



PRZESTRZEŃ
Społeczna
czasopismo naukowe

Social**SPACE** scientific journal

nr 1/2021 (21)

s o c i a l s p a c e j o u r n a l . e u



Rzeszów 2021

Obowiązkiem uczonego jest nieposłuszeństwo myślenia

Disobedience of thought is the scholar's duty

Stanisław Ossowski

PRZESTRZEŃ
Społeczna

Social
SPACE

półrocznik

nr 1/2021 (21)

semi-annual

Rzeszów

Rada Programowa Editorial Board

Kazimiera Wódz, Janusz Mucha, Ewa Malinowska, Hermanus S. Geyer, Marek S. Szczepański, Siniša Malešević, Jurij Miedwedkow (Yuri Medvedkov), Michael Gentile, Frank Eckardt, Horacio Capel, Alcida Rita Ramos, Andrzej Sadowski, John Eyles, John Eade, Maroš Finka, Wilson Trajano Filho, Zenonas Norkus, Anna Karwińska, Zlatko Skrbiš, Ronan Paddison, Ian Woodward, Laura Verdi, Henrietta Nagy, Agnieszka Kolasa-Nowak, Larry Ray, Mike Lloyd, Ewa Rewers, Małgorzata Dziekanowska, Larissa Titarenko, Grigory Ioffe, Tomasz Nawrocki, Małgorzata Dymnicka, Lia Maria Pop, Teresa Staniewicz, Pirkkoliisa Ahponen, Marika Pirveli, Władimir Kołosow (Vladimir Kolosov), Drago Kos, Helen Sampson, Ayşe Gedik, Elson Pereira, Anna Barska, Tracey McIntosh, Jens Boysen, Walter Żelazny, Ulrich Best, Joseph Ruane, Oğuz Işık, Thomas Hylland Eriksen, Wojciech Gizicki, Walentyn Michajłow (Valentin Mihaylov), Patrycja Bałdys, Jadwiga Mazur, Emmanuel Orok Duke, Maciej Kowalewski, Katarzyna Kajdanek, Iwona Jażdżewska.

Redakcja Editors

Redaktor naczelny Editor-in-Chief
Zbigniew Rykiel

Sekretarz redakcji Managing Editor
Jerzy Michno

Redaktorzy statystyczni Statistical Editors
Jerzy Michno
Rafał Waśko

Redaktorzy tematyczni Subject Editors
Steve Matthewman
Dominik Porczyński
Ewa Lipińska
Jadwiga Mazur

Redaktor Językowy Language Editor
Steve Matthewman

Redaktorzy techniczni Technical Editors
Huber Kawalec
Rafał Waśko
Wojciech Pączek

Siedziba redakcji

Uniwersytet Rzeszowski
al. Rejtana 16c, 35-959 Rzeszów
Polska
<http://przestrzenspoleczna.pl>
socialspacejournal@gmail.com

Registered Seat of the Editors

Rzeszów University
al. Rejtana 16c, 35-959 Rzeszów
Poland
<http://przestrzenspoleczna.pl>
socialspacejournal@gmail.com

Wydawca Publisher



al. Rejtana 16c, 35-959 Rzeszów
<http://przestrzenspoleczna.pl>
socialspacejournal@gmail.com

◀ **Od Redaktora** Editorial

- Kultura organizacyjna i długie trwanie na semiperyferiach 11
– Zbigniew Rykiel
- Organisational culture and long duration on the semi-peripheries 31
– Zbigniew Rykiel

◀ **Artykuły** Articles

- Cities of consumers: a reading of the 2011 English riots 53
– Ryan Service
- Informacja i dezinformacja w przestrzeni publicznej. Wprowadzenie do problematyki 69
– Jadwiga Mazur
- Universal basic income as a form of social contract: assessment of the prospects of institutionalisation 97
– Nataliia Khoma
- Koncepcja ek zarządzania miastami w kontekście zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności społecznej 117
– Ewa Jadwiga Lipińska
- The reasons, impacts and limitations of cybercrime policies in Anglophone West Africa: a review 137
– Yushawu Abubakari
- Efekt trzeciej osoby jako jeden z przejawów wpływu mediów na odbiorcę. Geneza i perspektywy badawcze 159
– Rafał Waśko

◀ **Recenzje książek** Book reviews

- Grounded nationalisms 191
– Zbigniew Rykiel
- Social evolution of Estonia since the 1990s 197
– Henrietta Nagy

◀ **Komentarze** Commentaries

- Wspomnienie o profesorze Władysławie Misiaku 205
– Stanisław Kłopot

Od Redaktora
Editorial

Kultura organizacyjna i długie trwanie na semiperyferiach

Zbigniew Rykiel

gniew@poczta.onet.eu

ORCID: 0000-0002-4580-127X

1. Wstęp

Niniejszy tekst jest wynikiem obserwacji uczestniczącej jej autora, w związku z czym zrezygnowano z odwoływania się do literatury, w znakomitej zresztą większości niepublikowanej, mającej formę dokumentów wytworzonych lub zastanych.

2. Geneza

W 1951 r. utworzono Polską Akademię Nauk jako korporację uczonych i sieć instytutów naukowych ze wspólną administracją, która w latach 1960-1990 pełniła funkcję rządowej instytucji centralnej. Utworzenie administracji PAN zbiegło się z likwidacją Centrali Rybnej, której administracja przeszła do administracji PAN. Miało to przemożny wpływ na ukształtowanie się kultury organizacyjnej administracji PAN i jej instytutów.

W 1953 r. utworzono w ramach PAN pewien instytut, którego zainteresowania naukowe, wywodzące się tradycyjnie z nauk przyrodniczych, obejmowały także nauki ekonomiczne, ewoluując z biegiem dziesięcioleci w stronę nauk społecznych *sensu stricto*. O ile dla kultury organizacyjnej PAN charakterystyczna była trójjedyność funkcji korporacyjnej, instytutowej i państwoadministracyjnej, o tyle dla Instytutu charakterystyczny był dualizm przyrodniczo-ekonomicznego (a później przyrodniczo-społecznego) pola badawczego, przy czym rola administracji instytutowej była – zgodnie z logiką systemu realnego socjalizmu – bardziej nadzorczo-regulacyjna niż usługowa wobec działalności badawczej, a zwłaszcza wobec pracowników naukowych.

Nie będąc uniwersytetem, Instytut nie odwoływał się *explicite* do tradycji *universitas* jako wspólnoty uczonych, lecz kultywował tradycje semiperyferyjnego społeczeństwa postfeudalnego, z charakterystyczną dlań kulturą folwarczną, która zresztą w semiperyferyjnym feudalizmie była efektywna. Elementami tej kultury w instytutach były: (1) wieloszczeblowa hierarchia stopni i tytułów naukowych i służbowych (z biegiem dziesięcioleci spłaszczana), (2) dystans społeczny między pozycjami społecznymi w środowisku naukowym, na co nakładała się (3) słabo zhierarchizowana struktura administracji instytutowej, której pozycje społeczne były intruzją w hierarchię naukową na dość wysokim szczeblu jeśli nie decyzyjnym, to przynajmniej sprawczym. Ujmując to prościej, o ile zadaniem administracji PAN był nadzór biurokratyczno-polityczny nad instytutami, o tyle implikowanym zadaniem administracji instytutowej było trzymanie w karność młodszych hierarchicznie pracowników naukowych, nie zaś wspomaganie techniczno-organizacyjne ich działalności badawczej.

3. Publikacje

Ważnymi narzędziami publikowania wyników badawczych pracowników Instytutu i jego kontaktów ze światem zewnętrznym były czasopisma i serie wydawnicze publikowane przez Instytut. Liczba tych jednostek publikacyjnych była historycznie zmienna, przejściowo jednak znaczna. Dla celów dalszych rozważań warto w tym miejscu wskazać cztery takie jednostki, którym – dla uniknięcia wchodzenia w szczegóły – zdecydowano się tu nadać następujące pseudonimy: (1) *Czasopismo*, (2) *Seria-Czasopismo*, (3) *Seria* i (4) *Kuriozum*.

Czasopismo było wydawane od trzech dekad (1918), zanim nowo powołany Instytut je przejął (1954), co – nawiasem mówiąc – w perspektywie historycznej wyszło *Czasopismu* na dobre.

Seria-Czasopismo pojawiło się w 1964 r. jako seria wydawnicza publikująca zasadniczo materiały z międzynarodowych konferencji naukowych współorganizowanych przez Instytut. Publikowano początkowo najczęściej po angielsku, z rzadka zaś po francusku, by w końcu przejść na konsekwentną anglojęzyczność. Długotrwałe

wskazywanie władzom Instytutu użyteczności przekształcenia serii w czasopismo zakończyło się powodzeniem pod koniec tysiąclecia (1999).

Seria publikowała monografie, zwykle na wysokim poziomie naukowym, w tym najlepsze prace doktorskie obronione w Instytucie.

Kuriozum miało ambicje czasopisma, publikując tłumaczenia na język polski istotnych – zdaniem wydawcy – tekstów obcojęzycznych, zwykle artykułów lub rozdziałów książek. Pomyślane jako reflektor, który po powojennej zmianie ustroju miał oświecić słabo zorientowane rzesze polskich naukowców blaskiem nauki radzieckiej, utożsamianej formalistycznie i raczej bezzasadnie z marksistowską, po zwrocie politycznym z 1956 r. coraz śmielej publikowało teksty autorów zachodnich, którzy od lat 70. XX wieku zdecydowanie już dominowali w tym wydawnictwie. Specyfiką *Kuriozum* było piractwo intelektualne, polegające – wzorem zwyczajów radzieckich – na łamaniu praw autorskich, gdyż ani autorów, ani oryginalnych wydawców tłumaczonych dzieł nie tylko nie proszono o zezwolenie, ale nawet nie powiadamiano o pirackich tłumaczeniach. Po zmianie ustroju w 1990 r. *Kuriozum* zlikwidowano z powodu niezgodności z prawem, co spotkało się z rozczarowaniem redakcji oraz notorycznych uczestników tego przedsięwzięcia.

Przez ponad trzy dekady funkcjonowanie wydawnictw Instytutu opierało się na niepisanych zasadach lokalnej kultury organizacyjnej. Były one następujące:

- (1) wydawnictwa Instytutu były jego oficjalnymi organami, reprezentowały więc oficjalne stanowisko Instytutu;
- (2) publikowanie tekstów niezgodnych z poglądami redakcji nie było możliwe;
- (3) redaktorem naczelnym wszystkich głównych wydawnictw Instytutu był jego dyrektor;
- (4) zastępcami redaktora naczelnego i członkami rad programowych poszczególnych wydawnictw byli najstarsi stopniem naukowym i wiekiem profesorowie zatrudnieni w Instytucie;
- (5) to samo grono decyzyjne zasiadało – w różnych konfiguracjach – w redakcjach i radach programowych różnych wydawnictw;

- (6) recenzenci wykazywali nagminnie opieszałość w swych obowiązkach recenzenckich, a nawet lekceważenie autorów;
- (7) wynikało to z faktu, że teksty złożone do publikacji przez profesorów nie podlegały recenzji;
- (8) teksty pozostałych autorów były poddawane tylko jednej recenzji;
- (9) proces wydawniczy był długi i rzadko trwał – od złożenia maszynopisu w redakcji do wydrukowania – krócej niż dwa lata;
- (10) kolejność kwalifikowania poszczególnych tekstów do publikacji zależała nie od kolejności ich złożenia w redakcji, lecz od pozycji autora w hierarchii formalnej; najmłodszym pracownikom naukowym zdarzało się więc czekać na opublikowanie swych artykułów po trzy lata;
- (11) ograniczenia objętości publikowanych tekstów nie dotyczyły profesorów;
- (12) recenzentem wydawniczym mogła być tylko osoba zajmująca wyższą pozycję hierarchiczną od autora;
- (13) recenzje nie były anonimowe;
- (14) recenzja nie musiała być merytoryczna; wystarczały ogólniki wskazujące „niedojrzałość” tekstu, a nawet jego autora;
- (15) przekazywanie autorowi recenzji jego pracy nie było stałą praktyką, zwłaszcza jeśli recenzja ograniczała się do krótkich ogólników;
- (16) teksty krytyczne miały nikłe szanse publikacji, co dotyczyło w szczególności krytyki w górę hierarchii formalnej;
- (17) plagiatowanie przez niektórych recenzentów recenzowanych przez nich prac młodszych autorów pozostawało bezkarne;
- (18) po opublikowaniu ich tekstów autorom wypłacano honoraria.

4. Przebudzenie solidarnościowe

Koncepcja kultury organizacyjnej zakłada znaczną jej trwałość, przez co można ją wiązać z koncepcją długiego trwania. Ta ostatnia zakłada trwałość wartości i norm, a w rezultacie tego, co w języku potocznym określa się mianem niereformowalności instytucji, zastojem lub marazmem. Zaskakujące dla zainteresowanych przebudzenie z tego marazmu zaobserwowano na przykładzie prób zreformowania

wydawnictw Instytutu oraz jego samego na fali rewolucji solidarnościowej na początku lat 80. XX wieku.

W części memoriału Komisji Zakładowej NSZZ „Solidarność” z dnia 24.10.1980 r. poświęconej działalności wydawniczej Instytutu przedstawiono uporządkowany zestaw postulatów pracowniczych skierowanych do dyrekcji Instytutu, które były dobrą ilustracją zarówno obowiązującej wówczas kultury organizacyjnej, jak i mentalności ówczesnych reformatorów. Skrócony zestaw tych postulatów przedstawiono poniżej:

- (1) konieczność odmłodzenia i rozszerzenia bazy rekrutacyjnej kolegów redakcyjnych; stan, w którym w skład kolegów wchodzi oprócz profesorów tylko jeden docent, a za to dwoje emerytów i dwie osoby spoza Instytutu, jest niebezpieczny dla przyszłości;
- (2) konieczność wprowadzenia zasady rotacji członków kolegów redakcyjnych oraz redaktorów naczelnych;
- (3) zakaz łączenia funkcji redaktora naczelnego i dyrektora instytutu;
- (4) zakaz jednoczesnego członkostwa w dwóch i więcej kolegiach redakcyjnych;
- (5) przestrzeganie zasady publikowania prac w kolejności ich złożenia, niezależnie od stopnia i stanowiska autora; dla kontroli przestrzegania tej zasady należałoby drukować datę złożenia pracy w redakcji;
- (6) wprowadzenie zasady powszechności recenzowania złożonych prac, bez względu na stopień i stanowisko autora;
- (7) powoływanie dwóch recenzentów lub przyjęcie zasady powoływania superrecenzenta na wniosek autora; zwiększyłyby to bezstronność recenzji i zmniejszyłyby prawdopodobieństwo kierowania się względami pozanaukowymi;
- (8) wprowadzenie anonimowości recenzji; autor i recenzent nie powinni wzajemnie znać swych nazwisk;
- (9) wypracowanie systemu egzekwowania terminowości recenzji;

- (10) wypracowanie skutecznych mechanizmów zapobiegania plagiatom i autoplgiatom, np. przez odmowę publikowania prac autora, któremu udowodniono plagiat;
- (11) niekorzystanie z usług recenzentów kierujących się względami pozanaukowymi;
- (12) przestrzeganie ograniczeń objętości artykułów niezależnie od stopnia i stanowiska ich autorów.

Większość zgłoszonych wówczas postulatów, bulwersujących dla ówczesnej dyrekcji, zachowało swą aktualność do końca tysiąclecia.

W październiku 1980 r. na posiedzeniu Komisji Zakładowej NSZZ „Solidarność” w Instytucie przedstawiono memoriał upubliczniający – by nazwać to eufemistycznie – wątpliwe etycznie praktyki w wydawnictwach Instytutu na niekorzyść młodszych pracowników naukowych.

- (1) Pewien magister złożył w redakcji *Czasopisma* swój artykuł. Po siedmiu miesiącach autor otrzymał negatywną recenzję, przy czym wynikała ona z niezgodności poglądów autora i recenzenta. Po odpowiedzi autora na recenzję przez dwa lata nie działo się nic; w kularach mówiło się, że recenzent obraził się na młodszego kolegę, który ośmielił się mieć inne poglądy naukowe. Po tym czasie powołano superrecenzenta, który nie dopatrzył się w pracy niczego, co uzasadniałoby jej odrzucenie. Praca została opublikowana po ponad trzech latach od jej złożenia. Przez ten czas odbyło się pewne wydarzenie naukowe, podczas którego pierwszy recenzent przedstawił referat na temat podobny do recenzowanego, przy czym recenzowana przezeń praca nie została umieszczona w rozległej bibliografii.
- (2) Pewien doktor złożył w redakcji *Czasopisma* swój artykuł. Krytyczna i negatywna opinia recenzenta, napisana półtora roku później, wykazała – według oceny jednego z profesorów – niekompetencję recenzenta. Odpowiedź autora kończyła się prośbą o powołanie superrecenzenta. Autor otrzymał ustną informację, że praca została podobno przekazana do drugiej recenzji. Po roku autor wystosował pismo do redakcji z prośbą

o informację na tematów losu jego artykułu. Przez ponad pół roku, tj. trzy lata od złożenia artykułu, nie otrzymał żadnej odpowiedzi.

- (3) Pewien doktor złożył w redakcji *Czasopisma* krytyczną recenzję książki pewnego autora. Po roku redaktor naczelny polecił udostępnić recenzję promotorce recenzowanej pracy. Promotorka wykreśliła większość krytycznych uwag recenzenta i bez powiadomienia go o tym przekazała recenzję do publikacji. Autor recenzji dowiedział się o tym przypadkowo, po czym natychmiast wycofał okaleczoną recenzję, aby opublikować ją gdzie indziej.
- (4) Zespół autorski przygotował monografię do *Serii*. Redaktor naczelna tej *Serii* usiłowała dokonywać w tekście zmian bez porozumienia z autorami, czego zaprzestała dopiero po interwencji redaktora monografii.
- (5) Pewien doktor złożył w redakcji *Czasopisma* artykuł. Przygotowany już do publikacji w kolejnym zeszycie *Czasopisma*, artykuł ten nie ukazał się wcale, a o przyczynach tego faktu nie uznano za stosowne powiadomić autora. Fakt, że przez ten czas ukazał się artykuł pewnego profesora na ten sam temat, był oczywiście czystym przypadkiem.

Można sądzić, że zjawiska przedstawione w przytoczonym dokumencie nie są możliwe do wyplenienia przed śmiercią pokolenia uznającego je za normę, co sugerowano już w starotestamentowej „Księdze Wyjścia”, wynikają bowiem z kultury organizacyjnej instytucji w procesie jej długiego trwania.

