lub utrata wpływu i twarzy) występuje tylko w przypadku wyraźnego odchylenia od grupowego standardu (ideologiczny uzurpator lub heretyk).

Obietnica sugestywno-wykrętna

Przyczyny popularności i nośności obietnic równie sugestywnych, co wykrętnych są wielorakie. Po pierwsze, powodem ufności może być zbiorowa euforia na fali sukcesu. Po drugie, powszechnej gotowości, by „pójść za nim w ogień”, może sprzyjać desperacja potrzebujących (znikąd nadziei i pomocy), wypatrywanie zachęt, protektorów i cudów. Po trzecie wreszcie, działa tu pewien paradoks. Racjonalna poniekąd nieufność publiczności wobec zbyt łatwych obietnic i pustosłowania poprzedników i rywali demagoga sprawia, że zwraca się ona ku tym, którzy jeszcze się nie zgrali (tak jak osoba zawiedziona w miłości rzuca się w pierwsze lepsze objęcia). Dlatego dostojne sekundowanie w wygasającej walce, po której zostaje pobojowisko, okazuje się być niezłą przynętą. I jeśli nawet „nowi” mówią podobne ogólniki lub niedorzeczności, ale jednak inaczej, to ich popisy traktuje się poważnie. A efekt ten wzmacnia chytra wstrzeźliwość „nowej twarzy”. Waży słowa i cedzi swoje zapowiedzi, zmusza spragnionych słuchaczy, aby niemal wkładali mu w usta to, co chcą usłyszeć. Toteż wierzą oni w to, że on powiedział co trzeba, i wierzą temu, co jakoby powiedział (trudno, by nie wierzyli we własne pragnienia przypisywane mu na zasadzie projekcji).

Powściągliwość i zagadkowość wypowiedzi i sygnałów nie zmniejsza ich sugestywności, jest wręcz traktowana jako dowód rozwagi. Kto waży każde słowo, ten widocznie bardzo się namyśla, więc zapewne nie rzuca słów na wiatr. W ten sposób milczek, mówiący głównie aluzjami i niedopowiedzeniami, staje się intrygujący i wiarygodny. W praktyce jedyne jego ryzyko to możliwe własne błędy. Grozi mu tylko niebezpieczeństwo zbyt wczesnego i widocznego odsłonięcia się. Może także przegapić okazję i zapracować niejako na korzyść rywala wskutek przesadnej zwłoki, nadmiernego asekurantyzmu, manewrów niepotęgujących wrażenia (co oznacza zmarnowanie „kapitału”). Demagog posługujący się sugestywnym niedomówieniem jest faktycznie odpowiedzialny za wzniecone niepokoje i wywołane złudzenia, także za porzucenie „podpuszczonych”. Jednak ta odpowiedzialność została już zawniasu zapobiegliwie zakamuflowana i rozmyta dzięki niewyraźności postawy i zręcznej asekuracji.

Obietnica warunkowa

Odbiorców zwykle bardziej interesują i podniecają zarysowane atrakcje i własne rozbudzone oczekiwania niż zastrzeżenia i asekuracyjne założenia tego, kto daje nadzieję. Wiarygodność obietnicy warunkowej opiera się na robieniu nadętych min eksperta czy wręcz mędrca. Pedanteria w wyjaśnianiu złożonych uwarunkowań jest przyjmowana albo jako sympatyczna ko-

kieteria fachowca, albo jako budujący przejaw przenikliwości, rozwagi i odpowiedzialności. Natomiast zawile tłumaczenie niepowodzenia po fakcie traktuje się jako wykręt wprawdzie, ale rutynowy i zrozumiały u kogoś, kto chciał dobrze i w innych okolicznościach byłby w stanie tego dokonać, ale się przeliczył, miał pecha, nie dali mu działać.