W dniu 11 maja 1981 r. w wyniku rozmów Dyrekcji Instytutu z delegacją Komisji Zakładowej NSZZ „Solidarność” uzgodniono zasady polityki wydawniczej Instytutu, które – po merytorycznie zasadnych skrótach – przedstawiono poniżej.

- (1) O ile ważne przyczyny nie przemawiają za przyjęciem innego rozwiązania, w wydawnictwach Instytutu prace naukowe są publikowane w kolejności, w jakiej są one przyjmowane do druku przez kolegia redakcyjne.
- (2) Wprowadza się zwyczaj drukowania we wszystkich wydawnictwach Instytutu daty złożenia pracy w redakcji.

- (3) Na życzenie autora praca będzie oddana do recenzji bez ujawniania jego nazwiska. Na życzenie recenzenta jego nazwisko nie będzie podane do wiadomości autora.
- (4) Będzie się przestrzegać zasady przekazywania autorowi kopii recenzji, jeśli zawiera ona poważniejsze uwagi krytyczne i wskazuje na konieczność poprawienia pracy lub odmowę druku.
- (5) Recenzja zalecająca odmowę druku powinna zawierać szersze uzasadnienie merytoryczne. W przypadku otrzymania recenzji negatywnej niezawierającej takiego uzasadnienia sekretarz redakcji zwróci się do recenzenta o jej uzupełnienie, a w razie odmowy – wyznaczy nowego recenzenta.
- (6) Autorowi przysługuje prawo odwołania się od decyzji recenzenta. Redakcja powołuje wówczas innego recenzenta.
- (7) Recenzent nie powinien przygotowywać recenzji dłużej niż trzy miesiące, a w przypadku *Czasopisma* – nie dłużej niż dwa miesiące. Nie będzie się korzystać z usług recenzentów przetrzymujących prace ponad ten okres.
- (8) Recenzjom podlegają artykuły, notatki naukowe i opracowania zwarte wszystkich bez wyjątku autorów.
- (9) Okazjonalnie będzie się powierzać redagowanie poszczególnych tomów bądź zeszytów pracownikom naukowym niewchodzącym w skład kolegiów redakcyjnych.
- (10) Tekst niniejszego komunikatu zostanie podany do wiadomości pracowników Instytutu, a Dyrekcja przekaże go redaktorom naczelnym i sekretarzom redakcji wraz z pisemnym poleceniem realizacji uzgodnionych zasad.

Powyższy dokument pozostał w znacznym stopniu pobożnym życzeniem do końca tysiąclecia, co było istotnym elementem kultury organizacyjnej nie tylko Instytutu.

5. Transformacja ustrojowa?

W ramach dyskusji na temat miejsca Instytutu i jego wydawnictw w nowej sytuacji zewnętrznej, spowodowanej transformacją ustrojową po 1989 r., trzech adiunk-

tów przygotowało wiosną 1990 r. projekt reorganizacji działalności wydawniczej Instytutu. Stwierdziwszy, że działalność ta wymaga głębokich reform zmierzających do zwiększenia efektywności działalności wydawniczej przez traktowanie tej działalności prorynkowo, w memoriale stwierdzono, iż wymaga to podjęcia energicznych starań o zwiększenie atrakcyjności produktów wydawniczych. Działalność publikacyjna odzwierciedlała głęboki kryzys dyscypliny, przejawiający się w zaściankowości, braku szerszych horyzontów i koncepcji, formalizmie instytucjonalnym, niedrożności kanałów informacji i zaniku dyskusji.

Główną przyczyną tego stanu rzeczy była nie tyle trudna sytuacja ekonomiczna kraju, ile długoletnie uwikłanie dyscypliny w system „realnego socjalizmu” i jego kulturę organizacyjną. Rezultatem tego była dominacja układów instytucjonalnych nad merytorycznymi, feudalizacja układów personalnych, sztywność podziałów międzydyscyplinarnych i słaba przenikalność granic międzypaństwowych w Europie Wschodniej dla przemieszczania się osób i idei. Przemiany społeczno-polityczne dokonujące się od 1989 r. w Polsce i całej Europie Wschodniej wykazały anachroniczność tego stanu rzeczy.

W memoriale stwierdzono, że w nowej sytuacji ekonomicznej Instytut nie będzie sobie mógł zapewne pozwolić na wydawanie wszystkich dotychczasowych serii i czasopism w ich dotychczasowym profilu programowym i zbiurokratyzowanym układzie organizacyjnym, ten bowiem skutkował równomiernym pogrążaniem się całej działalności wydawniczej i groził całkowitym jej rozkładem. Sposoby przeciężenia ówczesnego stanu powinny więc być radykalne, chociaż stopniowe. Formalna likwidacja jakiegokolwiek z wydawanych przez Instytut czasopisma lub serii nie była konieczna, gdyż niektóre z nich już faktycznie uległy atrofii. W zamian autorzy memoriału zaproponowali uruchomienie nowego, w pełni nowoczesnego i profesjonalnie redagowanego czasopisma, które można by traktować jak pole doświadczalne dla dalszych przekształceń wydawnictw Instytutu.

Funkcjonowanie proponowanego czasopisma miało być oparte na zasadzie samodzielności programowej i autonomii finansowej. Instytut powoływałby więc redakcję nowego czasopisma, której na okres z góry określony pozostawiłby swobo-

dę w kształtowaniu profilu tematycznego pisma, zespołu redakcyjnego, form organizacyjnych, rozwiązań technicznych oraz doboru współpracowników.

Autorzy memoriału wyrazili gotowość podjęcia się zorganizowania takiego czasopisma i przedstawienia w niedługim czasie jego linii programowej, organizacji i kosztów funkcjonowania. Rezultatem przedstawionego tu memoriału było sporządzenie, na życzenie dyrekcji Instytutu, dwóch dalszych memoriałów.

W dniu 8 maja 1990 r. ci sami autorzy przedłożyli dyrekcji Instytutu projekt zorganizowania nowego periodyku. Stwierdzili, że w dotychczasowej działalności wydawniczej Instytutu szczególnie odczuwa się brak kwartalnika krytycznego, o wysokim poziomie merytorycznym, adresowanego do jasno określonego rodzaju czytelnika, kwartalnika atrakcyjnego oraz wydawanego sprawnie przez energiczny zespół redakcyjny. Autorzy zadeklarowali podjęcie się zorganizowania i prowadzenia takiego czasopisma, będącego forum autentycznej dyskusji naukowej, pluralistycznej światopoglądowo i metodologicznie oraz mającego wyraźnie sprecyzowaną linię programową, a także atrakcyjną treść i szatę graficzną. Co ważne, periodyk ten nie powinien być organem Instytutu, lecz publikować także opinie różniące się od stanowiska Instytutu.

Atrakcyjność periodyku dla potencjalnych autorów miałyby wynikać z:

- (1) szybkości publikacji,
- (2) równości wszystkich autorów,
- (3) poważnego i uprzejmego traktowania autorów przez redakcję,
- (4) rzetelności recenzji wydawniczych każdego nadesłanego tekstu,
- (5) czysto merytorycznych podstaw kwalifikowania tekstów do publikacji,
- (6) preferencji dla tekstów krytycznych.

Reakcją dyrekcji Instytutu na ten memoriał była ustna rada, by autorzy podejmowali ryzyko i działania reformatorskie w ramach własnej działalności gospodarczej, z której to rady niektórzy z nich skorzystali, działalność wydawnictw Instytutu pozostała zaś w sprawdzonych od dziesięcioleci ramach jego kultury organizacyjnej.

Niebawem ci sami autorzy sporządzili, na życzenie dyrekcji Instytutu, kolejny memoriał, dotyczący przekształcenia *Serii-Czasopisma* z serii w kwartalnik, co świad-

czyło o nieuleczalnym optymizmie, jeśli nie naiwności, tych autorów. Stwierdzili oni, że – jako wizytówka eksportowa myśli naukowej Instytutu – wydawnictwo to powinno podjąć próbę zbliżenia się do światowych standardów naukowej działalności edytorskiej, samo bowiem publikowanie w językach obcych jest koniecznym, lecz daleko niewystarczającym warunkiem wyjścia z zaściankowości. Za podstawowy wymóg osiągnięcia tego celu uznano rozdzielenie organizacyjne tematyki przyrodniczej od społeczno-ekonomicznej.

Wysoki poziom merytoryczny proponowano zapewnić przez:

- (1) prowadzenie aktywnej polityki kształtowania profilu pisma;
- (2) powszechny system niezależnych recenzji wydawniczych;
- (3) promowanie dyskusji, m.in. przez preferencje dla tekstów krytycznych oraz prowadzenie stałego działu krytyki, polemik i dyskusji;
- (4) ścisły limit objętości artykułów przyjmowanych do publikacji;
- (5) niewypłacanie honorariów autorskich;
- (6) sprawną i fachową obsługę sekretariatu, zwłaszcza sprawność prowadzenia korespondencji;
- (7) szybkość i regularność publikacji;
- (8) konsekwentną anglojęzyczność pisma, tj.:
 - a) publikowanie wyłącznie po angielsku,
 - b) przyjmowanie do publikacji tylko tekstów po angielsku;
 - c) współpracę z doświadczonym weryfikatorem (*native speaker*).

Przez analizę zestawu tych postulatów można wyrobić sobie pogląd o dotychczasowych elementach kultury organizacyjnej tego wydawnictwa. Jeszcze bardziej rewolucyjnie wyglądała propozycja autorów memoriału dotycząca prawno-organizacyjnej formy działania tego wydawnictwa jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, z większościowym pakietem udziałów należących do Instytutu.

Jedynym zauważalnym skutkiem organizacyjnym tego memoriału było odwołanie w 1991 r. pierwszego ze współautorów z funkcji zastępcy redaktora naczelnego *Serii-Czasopisma*, gdyż nie zrozumiał on, że – zgodnie z kulturą organizacyjną wydawnictwa – funkcja redaktora polegała nie na redagowaniu nadesłanych tekstów, lecz na składaniu wyrazów uwielbienia ich autorom. Po zmarnowaniu dziesięciu lat

przez zaniechanie jakichkolwiek działań, na początku XXI w. *Seria-Czasopismo* powoli przekształca się w czasopismo (od 1999 r. jako półrocznik, od 2012 r. jako kwartalnik), w znacznie jednak trudniejszej sytuacji zewnętrznej.

Reasumując, skutkiem transformacji ustrojowej na początku lat 90. XX wieku była nieufna, nieśpieszna i specyficzna transformacja polityki wydawniczej Instytutu, nienaruszająca jego kultury organizacyjnej. Symptomy tej transformacji przedstawiono poniżej.

(1) Odmłodzono sekretariaty poszczególnych redakcji, czemu nie towarzyszyła bynajmniej zmiana ich kultury organizacyjnej. O ile bowiem doświadczone redaktorki starszej generacji czuły się pewnie z powodu swego doświadczenia, nawet jeśli konserwatywnego, o tyle młodsze pokolenie musiało dopiero zdobywać swój autorytet merytoryczny, co było zadaniem trudnym i czasochłonnym, łatwiej więc było zastąpić go autorytetem instytucjonalnym, polegającym na pokazywaniu autorom, że to nie redakcje są dla autorów, lecz autorzy są petentami redakcji.

Znany jest przykład pewnego autora, który na początku 1999 r. złożył w redakcji *Czasopisma* nie tylko maszynopis swego tekstu aspirującego do publikacji, lecz także elektroniczną wersję tego tekstu przesłał pocztą elektroniczną wprost na komputer redaktorki, co wtedy było jeszcze rozwiązaniem zaskakująco nowoczesnym. W odpowiedzi dowiedział się od redaktorki, że wydruk powinien być złożony w redakcji ponownie z powodu niewłaściwej jego interlinii. Autor wyraził jednak nadzieję, że podstawą oceny jego tekstu będzie jego treść merytoryczna, nie zaś wielkość interlinii. Redaktor naczelny zapewnił autora, że jego tekst zostanie zrecenzowany w ciągu trzech tygodni. Gdy zatem po sześciu tygodniach autor zapytał redaktorkę o wyniki recenzji, dowiedział się, że przez dwa miesiące, od kiedy jego tekst znajdował się w komputerze redakcji, nie zrobiono nic, by tekst ten skierować do recenzji, gdyż „czytelny wydruk będzie bezwzględnie potrzebny” i że to autor powinien dostarczyć „udoskonalony wydruk” – zapewne z komputera redakcyjnego, podczas gdy redaktorka wybierze się przez ten czas na urlop. Autor nie skorzystał jednak z tak interesującej propozycji i wycofał swą ofertę opublikowania w *Czasopiśmie* swego artykułu, który kilka miesięcy później został opublikowany w wydawnictwie komercyjnym, a autor otrzymał honorarium autorskie.

(2) W mniejszym stopniu i nieco później nastąpiło odmłodzenie zastępców redaktorów naczelnych poszczególnych wydawnictw, pod warunkiem wszakże, iż ci wicedaktorzy nie będą dążyć do samodzielności.

(3) Zrezygnowano z wypłaty honorariów autorskich.

(4) Złożone do publikacji teksty profesorów publikowano nie tylko bez recenzji, ale nawet bez adiustacji językowej i merytorycznej, zachowując oryginalną niepoprawną interpunkcję i nieznaną przez autorów polskich egzonimów nazw geograficznych.

(5) Teksty złożone w redakcji z poparciem profesorów, a zwłaszcza osobiście przez nich dostarczone, nie podlegały ani recenzji, ani adiustacji merytorycznej. Znany jest przykład opublikowania w *Czasopiśmie* tekstu, którego autor sugerował przyjętym przez siebie nazewnictwem, że Sandomierz leży w Bieszczadach.

(6) Niezauważenie konkurencji komercyjnej, przez co unowocześnienie szaty graficznej *Czasopisma* polegało na zmianie jego okładki szaroburej na szaroburą lakierowaną.

6. NEP

Pod koniec ostatniej dekady XX wieku odżyła – niczym rozważania o potworze z Loch Ness – dyskusja na temat zreformowania polityki wydawniczej Instytutu. Na początku 1999 r. jeden z docentów przedstawił swój memoriał pt. „Propozycje w sprawie nowej polityki wydawniczej Instytutu [...]”. W odpowiedzi na to, w dniu 26 stycznia 1999 r. jeden z autorów poprzednich „rewolucyjnych” memoriałów przedstawił swoje „Uwagi na temat nowej edytorskiej polityki (NEP) Instytutu [...]”. Skrót *NEP* – i jego rozwinięcie – świadomie nawiązywał ironicznie do leninowskiej Nowej Polityki Ekonomicznej – z jej spektakularnymi symptomami sukcesu i nieuniknionym żalonym, chociaż bynajmniej nie spontanicznym, upadkiem. Fragmenty tych „Uwag” omówiono niżej, gdyż ukazują one interesujące, chociaż mało już zaskakujące, elementy kultury organizacyjnej Instytutu.

(1) Zdaniem autora „Propozycji”, „działalność wydawnicza powinna być najsilniejszą i najsprawniej zorganizowaną strukturą organizacyjną Instytutu”. Autor „Uwag” ocenił ten pogląd jako marzenie idealisty, które ma niewielkie szanse zmate-

realizowania się. Aby bowiem marzenie to mogło się ziścić, Instytut musiałby w ogóle posiadać sprawne struktury organizacyjne. Te ostatnie opierają się – w uproszczeniu – na funkcjonowaniu sprawnych służb administracyjno-technicznych pełniących rolę służebną i usługową wobec działalności badawczej. Takich służb w dotychczasowej historii Instytutu nigdy jednak nie było. Co więcej, cała struktura organizacyjna PAN i jego poszczególnych placówek, zaprojektowana w czasie, gdy administracja zlikwidowanej właśnie Centrali Rybnej przeszła *in gremio* do PAN, była pomyślana w ten sposób, że rola administracji i służb technicznych polegała na trzymaniu w karność pracowników naukowych, traktowanych jako potencjalnie podejrzanych ideologicznie, politycznie lub intelektualnie, gdyż myślących. Mimo zmiany ustroju w 1989 r. ta rola służb administracyjnych i technicznych nie zmieniła się niemal wcale, czego skutki pracownicy naukowcy odczuwali na każdym kroku tak bardzo, że większość z nich już tego nawet nie zauważała, co spełniało warunki przemocy symbolicznej. Okazało się, że łatwiej było zmienić dawne maniery policji i pracowników urzędów skarbowych niż wieczne fochy panienki z administracji Instytutu.

Dział Wydawnictw był, zachowując wszelkie proporcje, częścią tej większej całości. Nawet po przesłaniu tekstu pocztą elektroniczną w standardowej wersji edytora tekstu wprost na komputer redaktorki autor mógł być pewien, że będzie się z nim dyskutować przede wszystkim nie o sensowności jego propozycji merytorycznych, lecz o wielkości interlinii i szerokości marginesu.

(2) Podstawą sukcesu wydawniczego współczesnych periodyków naukowych jest ich orientacja rynkowa. Rynek ma liczne wady, wyjątkowo jednak skutecznie wymusza pewne zachowania, uznawane skądinąd za społecznie pożądane, żeby wspomnieć tylko o dobrych manierach. Do podstaw sukcesu rynkowego periodyków naukowych można zaliczyć: (a) dyskusję i polemiki naukowe, (b) aktywną politykę wydawniczą, (c) niezależne i energiczne zespoły redakcyjne. W wydawnictwach instytutowych żaden z tych warunków sukcesu rynkowego nigdy nie istniał. Ślady dyskusji naukowych pojawiały się co najwyżej w momentach przełomów dziejowych, po ich szczęśliwym przezwyciężeniu powracały natomiast błogie czasy „normalizacji”, a nawet „dalszej normalizacji”. Politykę wydawniczą zastępowało bierne

wyczekiwanie, aż napłyną jakieś materiały do publikacji od autorów, przed którymi trzeba się oganiać, aby nie przeszkadzali w niewdzięcznej pracy redakcji.

Istnym kuriozum była struktura wieku członków zespołów redakcyjnych w Instytucie. Według hipotezy autora „Uwag”, średnia wieku przekroczyła już 70 lat. Wśród członków zespołów redakcyjnych, według ich stanu na początek zakończonej wówczas kadencji, figurowały osoby nieżyjące oraz niesprawne już intelektualnie i fizycznie, emerytów zaś trudno było zliczyć na palcach jednej ręki. Trudno było natomiast zauważyć w tych gremiach osoby przed czterdziestym rokiem życia.

(3) Wysoką rangę wydawnictw można osiągnąć wyłącznie przez wysoki poziom działalności redakcyjnej, tj. regularność publikacji, ich szybkość, profesjonalizm, szanowanie klienta, atrakcyjną szatę graficzną i sprawny marketing. W wydawnictwach instytutowych wszystkiego tego brakowało, a najbardziej charakterystyczny był tu wizerunek rynkowy *Czasopisma* – z okładką w kolorze papieru pakowego. Można więc było wątpić w skuteczność jakiegokolwiek „dalszego doskonalenia” ówczesnych mechanizmów warunkujących ten stan rzeczy.

(4) W tym kontekście pomysł autora „Propozycji” zmierzający faktycznie do administracyjnego nakazu publikowania w wydawnictwach Instytutu prac jego pracowników, przy dalszym oganianiu się od autorów zewnętrznych, trzeba uznać za kuriozalny, skoro gdzie indziej pracownicy Instytutu mogli swe prace opublikować szybciej, bardziej prestiżowo, w miłszej atmosferze (niekiedy nawet kurtuazyjnej), niejednokrotnie otrzymując za to honorarium.

(5) Jeżeli publikacje Instytutu miałyby przetrwać na rynku wydawniczym, zanim ulegną całkowitej marginalizacji, niezbędne byłoby, między innymi:

- a) traktowanie członkostwa w radach redakcyjnych, a zwłaszcza funkcji redaktora naczelnego, jako wyzwania, a nie synekury po zasłużonym przejściu na emeryturę;
- b) traktowanie periodyków naukowych jako forów dyskusyjnych, a nie jako organów głoszących słuszne poglądy;
- c) powierzanie redakcji czasopism osobom przed czterdziestym rokiem życia;
- d) wprowadzenie zasady anonimowych recenzji złożonych materiałów.

(6) Wskazane wyżej zmiany w wydawnictwach instytutowych autor „Uwag” uważa za niezbędne. Jednocześnie jednak – z powodu ich rewolucyjności – ich wprowadzenie uważa za niemożliwe, nie dostrzega bowiem w Instytucie możliwości podjęcia ryzyka koniecznego dla osiągnięcia sukcesu. Znacznie bowiem łatwiej można dopuszczać się zaniechań prowadzących do nieuchronnej zapaści instytucjonalnej – niezgodnej, być może, z długofalowymi interesami Instytutu, wynikającej natomiast z jego utrwalonej kultury organizacyjnej.

W naukach o zarządzaniu istnieje pogląd (nawiązujący zresztą do kalwińskiego dogmatu o predestynacji), że firmy dzielą się ogólnie na dobre i złe. Tym ostatnim nie pomoże nawet zmiana zarządzania, gdyż są tak przesiąknięte inercją i marazmem, że są niereformowalne, można je więc tylko zlikwidować. Firmy konsultingowe wyraźnie więc odradzają inwestorom angażowanie się finansowe w takie przedsięwzięcia. Zachowując wszelkie proporcje, wydawnictwa instytutowe można zaliczyć do tej właśnie grupy. Z tego więc powodu można się przychylić do sugestii autora „Propozycji”, by raczej zlikwidować Dział Wydawnictw, zlecając prace wydawnicze wyspecjalizowanej firmie prywatnej.

Generalnie można stwierdzić, że w swej ówczesnej formie organizacyjnej wydawnictwa instytutowe były niereformowalne i wymagały podjęcia działań radykalnych. Przez całe dziesięciolecie od transformacji ustrojowej redakcje nie zdołały się uporać z wyzwaniem cywilizacyjnym, jakie transformacja ta ze sobą niesie. Elektroniczna wersja tekstu autorskiego powodowała bowiem paraliż decyzyjny redakcji, a ich pracownicy mylili kurtuazję z nieporadnością, a własną niekompetencję – z wysokimi wymaganiami merytorycznymi.

Autor „Uwag” został zaproszony na posiedzenie Kolegium Instytutu, gdzie przedstawił tezy swego memoriału, rozpowszechnionego uprzednio wśród zebranych. Zgodnie z kulturą organizacyjną Instytutu, nie miało to żadnych skutków organizacyjnych.

7. Przełom tysiącleci

Na początku XXI wieku pojawił się internet, który zrewolucjonizował nie tylko szybkość i rozszerzenie się zasięgu wymiany informacji, lecz także formę publika-

cji naukowych. W tym samym czasie Polska dołączyła do politycznych, ekonomicznych i społecznych struktur Zachodu, lokując się na semiperyferiach kapitalistycznego systemu światowego, podczas gdy w powojennej dekadzie stalinowskiej znajdowała się ona w tle tego systemu, przez kolejne zaś trzy dekady – na jego peryferiach.

Ta zmiana kontekstu była widoczna w wydawnictwach Instytutu, których analizy nie można jednak oderwać od krajowego kontekstu działalności Instytutu. Utrata przez PAN funkcji organu administracji rządowej spowodowała obniżenie się roli Instytutu jako wiodącej organizacyjnie i merytorycznie instytucji naukowej w swojej dyscyplinie na rzecz względnego wzrostu znaczenia uniwersytetów. Zmiana pokoleniowa, spowodowana odejściem na emeryturę pokolenia założycieli Instytutu, a następnie sukcesywnym odchodzeniem ich bezpośrednich wychowanków, otworzyła drogę do kierowania Instytutem i jego wydawnictwami przez młodsze pokolenie, dla którego bezpośrednio doświadczenie buntu epoki Solidarności było niedostępne, kultura organizacyjna Instytutu była zaś środowiskiem socjalizacji tego pokolenia. Z drugiej strony, pokolenie to było otwarte na wyzwania epoki infosfery i przestrzeni wirtualnej, których wyzwaniom coraz trudniej było sprostać wskutek marginalizowania roli nauki przez kolejne rządy potransformacyjnej Polski.

W nowym tysiącleciu w wydawnictwach Instytutu pojawiły się kolorowe okładki, umiędzynarodowiono rady programowe, zdygitalizowano dawne numery wydawnictw, następnie zaś pojawiły się wydania internetowe. Przekształcenie *Serii-Czasopisma* z serii w czasopismo było raczej powolnym procesem niż jednorazowym wydarzeniem, poszczególne zeszyty formalnego czasopisma były bowiem przez długie lata monotematyczne, recenzje publikowano zaś rzadko i nieregularnie (ostatnio w 2016 r.). W *Czasopiśmie* recenzje także pojawiają się rzadko (ostatnio w 2018 r.). Zjawisko to można traktować jako symptom rezygnacji z traktowania tych wydawnictw jako forów wymiany myśli naukowej na rzecz powrotu do zinternalizowanego przekonania, że funkcją tych wydawnictw ma być głoszenie niekontrolowanych poglądów. Spostrzeżenie to zdaje się potwierdzać fakt, że w żadnym z tych wydawnictw nie udało się zauważyć działu dyskusji. Nie można wykluczyć, iż niechęć do dyskusji i krytyki naukowej jest wzmacniana przez system *punktozy* ministerialnej, deprecjonującej te formy twórczości naukowej, jednakże ich ignoro-

wanie w wydawnictwach Instytutu zdaje się wynikać z jego (i nie tylko jego) kultury organizacyjnej, w której krytykę naukową odbiera się personalnie, nie zaś merytorycznie.

Otwarcie na świat spowodowało pojawienie się konkurencji międzynarodowej zarówno w postaci drenażu mózgów, jak i względnej łatwości publikacji za granicą, przez co prestiż wydawnictw krajowych się obniżał. Frustracja młodego pokolenia decydentów wynikała zarówno z poczucia postępującej marginalizacji reprezentowanej przez Instytut dyscypliny w polskim środowisku naukowym, jak i z poczucia niepewności własnego prestiżu naukowego, zastępowanego – jak zawsze w takich sytuacjach – próbami eksponowania prestiżu formalnego. Sprawdzoną metodą radzenia sobie z tym ostatnim była rezygnacja z podejmowania jakichkolwiek ryzykownych działań. W polityce wydawniczej przejawiało się w próbach marginalizacji faktycznej, potencjalnej i wyobrażonej konkurencji merytorycznej. Piszącemu te słowa są znane trzy przykłady takich działań.

(1) W kwietniu 2016 r. zorganizowano w Instytucie konferencję poświęconą jednemu z ojców założycieli Instytutu, uczonemu światowej sławy i wychowawcy całego pokolenia uczniów, w tym wielu wybitnych. W konferencji tej wzięli udział niemal wszyscy żyjący najważniejsi uczniowie i współpracownicy profesora. Przygotowane, wygłoszone i złożone do publikacji referaty miały się ukazać w prestiżowym tomie *Serii*. Przez pięć lat, jakie upłynęły od tego czasu, temu tego nie dało się wydać, a niektórzy autorzy opublikowali przez ten czas swoje teksty gdzie indziej.

(2) W 2018 r., z okazji stulecia odzyskania niepodległości przez Polskę, przygotowano monumentalne dzieło z subdyscypliny dość słabo reprezentowanej dotychczas w polskich publikacjach książkowych. Sygnowane przez Instytut jako wydawcę oraz objęte patronatem najwyższych władz państwowych, dzieło to nie mogło się ukazać przez trzy lata, aż w końcu redaktorzy wydali je w ograniczonym nakładzie własnym sumptem.

(3) W 2019 r., z okazji pięćdziesięciolecia pracy naukowej jednego z byłych długoletnich pracowników instytutu, ukazała się – wydana poza Instytutem – monografia zbiorowa z udziałem plejady wybitnych przedstawicieli nie tylko dyscypliny reprezentowanej przez Instytut, ale i kilku pokrewnych. Biblioteka Instytutu –

największa w kraju biblioteka z tej dziedziny – nie wykazała zainteresowania zakupem tej książki.

8. Zakończenie

Jak wynika z powyższych rozważań, sama zmiana pokoleniowa nie jest wystarczająca do zmiany kultury organizacyjnej, którą starsze pokolenie tworzyło, młodsze zaś w niej wyrosło i ją zinternalizowało. Można zaryzykować hipotezę, że kultura organizacyjna Centrali Rybnej, która była ostoją mocy i trwałości Polskiej Akademii Nauk do 1990 r., ostała się w tej roli w interesującym nas tu Instytucie. Dyrekcje i pokolenia się zmieniają, a kultura organizacyjna Instytutu jest nad podziw trwała. Podlega ona wprawdzie pewnym modyfikacjom, nie wychodząc jednak poza ramy procesu długiego trwania.

Jak Czytelnicy mieli zapewne okazję zauważyć, kultura organizacyjna naszego czasopisma „Przestrzeń Społeczna (Social Space)” różni się zasadniczo od opisanej powyżej, czego brak symptomów długiego trwania nie jest bynajmniej jedyną przyczyną.

Wpłynęło/received 01.04.2021; poprawiono/revised 19.04.2021

Organisational culture and long duration on the semi-peripheries

Zbigniew Rykiel

gniew@poczta.onet.eu

ORCID: 0000-0002-4580-127X

1. Introduction

This text is the result of the author's participant observation, and therefore no reference is made to the existing literature.

2. Origin

In 1951, the Polish Academy of Sciences (PAS) was established as a corporation of scientists and a network of scientific institutes with a joint administration. From 1960-1990 it served as a governmental institution. The establishment of the PAS administration coincided with the liquidation of the Fish Trade Headquarters, whose administration passed to that of the PAS. This had a profound impact on the organisational culture of the administration of the PAS and its institutes.

In 1953, an institute was established within the Polish Academy of Sciences, whose scientific interests, traditionally derived from natural sciences, also included economic sciences, evolving over decades towards strict social sciences. While the triunity of the corporate, institute and state-administrative functions was characteristic of the organisational culture of the PAS, the Institute was characterised by the natural-economic (and later natural-social) dualism of the research field, while the role of the Institute's administration was – in line with the logic of the state socialist system – more supervisory and regulatory than providing services for research activities, especially towards academics.

Not being a university, the Institute did not explicitly refer to the tradition of *universitas* as a community of scholars, but cultivated the traditions of a semi-peripheral post-feudal society, with its manorial culture, which, in fact, was effective

in semi-peripheral feudalism. The elements of this culture were: (1) a multi-level hierarchy of academic and service degrees and titles (flattened over decades), (2) social distance between social positions in the scientific community, which was overlapped by (3) a poor hierarchical structure of the Institute's administration, whose social positions were an intrusion into the scientific hierarchy at a fairly high causative, if not decisive, level. To put it simpler, while the task of the administration of the PAS was bureaucratic and political supervision over the institutes, the implied task of the Institute's administration was to keep hierarchically younger academics in line rather than to provide technical and organisational support in their research activities.

3. Publications

The periodicals and series published by the Institute were important tools for publishing the research results of the Institute's employees and its contacts with the outside world. The number of these publishing units has been historically volatile, but temporarily significant. For the purposes of further consideration, it is worth pointing to four such units, which – to avoid going into details – have been given the following nicknames: (1) *Journal*, (2) *Series-Journal*, (3) *Series* and (4) *Oddity*.

The *Journal* had been published for three decades (since 1918), before the newly established Institute took it over (1954), which – incidentally – from the historical perspective, turned out to be beneficial for the *Journal*.

The *Series-Journal* appeared in 1964 as a series primarily publishing materials from international scientific conferences co-organised by the Institute. Initially, it was published mostly in English, rarely in French, and eventually it became a consistent English-language series. Signalling the usefulness of transforming the series into a journal to the authorities of the Institute eventually met with success at the end of the millennium (1999).

The *Series* published monographs, usually at a high scientific level, including the best doctoral dissertations promoted at the Institute.

The *Oddity* had ambitions to be a journal, publishing translations into Polish of significant – according to the publisher – foreign texts, usually articles or book chapters. Conceived as a spotlight which, after the post-war regime change, was to en-

lighten the poorly oriented masses of Polish scientists with the splendours of Soviet science, which, formalistically and rather unreasonably, was misidentified with Marxist science. After the political turn of 1956 it was more bold about publishing texts by Western authors who, from the 1970s, definitely dominated these publications. The specificity of the *Oddity* was an intellectual piracy, consisting – following Soviet customs – of breaching copyright, because neither the authors nor the original publishers of the translated works were asked for permission, or even notified about the pirated translations. After the change of the political system in 1990, the *Oddity* was liquidated due to its unlawfulness. This met with disappointment from the editors and notorious participants of this project.

For over three decades, the functioning of the Institute's publications was based on the following unwritten rules of local organisational culture:

- (1) the Institute's publications were its official organs, thus representing its official position;
- (2) to publish texts inconsistent with the views of the editorial office was not possible;
- (3) the position of the editor-in-chief of all major editorial offices in the Institute was held by its director;
- (4) the positions of vice-editors and members of the editorial boards of individual editorial offices were held by the oldest and highest-degree professors employed at the Institute;
- (5) the same decision-making group held – in various configurations – positions in various editorial offices and boards;
- (6) the peer reviewers showed repeated slowness in their reviewing duties, and even disregarded the authors;
- (7) texts submitted for publication by professors were not subjected to peer review;
- (8) texts by other authors were subjected to only one peer review;
- (9) the publishing process was long and was rarely – from submitting the typescript to the editorial office to publication – shorter than two years;

- (10) the order of qualifying individual texts for publication depended not on the order in which they were submitted to the editorial office, but on the position of the author in the formal hierarchy; thus the youngest academics had to wait three years to have their articles published;
- (11) word length limitations of published texts did not apply to professors;
- (12) only a person occupying a higher hierarchical position than the author could be a peer reviewer;
- (13) the peer reviews were not anonymous;
- (14) the review did not have to be substantive; generalities indicating the “immaturity” of the text, if not its author, were sufficient;
- (15) providing the author with reviews of his/her work was not a regular practice, especially if the review was limited to brief generalities;
- (16) critical texts had little chance of publication, which concerned in particular criticism up the formal hierarchy;
- (17) plagiarism by some reviewers of their peer-reviewed works by younger authors went unpunished;
- (18) fees were paid to authors after their texts were published.

4. The Solidarity awakening

Organisational cultures can have considerable durability. Their values and norms can appear permanent. As a result, one can speak of the non-reformability of institutions, stagnation and stasis. An awakening from this stagnation, which surprised interested parties, came via attempts to reform the Institute’s publications and the Institute itself during the Solidarity revolution in the early 1980s.

The part of the memo of the Solidarity Trade Union’s Commission of 24 October 1980, devoted to the publishing activity of the Institute, presented a structured set of employees’ postulates addressed to the Institute’s director. The postulates were a good illustration of both the organisational culture of the time and those of the reformers. A shortened set of these postulates is presented below:

- (1) the need to rejuvenate and expand the recruitment base of editorial boards; the idea that boards include, apart from professors, only one asso-

ciate professor, vis-à-vis two retired persons and two other from outside the Institute, was considered dangerous for the future;

- (2) the necessity to introduce the principle of rotation of members of editorial boards and editors-in-chief;
- (3) prohibition of combining the functions of the editor-in-chief and director of the Institute;
- (4) prohibition of simultaneous membership in two or more editorial boards;
- (5) observing the principle of publishing works in the order of their submission, regardless of the author's rank and position; to check compliance with this rule, the date of submission to the editorial office should be printed;
- (6) introducing the principle of universality of reviewing submitted works, regardless of the rank and position of the author;
- (7) appointing two reviewers or adopting the principle of appointing a super-reviewer at the author's request; this would increase the impartiality of reviews and reduce the likelihood of being guided by non-scientific considerations;
- (8) making the reviews anonymous; the author and reviewer should not know one another's names;
- (9) developing a system to enforce the timeliness of reviews;
- (10) developing effective mechanisms to prevent plagiarism and self-plagiarism, e.g. by refusing to publish works of authors who has been proven to plagiarise;
- (11) to not use the services of reviewers guided by non-scientific reasons;
- (12) observing the length limitations of articles, regardless of the degree and position of their authors.

Most of the presented postulates, shocking to the management at the time, remained valid until the end of the millennium.

In October 1980, at a meeting of the Solidarity Trade Union's Committee at the Institute, a memo was presented which publicised – to call it euphemistically – ethi-

cally questionable practices in the Institute's publications which negatively impacted younger academics.