Przemądrzały asekurant może kontrolować własne ryzyko dzięki zręcznej konstrukcji. W taki sposób modeluje on niepowtarzalny splot warunków, warunkujących ziszczenie się jego wizji i niezbędnych do wykonania planu, że stanowią one niezawodne alibi w przypadku niespełnienia obietnicy. Podobnie jest z odpowiedzialnością. Nie odpowiada się bowiem za niepowodzenie, które z góry uznano się za możliwe. A tym bardziej nie płaci się za brak cudu. W tym przypadku nawet cudotwórca nie traci marki („tym razem nie wyszło, ale to tego konia się obstawia”).

Obietnica przetargowa

Na atrakcyjność tego rodzaju obietnic wpływa już sama atmosfera licytacji, wyścigu lub „konkursu piękności”. Reakcja zainteresowanych wynika z ich jednoczesnego występowania w roli obiektów adoracji, klientów, kibiców i sędziów. Dlatego jest ona mieszanką ciekawości oraz próżności.

Pełniejsze odczytanie i uhonorowanie oczekiwań, a tym bardziej „podbicie bębenka” w społecznym koncercie życzeń jest uznawane za dowód inteligencji, wyobraźni, elastyczności, a zarazem swojskości. W tym sensie polityczny hazardzista wydaje się wiarygodny. Namietność gracza nałogowego ma dobrze świadczyć o jego profesjonalizmie, a przy tym ma być świadectwem nie nałogu, ale imponującej pasji.

Większym niebezpieczeństwem dla tego typu demagoga jest wypadnięcie z gry (przegrana w licytacji – z powodu braku pomysłu, wytrwałości lub wiary w siebie, przesadnych zahamowań) niż rezygnacja lub porażka w realizacji wylicytowanych zapowiedzi i zobowiązań. Ten, kto odpadł w eliminacjach, budzi większy niesmak niż finalista turnieju – bohater ambitnej porażki. Zresztą od tego, kto wysoko wylicytował swoje zadania, wcale nie oczekuje się wykonania stu procent, lecz tylko jakiejś efektywnej części. Licytacja to uciecha bezinteresowna (aż do zawrotu głowy), natomiast drobny konkret to wymierna radość i miłe zdziwienie, że coś jednak z tych „bajerów” wynika.

Odpowiedzialność przed zwiedzionymi odbiorcami jest zniesiona przez same reguły licytacji, a zwłaszcza przez przymus „ścigania się”. Gracz nie ponosi odpowiedzialności nawet za „grę cudzą kartą” (przechwytywanie hasła, postulatów i obietnic rywali), za plagiaty programowe, za trywializację czy profanację świętości.

Powodem podatności społeczeństwa na przyjmowanie dobrych wiadomości, zwiastunów poprawy losu i zachęty, by nie rezygnować, lecz żądać i wymuszać, jest poczucie oczywistości własnych praw (jednostkowych i grupowych) oraz przekonanie o nieprawości działań tych, którzy ich nie uznają. Z czasem pod wpływem konsolidacji i samoorganizacji oraz zachęt z zewnątrz wiara we własne siły wrasta aż do upojenia (tak jak w syndromie myślenia grupowego). Gdy po pierwszych efektach poznaliśmy już siłę własnego nacisku, zaczynamy wierzyć, że wszystko jest możliwe, byle tylko wytrwać i „dokręcić śrubę”. Przykładem takiego samonakręcenia jest eskalacja żądań i determinacji w akcjach strajkowych. Już samo nastawienie, że „na-leży się”, a tym bardziej przeświadczenie, że „to jest do wzięcia, trzeba tylko wydrzeć, wymusić”, i życzliwy doping w otoczeniu, nie sprzyja krytycznej samoocenie, lecz szukaniu egzekutora własnych roszczeń, a jeszcze lepiej „walca”.