- (1) A certain M.A. submitted his article to the editorial office of the *Journal*. After seven months, the author received a negative review, which resulted from the incompatibility of the views of the author and the reviewer. After the author's reply to the review, nothing happened for two years; behind the scenes it was said that the reviewer took offence at his younger colleague who dared to have different scientific views. After this time, a super-reviewer was appointed who found nothing in the work that would justify its rejection. The work was published more than three years after its submission. During this time, a certain scientific event took place during which the first reviewer presented a paper on a topic similar to the reviewed one, but the work he reviewed was not included in the extensive bibliography.
- (2) A certain doctor submitted his article to the editorial office of the *Journal*. The critical and negative opinion of the reviewer, written one and a half years later, showed – according to the assessment of one of the professors – the incompetence of the reviewer. The author's reply ended with a request to appoint a super-reviewer. The author was informed orally that the work was reportedly sent for a second review. After a year, the author sent a letter to the editorial office asking for information on the fate of his article. For over half a year further, i.e. three years from the submission of the article, he had not received any reply.
- (3) A doctor submitted a critical review of a book by a certain author to the *Journal's* editorial office. After a year, the editor-in-chief recommended making available the review to the supervisor of the reviewed work. She deleted most of the reviewer's critical remarks and submitted the review for publication without notifying him of this fact. The author of the review found out about it accidentally and immediately withdrew the invalid review in order to publish his full work elsewhere.

- (4) A team of authors prepared a monograph for the *Series*. The editor-in-chief of the *Series* tried to make changes to the text without consulting the authors, which was discontinued only after intervention by the editor of the monograph.
- (5) A certain doctor submitted an article to the editorial office of the *Journal*. Already prepared for publication in the forthcoming issue, the article was not published at all, and it was not considered appropriate to inform the author about the reasons why. The fact that a certain professor's article on the same subject had been published meanwhile was, of course, pure coincidence.

It can be assumed that the phenomena presented in the document cannot be eradicated before the death of the generation that considers them as the norm, which was already suggested in the Old Testament's Book of Exodus, because they result from the organisational culture of the institution in the process of its *longue durée*.

On 11 May 1981, as a result of negotiations between the Institute's director and a delegation of the Solidarity Trade Union's Committee, the principles of the Institute's publishing policy were agreed, which – after substantively justified shortening – are presented below.

- (1) Unless there are compelling reasons for adopting a different solution, scientific papers are published in the order in which they are accepted for publication by editors.
- (2) To print the date of submission of texts to all of the Institute's publications is obligatory.
- (3) At the author's request, the manuscript will be submitted for review without disclosing his name. At the reviewer's request, his name will not be disclosed to the author.
- (4) The rule of submitting a copy of the review to the author will be respected if it contains serious critical remarks and indicates the need to revise or reject the work.
- (5) The review recommending to reject the text should contain a substantive justification. In the event of receiving a negative review that does not con-

tain such a justification, the secretary of the editorial office will ask the reviewer to supplement it or, in the event of refusal, will appoint a new reviewer.

- (6) The author has the right to appeal against the reviewer's decision. The editorial office will then appoint another reviewer.
- (7) The reviewer should not prepare a review for longer than three months, and, in the case of the *Journal*, not longer than two months. Reviewers should not hold up papers beyond this period.
- (8) Articles, progress reports and monographs by all authors, without exception, are reviewed.
- (9) Occasionally, scientists who are not members of the editorial boards will be entrusted with the editing of individual volumes or issues.
- (10) The text of this announcement will be made known to the employees of the Institute, and the director will forward it to the editors-in-chief and editorial secretaries together with a written instruction to follow the agreed rules.

The above document remained largely an exercise in wishful thinking until the end of the millennium, which was an important element of the organisational culture not only of the Institute.

5. The system's transformation?

As part of the discussion on the place of the Institute and its publications in the new external situation caused by the political transformation after 1989, three assistant professors prepared in the spring of 1990 a project to reorganise the publishing activity of the Institute. Having concluded that this activity required profound reforms aimed at increasing the efficiency of publishing activity by treating it on a market-oriented basis, the memo concluded that this requires vigorous efforts to increase the attractiveness of publishing products. The publishing activity reflected a deep crisis of the discipline, which manifested in parochialism, a lack of broader horizons and concepts, institutional formalism, obstruction of information channels and the atrophy of discussion.

The main reason for this was not the difficult economic situation of the country but rather the long-term entanglement of the discipline in the system of state socialism (and its organisational culture). This resulted in the domination of institutionalisation over substantive approaches, the feudalisation of personnel relations, the rigidity of interdisciplinary divisions and the poor permeability of interstate borders in Eastern Europe for the movement of people and ideas. The socio-political changes taking place since 1989 in Poland and throughout Eastern Europe shown anachronism of this system.

The memo stated that, in the new economic situation, the Institute would probably not be able to afford to publish all the previous series and journals in their current programme profile and bureaucratic organisational system. Indeed, it would threaten a collapse of all publishing activities. The ways of overcoming the then state should therefore be radical, albeit gradual. It was not necessary to formally liquidate any of the periodicals or series published by the Institute, as some of them had actually atrophied. Instead, the authors of the memo suggested launching a new, fully modern and professionally edited journal, which could be treated as an experimental field for further transformations of the Institute's publications.

The functioning of the proposed periodical was to be based on the principle of programme independence and financial autonomy. The Institute would therefore appoint the editorial office of the new journal, which would be free for a predetermined period to shape the thematic profile of the journal, the editorial team, organisational forms, technical solutions and the selection of collaborators.

The authors of the memo expressed their readiness to undertake the organisation of such a journal and soon present its programme line, organisation and operating costs. The result of the memo presented here was the preparation, at the request of the director of the Institute, of two further memos.

On 8 May, the same authors submitted to the Institute's director a project to organise a new periodical. They stated that the current publishing activity of the Institute is particularly marked by the lack of a critical quarterly, at a high substantive level, addressed to a clearly defined type of reader, which would be attractive and published efficiently by an energetic editorial team. The authors declared that they

would organise and run such a journal, which would be a forum for an authentic scientific discussion, pluralistic in terms of worldview and methodology, and with a clearly defined programme line, as well as attractive content and good graphic design. Importantly, this periodical should not be an organ of the Institute, but should also publish opinions that differ from those of the Institute.

The periodical's attractiveness for potential authors would result from:

- (1) publication speed,
- (1) equality of all authors,
- (2) treating authors seriously and politely by the editorial office,
- (3) reliability of editorial reviews of each submitted text,
- (4) purely substantive grounds for qualifying texts for publication,
- (5) preferences for critical texts.

The reaction of the Institute's director to this memo was oral advice that the authors should take risks and reform measures as part of their own business, which some of them took advantage of, while the Institute's publications remained within the proven framework of its organisational culture for decades.

Soon, at the request of the Institute's director, the same authors prepared another memo concerning the transformation of the *Series-Journal* from the series into a quarterly, which testified to the incurable optimism, if not naivety, of these authors. They stated that – as an export showcase of the Institute's scientific thought – this publication should try to come closer to the world standards of scientific editorial activity, because publishing in foreign languages is a necessary, but far insufficient, condition for getting out of parochialism. The organisational separation of natural and socio-economic issues was considered the basic requirement for achieving this goal.

The high substantive level was proposed to be ensured by:

- (1) conducting an active policy of shaping the journal's profile;
- (2) a common system of independent peer reviews;
- (3) promoting discussion, including a preference for critical texts and running a permanent section of critique, polemics and discussion;
- (4) a strict length limit of articles accepted for publication;

- (5) not paying royalties to authors;
- (6) efficient and professional secretarial services, especially the efficiency of correspondence;
- (7) speed and regularity of publication;
- (8) consistent Anglo-lingual publication, i.e.:
 - a) publishing only in English,
 - b) accepting for publication only texts in English,
 - c) cooperation with an experienced native English-language editor.

By analysing these postulates, one can form an opinion about the existing elements of the organisational culture of this publishing house. Even more revolutionary was the proposal of the authors of the memo regarding the legal and organisational form of the operation of this publishing house as a limited liability company with a majority stake owned by the Institute.

The only noticeable organisational effect of this memo was the dismissal in 1991 of the first of the co-authors from the position of vice-editor of the *Series-Journal*, because he did not understand that – in accordance with the organisational culture of this publication – the function of the editor was not to edit the submitted texts, but to express his adoration to their authors. After ten years were wasted by abandoning any actions, at the beginning of the 21st century, the *Series-Journal* is slowly being transformed into a journal (from 1999 as a biannually, from 2012 as a quarterly), although in a much more difficult external situation.

To sum up, the result of the political transformation in the early 1990s was a distrustful, unhurried and specific transformation of the Institute's publishing policy, which did not affect its organisational culture. The symptoms of this transformation are presented below.

(1) The secretariats of individual editorial offices were rejuvenated, which was not, however, accompanied by a change in their organisational culture. While experienced editors of the older generation felt confident because of their experience, even if conservative, the younger generation had to gain their substantive authority, which was a difficult and time-consuming task, so it was easier to replace it with an institutional authority consisting in showing the authors that it is not the editorial of-

fices that are to serve authors, but it is the authors who are the applicants of the editorial offices.

An example of a certain author is known who, at the beginning of 1999, submitted to the editorial office of the *Journal* not only the typescript of his text for publication consideration, but also e-mailed the text directly to the editor's computer, which was a surprisingly modern solution at the time. In response, he learned from the secretariat that the printout should be resubmitted to the editorial office due to its wrong line spacing. However, the author expressed the hope that the basis for the evaluation of his text will be its substantive content rather than the size of the line spacing. The editor-in-chief assured the author that his text would be reviewed within three weeks. Therefore, when, after six weeks, the author asked the secretary about the results of the review, he was informed that for the two months since his text was on the editorial office's computer, nothing had been done to send this text for peer review, because "a legible printout will be absolutely necessary" and that it is the author who should provide an "improved printout" – probably from the editorial computer, while the secretary goes on vacation during this time. The author, however, did not take advantage of such an interesting proposal and withdrew his offer to publish his article in the *Journal*; a few months later the article was published in a commercial publishing house, and the author received a royalty.

(2) To a lesser extent, and a little later, there was a rejuvenation of the vice-editors of individual publishing offices, provided, however, that the respective vice-editors would not strive for independence.

(3) The payment of royalties was abandoned.

(4) The professors' texts submitted for publication were published not only without being reviewed, but even without linguistic and substantive revision, retaining the original incorrect punctuation and the authors' ignorance of Polish exonyms of foreign geographical names.

(5) Texts submitted to the editorial office with the support of professors, and, especially, those delivered by them personally, were neither subjected to peer reviews nor substantive revision. An example is known of publishing a text in the *Jour-*

nal, the author of which suggested by the nomenclature used in his paper that he had not mastered the knowledge of geography of Poland at the primary school level.

(6) The commercial competition was unnoticed, which was manifested in fact that the modernisation of the *Journal's* graphic design consisted of changing its grey-brown cover to varnished grey-brown.

6. The NEP

At the end of the last decade of the twentieth century, a discussion about the reform of the Institute's publishing policy was revived, like a reflection on the Loch Ness monster. At the beginning of 1999, an associate professor presented his memo "Proposals for a new publishing policy of the Institute [...]". In response, on 26 January 1999, one of the authors of the previous "revolutionary" memorials presented his "Comments on the Institute's New Editorial Policy (NEP) [...]". The acronym NEP – and its development – consciously alluded ironically to Lenin's New Economic Policy – with its spectacular symptoms of success and the inevitably regrettable, though by no means spontaneous, collapse. Fragments of these "Comments" are discussed below, as they show interesting, although not surprising, elements of the organisational culture of the Institute.

(1) According to the author of the "Proposals", "publishing activity should be the strongest and most efficiently organised structure of the Institute". The author of the "Comments" assessed this view as an idealist's dream, which has little chance of materialising. For this dream to come true, the Institute would have to have efficient organisational structures. The latter are based, to put it simply, on the functioning of efficient administrative and technical services that play an auxiliary and service role in relation to research activities. However, there have never been such services in the history of the Institute so far. Moreover, the entire organisational structure of the Polish Academy of Sciences and its individual institutes, designed at the time when the administration of the recently liquidated Fish Trade Headquarters passed *in gre-mio* to the Polish Academy of Sciences, was designed in such a way that the role of the administration and technical services consisted of keeping academics obedient. For they were treated as potentially suspect ideologically, politically or intellectually,

because they were thinking. Despite the change of the political system in 1989, this role of administrative and technical services did not change at all, the results of which were felt everywhere by scientists so much that most of them did not even notice it anymore, which met the conditions of symbolic violence. It turned out that it was easier to change the old manners of the police and tax office clerks than the perpetual sulks of a maid from the Institute's administration.

The Publishing Department was, all proportions regarded, part of this larger whole. Even after e-mailing a text in the standard version of the word processor directly to the editor's computer, the author could be sure that he would be argued with not for the reasonableness of his substantive proposals, but for the size of the heading and the width of the margin.

(2) The basis for the publishing success of modern scientific periodicals is their market orientation. The market has numerous disadvantages, it is, however, exceptionally effective in enforcing certain behaviours, otherwise considered socially desirable, not to mention good manners. The market success of scientific periodicals is based on: (a) discussion and scientific polemics, (b) active publishing policy, (c) independent and energetic editorial teams. In the Institute publications, none of these conditions for market success have ever existed. Traces of scientific discussion appeared at most at times of historical breakthroughs, while after successfully overcoming them, the blissful times of "normalisation" and even "further normalisation" returned. The publishing policy was replaced by passively waiting for some materials to be published from authors who had to be avoided so that they would not interfere with the thankless work of the editorial office.

A real oddity was the age structure of the editorial staff at the Institute. According to the hypothesis of the author of the "Comments", the average age exceeded 70 years. Among the members of the editorial teams, there were people who were dead or mentally and physically impaired, and it was difficult to count retired people on the fingers of one hand. On the other hand, it was difficult to notice people under the age of 40 in these bodies.

(3) A high rank of publication can be achieved only through a high level of editorial activity, i.e. regularity of publications, their speed, professionalism, respecting

the client, attractive graphic design and efficient marketing. The Institute's publications lacked all of this, the most characteristic being the market image of the Journal, with the cover in the colour of the wrapping paper. Thus, it was possible to doubt the effectiveness of any "further improvement" of this pattern.

(4) In this context, the idea of the author of the "Proposals" aimed in fact at the administrative order to publish the works of the Institute's employees in its publications, with further avoidance of external authors. This is bizarre, since elsewhere the Institute's employees could publish their works faster, in more prestigious outlets, in a more pleasant atmosphere (sometimes even courteous), often also receiving fees.

(5) If the Institute's publications were to survive on the publishing market before they are completely marginalised, it would be necessary, inter alia, to:

- a) treat membership in editorial boards and, especially, that of the editor-in-chief, as a challenge rather than a sinecure after their well-deserved retirement;
- b) treat scientific journals as discussion forums rather than as legitimate bodies;
- c) entrust editorships of journals to people under the age of 40;
- d) introduce the principle of anonymous reviews of submitted materials.

(6) The above-mentioned changes in the Institute's publications are considered necessary by the author of the "Comments". At the same time, however, due to their revolutionary nature, he considers their introduction impossible to implement, as he does not see in the Institute a possibility of taking the risk necessary to achieve success. It is much easier to commit omissions leading to an inevitable institutional collapse - incompatible, perhaps, with the long-term interests of the Institute, resulting, however, from its established organisational culture.

There is a view in management sciences (referring to the Calvinist dogma of predestination) that companies are generally divided into good and bad. The latter will not be helped even by a change in management, because they are so saturated with inertia and apathy that they are unreformable, so they can only be liquidated. Consulting companies clearly discourage investors from getting financially involved in such ventures. All proportions regarded, the Institute's editorial offices can be in-

cluded in this group. For this reason, one can agree with the suggestion of the author of the “Proposals” to liquidate the Publishing Department, and commissioning publications via a specialised private firm.

Generally, it can be said that, in their then organisational form, the Institute’s editorial offices were unreformable and required radical action. Throughout the decade following the political transformation, editorial offices have failed to cope with the civilisation challenges that the transformation brings. The electronic version of an author’s text caused decision paralysis at the editorial office, and their employees confused courtesy with awkwardness, and their own incompetence with high substantive requirements.

The author of the “Comment” was invited to a meeting of the Institute’s Assembly, to present the theses of his memo, previously disseminated among the participants. In line with the organisational culture of the Institute, it had no organisational consequences.

7. The turn of the millennium

At the beginning of the 21st century, the internet appeared, which revolutionised not only the speed and expansion of the range of information exchange, but also the form of scientific publications. At the same time, Poland joined the political, economic and social structures of the West, locating itself on the semi-periphery of the capitalist world system, while in the post-war Stalinist decade it was located on the external arena of the system, and for the next three decades on its periphery.

This change of context was visible in the Institute’s publications, the analysis of which cannot be, however, separated from the national context of the Institute’s activities. The loss of the function of a government administration body by the Polish Academy of Sciences reduced the role of the Institute as a leading scientific institution in terms of organisation and content, in favour of a relative increase in the importance of universities. A generational change, caused by the retirement of the generation of the Institute’s founders, and then the gradual departure of their direct successors, opened the way for the Institute and its publications to be managed by the younger generation, for whom the direct experience of the Solidarity era rebellion

was unavailable, and the organisational culture of the Institute was the environment of socialisation. On the other hand, this generation was open to the challenges of the infosphere and virtual space, the challenges of which were, however, increasingly difficult to meet due to the marginalisation of the role of science by successive governments of post-transformation Poland.

In the new millennium, coloured covers appeared in the Institute's publications, editorial boards were internationalised, old issues of publications were digitised, and then online editions appeared. The transformation of the *Series-Journal* from the series into a journal was a slow process rather than a one-off event, as individual issues of the formal journal were monothematic for years, and reviews were published rarely and irregularly (most recently in 2016). Reviews also rarely appear in the *Journal* (most recently in 2018). This phenomenon can be treated as a symptom of a resignation from treating these publications as forums for the exchange of scientific ideas in favour of returning to the internalised belief that the function of these publications is to preach non-controversial views. This observation seems to be confirmed by the fact that the discussion section could not be noticed in none of these publications. It cannot be ruled out that the reluctance to discuss and scientific criticism is strengthened by the ministerial scoring system, which depreciates these forms of scientific creativity, however their ignoring in the Institute's publications seems to result from its (and not only its) organisational culture, in which scientific criticism is perceived personally rather than substantively.

Opening to the world resulted in the emergence of international competition, both in the form of a brain drain and the relative ease of publication abroad, which led to a decline in the prestige of domestic publications. The frustration of the young generation of decision-makers resulted both from the feeling of progressive marginalisation of the discipline represented by the Institute in the Polish scientific community and the feeling of uncertainty about one's own scientific prestige, replaced – as always in such situations – by attempts to display formal prestige. A proven method of dealing with the latter was to refrain from taking any risky actions. In publishing policy, it was manifested in attempts to marginalise the actual, potential and imag-

ined substantive competition. Three examples of such actions are known to the present author.

(1) In April 2016, a conference was organised at the Institute devoted to one of the founding fathers of the Institute, a world-renowned scholar and educator of a whole generation of students, including many eminent ones. Almost all of the professor's living students and associates attended this conference. The papers prepared, delivered and submitted for publication were to be published in the prestigious volume of the *Series*. In the five years that have passed since then, this volume was unable to be published, and meanwhile some authors have published their texts elsewhere.