Inicjatywa demagoga jako rzecznika, komentatora i moderatora „ruchu egzekucyjnego” jest zazwyczaj dobrze przyjętą odpowiedzią na społeczną tęsknotę za „silnym człowiekiem”. Apodyktyczność trybuna-walca traktuje się jako uosobienie oczywistości i bezdyskusyjnej słuszności żądań i roszczeń, a zarazem jako potwierdzenie jego służebności, a nie np. interesowności czy własnej gry. Zaś bezkompromisowość i agresywność w oskarżaniu opornych adresatów żądań jest postrzegana jako dowód kwalifikacji. Słowem, jest to „swój człowiek” – sługa ludu z uprawnieniami patrona. I na tym głównie polega jego wiarygodność.

Ryzyko demagoga-egzekutora jest ograniczone do jego własnej zawodności. Wiąże się raczej z niekonsekwencją w odgrywaniu roli „walca” – wahaniami, zahamowaniami, jak również z brakiem umiaru w eskalacji żądań (wtedy ekstremista nie nadąża za lawiną, którą sam wywołał). To ryzyko jest minimalizowane przez zręczne manewry taktyczne – przemienne wzmaganie nacisku i agresji oraz gesty dobrej woli, elastyczne ustępstwa (rozbieg przed skokiem) i decyzje porozumiewawcze. Awanturnik może liczyć na własne bezpieczeństwo w granicach równowagi społecznej, pod warunkiem, że nie przesadzi w swojej rozkładowej robocie i nie zburzy tej równowagi. Płynie na fali, dopóki jest ona nieduża, choć wzburzona, a większy kataklizm go zmywa.

Odpowiedzialność za deklaracje rzecznika-prowokatora jest paradoksalnie przypisana adresatom żądań i roszczeń, a nie jemu samemu. Może on być pomysłodawcą, autorem tych żądań albo kimś, kto je wzmocnił i z możliwości uczynił fakt. Przed odpowiedzialnością bronią go też same ofiary jego makrointrygi. Podżegacz jest więc „kryty” przez tych, których podburzył,

albo zrzuca winę na wskazane przez siebie kozły ofiarne i na przeciwników, zwłaszcza tych, którzy przed nim ostrzegali.

9. Realne zalety nierealistycznych i niespełnionych obietnic

Demagogiczne obietnice nie muszą być ani szczere, ani realne, aby były skuteczne. W odróżnieniu od wspierających ich słuchaczy demagodzy to przeważnie realiści. To, co nierealne w ich zapowiedziach, przynosi im jednak całkiem realne i wymierne korzyści. Spróbujmy zatem zbadać realne zalety demagogicznych obietnic, stosując trzy następujące kryteria: 1. *zakładana i prawdopodobna korzyść*, 2. *poziom bezpieczeństwa (stopień asekuracji)* autora, 3. *wydajność nierzetelnych deklaracji*.

Obietnica dosłowna

Ten rodzaj obietnicy na krótką metę przysparza wielu korzyści – i to nie do pogardzenia. Umożliwia zwrócenie na siebie uwagi i wywarcie mocnego wrażenia. Konkretność i rzeczowość (co, kto, komu, jak i kiedy) wywołuje zainteresowanie kimś, kto jest tak pewny swego, a w rezultacie wzbudza nadzieje wszystkich potrzebujących. Jeśli potrzeba jest silna – aż do desperacji i myślenia życzeniowego – to równie silna jest skłonność do wiary nawet w gruszki na wierzbie. Dopiero później okazuje się, że kalendarzowe zapowiedzi obiecywacza świadczą albo o przesadnym optymizmie, a więc lekko-myślności, braku poczucia rzeczywistości, megalomanii, albo o cynizmie, gdyż polityczny uwodziciel nie miał żadnego innego celu poza efektownym „wejściem smoka”. Oszołomienie tych, którzy oczekują od demagoga cudów, powoduje błyskawiczny (choć krótkoterminowy i wysoko oprocentowany) wzrost kredytu zaufania i poparcia. Zatem obietnica dosłowna ma duże atuty autopromocyjne i mobilizacyjne – jednak są one obosieczne.