(2) In 2018, on the occasion of the centenary of Poland's regaining independence, a monumental work was prepared on the sub-discipline that was so far poorly represented in Polish monographs. Signed by the Institute as a publisher and under the patronage of the highest state authorities, this work was unable to be published for three years, until the editors finally published it in a limited edition at their own expense.

(3) In 2019, on the occasion of the 50th anniversary of the scientific work of one of the former long-term employees of the Institute, a collective monograph was published outside the Institute with the participation of a galaxy of outstanding representatives not only of the discipline represented by the Institute, but also several related ones. The Institute's library – the largest library in this field in the country – showed no interest in purchasing this book.

8. Conclusion

As can be seen from the above considerations, a generational change alone is not sufficient to change the organisational culture that the older generation created, and the younger one grew up in and internalised. One can risk a hypothesis that the organisational culture of the Fish Trade Headquarters, which was the mainstay of the power and durability of the Polish Academy of Sciences until 1990, remained in this role in the Institute in question. Directors and generations have been changing while the organisational culture of the Institute is admirably enduring. Although subjected

to certain modifications, it does not go beyond the framework of the *longue durée* process.

As the Readers may have had chance to notice, the organisational culture of our journal “Przestrzeń Społeczna (Social Space)” is fundamentally different from the one described above, the lack of symptoms of long duration being by no means the only reason for this.

Wpłynęło/received 12.04.2021; poprawiono/revised 14.04.2021

Artykuły
Articles

Cities of consumers: a reading of the 2011 English riots

Ryan Service

Pontificia Università Gregoriana

Faculty of Social Sciences

Piazza della Pilotta 4

00187, Rome, Italy

fr.ryan.service@rcaob.org.uk

Abstract

This article analyses the urban-centred riots of August 2011 in England from the point of view of consumerism and city spaces. Asking what was motivational behind these historic – if little studied – riots, the paper is divided into two sections. The first section examines consumerism as a key concept, developing C. E. Griffin's work on youth cultures, to evidence a broader societal tension between a consumerist drive and material deprivation among a depoliticised youth. A desire for goods that cannot be materialised is described as a phenomenon that is experienced spatially through urban areas in which the unattainable goods are contained. The second section considers David Harvey's view that the city itself, as a socialised space, is depoliticised in failing to inspire and structure a coordinated political movement during the riots. Analysing theories of city space in relation to a consumerist drive the article proposes that, even while young looters were not necessarily united around a political ideal that then fostered corresponding action, their looting communicates a pre-established pattern of consumption worthy of critical study. Through the development of these overlapping themes, it is intended that the context of rioting is attended to within wider patterns of consumerism in the urban locale. Reading this historical episode in a context of a global health pandemic helps prompt future discussion about how digitalised spaces rather than high streets might (re)direct a consumerist drive.

Key words: consumerism, youth marginality, urban poor, riots, space, city

1. Introduction

“It was like Christmas” (Lewis et al., 2011: 27), thus explains a sixteen-year old looter during the riots in England between the 6th and 9th of August 2011. The *Reading the Riots* report, jointly commissioned by the London School of Economics and *The Guardian* found that of the “2,278 commercial premises for which data was available” around “61% were retail premises selling electric goods” and a further “10% [were] shops selling clothing and sportswear” (Lewis et al., 2011: 28). In all “2,500 shops were looted” (Treadwell et al., 2013: 1). Painting the scenario, T. Slater details how “over 3000 people have been arrested, and 1715 people have been brought before the courts [...] a majority of the 1715 are young (over half aged between 18 and 24), male (90%), with a previous caution/conviction (73%) [...] in areas classified [...] as ‘multiply deprived’” (Slater 2011: 108).

While initial reports framed the chaos around a trigger moment with the “shooting of Mark Duggan, an alleged criminal, by Metropolitan police officers” (Treadwell et al., 2013: 1) on the 6th of August, this framing does not adequately narrate the events of the days that followed. This article considers the reported “struggle to articulate the 2011 riots” (Phillips et al., 2013: 5) and suggests how an understanding of youth-led urban marginality in British society might help better articulate this historic event.

The argument is structured around two key concepts: consumerism and city. The first section examines consumerism because the riots, according to G. Morrell et al. (2011: 31), were largely driven by the “attraction of getting a desirable object”. Building upon C. E. Griffin’s exploration of youth cultures and class it is asked whether “‘consuming oneself into being’ within the neoliberal social order [...] places a particular burden on working class young people without access to the necessary financial resources to buy ‘the right stuff’” (ibidem: 20).

The second section is a response to the first in arguing that contemporary British cities (in this case study specifically Birmingham) as the location of 2011’s riots, did not facilitate a coordinated or collective effort that might be described as political in response to reported consumerist pressure and associated material deprivation. Developing D. Harvey’s (2009: 324) view that the city is, at times, a dis-enabled and

unrealised “body politic”, 2011’s city riots provide a case study to assess his vision of the failed city.

2. Consuming Culture

2.1. Defining consumer culture

D. Moxon (2011: 2) posits consumer culture as “loosely defined as the desire and ability to live beyond basic needs”, which is significant in the context of the 2011 riots. The National Centre for Social Research, an independent research body within the area of public policy, produced a research paper *The August riots in England: Understanding the involvement of young people*, in which a sample of people involved in the riots were interviewed. One of the motivations presented by the youth involved is that it was an “opportunity to get free stuff” especially high value items that “they would not otherwise be able to have” (Morrell et al., 2011: 31). Excitement around the possibility of obtaining desired objects that fall outside income brackets contrasts directly to another indicated factor in the riots where “[i]n some cases theft was motivated by a specific need, for example, stealing food, clothes for children” (ibidem: 32). It is here that an understanding of consumer culture arises. Consumer culture begins, in one sense, once “basic needs” (Moxon 2011: 2) have been met. The question is, though, how easy is it to define a need as basic.

D. Moxon (2011: 2) rightly argues that consumer culture and consumerism, interchangeable terms for him, are not “something novel and unique to our times”. As characteristics and emphases change over time, critical attention becomes continually necessary. Consumption, rather than production, is now seen as “the defining characteristic of advanced western societies” (ibidem). S. Passini describes the activity of a consumer culture as an example of bingeing, whereby a drive to continually and habitually consume is created. Specifically, S. Passini (2013: 370) claims that:

[w]ithin an economic perspective, consumerism refers to economic policies that place an emphasis on consumption and to the belief that free choice by consumers should dictate a society’s economic structure. However, is this supposed freedom of choice real, or are people turned into slaves of consumption and therefore made less free? Indeed, the paradox is that consumerism is a culture of experimentation that – by urging the continuous purchase of the ‘new’ and dissatisfaction with the ‘old’, and by

changing so rapidly that the new is already old – leads to a culture of eternal dissatisfaction.

Product replacement shows how far consumer culture has removed the purchase and enjoyment of a product from the means of production itself. Z. Bauman (2001: 27) regards this urge to replace the old as leading to an “[u]ncertainty-generated anxiety” that has become the “very substance that makes the individualized society fertile for consumerist fears”. Fear and anxiety with a thirst for product replacement begs another question: what happens when this drive remains unsatisfied?

2.2. Consuming designer goods or daily bread?

Examining literature surrounding the 2011 riots there is little evidence to suggest that looters were compensating for a lack of basic provisions. A recurring target appears to be high-end goods rather than basic necessities, indicating a drive beyond basic need. This is further evidenced since the tragic death of M. Duggan is not reported as a strong feature in rioters’ narratives of their behaviour. As J. Treadwell et al. (2013: 11) indicate the “majority of the people we interviewed had never heard of Mark Duggan [...] but they certainly knew about Prada and Rolex”. The report continues “the initial trigger for the riots was unimportant” (ibidem: 7) and what ensued was not a call to arms but a call for “garms” (ibidem), the latter being a shortened term of reference for garments or clothing. J. Treadwell et al.’s (2013: 8) line of argument is striking because while there is the dominant claim that the riots represented a violent shopping spree, it was, in result, a failed riot “because there was no progressive political narrative to carry it further”. Symbolically too, the use of looters as a collective noun attaches a code of meaning in relation to material goods and commercial value rather than class discontent.

The August riots makes a distinction in the classification of looters. Authors use the terms “opportunists” and “sellers” (Morrell et al., 2011: 27) to capture detail of the activity. Both terms relate the activities to the pursuit of goods. G. Morrell et al. (ibidem) explain how opportunists “talked about taking their chance to steal something they specifically wanted [...] going to particular shops and trying things on be-

fore stealing them". These items were not, in all cases, expensive goods and were selected for direct personal usage. Sellers were also motivated towards goods but with the obvious intent to sell those goods: their motivation was not personal use. Sellers, in contrast to opportunists "took a more planned approach to their theft [...] stealing as systematically and profitably as possible" (ibidem: 28). Referring to a systemised selection of goods, K. Cooper et al. (2015: 5) observe that "looting often involves a quite targeted form of consumption. That is to say, a pattern to the looting is often visible, with particular types of location, or particular goods, being the focus of the looters' attention". Whether an opportunist or a seller, the push to obtain goods for consumption was sufficient to warrant criminality.

2.3. Rioting caused by "disqualified consumers"

Without a collective narrative to carry the actions into coordinated political activity a narrative surrounding consumer goods emerges as this fieldwork observer notes: "[h]e says 'I've heard its going off down Corporation Street now so we are going to go and have a go at the Rolex place on New Street man, get some f*cking Rolex, get some f*cking Cartier'" (Treadwell et al., 2013: 10). Rolex and Cartier, as brand names, are explicitly narrated as motivation for participation in the riots. Crucially, the naming of brands is linked inextricably to the names of Birmingham's streets, referring to Corporation Street and New Street, as though the city reads as the location of unobtainable goods.

Z. Bauman (2011) writes explicitly that the 2011 riots are "not hunger or bread riots. These are riots of defective and disqualified consumers". He details how individuals might fall into a trap of claiming a right to consume: a right that never can be fully enforced or lived out because as the right is enacted it self-perpetuates. They are "disqualified" (ibidem) because they are unable to sustain the demand consumerism has placed upon them. In such a context "non-shopping is the jarring and festering stigma of a life un-fulfilled - and of own nonentity and good-for-nothingness", which begins in youth where an income is unavailable (Bauman 2011). Z. Bauman's words help explain the lack of political unity or symbolism in the riots because it is ultimately about individuals experiencing the jar of "non-shopping" (ibidem). Hence,

it is not surprising that “[n]o outrage was directed towards corrupt elites” (Hall, Winlow, 2014: 111), and instead, as one of those involved states, fear of missing out developed:

I don't want to be the one that misses out while every f*cker else is on it. [...] I ain't got no real grievances or sh*t [...]. It wasn't to bring down the f*cking government or reclaim the streets. [...] I went to get me some of what I've seen others getting, because if I didn't, man, what would that make me? What else could you do? (Treadwell et al., 2013: 10).

Noticeably, the interviewee implicitly narrates a social anxiety that “non-shopping” creates (Bauman 2011) even without using the term: “I went to get me some of what I've seen others getting” (Treadwell et al., 2013: 10). Significantly, the interviewee records that seeing other people looting causes them to question “what that would make me [him/her]?” (ibidem). Non-participation in the riots, therefore, is equated to non-shopping in the logic of the 2011 riots. According to J. Treadwell et al., statements such as the one cited previously are important precisely in the absence of political coordinates. They propose that the riots “furnished depoliticized young people with an opportunity for the concentrated acting-out of these drives, giving free play to the underlying grab-what-you-can ethic that pervades Western consumer societies” (Treadwell et al., 2013: 10). Essentially, non-shopping becomes motivation for criminal shopping in the chaotic and disruptive form of riots.

There is an inherent contradiction. On the one hand, British society is presented as the epitome of a consumerist society. On the other hand, that same society is threatened by rampant consumerism the moment it is unleashed. D. Moxon (2011: 4) attempts to resolve the contradiction, preferring a “Janus-faced truth” that the riots disrupted social order while “simultaneously suggesting the strength and vitality of the consumer culture”.

2.4. Consumerism in relation to youthfulness and globalism

C. E. Griffin presents a similar line of argument within the theme of youth cultures. She recognises the trap that a right to consume sets up for the individual whereby the right to consume is never satisfied. Neoliberal “discourses of individual

freedom, self-expression and authenticity demand that we live our lives as if this was part of a biographical project of self-realisation in a society in which we all have free choice to consume whatever we want" (Griffin 2011: 20–21). Frustration arises as consumption becomes constitutive of the person and when financial resources are limited.

Pressure increases among young people facing a wide sphere of influences in the meeting of the global and the local, without the income brackets to support the activity these influences might invite. For some young people the "'flows' of global capital can be enjoyed and embraced in ways that increase their repertoire of expressive youth cultures and styles. For others [...] their relationship to global cultures may seem distant and remote" (Buckingham et al., 2015: 272). Some of the young participants in the riots communicate the link between the global and their individual actions. For instance, someone involved reports how "[t]hey put it on the news straight away. And basically, they just globalised it. [...] And, by showing it global, it spreaded [*sic*] round the country" (Morrell et al., 2011: 35). Another individual links the televised, globalising, element specifically to their desire to loot, "I just went in. Then I saw it [the TV], everyone else was looking for TVs and so I said: I'm going to quietly take this one" (Morrell et al., 2011: 35).

Be it globally or locally transmitted, a tension exists between desire for goods and the (in)ability to obtain those goods. While outside of this paper's historical period insight from the Centre for Contemporary Culture Studies (CCCS), famously known as the Birmingham School, might prove useful. A. Cullis' *Telling Tales: A semio/graphy of Birmingham*, produced by the "Cultural Politics sub-group" (Cullis 1988: 1) details a struggle involving a "'non-legitimated' group" whose use of public space is perceived as disorderly, threatening "its legitimate users" (ibidem: 14-15). Describing "children and teenagers" gathered in Birmingham's Museum and Art Gallery and Bull Ring shopping centre, A. Cullis (1988: 15) muses upon a telling similarity in which:

both situations involve the presentation of unattainable goods, consumption with the gaze, consumption without buying. School children and young people on the dole cannot afford to buy the things displayed [...]. Both present the object as spectacle

alone; it has no exchange value for these groups. Saturday is whiled away 'window shopping', perhaps trying-on clothes but never buying; everyone knows that the objects in the museum are not for sale, only to be looked at (Cullis 1988: 15).

Within these lines Z. Bauman's (2011) "non-shopping" is anticipated through the practice of "consumption with the gaze" (Cullis 1988: 15). Even where the museum space is seemingly misused by "running about, talking or whispering loudly, touching things, staring ever-long at exhibits" (Cullis 1988: 16), this use is only perceived as misuse by "'legitimate' users" who are "in possession of cultural capital and symbolic wealth" (ibidem: 17). A connection is established between "unattainable goods" (ibidem: 15) and a youth that are depoliticised, characterised "as frivolous, trivial, meaningless, pathologically deranged, or hooligan" (Calluori 1985: 51).

3. The city as a locus of unfulfilled desire

3.1. How does space determine rioting?

Looting or rioting cannot occur in a vacuum. Part of the context that shapes the riots is the cities which contained them. Historically space has been viewed as an empty container within which things happen. As a case in point, A. Neal (2010: 28) remarks that space for E. Soja was "essentially neutral and unchanging, as a setting for power struggles rather than a component of such struggles". Within this context, space is "conceived as the opposite of time" and "defined negatively through a series of polarised binaries" (ibidem). If space is accepted as only where things happen, it has no value in and of itself. That the English riots took place in Nottingham, Birmingham, London, and so on, would have no meaning on one level: they could have happened anywhere.

In something of a spatial turn in social critical theory by 1985, J. Urry (1985: 21) asserted that "it is space rather than time which is the distinctively significant dimension of contemporary capitalism, both in terms of the most salient processes and in terms of a more general social consciousness". Space, finally, is recognised as part of the process and is given the qualities applied earlier to time. Famously, H. Lefebvre's (2010) text *The Production of Space*, as the title suggests, shows space to be socially produced and productive of social relations. He explains how:

[t]he state and each of its constituent institutions call for spaces – but spaces which they can then organize according to their specific requirements; so there is no sense in which space can be treated solely as an a priori condition of these institutions and the state which presides over them (ibidem: 85).

H. Lefebvre is unequivocal that space exists through social relationships and interactions. His reference to “constituent institutions” (Lefebvre 2010: 85) brings the discussion explicitly to the city space because it is the principle location of such institutions as a hub of civic and social activity: it is the locus of concentrated power over which the state “presides” (ibidem). While D. Harvey also recognises the city as a current of capitalist relations and power dynamics, he regards the city as the environ of social change, at least potentially. He speaks of a “process of becoming through which people (and geographers) transform themselves through transforming both their natural and social milieus” (Harvey 2001: 115). D. Harvey’s sense of “becoming” (ibidem) is echoed in S. Low’s (2017: 30) view that space is “a condition or faculty, a capacity of social relationships: it is what people do, not what they are”.

Recognising space as produced has exposed other dynamics. The becoming of some is more (spatially, regionally) limited than others, thus creating social tensions. As the *Reading the Riot* report documents, young rioters talked about “a pervasive sense of injustice. For some it was economic – the lack of a job, money, or opportunity. For others it was more broadly social” (Lewis et al., 2011: 24). S. Low (2017: 39) remarks that “[t]he spatial consequences of neoliberalism have been devastating to working-class communities and isolated the urban poor in deteriorating hyperghettos while at the same time protecting the middle and upper classes in citadels such as gated communities”. In S. Low’s reckoning, space has not only been shaped by social and economic forces: it has been designated by those forces.

Yet, for some critics, the riots in English cities were not protests against injustices. Rather, the riotous use of space served as a backdrop to a rush for designer objects in a maze of consumerism – a different kind of becoming beyond “basic needs” (Moxon 2011: 2). S. Hall and S. Winlow (2014: 107) contend that the:

riots occurred during a phase of advanced capitalist history in which the total lack of coherent class politics and alternative sources of identity has left the majority of

young people with no choice but to seek identity, status and respect by acquiring the post-social, post-political symbolism that has been attached to consumer objects by the marketing industry.

3.2. Looking to patterns of consumerism within city spaces

Writing in the aftermath of the 2011 riots D. Harvey laments England's offerings, deeming them paltry in comparison to global counterparts. He gives preference to "the various glimmers of hope and light around the world", including "the indignados movements in Spain and Greece, the revolutionary impulses in Latin America [and] the peasant movements in Asia" (Harvey 2013: 157). Further, D. Harvey praises locations that have been able to finally "see through the vast scam that a predatory and feral global capitalism has unleashed upon the world" (ibidem). To the English riots, alas, no such praise is rendered.