Spośród wszystkich odmian demagogicznej obietnicy ta jest najbardziej ryzykowna: im bardziej jest konkretna, tym mniej realna i tym bardziej są wymierne kryteria skuteczności lub zawodu. Dlatego tę metodę „szarzy ułańskiej” wybierają raczej debiutanci lub politycy nierozwojowi, a ze zdolniejszych tylko ci, którzy liczą na niewyrobioną, prymitywną lub zaślepioną desperacją publiczność.

Jeśli chodzi o wydajność, to obietnica dosłowna jest typową bronią jednorazowego użytku. Niemal nie sposób użyć jej wielokrotnie. W każdym razie zastosowanie jej przez tego samego demagoga nie jest tak owocne jak za pierwszym razem. W sytuacji powtórzenia tego chwytu, aby być wiarygodnym, często używa on formuły: „no, tym razem to już naprawdę nam

się uda”. Natomiast z powodzeniem tego rodzaju obietnica może być użyta wielokrotnie przez kolejnych polityków. Najczęściej do tych samych haseł, wezwań i postulatów lubią wracać różni polityczni kuglarze, którzy nie boją się tego, że przegrają tak jak ich poprzednicy. Ma to jednak swoje granice. Każda powtarzana obietnica, a już najbardziej ta dosłowna i konkretna, jest podatna na inflację słów, a więc w końcu traci słuchaczy.

Obietnica rytualna

Jak już wspominałem, obietnica rytualna z natury nie musi, a nawet wręcz nie może być możliwa do spełnienia, skoro dotyczy problemów wiecznie aktualnych i nierozwiązywalnych, do których wszyscy już przywykli. Jednak ten, kto obiecuje rytualnie, nie jest karany za niespełnienie zapowiedzi, choćby poczuciem rozczarowania czy degradacją w opinii zainteresowanych, gdyż bynajmniej nie sprawił zawodu. Co najmniej część adresatów obietnicy traktuje ją równie rytualnie, tzn. umownie i symbolicznie, jak jej nadawca. Taką formułkę klepie się banalnie i słucha się jej bezboleśnie. Rytualista jest głównie nagradzany za umiejętności stylizacyjne w wyrażaniu zrozumienia dla ludzkich potrzeb, pragnień i tęsknot. „Och, jak on pięknie mówi o tym, co nam się należy, a czego nigdy nie zobaczymy na oczy!” A przy najmniej musi o tym mówić poprawnie, zgodnie z konwencją.

Jaką korzyść zapewnia ta rytualna poprawność lub błyskotliwość obietnicy-hołdu? Choć to tylko konwenans, jest to niezwykle skuteczna metoda zwracania na siebie uwagi, przebijania się „w tłoku”, dołączania do godnego towarzystwa. Zapewnia też dobre przyjęcie w charakterze „swojaka” kandydatowi na przywódcę lub rzecznika. Człowiek tak znakomicie recytujący zwyczajowe formułki („trzeba by”, „należy”) jest godzien zaufania ze względu na swoją wiarę lub przynajmniej staranność kopii.

Obietnica rytualna jest całkowicie bezpieczna, jeśli tylko poprawnie zastosujemy reguły interpretacji symboli, wartości, zasad i obrzędów. Niebezpieczeństwo grozi temu, kto chybi – ale nie w zapowiedzi (gdyż przedmiot obietnicy obrzędowej jest zawsze traktowany konwencjonalnie, jak w operze przewlekła aria o agonii), lecz w jej sposobie. Nieodpowiednią konwencją czy pomyleniem formuły może zdradzić się, że jeszcze nie jest „swój”, że dopiero się stara lub się podszywa. Tylko ten, kto potwierdził opanowanie schematu, czyli niczym nikogo nie zaskoczył, może być uznany za reprezentanta grupy. A skoro mówi on słusznie o tym, co jest z góry i zawsze słuszne, nikt nie będzie go rozliczał ani ścigał. Syndrom grupowego myślenia to dla niego glejt. Nie może być bowiem błędem obietnica odpowiadająca mylnym wyobrażeniom i złudzeniom całej grupy.