G. R. Millington finds D. Harvey's disappointment unfair. He criticises attempts to impose on a series of riots the expectation and language of political protest. In doing so, G. R. Millington (2016: 720) reminds his audience that riots are "by definition, improvised and chaotic. They do not present a 'finished thesis' and it is absurd to judge them in terms of political coherence". Instead, he sees in the 2011 riots an opportunity for rethinking expectations around urban resistance, and as a generational struggle, suggesting that it is not the case the rampant consumerism was displayed because of a failed political unity. Such a view misses the point. Yes, the riots were chaotic and un-coordinated. Yet, in their chaos there is also a criticism or reappraisal of consumer culture within the acts of looting.

For example, G. R. Millington remarks that many of the goods were stolen from retail shops that were already supported by looters. It was not that looters looted completely outside their usual economic range in terms of brand choice. Furthermore, G. R. Millington posits that "the retailers looted were almost without exception the same vendors that colonise the retail spaces of the urban poor: Foot Locker, Comet, Currys, Carphone Warehouse" (Millington 2016: 717). While not condoning illegal activity, it is essential that the particular choice and nature of the looting is analysed in order to understand something of the power dynamics at work.

As stated earlier, these are the standard retailers of choice outside of rioting and these large brand companies influence demand and are especially popular among younger city dwellers with middle to low income. In this way, the riots should open a different discussion to the one D. Harvey might have anticipated because the type of consumer relationships that were exposed through the riots is where a political unity or an “unifying political symbolism” (Hall, Winlow, 2014: 108) might be found. These looters looted within the familiar: they did not loot outside their economic norm and this is a significant element to observe.

Ultimately, G. R. Millington sees the riots as enabling rather than dis-enabling the city space as a locus for political activity. From G. R. Millington’s perspective, critics must acknowledge the “ongoing politicization of unlikely spaces in the city beyond the traditional democratic centre, spaces such as Foot Locker, JD Sports and Carphone Warehouse. For young people in the margins of the city, these spaces are already political” (Millington 2016: 722). These shopping spaces have become politicised and are evidently used as reference points in the track of self-development and self-worth. As austerity increases and hits urban centres hardest in terms of employment and training opportunities, these margins will be continually stretched. G. R. Millington (ibidem) cites one of the rioters speaking into this context: “[t]hese f*cking shops, like, I’ve given them a hundred CVs [...] not one job”.

3.3. Escaping political tropes in viewing urban communities and spaces

The city as a key for reading the 2011 riots necessitates an exploration of what R. Phillips et al. (2013: 4) define as “[i]maged geographies”. For instance, they observe how geography is used to homogenise activity around the riots, presenting individual’s characteristics as characteristics of an area. Discussions around the locations of riots rarely went beyond a “kind of grey, shabby, derelict, poverty-ridden fairytale-land” (ibidem), revealing a lack of will to challenge ignorance surrounding urban living. The 2011’s events obliged people to look to these urban centres and perhaps reconsider their repeated narratives. Familiar tropes depicting the urban based youthful population that experience forms of deprivation continued, nonetheless, because it is easier than having to engage with the communities themselves or

allowing a platform for their narratives. The contemporary Prime Minister D. Cameron's (2011) words, in his post-riot speech, epitomise such tropes:

[y]et the truth is that for too long the big bossy bureaucratic state has drained it away. It's usurped local leadership with its endless Whitehall diktats. It's frustrated local organisers with its rules and regulations. And it's denied local people any real kind of say over what goes on where they live. Is it any wonder that many people don't feel they have a stake in their community? This has got to change. And we're already taking steps to change it. That's why we want executive Mayors in our twelve biggest cities because strong civic leadership can make a real difference in creating that sense of belonging. We're training an army of community organisers to work in our most deprived neighbourhood because we're serious about encouraging social action and giving people a real chance to improve the community in which they live.

Although D. Cameron (2011) implies that he wants to make a "real difference in creating that sense of belonging", he continually uses the first person plural "we", seeking to confer his ideal of "belonging": "we're training an army [...] /we're serious about encouraging" (ibidem). Continually, D. Cameron uses the verb "giving" directly in relation to the urban poor. He promises that a "we" will give "people a real chance to improve the community in which they live" (ibidem). The premise is that people living in those communities are only capable of creating the community they would want with the approval of others. D. Cameron patterns his speech around a return to local powers and local politics, but ultimately the local hands of governing are guided by the hand of central government. Contained within D. Cameron's speech is the kind of "[i]maged geographies" R. Phillips et al. (2013: 4) seek to expose where an impression of the city is imposed from without rather than created from within.

4. Conclusions

This paper began with a bizarre Christmas-like scene in a rioter's room filled with looted goods from a popular high street store and it ended with a former British Prime Minister speaking promises over the heads of those to whom promises were

made. The sheer damage to retail properties in those August days in 2011 cannot be denied. This was not about consumer choice: it was criminal activity.

Adding the burden of consumption to situations of structural depravity is not an attempt to justify the violence and damage of those August days. Indeed, the article has not indicated that there is a single frame to the whole narrative: riots are complex. To some extent, I share D. Harvey's (2009: 324) general frustration that the city was unable to coordinate as a "collective" and suggest that in those August days we witnessed a mass of, largely youthful, individuals living beyond "basic needs" (Moxon 2011: 2). Z. Bauman's (2011) "disqualified consumers" did not demonstrate an obviously political manoeuvre. There was no well-defined dialectic or a reach for political unity according to traditional notions of political association. What emerged, instead, was a raw version of consumer culture, exposed at the heart of urban marginalities, where people behaved individually rather than collectively. Reading these riots in our own times, as Covid-19 has forcibly changed the location of consumption predominantly to the online sphere, where and how will these continuing tensions and dynamics emerge?

5. References

- Bauman Z., 2001: *The Individualized Society*. London: Polity Press.
- Bauman Z., 2011: *Zygmunt Bauman on The London Riots*. "Nazione Indiana", 12.08.2011; <https://bit.ly/3nR1pI7>.
- Buckingham D., Bragg S., Kehily M., 2015: *Rethinking Youth Cultures in the Age of Global Media: A Perspective from British Youth Studies*. "Diskurs Jugend und Kindheitsforschung", 10, 265-77.
- Calluori R. A., 1985: *The Kids Are Alright: New Wave Subcultural Theory*. "Social Text", 12, 43-53.
- Cameron D., 2011: *PM's Speech on the Fightback after the Riots*. UK Government, 15.08.2011; <https://bit.ly/38RZXAX>.
- Cooper K., Deacon R., Newburn T., Diski R., 2015: *Shopping for Free? Looting, Consumerism and the 2011 Riots*. "The British Journal of Criminology", 55 (5), 987-1004.

- Cullis A., 1988: *Telling Tales: A Semio/Graphy of Birmingham*. University of Birmingham: Centre for Contemporary Cultural Studies.
- Griffin C.E., 2011: *The Trouble with Class: Researching Youth, Class and Culture beyond the 'Birmingham School'*. "Journal of Youth Studies", 14 (3), 245-59.
- Hall S., Winlow S., 2014: *The English Riots of 2011: Misreading the Signs on the Road to the Society of Enemies*; in: D. Pritchard, F. Pakes (eds): *Riot, Unrest and Protest on the Global Stage*. London: Palgrave Macmillan; 98-114.
- Harvey D., 2001: *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*. New York: Routledge.
- Harvey D., 2009: *Social Justice and the City*. Georgia: The University of Georgia Press.
- Harvey D., 2013: *Rebel Cities: From the Right to the City to the Urban Revolution*. London: Verso.
- Lefebvre H., 2010: *The Production of Space*. Oxford: Blackwell.
- Lewis P., Newburn T., Taylor M., McGillivray C., Greenhill A., Frayman H., Procter R., 2011: *Reading the Riots: Investigating England's Summer of Disorder*. London School of Economics; <http://eprints.lse.ac.uk/46297/>.
- Low S., 2017: *Spatializing Culture: The Ethnography of Space and Place*. Oxon: Routledge.
- Millington G. R., 2016: *I Found the Truth in Foot Locker*. "Antipode", 48 (3), 705-23.
- Morrell G., Scott S., McNeish D., Webster S., 2011: *The August Riots in England*. London: National Centre for Social Research; <https://bit.ly/36F61vm>.
- Moxon D., 2011: *Consumer Culture and the 2011 'Riots'*, "Sociological Research Online", 16 (4), 1-5.
- Neal A., 2010: *Ciaran Carson, Space, Place, Writing*. Liverpool: Liverpool University Press.
- Passini S., 2013: *A Binge-Consuming Culture: The Effect of Consumerism on Social Interactions in Western Societies*. "Culture & Psychology", 19 (3), 369-390.
- Phillips R., Frost D., Singleton A., 2013: *Researching the Riots*. "The Geographical Journal", 179 (1), 3-10.
- Slater T., 2011: *From 'Criminality' to Marginality: Rioting Against a Broken State*. "Human Geography", 4 (3), 106-15.

Treadwell J., Briggs D., Winlow S., Hall S., 2013: *Shopocalypse Now Consumer Culture and the English Riots of 2011*. "The British Journal of Criminology", 53 (1), 1-17.

Urry J., 1985: *Social Relations, Space and Time*; in: D. Gregory, J. Urry (eds): *Social Relations and Spatial Structures*. London: Macmillan Education; 20-48.

Wpłynęło/received 12.02.2021; poprawiono/revised 07.03.2021

Informacja i dezinformacja w przestrzeni publicznej.

Wprowadzenie do problematyki

„jak najwięcej, jak najkrótszych wyrwanych z kontekstu, powierzchniowych informacji. To [...] nowa forma dezinformacji poprzez nadmiar, zalew, natłok, rozmigotanie” (Kapuściński 2002: 48)

Jadwiga Mazur

Instytut Filozofii i Socjologii,

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie

ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków

jadwiga.e.mazur@gmail.com

Abstract

Information and disinformation in public space. An introduction

The media are considered political and, as the fourth power, they actively communicate in the public space. They create information and disinformation through persuasion. Persuasion is one management tool and is used in managing an organisation. This gives the opportunity to implement the adopted strategy and achieve the goals of the organisation. On the other hand, persuasion and other techniques of influence used by media managers are used to create information in line with the expectations of the authorities. Public and private media do it similarly, although they represent different political groups. Knowing how information and disinformation influences the recipients makes it possible to form information consistent with the intention of the sender.

In the process of analysing information and disinformation in the media, one can adopt the perspective of rational choice theory and that of information selection, in line with the heuristic concept of D. Kahneman. The rational choice perspective allows to analyse intentions of the senders of information and its recipients. Profit and loss analysis of both allows to predict what information is important, what benefits may bring the senders and what the behaviour of the recipients will be. On the other hand, the perspective of D. Kahneman's heuristic concept makes it possible to determine what the recipients' behaviour will be and how information can be prepared so that the recipients behave in the expected manner.

The elaboration of information and disinformation is a process that requires knowledge of communicating and of human behaviour. Information creators and media managers create a platform of intentions, emotions and exerting influence, they can hinder the functioning of the state and its institutions and bring harm to society, they can, however, also be a support in difficult situations, e.g. a pandemic, if the message is credible. There is an open field of play between the main actors of information and disinformation, where it is possible to reconcile values important to those who create information, politicians and recipients.

Key words: information, disinformation, media, pandemic.

Słowa kluczowe: informacja, dezinformacja, media, pandemia.

1. Wstęp

Kwestia odbioru informacji w czasie pandemii wymaga odniesienia do mediów. Media (w tym nowe), określane jako czwarta władza, pełnią między innymi funkcje informacyjne i edukacyjne. Kreatorzy informacji przekazywanych w mediach często funkcjonują w strukturze władzy lub są z nią powiązani. Podejmując decyzję o rodzaju i zakresie przekazywania informacji, pośrednio decydują o polityce informacyjnej. Sieć tych powiązań ma wpływ na dobór informacji oraz jej interpretacji z wykorzystaniem środków perswazji.

Działania z zakresu komunikowania przez media są z założenia racjonalne, służą konkretnym celom, niekoniecznie ujawnianym szerszej publiczności. Teorie racjonalnego wyboru, podkreślając racjonalność działania jednostki i grupy w dążeniu do osiągnięcia korzyści, zakładają, że aktorzy biorący udział w tej grze opierają się głównie na rachunkach kalkulacji zysków i strat. Z kolei D. Kahneman stwierdza, że w procesach decyzyjnych, chociaż zakłada się racjonalność w działaniu, w praktyce pojawia się *efekt pewności* (preferowanie prognoz dających lepszy zysk, *efekt odbicia* (inaczej traktuje się prognozę strat, a inaczej prognozę zysku), *efekt izolacji* (upraszczanie problemów ze zwróceniem uwagi na to, co je różni, a nie na to, co je łączy) – (Kahneman 2012). Jednostki i grupy dokonują więc ocen alternatyw z wykorzystaniem własnych możliwości i doświadczeń. D. Kahnemann przedstawia mechanizm ludzkiego myślenia, wyjaśniając, dlaczego popełnia się błędy podczas podejmowania decyzji (Kahneman 2012). Teoria racjonalnego wyboru i podejście D. Kahnemana po-

jawia się odniesieniu do głównego wątku artykułu zarówno do procesu informacji i dezinformacji, kreatorów informacji, jak i ich odbiorców.

2. Media jako czwarta władza

T. Goban-Klas stwierdził, że „[p]olityczność mediów jest już w pewnym sensie ich cechą wrodzoną i z pewnego punktu widzenia dobrą, natomiast [...] groźna jest ich partyjność” (Goban-Klas 2011: 25). Media, nazywane czwartą władzą, mają znaczny wpływ na obywateli i politykę; są uzupełnieniem władzy ustawodawczej, wykonawczej i sądowniczej (Pisarek 1995). Zarządzający mediami korzystają z dostępnych metod, technik i środków przepływu informacji, wpływając na społeczeństwo. Pośrednio uczestniczą w procesie rządzenia, mają wpływ na politykę lub są określane jako polityczne, uwikłane w politykę lub zarzuca się im polityczność.

Dla potrzeb prowadzonych rozważań warto wspomnieć, że w koncepcjach polityki i polityczności terminy *polityka* i *polityczność* są trudne do zdefiniowania. Wynika to z faktu, że termin *polityczność* jest złożony, ponieważ odnosi się do różnych kategorii ontologicznych i nie jest możliwe zastosowanie tych samych kryteriów do oddziaływań intencjonalnych lub obiektywnych stosunków społecznych. Ponadto samą polityczność zjawisk można rozumieć jako atrybut, korelat lub nawet uwikłanie w politykę w rozumieniu politycznego kontekstu zjawiska (Karwat 2015). Może to wynikać z korelacji sprzeczności interesów wielkich grup społecznych, ich makrosocjalnego znaczenia i zasięgu, integracji tych grup w artykułowanym sprzeciwie oraz adaptacji partykularyzmu grupowego do zaistniałych warunków integracji ogólnospołecznej, narodowej lub interesów ogólnoludzkich (Karwat 2010). Przyjmuje się, że polityczność można uznać za pojęcie nadrzędne pod względem analitycznym i jako narzędzie do porządkowania dyskursu teoretycznego tego co polityczne w odniesieniu do sfery polityki instytucjonalnej i zjawisk spoza niej (Minkner 2015).

Politykę w ujęciu arystotelesowskim „należy rozumieć jako uczestnictwo obywateli w rządzeniu państwem w celu urzeczywistnienia sprawiedliwego społeczeństwa i osiągnięcia najwyższej formy ustrojowej (*polis*)” – (Jabłoński 2015: 77). W rozumieniu polityki w kategoriach walki i przemocy można odwołać się do

N. Machiavellego, który wskazuje na potrzebę wiedzy o technikach rządzenia, formach i metodach sprawowania władzy, które są dostosowywane do okoliczności, ponieważ „nie można przestrzegać tych wszystkich rzeczy, dla których uważa się ludzi za dobrych, bowiem dla utrzymania państwa [książę] musi częstokroć działać wbrew wierności, wbrew miłosierdziu, wbrew ludzkości, wbrew religii [...] żeby zwyciężyć i utrzymać państwo, wtedy środki będą zawsze uważane za godziwe i przez każdego chwalone, gdyż tłum pójdzie zawsze za pozorami i sądzi według wyniku” (Machiavelli 1984: 88). N. Machiavelli wskazuje, jak władca może kreować swój wizerunek. Racjonalne kreowanie informacji daje możliwość budowy przekazu korzystnego dla sprawujących władzę bez względu na opcję polityczną, jaką reprezentują.

Z kolei T. Hobbes wskazuje na racjonalną umowę społeczną, w której rządzeni wyrażają zgodę na poddanie się władzy w zamian za bezpieczeństwo. W ramach tego kontraktu suweren jest gwarantem praw jednostek w sferze prywatnej, a sfera polityczna jest przez niego zawłaszczona (Hobbes 2002). A. Jabłoński podkreśla, że polityka stała się obecnie „elementem przestrzeni komunikacyjnej pluralistycznego społeczeństwa. Rynek polityczny składa się z powtarzających się transakcji kupna-sprzedaży. Partie promują własne programy i kandydatów w poszukiwaniu nabywców, kierując się logiką maksymalizacji korzyści” (Jabłoński 2015: 84). Wyborcy, zgodnie z tym podejściem, również działają racjonalnie, wybierając tych, od których mogą się spodziewać większych korzyści. Polityka jest procesem społecznym, który poprzez swoje mechanizmy reguluje logikę życia społecznego z wykorzystaniem możliwości wywierania wpływu przez elity (Porębski 2007). Wywieranie wpływu jest widoczne zarówno w marketingu politycznym, *public relations* organizacji związanych z polityką, jak i w przekazie informacji medialnej w ogóle. Ponadto ten proces można analizować zarówno z perspektywy N. Machiavellego jako narzędzie egzekwowania władzy, jak i z perspektywy T. Hobbesa.

W odniesieniu do tych rozważań można przywołać metaforę *płynności* Z. Baumana, w której przedstawia on koncepcję ponowoczesności, wskazując na nią jako kolejną fazę w historii i nawiązując do stanów fizycznego istnienia: stałego i płynnego. Stan stały określa jako nowoczesność, płynny zaś jako ponowoczesność.

Uznaje, że nawet nowoczesność nie była w pełnym tego słowa znaczeniu stała, ulegała bowiem powolnemu rozcieńczeniu, co pozwoliło jej przejść bez gwałtownych przełomów w stan ponowoczesny. Ma to odniesienie również do polityki, gdzie pojawia się nieokreśloność i brak wyrazistości (Bauman 2007). Ponadto same media stały się płynne – w rozumieniu szybkich zmian, jakie w nich zachodzą w ostatnich dekadach. Jak to określa T. Goban-Klas (2011), obecnie jest widoczna w mediach *kultura draki*, która jest znacznie tańsza i ciekawsza niż – wymagające finansowania – wiadomości z zagranicy, co dla szerszej publiczności może się okazać mało atrakcyjne. Celem przywołania koncepcji sieci M. Castellsa i metafory płynności Z. Baumana w niniejszym opracowaniu jest wskazanie, że sieć informacji może stać się narzędziem przepływów wiedzy modelowanej przez kreatorów mediów z użyciem środków perswazji.

W opisie społeczeństwa ryzyka U. Beck wskazuje na ryzyko i sposoby jego szacowania oraz na zmiany powodujące zacieranie się granic między postępem technicznym, racjonalnością ekonomiczną i możliwością polityków o decydowania o przeszłości. W rezultacie państwo staje się bezradne wobec narastających problemów, a lęk społeczny przed ryzykiem powoduje zwiększanie oczekiwań wobec państwa (Beck 2002). U. Beck postulował koncentrowanie się na procesach inscenizacji (definiowania) ryzyka, wskazując, że władza powinna być zdolna do definiowania tego, co jest albo nie jest ryzykiem (Beck 2002). Jako bezstronny wskaźnik inscenizacji ryzyka, U. Beck uznał niewiedzę za czynnik ryzyka, dokonując jej typologii od selektywnego przypuszczenia przez niechęć do wiedzy, refleksyjną niewiedzę, świadomą niemożność wiedzy, wypartą lub nieświadomą wiedzę, po nieświadomą niemożność wiedzy (Beck 2002). Brak wiedzy powoduje niepewność, poczucie niestabilności w sytuacji kryzysu, wzmacnia poczucie braku sprawstwa i potrzebę poszukiwania informacji, pozwalającej na odbudowywanie poczucia bezpieczeństwa. Wtedy jednym ze źródeł informacji stają się komunikaty instytucji i mediów (lub raczej media i Biuletyn Informacji Publicznej). Jednocześnie w przekazie medialnym, zwłaszcza w okresie pandemii, widoczny jest przekaz wiedzy, a często niewiedzy i dezinformacji lub informacji powodującej możliwość jej wielu interpretacji. To z kolei daje

pole do tworzenia teorii spiskowych, powodujących chaos, niepewność i brak poczucia bezpieczeństwa.

Media są środkami przekazu treści, których adresatami są odbiorcy – jednostki i grupy (publiczność, twórcy, wykonawcy, zarządzający). Dziennikarze, których można uznać za kreatorów i wykonawców przekazywanych treści, nadają ostateczną formę przekazowi medialnemu w zależności od publiczności, do której kierują informację, i opcji politycznej, z którą są związani (choć nie powinna być im obca etyka zawodowa i szacunek dla odbiorców informacji). Nie bez znaczenia pozostaje niezależność i autonomia mediów od instytucji politycznych oraz ograniczania wolnych mediów przez sprawujących władzę (Gurewicz, Blumer, 1983). Ważny jest wybór sposobu komunikowania się, koncepcje przekazu informacji, które warunkują sukces lub niepowodzenie, a także system prawny, który może to zapewniać. System taki powstał, ale jego funkcjonowanie nie jest zadowalające.

W niniejszym artykule dokonano wyboru publikacji z obszernej literatury naukowej poświęconej tematyce mediów. Skupiono się na problematyce informacji, dezinformacji i ich roli w mediach i polityce.

3. Komunikowanie w przestrzeni publicznej – informacja i dezinformacja

Z. Rykiel (2008) zwraca uwagę na złożoność i wielowymiarowość przestrzeni społecznej, zaznaczając, że koncepcje przestrzeni są osadzone w głównym nurcie debaty filozoficznej (między poglądami materialistycznymi a idealistycznymi), a waga nadawana koncepcjom przestrzeni miała podstawy światopoglądowe.

We współczesnych koncepcjach przestrzeni społecznej wskazuje się, że jest ona przestrzenią relacyjną (Sztompka 2005). Jednostka w społeczeństwie sieciowym także zawiera relacje społeczne w przestrzeni wirtualnej, oddalając się powoli od modelu więzi opartych na podzieleniu wspólnego terytorium (Castells 2007). Przestrzeń wirtualna jest platformą komunikowania, kształtowania opinii i postaw, które w rezultacie wpływają na wybory dokonywane przez jednostki i grupy. Procesy komunikowania zachodzą wielopasmowo, a wraz z transformacją i rozwojem nowych mediów zmniejszyło się polityczne i kulturalne znaczenie forów tradycyjnych i lokalnych.

J. Habermas wskazuje, że wraz z rozwojem reklamy i *public relations* opinia publiczna przestała być procesem racjonalnego dyskursu, a stała się miejscem oddziaływania społecznej inżynierii mediów. J. Habermas zdefiniował sferę publiczną jako miejsce, gdzie jednostki tworzą więzi społeczne, a forum racjonalnej debaty między zainteresowanymi obywatelami zamieniło się w widowiska medialne. Krytycy tego podejścia wskazują, że J. Habermas nie podejmuje „kwestii alternatywnych[,] ‘plebejskich’, popularnych, nieformalnych lub opozycyjnych sfer publicznych” (Dahlgren, Sparks, 2007:18-20), które mogą mieć znaczenie w procesie nadawania znaczenia (*meaning production*) przez konkretne warunki społeczne i czynniki kulturowe. Daje się to jednak zaobserwować w postpolityce, gdzie politycy stają się celebrytami, którzy przywiązują większą wagę do kreowania siebie w mediach niż do przemówień parlamentarnych (Davis 2007). Odbiorcy są publicznością dla nowych spektakli medialnych, gdzie politycy komunikują się między sobą, a co nie przekłada się na faktyczny dostęp do ważnych informacji. Wielość sprzecznych informacji podawanych przez polityków w mediach oraz ich dziennikarskich komentarzy wzmacnia natomiast teorie spiskowe.

Komunikowanie jest procesem wymiany znaków, wpływa na kształtowanie się jednostki i kultury oraz jest złożone z powiązanych elementów, wydarzeń, wypowiedzi lub przekazu i jego rozumienia przez nadawców i odbiorców (Luhman 2003). Kolejnym elementem komunikowania jest przyjęcie lub odrzucenie informacji i jej zdekodowanie.

Obieg informacji jest nazywany komunikacją społeczną odnoszącą się do obiegu znaków i symboli, które ludzie wymieniają między sobą i które krążą w sferze społecznej, kulturowej i politycznej. Informacja została utowarowiona, jest coraz szybciej powielana, uwaga ludzka staje się natomiast dobrem rzadkim (Goban-Klas 2011). Dostęp do informacji jest teraz szybszy niż kiedykolwiek dotąd, ale jej pełne wykorzystanie przysparza coraz więcej trudności. Dotyczy to nie tylko grup wykluczonych cyfrowo (których jest coraz mniej), ale także uzależnień od nowych mediów lub bezrefleksyjnego przyjmowania informacji.

Ponad dekadę wcześniej autorzy badający rozwój internetu i jego wpływ na odbiorców zastanawiali się nad możliwymi skutkami manipulacji informacją ze

strony polityków, korporacji i mediów w społeczeństwie informacyjnym (Zacher 2007). Wskazywali, że społeczeństwo informacyjne jest w znacznym stopniu „społeczno-kulturową-gospodarczą rzeczywistością, a złożony [...] związek życia społecznego i mediów elektronicznych bez wątpienia istnieje” (Golka 2008: 89). Rozwój społeczeństwa informacyjnego potwierdza stawianą przez badaczy mediów tezę, że obecne badania skupiają się na opisie procesów informacyjnych w mediach i na ich skutkach.

Rozważania dotyczące informacji podejmowano w wielu dyscyplinach naukowych, a jej zdefiniowanie było i jest dość trudne. Wymaga to ustalenia, czym jest informacja, jak jest pozyskiwana i czy można ją rozpatrywać w kontekście subiektywnym lub obiektywnym (Białobłocki i inni, 2006). W wąskim znaczeniu odnosi się ją do wiadomości uzyskanej w wyniku obserwacji i przekazywanej w układzie nadawca-odbiorca (Fischer i inni, 2006). W szerokim ujęciu informacja jest traktowana jako treść, która jest zaczerpnięta ze świata zewnętrznego w ciągłym procesie dostosowywania się do niego przez ludzkie zmysły (Białobłocki i inni, 2006). Dla potrzeb niniejszego tekstu można stwierdzić, że informacja jest nośnikiem wiedzy, której wykorzystanie jest zależne od intencji jej nadawcy i umiejętności jej odczytania przez odbiorcę. Pełni również wiele funkcji – od komunikacyjnej i informacyjnej po sterującą i opiniotwórczą. Komunikowanie medialne upowszechniło informację z wykorzystaniem znaków językowych i jego systemów, kodów, nośników, środków transmisji i instrumentów wykorzystywanych do przekazu oraz instytucji, które temu służą. Media, wypełniając funkcję rozrywkową, informacyjną, edukacyjną, a nawet integracyjną, mogą wpływać na formułowanie informacji i opinii publicznej.

Wpływ na kształtowanie informacji i jej odbiór mają fakty, wartości, opinie, doświadczenia, oceny oraz kapitał społeczno-kulturowy nadawcy informacji i jej odbiorcy; wcześniejsze doświadczenia odbiorcy informacji o obiekcie informacji i towarzyszące jej emocje; stereotypy i uprzedzenia, kod kulturowy nadawcy i odbiorcy; zastosowane techniki wywierania wpływu przez nadawcę; wpływ grupy pierwotnej i wtórnej na odbiór i dekodowanie informacji, a czasami również poziom analfabetyzmu funkcjonalnego odbiorcy.

Proces przepływu treści informacji od jej wytworzenia przez nadawcę do odczytania i zinterpretowania do wielosegmentowej publiczności jest zazwyczaj prze-myślany. Zwraca się uwagę na wielość kodów kulturowych, którymi posługują się odbiorcy informacji. Media mogą modelować informację, wykorzystując metody perswazji i manipulacji, odwoływać się do emocji, ważnych symboli odbiorcy, jego postaw i wiedzy (albo jej braku), powoływać się na autorytety, co przy określonej powtarzalności informacji wzmacnia siłę odbioru i zwiększa gotowość do jej odbioru.

Nie bez znaczenia pozostaje rola *gatekeeper'a* (Dobek-Ostrowska 2006) – selekcionera informacji w kanałach jej przepływu. Jednostki odbierają informację, korzystając z doświadczeń swoich grup pierwotnych i wtórnych, co jest szczególnie ważne w sytuacji konfliktu, pokrzywdzenia lub sytuacji niepewnej i trudnej. Rekonstruowana za pomocą wielości informacji Baumanowska płynna rzeczywistość nie jest łatwa do odczytania. Wzmacnia ten stan rzeczy wielość konkurujących ze sobą nadawców.

Ludzie mają obecnie dostęp do informacji w każdym momencie, dlatego tak ważna jest znajomość aktualnej opinii publicznej. Sposoby oddziaływania stosowane wobec społeczeństwa w przekazie informacji mają w założeniu nadawców być skuteczne. Poznanie opinii publicznej ma istotne znaczenie, ponieważ wiedza o niej ma priorytetowe i strategiczne znaczenie przy prognozowaniu i definiowaniu działań w życiu politycznym i publicznym.

Zainteresowanie odbiorców zwiększa oglądalność, co umożliwia wywieranie wpływu przez kreatorów programów i dziennikarzy, którzy nie powinni decydować o tym, „co ludzie mają myśleć, ale wywierać wpływ na to, o czym myślą” (Migaczewska 2006: 96). Ta podstawowa zasada koncepcji *agenda setting* (Pyzikowska 2001) może być punktem wyjścia do wywierania wpływu i manipulacji odbiorcą. Ważnym czynnikiem jest też interes właścicieli mediów, usytuowanie polityczne (Raciborski 1997) i dostęp do reklamodawcy. W tej sytuacji dziennikarz zależny od pracodawców lub mocodawców politycznych traci swoją niezależność.

W procesie komunikowania medialnego, a zwłaszcza komunikowania informacyjnego, powinno się dążyć do oddzielania faktów od komentarzy i opinii oraz

uniknąć albo korzystać oszczędnie z określeń o zabarwieniu emocjonalnym. To zadanie trudne, ponieważ sfera mediów została zdominowana przez ideologie, które zacierają charakter informacji jako dobra publicznego (Goban-Klas 2011).

Przekaz powinien być bezstronny, a jego odbiorca samodzielnie interpretować fakty. Taka forma przekazu jest coraz rzadsza, a komunikowanie informacyjnie zawiera elementy perswazji i manipulacji, której celem jest wpływanie na odbiorców, dążenie do zmiany ich postaw, poglądów lub zachowań. Najczęściej stosowane są: selekcja informacji lub jej nadmiar zwiększający chaos przekazu, przemilczenia i interpretacja informacji narzucona przez jej nadawcę (Golka 2008). Celem działań perswazyjnych i manipulacyjnych poprzez sugerowanie, edukowanie lub nakłanianie jest dążenie do zmiany poglądów, postaw, czasami zaś standardów odbiorcy w zależności od celu nadawcy.

Interesujące podejście do wpływu mediów na odbiorców prezentuje M. Mrozowski (2002), stwierdzając, że rywalizacja między mediami publicznymi a komercyjnymi doprowadziła do częściowej konwergencji ich programów. W mediach europejskich częściej niż w amerykańskich są podejmowane racjonalne dyskursy oraz debaty o ważnych kwestiach publicznych (tamże). N. Postman w swoich rozważaniach o nadmiernym wpływie mediów na odbiorców, przywołując G. Orwella i A. Huxleya, wskazuje, że ten pierwszy obawia się, iż zabraknie kogokolwiek, kto zechce czytać książki, ten drugi zaś, że ludzie zostaną pozbawieni dostępu do informacji (Postman 2002). Media dostarczają wielu informacji, a odbiorcy w przestrzeni medialnej (także wirtualnej) często funkcjonują w kulturze *banatu i draki*, nie mając dostępu do informacji uznanych za ważne lub strategiczne. Jak stwierdza N. Postman, polityka, religia, oświata, media i handel są przedstawieniami przynoszącymi ludziom przyjemność. Autor ten stawia też pytanie, czy jesteśmy „o krok od zabawienia się na śmierć?” (Postman 2002: 20).

N. Postman zwraca również uwagę na unikanie złożoności w przekazie informacji i prezentowania wiadomości w formie przedsięwzięcia wodewilowego. Wymaga to zachowania krótkiej formy przekazu informacyjnego, nienadużywania uwagi publiczności z jednoczesnym dostarczaniem jej impulsów przez różnorodność, oryginalność i ruch na ekranie telewizyjnym.

Z kolei P. Pomerantsev (2020) wskazuje, jak impuls, plotka lub *fake news'y* mediów społecznościowych wpływają na kreowanie codzienności ludzi. Próbuje przedstawić spory o systemy wartości i wizję świata. Zwraca uwagę na kontrolę narracji przez systemy totalitarne i wykorzystywanie propagandy, perswazji i manipulacji w mediach oraz pracę tych, którzy podejmują walkę z dezinformacją. C. O'Connor i J. O. Weather (2019), analizując wydarzenia związane z dezinformacją, uznają, że w epoce spinów i marketingu – kłamstwo dzięki nowoczesnym technikom – stało się jednym z wyrafinowanych elementów komunikowania. To z kolei może mieć wpływ na realizację ideałów demokracji. Autorzy ci próbują odpowiedzieć na pytanie, jak tworzy się takie przekonania, zwłaszcza fałszywe, co sprawia, że trwają i rozprzestrzeniają się, pozostając jednocześnie niezmiennie, mimo że dowody temu przeczą. Ci sami autorzy uznają, że fałszywe przekonania są w dużej mierze zjawiskami społecznymi, ponieważ te same mechanizmy społeczne pomagają ludziom uczyć się od innych i kształtować przekonania. Fałszywe przekonania to takie, które generalnie powodują brak wiarygodności w działaniu. To czyni odbiorców podatnymi na akceptację fałszu (O'Connor, Weatherall, 2019: 188). Można więc stwierdzić, że nadawane informacje, które mają służyć informowaniu i rozrywce, niejednokrotnie – w zależności od potrzeby ich kreatorów – zawierają w swoich treściach perswazję, manipulację i kłamstwo. Rozpowszechnieniu ich służą zarówno te media, które określa się jako stare, jak i nowe.

Jednym ze sposobów takich oddziaływań jest dezinformacja, którą – w wąskim znaczeniu – definiuje się jako informację, która jest lokowana między wprowadzeniem w błąd a wpływaniem na jej odbiorcę i jest zazwyczaj stosowana jednorazowo. Dezinformacja prowadzona systematycznie za pośrednictwem mediów jest adresowana do opinii publicznej. Dezinformacja jest skuteczna, gdy istnieje *masa krytyczna* zdezinformowanych, którzy są gotowi poddać się manipulacjom *ekspertów* „przywracających poczucie bezpieczeństwa” (Volkoff 1991: 8). Dezinformacja to także dostarczenie nieprawdziwych informacji, które mają zmylić ich odbiorcę i jednocześnie służyć wyciągnięciu przez niego takich wniosków, jakich życzy sobie manipulator. W dezinformacji zakłada się celowość przekazywania wiedzy bezużytecznej, wprowadzającej odbiorcę w błąd oraz służącej podejmowaniu niekorzyst-

nych dla niego decyzji. W węższym znaczeniu dezinformacja wprowadza w błąd, wykorzystując środki perswazji w mediach. W szerszym znaczeniu dezinformacja to proces wywierania wpływu przez organizacje, agencje itp., których celem jest wprowadzenie w błąd opinii publicznej. Tym dezinformacja różni się od propagandy i zastraszania (Bittman 1991).