Obietnica rytualna jest jak żeton „nie do zdercia”. Może być niemal bez końca w obrocie, w transakcjach między coraz innymi stronami. Również ten sam podmiot może wciąż tym samym żetonem wpłacać swoje zaliczki na konto grupowego zaufania. Oczywiście nadużycia w tej sferze mogą podważyć wiarygodność podmiotu (nikt nie chce słuchać tego samego pustosłowa „spalonego” iluzjonisty). Na ogół jednak słuszność sprawy oraz gorliwość celebranta uprawniają go do powtarzania prób – nie na własny rachunek, lecz na wspólne konto w „banku wiary i nadziei”. Dany pretendent nie musi bowiem sprawdzić się w staraniach o zaspokojenie pewnej potrzeby społecznej, ponieważ problemy, które porusza, są na ogół nierozwiązywalne. Pozostaje mu tylko nie ustawać w wysiłkach, wierzyć i nie zapominać. A przypomnienie niespełnionej obietnicy nie będzie brzmiało jak wyrzut czy zarzut, lecz jak... uznanie dla troski.

Obietnica sugestywno-wykrętna

Ta sztuczka zapewnia dialektyczny komfort: można zjeść ciasteczko, a jednak nadal je mieć. Ten, kto nie dość pomógł w realizacji, jak i w stłumieniu pewnych oczekiwań, nadal może być pożądanym sojusznikiem i to przez obie strony konfliktu – zarówno przez adresatów żądań, jak i tych, którzy je popierają. Nie traci też w oczach tych, których zawiódł. Nie kompromituje go wcale fakt, że nie pomógł czynnie, ale wręcz zyskuje na tym, że nie przeszkadzał, zachęcał i pozostawał życzliwy. Choć wzbudził lub podsycił złudne nadzieje, dziękują mu za kibicowanie i dodawanie otuchy. Natomiast dla tych, którzy nie ugięli się pod naciskiem żądających, jest usprawiedliwiony, ponieważ nie przewodził grupie roszczeniowej ani nie uczestniczył w jej nieskutecznych i niestosownych staraniach. Nikt nie może mu też udowodnić, że zagrzewał do rewindykacji, bo przecież nigdy o niej wprost nie mówił.

Ta pozycja w rozkroku, podobny odbiór po obydwu stronach (nasz doradca lub mediator) zapewnia jednocześnie asekurację i dogodną kontynuację gry, gdy tylko nadarzy się okazja. Uznanie istoty i złożoności konfliktu, zrozumienie racji obu stron czy dwuznaczne zachowanie pod płaszczykiem mediacji prawie nic nie kosztują. Demagog, który wpływa na konflikt jak katalizator, zachowuje zwykle „czyste ręce”. W dodatku ten podżegacz-krętacz dzięki oportunistycznemu postępowaniu, które zaczyna uchodzić za wzór umiaru i rozwagi, staje się nieomal autorytetem.

Jednak ten rodzaj obietnicy to dosyć wydajne narzędzie rozgrywki. Obietnica równie sugestywna, co ukryta pozostaje bowiem aktualna w każdej chwili, gdy jest przypomniana. Nie traci na swej atrakcyjności, choćby z tego powodu, że nigdy nie wiadomo, czy jest bardziej oczywista, czy bardziej

zagadkowa. W pewnym sensie obietnica oparta na niedopowiedzeniach pozostaje zawsze niewinna i czysta.

Obietnica warunkowa

Hipotetyczno-warunkowy tryb formułowania obietnicy, nawet jeśli jest to tylko bardziej wyrafinowany rodzaj wykrętu, zapewnia nadawcy wielorakie korzyści. Po pierwsze, daje mu luksus wyboru właściwego momentu, ponieważ tak naprawdę to on sam arbitralną oceną i postanowieniem rozstrzyga, czy już są spełnione (czy nie) złożone warunki gwarantujące sukces, a jego samego zobowiązujące do realizowania własnych zapowiedzi. Po drugie, dzięki temu, choć jest on tylko stroną w sporze, występuje jednak w roli sędziego i to ostatniej instancji. Po trzecie, pozwala mu to wywołać u innych wrażenie niezwyklej rzetelności. Po czwarte, zapewnia doskonale warunki do objęcia roli mentora. Wprawdzie sam jeszcze nie zaczął lub nie skończył roboty i nie może spełnić własnego zadania-zobowiązania, ale już może – jako człowiek przenikliwy i rozważny – oceniać i pouczać innych. Paradoksalnie temu, kto sam niczego nie zrobił (i nigdy nie zrobi, bo niezbędne warunki, których wymaga, są mało prawdopodobne), brak sukcesów i aktywności w zupełności pozwala... poganiać lub ostrzegać innych.

Taka nadęta ekwilibrystyka jest bardzo bezpieczna. Przeszkody i zahamowania w realizacji obietnicy nie demaskują i nie dezawuuują, lecz potwierdzają wyobraźnię i przenikliwość jej autora. Może on z honorem i z dumą podkreślać, że jest mniej zaskoczony niepomysłnym obrotem spraw niż pochopni optymiści-entuzjaści. To nie oni go zawstydzają brakiem efektów czy powolnością, ale on ich zawstydzają ich własną pochopnością, na której wcześniej skorzystał.

Wydajność tej metody polega na podwójnym zarobku. 1) Zarówno zapowiedziane, jak i odkryte podczas realizacji obietnicy przeciwieństwa i trudności, choć sporo kosztują (spadek notowań), są jednak dobrym usprawiedliwieniem i powodem do przedłużenia mandatu (najpierw musimy zmienić warunki). Popyt na „usługę” czy „świadczenie” nie ustaje, choć ciągle odkładana podaż ma nastąpić według warunków dostawcy. Dostawca nie płaci odsetek za swoją zwłokę, natomiast klient stale dopłaca, byle tylko podtrzymać gotowość dostawcy do dostarczenia dobra. 2) Szczęśliwa, a przypadkowa okazja do czynu lub koniunktura (jeśli „trafi się ślepej kurze ziarno”) może być przedstawiana jako zasługa.

Obietnica przetargowa

Obietnica dostosowana do reguł licytacji ofert zapewnia trojokie korzyści. Po pierwsze, jest cennym ćwiczeniem na sprawdzenie i podtrzymanie

własnej sprawności. Zawodnik upewnia się, czy jeszcze potrafi odbiorców poruszyć, nabrać, a rywali „przebić” niefrasobliwością, programem wirtualnym. Po drugie, udział w licytacji pozwala mu dobrze rozpoznać nastroje i układ sił. Po trzecie wreszcie, może on efektownie pokonać rywala nie własną napastliwością i tendencyjnością, ale atutami postrzeganymi pozytywnie – większą inwencją, refleksem, błyskotliwością.

Reguły gry (licytacji, wyścigu, popisu, porównania walorów lub... pozorów) są znakomitą tarczą dla politycznych iluzjonistów. Bezpieczny jest nie pretendent „akuratny”, odbierany w tej atmosferze jako sztywniak, nudziarz, outsider, niewierzący we własne siły, lecz improwizator, eksperymentator, poszukiwacz przygód, zapraszający odbiorców popisu na wycieczkę po krainie mirażu.

Poza tym współuczestnicy licytacji (rywale) pracują również... na jego konto. Cudze pomysły, inicjatywy, wysiłki i osiągnięcia są dlań trampoliną. W inteligentnym wykonaniu polega to nie na prostym, bezczelnym przywłaszczeniu cudzych powodów do dumy, lecz na umiejętnym przechwyceciu, np. pod pozorem krytyki lub niezbędnego uzupełnienia. Wystarczy przepakowanie i retusz zamiast alternatywy. Taki rywal „przebija” innych znikomym wkładem własnym, minimalną nadwyżką, konsumując cudze osiągnięcia.

Obietnica rewindykacyjna

Pomoc w artykulacji żądań, podpowiedź (co wam się należy, czego powinniście się domagać) i stawanie na czele ruchu egzekucji roszczeń – wszystko to pozwala bez przyjmowania na siebie odpowiedzialności nakręcać sobie koniunkturę polityczną dzięki dekonunkturze socjalno-ekonomicznej. W ten sposób demagog zbija kapitał polityczny na kryzysie, klęskach zbiorowych, niezadowoleniu, aktach rozpacz i konfliktach. Ale nie musi tego osiągać jako ewidentny wichrzyciel, mąciwoda, a zwłaszcza jako krzykacz, widoczny podżegacz i przewodnik do krainy cudów. Wystarczy, że będzie udawał synoptyka zapowiadającego i komentującego burzę, choć sam zasiał wiatr.

Truciciel pomaga i poucza w roli uzdrowiciela. Współsprawca zamieszania zaprowadza porządek. Nie naraża się przesadnie, działa pod osłoną zbiorową. Podpuszczani i zwodzeni bronią swego „uwodziciela” jak siebie samych. Bronią swych własnych złudzeń i fobii. Każda próba zdemaskowania i izolowania politycznego awanturnictwa przynosi przeważnie efekt bumerangowy: zwieranie szeregów i postawy kultowe (szkodnik jako opoka).

Rewindykacyjny schemat obietnicy pozwala na wielokrotne wykorzystywanie... zawodu. Im bardziej ludzie są rozczarowani tym, na co ich „uwodziciel” nastawił, a co nie następuje lub zaskakuje, tym chętniej zwracają się do niego po wsparcie. Zaś brak efektów nacisku to powód do... wzmagania

nacisku, „przykręcania śruby”. Niedostrzeganiu nieszczerości i nierealności obietnic podżegacza towarzyszy mocne przekonanie o wyjątkowej złośliwości lub tępotcie adresata żądań. Trzeba pogonić tych, którzy nie nadążają lub wręcz nie chcą, bo mają złą wolę.

Istotę tego nieporozumienia dobrze oddaje anegdotyczna sytuacja. Oto Kowalski zgłasza się do Wiśniewskiego, żeby ten dał mu stowę. Kowalski wie, że ma się zgłosić po jej odbiór, bo tak mu powiedział Malinowski. Wiśniewski jest zaskoczony, zdumiony i oszołomiony, ale nie na tyle, żeby dać, lecz na tyle, by odmówić. Kowalski jest oburzony: jaka świnia z tego Wiśniewskiego (bo nie chce dać), a jaki bezczelny! Udaje, że nie wie, o co chodzi, wrzeszczy na mnie i na Malinowskiego (przeszkadza mu mój świadek należności i obrońca!). Teraz Kowalski już wie na pewno, że temu Wiśniewskiemu nie wolno darować. Wiśniewski musi dać i odpowiedzieć za te wykręty. Już Malinowski nam w tym pomoże, żeby Wiśniewski się nie wykręcił.

*

Podsumowując, można powiedzieć, że demagog to atrakcyjny zawód. Ambitny człowiek może tu sprawdzić swoje siły i zmierzyć się z różnymi wyzwaniem. Działa jak człowiek-orkiestra. Ma w sobie coś z artysty (choć na poziomie kaboty), coś z reżysera, scenografa i statysty.

Mirosław Karwat

PROMISES-PROMISES, OR THE DEMAGOGIC REPERTOIRE OF DECLARATIONS

A promise is a *declaration which arouses and/or strengthens expectations and hopes for a better future, a form of providing comfort and encouragement, which is usually accompanied by an expression of readiness to fulfil, by one's action (provision of assistance, benefits or decision) someone else's needs, even the declaration of one's efforts*. Sometimes the author of such an announcement expresses in this form an assurance that the efforts will be successful and guarantees it by staking his or her own renown, authority and honour. There is also such a thing as a *parapromise*: which arouses someone's hopes that the longed for change of fate will take place, that a miracle will happen, and that it will

happen through the will of the speaker, although he or she never actually says it directly, yet creates that impression and the illusion that these dreams can become reality.

The specific character of a demagogic promise is that it is addressed to “the people”, but in such a way that it is “the people” themselves who arbitrarily determine who they recognise as “the people”, who is included and who excluded from that category. A demagogue is not the one who serves the people, but the one who, under the pretext of being in the service of the people, through deception uses them as tools and sets them against others, to defeat his or her rivals. A demagogic promise is enshrouded in an aura of magic. As a rule, it is characterised by euphoria and rashness, or cynicism – i.e. it is dishonest, calculated, depicting an instrumental approach towards those it is addressed to (their needs and expectations serve only as a pretext to achieve his or her own ends).

Demagogy takes on different forms and levels of finesse. Primitive demagogy involves a literal promise – a form of pledge to provide. Conventional demagogy is expressed with a ritual promise (a declaration of efforts and remaining faithful to the cause). Opportunistic demagogy involves a hinting-evasive promise, allusive more often than not, based on vague and ambiguous messages. Refined demagogy is characterised by a hypothetical-conditional promise (a unique and impossible to meet combination of conditions as a sure alibi, a clever form of evading the consequences). Auction demagogy (e.g. electoral) involves a tender promise, the chief aim being to outbid the rivals, irrespective of whether the bid is realistic or not. Calculated demagogy uses a vindictory promise – i.e. the escalation of claims against others, at someone else’s expense.

ПУСТЫЕ ПОСУЛЫ, ИЛИ ДЕМАГОГИЧЕСКИЙ РЕПЕРТУАР ОБЕЩАНИЙ

Обещание – это пробуждение либо усиление ожидания и надежды, уверения в улучшении чьей-то жизни, форма привлечения и приглашения, которой обычно сопутствуют впечатление готовности удовлетворить собственными действиями (помощью, услугой, решением) чьи-то потребности, и даже гарантирования подобных усилий со своей стороны.

Иногда автор подобных обещаний предлагает своеобразную гарантию успеха своих усилий. Подкрепляя ее собственным реноме, авторитетом, честью. Существует также параобещание: пробуждение чьего-то упования изменение

судьбы к лучшему, что совершится какое-то чудо причем с участием того, кто пробуждает надежды, хотя прямо о подобной смене судеб не говорит, но проецирует данные ожидания.

Специфика демагогического обещания заключается в том, что она адресована «народу» но на том основании, что его обещающий субъект сам определяет, признает народом, а кого исключает из его рядов. Демагогом является не столько тот, кто служит народу, сколько тот, кто под претекстом таковой службы, пользуется народом, как инструментом, давая ему напрасные надежды и натравливая его на других в борьбе со своими конкурентами. Обещание демагогическое овеяно аурой «чудотворства». Как правило имеет характер либо эйфорийный и легкомысленный, либо циничный - т.е. неискренно, расчетливо, с инструментальным подходом к адресату (его потребностям и ожиданиям – это только претекст к собственной игре).

Демагогия приобретает различные формы и уровни финезии. Примитивной демагогии соответствует обещание дословное – вид обязательства, принесения дара. Демагогии конвенциональной присуще обещание ритуальное (декларация стараний и верность делу). Демагогии конъюктурной – обещание суггестивно-изворотливое, чаще аллюзорное, основанное на уходе от ответа и многозначности. Демагогии дистингированной – гипотетично-условная (неповторимое и неосуществимое переплетение условий как беспроигрышное али-би, ловкая форма выкручивания). Демагогии лицитированной (например выборной) – обещание как предмет торга, в котором наиважнейшим является победа над соперником несмотря на высоту ставки. Демагогии рафинированной – обещание ревиндикационное: т.е. эскалация заданий под чужим адресом на чужой счет.