Podstawowymi metodami dezinformacji są: negacja faktów, ich odwrócenie, modyfikacja motywu i okoliczności. Rozmycie, podobnie jak kamuflaż, polega na umieszczeniu głównej informacji wraz z faktami nieistotnymi dla prezentowanej sytuacji i jej drobiazgowym opisie. Kolejnymi metodami są: (1) generalizacja – zwrócenie uwagi na to, że fakt jednostkowy nie jest unikatowy; (2) interpretacja – omówienie sytuacji, której nie można ukryć, ale można ją opisać, ułatwiając pozytywne skojarzenie opinii publicznej; (3) ilustracja – przedstawienie faktu jednostkowego, jak i ilustracji szerszego zjawiska społecznego; (4) nierówna reprezentacja – metoda niepozwalająca przeciwnikom na pełną wypowiedź, jej skracanie i interpretację; (5) mieszanie prawdy i kłamstwa – informowanie opinii publicznej o faktach, które się już wydarzyły, ale których dokładnego przebiegu odbiorcy informacji nie znają; (6) równa reprezentacja – publikowanie w końcowej fazie kampanii dezinformacyjnej argumentacji za i przeciw postawionej tezie w wykorzystaniem analiz i poparciem *ekspertów* budzących zaufanie (Bittman 1991). Z przedstawionych metod dezinformacji wynika, że ich stosowanie może być skuteczne, zwłaszcza w sytuacjach niestabilności i braku poczucia bezpieczeństwa, a powstałe zagrożenia raczej dzielą niż łączą.

Opisując dezinformację, należy odróżnić ją od propagandy. Propaganda to „zręczne posługiwanie się obrazami, odwołujące się do naszych uprzedzeń i emocji; jest komunikowaniem pewnego punktu widzenia, mającym na celu skłonienie odbiorcy do dobrowolnego przyjęcia tego punktu za swój” (Wrzosek 2012: 23).

W sytuacji zagrożenia epidemicznego wykorzystuje się komunikowanie perswazyjne. Wpływanie na postawy innych ludzi to częstokroć proces długotrwały, a to, jak postrzega się otaczającą rzeczywistość, jest subiektywną interpretacją odbiorców.

Media korzystają ze strategii odwrócenia, polegającej na stosowaniu narzędzi przeciwnika przeciwko niemu, odbierającej mu status pokrzywdzonego i przyznają-

cej go sobie. Przykładem może być sytuacja lekarzy w okresie pierwszej fali pandemii – nie najlepiej opłacanych, w wielu sytuacjach niewyposażonych zadowalająco w środki ochrony zdrowia, w tym testy pozwalające na zdiagnozowanie u nich Covid-19. Kolejnym przykładem są działania policji, która – teoretycznie dbając o bezpieczeństwo obywateli w czasie pandemii – karała wysokimi mandatami seniorów i rowerzystów. W doniesieniach mediów widoczne były opisane wyżej odwrócenie, modyfikacja motywu i okoliczności.

Interesująca jest też strategia przejścia, polegająca na przejmowaniu sposobów narracji i języka przekazu. Elementem strategii jest stylistyczne uformowanie opinii, jak w przypadku sporu między TVP a TVN. Wykorzystanie generalizacji przez zwrócenie uwagi odbiorców na to, że fakt jednostkowy nie jest unikatowe, a interpretację omówienia sytuacji można przedstawić tak, że pozwala ona na pozytywne skojarzenie opinii publicznej z prezentowanym wydarzeniem. W strategii oczerniania skupiono się na dyskredytowaniu przeciwników i instytucji, które nie sprzyjają poglądom dominującym w obozie władzy. W debacie publicznej pojawił się język regularnego oskarżania z jednoczesnym unikaniem debaty merytorycznej. W strategii legitymizacji często posługiwano się statusem uznanego dyskutanta (dyskutantami tymi byli ministrowie) i budowanie wizerunku organizacji profesjonalnej (choć w rezultacie tych zabiegów można było zobaczyć wizerunek państwa raczej niesprawnie administrowanego niż zarządzanego).

Wykorzystano również tło sytuacji, widocznej w prawie do wizyt na cmentarzach i obchodach katastrofy pod Smoleńskiem. Według informacji podawanych przez telewizję publiczną, nie naruszono przepisów prawa, ponieważ odbyło się to w czasie pełnienia służbowych obowiązków posłów. Jak podano na Twitterze, a później powtórzono w mediach publicznych, „w związku z obchodami 10. rocznicy katastrofy smoleńskiej przypominamy, że nie mamy w tym przypadku do czynienia ze zgromadzeniem w trybie ustawy, a poszczególne osoby wykonują swoje zadania w ramach pełnionych urzędów i funkcji. Podobnie jak prowadzący relacje dziennikarze” (Policja Warszawa, 2020). Poczucie humoru, sarkazm w wypowiedziach, które pojawiły się pod komunikatem policji na Twitterze (tamże), wskazują

na pojawianie się mechanizmów obronnych internautów, które – mimo prób dezinformacji – przeciwdziałają manipulacji.

Z kolei w TVN podano, że komentarze – zgodnie z obowiązującymi obostrzeniami – były w tym czasie niedostępne dla odwiedzających. Zakaz ten uznano za nadużycie władzy przez rządzących, na co w odpowiedzi w TVP wskazano na atak prywatnych mediów na media publiczne i sprawujących władzę, a – korzystając z dramatyzmu przekazu – podkreślano *ofensywę nienawiści liberalnych mediów*. Podsumowując, można stwierdzić, że atakujący są w tym odbiorze tymi, którzy zabraniają wejścia na komentarz. Taktyka dezinformacji w tym przypadku polegała na tym, żeby zarzut pierwotny zestawić z innym – dyskredytującym stronę przeciwną w taki sposób, aby w kontekście przekazu pierwotny zarzut wydawał się niesłuszny. Finalnie nie ma znaczenia, czy TVN lub inne liberalne media *coś niedobrego zrobiły*, lecz tylko, że prezentują konkretne fakty i zestawiają przepisy, które dotyczą każdego obywatela. Tło sytuacyjne stało się tematem informacji i doniesień medialnych również innych stacji telewizyjnych, ze wskazaniem na obowiązujące regulacje prawne i ich łamanie.

Kolejna technika stosowana w procesie dezinformacji to technika retoryczna, której celem jest zdyskredytowanie argumentów i stanowiska oponentów przez zarzucenie im hipokryzji, bez odniesienia się bezpośrednio do zarzutu. Umiejętne posługiwanie się tą techniką pozwala odciągnąć uwagę słuchającego od faktu, że odpowiadający nie odniósł się merytorycznie do zarzutu. Manipulacje informacyjne, których celem jest wprowadzenie chaosu informacyjnego, mogą sprzyjać pojawieniu się mechanizmów obronnych. Mechanizmy te są złożone i zależą od wiedzy, doświadczenia odbiorców informacji oraz umiejętności poszukiwania, selekcji i weryfikacji informacji z innych źródeł.

Dezinformacja może dotyczyć każdego działania państwa, jego organizacji i społeczeństwa, jest też wyzwaniem dla korzystających z mediów. Rewolucja cyfrowa zmieniła możliwości przekazu informacji i układ sił w sferze informacyjnej, dając możliwość publikacji nie tylko dziennikarzom. Rozwój internetu zwielokrotnił przepływ informacji, ale też możliwość dezinformacji. Kreowanie nowych, czasami nieetycznych, postaw, budzenie niepokoju, poczucia zagrożenia za pomocą metod per-

swazji i manipulacji w przekazie stwarza dodatkowe poczucie chaosu. Przeciwdziałanie dezinformacji jest podejmowane na wielu szczeblach, ale wymaga zwiększenia świadomości społecznej, edukacji na rzecz bezpieczeństwa informacyjnego oraz odbudowy zaufania do struktur państwa (Wrzosek 2019). Ponadto coraz trudniejsze jest szacowanie niewiedzy i ryzyka z tym związanego.

Dezinformację można również rozpatrywać jako barierę utrudniającą komunikowanie, określić ją jako kapitał negatywny, który można próbować zamienić na kapitał pozytywny. Wymaga to jednak uzupełniania wiedzy i przemodelowania sposobów komunikowania z działań doraźnych na proces przemyślany i możliwy do realizacji. To zadanie warte wysiłku, ale wymagające pracy ze strony zarówno nadawców, jak i odbiorców informacji. Podejmowane działania wymagają znalezienia sposobów dostępu do odbiorców, co jest dużym wyzwaniem, ponieważ dezinformacja, podobnie jak plotka, opiera się na zasadzie atrakcyjności, szybkości przekazu i wzbudzania emocji.

4. Perswazja w komunikowaniu

Według M. Castellsa (2011), w strukturze społecznej epoki informacyjnej wszystko dokonuje się w sieciach, które nie mają swojej logiki, są wymianą informacji, której nikt nie kontroluje, produkcja kodów kulturowych staje się rodzajem władzy, a większość z nich podlega kontroli.

Kody są zależne od kultury, a znajomość kodów i sprawne posługiwanie się nimi i ich tłumaczeniami mogą usprawniać organizację. To z kolei wymaga wiedzy, zdolności systemu do zachowań samoregulacyjnych i procesów wymiany informacji. Jednocześnie zespoły norm, wartości i wierzeń podlegają relatywizacji i chociaż w dalszym ciągu stanowią dla większości ważne punkty odniesienia, nie są już absolutne, ponieważ pojawiają się nowe znaczenia. Kod bycia, na przykład, obywatelem jest równie ważny dla państwa, jak dla samego obywatela, gdyż zobowiązuje i nada je tożsamość (Wnuk-Lipiński 2005). Jednocześnie w toku relacji masa-władza kampanie wyborcze, protesty społeczne, debaty sejmowe i inicjatywy ustawodawcze były pretekstem do generowania kolejnych wzajemnych zarzutów (Marody 1999). Bariery dostępu do informacji tkwią w analfabetyzmie funkcjonalnym, w tunelach in-

formacyjnych przebiegających pasmowo w sieci i tworzeniu niszowych sfer komunikacyjnych obejmujących określone grupy odbiorców znających specyficzny kod dostępu do informacji itp.

Utrudnieniami w przekazie mogą być również: nadmierna złożoność komunikatu, stereotypy, uprzedzenia, kwestie osobowościowe odbiorcy i umiejętność słuchania (Golka 2008), które powinny wzmocnić stosowane socjotechniki.

Termin *socjotechnika* jest niekiedy stosowany przez autorów zamiennie z terminem *inżynieria społeczna*. Socjotechnikę stosuje się w celu osiągnięcia zamierzonego celu społecznego, politycznego lub ekonomicznego dla uzyskania pożądanych zachowań jednostkowych lub grupowych, lub realizacji zamierzonych zmian społecznych (Podgórecki 1970). Zalecenia socjotechniczne są sprowadzone do działań perswazyjnych – o dużym stopniu jawności intencji grupy sterującej procesem komunikowania dla osiągnięcia wpływu na zmianę poglądów i postaw zbiorowości sterowanej za pomocą przekonywania (McQueil 2007).

Oddziaływania manipulacyjne mają na celu próbę zmiany przez grupę sterującą poglądów, postaw lub decyzji zbiorowości sterowanej bez wiedzy i wbrew woli tej zbiorowości. Manipulacja oznacza w tym przypadku zatajenie prawdziwych intencji i celów grupy lub jednostki wywierającej wpływ. Debatę społeczną uniemożliwia wytwarzanie określonych stanów przez nadawcę w świadomości grupy docelowej, które uzasadniają zastosowanie odpowiednich środków. Ponadto media korzystają z różnych form dyskredytacji w komunikowaniu pojęć, stosując silne emocjonalne i symboliczne zabarwienie przekazu (Karwat 2007). Działania ułatwiające kreowanie postaw i poglądów, jakich nie można uzyskać innymi sposobami działań, uzyskuje się przez stosowanie środków perswazji, które mogą zwiększać prawdopodobieństwo powodzenia przekazu w modelowaniu poglądów i postaw (Pawelczyk 1999; Pabijańska 2007). Na odbiór informacji wpływają emocje, analfabetyzm funkcjonalny, stereotypy i uprzedzenia, wcześniejsze doświadczenia odbiorcy, fakty z nimi związane, wartości, opinie i oceny grupy, w której jednostka funkcjonuje itp.

5. Teoria racjonalnego wyboru informacji

Zachowania społeczne można traktować jako zbiór zachowań racjonalnych, których celem jest maksymalizacja własnych korzyści, chociaż wymuszanych niekiedy pod naciskiem środowiska społecznego uznającego je za słuszne decyzje zbiorowe. W społeczeństwie informacyjnym tkwi ogromny potencjał informacyjny, a dążenie do gromadzenia, opracowywania i przetwarzania informacji wymaga przede wszystkim ich selekcji i upowszechniania. Wykorzystanie teorii racjonalnego wyboru w analizach informacji, ich wyboru, doboru i dalszym upowszechnianiu jest zasadne. Z perspektywy tego podejścia teoretycznego można analizować przyczyny wyboru i doboru informacji, stosowanych technik ich opracowywania i ostatecznego formułowania w celu uzyskania oczekiwanych skutków.

Teoria racjonalnego wyboru według M. Hechtera może być wykorzystana w analizie procesów makrostrukturalnych przebiegających w dużych populacjach. Państwo nakłada na swych obywateli zespół obowiązków, dając obywatelom dostęp do korzystania z dóbr publicznych, nakładając na nich obowiązek ponoszenia kosztów ich produkcji. Jednostki, funkcjonując w grupach kompensacyjnych i obligatoryjnych, podlegają monitoringowi i sankcjom, a uległość wobec nich zależy od optymalizacji systemu kontroli (Turner 1993; Giza-Poleszczuk i inni, 2000). Do dóbr publicznych można włączyć w prowadzonej tu analizie radio i telewizję publiczną, które są dostępne dla wszystkich obywateli, chociaż nie wszyscy obywatele płacą abonament za korzystanie z mediów publicznych. W wielu jednak sytuacjach, nawet jeśli opłata nie jest wniesiona, odbiorca może korzystać z dostępu do wiadomości i innych programów proponowanych przez telewizję publiczną. Daje to nadawcy możliwość takiego formułowania przekazywanej informacji, która jest zgodna z programem sprawujących władzę. Formułowanie informacji i dołączone komentarze dają możliwość stosowania technik perswazyjnych i manipulacyjnych wobec odbiorcy. Niemniej racjonalność jednostki może pozostawać w niezgodzie lub nawet w konflikcie z racjonalnością grupy lub zbiorowości. Możliwość dokonywania wyboru w odbiorze mediów daje możliwość poszukiwania innych źródeł przekazu, a w rezultacie formułowania indywidualnych opinii.

W ujęciu M. Hechtera, działania aktorów są celowe i intencjonalne, preferencje uporządkowane w hierarchię, która staje się podstawą wyboru celów w danym momencie, z uwzględnieniem ograniczoności zasobów, instytucjonalnych ograniczeń możliwych sposobów postępowania i kosztów działań alternatywnych. Mimo że ta teoria w założeniu ma wyjaśniać i przewidywać działania jednostek, to jednak zmierza do wyjaśniania działań zbiorowych, zachowań i zmian systemów w skali makro, zajmując się raczej społecznymi skutkami działań. Decyzje podejmują jednostki, a decyzje grupowe są zbiorem wyborów indywidualnych, nie zaś specyficzną właściwością grupy. Ponadto władza grupy nad podejmowanymi decyzjami jej członków jest pozytywnie skorelowana ze stopniem ich uzależnienia od grupy w dostępie do ważnych dla nich dóbr (Hechter, Kanazawa, 2006). W działaniu strategów mediów publicznych jest widoczne podejmowanie takich decyzji, które pozwalają im na utrzymanie zarówno dostępu do władzy, jak i możliwości wywierania wpływu na odbiorców.

Z kolei M. Olson wskazuje, że członkowie dużej grupy racjonalnie dążą do maksymalizacji osobistych korzyści, ale wspólne działania podejmą wtedy, gdy pojawi się mechanizm, który ich do tego zmusi, w postaci nagrody odrębnej od osiągniętego celu grupowego. Nagrody oferuje się tym, którzy osobiście poniosą koszt lub podejmą wysiłek działania w interesie grupy (Olson 2006). Duża grupa nie stworzy więc organizacji realizującej cel grupowy bez nagród lub mechanizmów przymusu. Benefity pozyskane przez grupę i przedstawienie przez media korzyści z nich płynących dają możliwość pozyskiwania i podtrzymywania satysfakcjonujących relacji z grupą docelową.

Obywatele-konsumenci konsumują medialne usługi publiczne świadczone przez powołane do ich wytwarzania organizacje. Konsumpcja odbywa się według określonych wzorów modyfikowanych przez dostawcę usług medialnych, który nadaje im określone sensy i znaczenia, niemniej tam gdzie występują monopole i konkurencja medialna, pojawiają się nisze nieefektywności i zaniechania (Hirschman 1995). Jedyna możliwość konkurencji pojawia się w sferze mediów prywatnych, na których opłatę nie stać wszystkich odbiorców mediów. Konsument-obywatel może

tę usługę nabywać w jedynej dostępnej ofercie i nie ma możliwości rezygnacji z usługi, mogąc jedynie z niej nie korzystać.

Zgodnie z teorią racjonalnego wyboru można przyjąć, że odbiorca mediów decyduje, jakie informacje są dla niego interesujące, a decyzję podejmuje, kierując się swoją wiedzą, postawami, wartościami itp. Odmienne stanowisko reprezentuje D. Kahneman, wskazując, że w podejmowaniu decyzji jednostki i grupy niekoniecznie kierują się spodziewaną korzyścią.

6. Perspektywa doboru informacji. Pułapki myślenia według D. Kahnemana

Autorzy teorii racjonalnego wyboru wskazują na umiejętność szacowania ryzyka przez jednostki i grupy w podejmowanych decyzjach. Założenia te jasno określają kalkulację zysków i strat oraz wskazują na racjonalność działania również w wyborze informacji i mediów. Odchylenia od racjonalności powodują emocje, sympatia i nienawiść. D. Kahneman wskazał, że na odchylenia od racjonalności mogą wpływać nie emocje, lecz systemowe błędy w myśleniu wpisane w mechanizmy poznawcze. Objasniając, jak działa umysł oraz jak jednostka podejmuje decyzje, opierając się na dwóch systemach: (1) szybkim, intuicyjnym i emocjonalnym oraz (2) przemyślanym i logicznym, D. Kahneman zakłada, że podejmowanie racjonalnego działania nie jest tak powszechne, jak by się wydawało. Prezentując niezwykle możliwości umysłu i wpływ intuicyjnych wrażeń na myśli i zachowania jednostki, autor tej koncepcji wskazuje, że błędy myślowe prowadzące do subiektywnej oceny ryzyka i podejmowania niekorzystnych decyzji mogą popełniać jednostki racjonalne (Kahneman 2012).

D. Kahneman wykazał, że ludzie w podejmowaniu decyzji używają podobieństw (zgodności) jako uproszczonej heurystyki, a używanie tej metody powoduje, że prognozy mogą być obciążone dającym się przewidzieć skrzywieniem poznawczym (błędem systemowym) – (Kahneman 2012). Jako przykład można podać media publiczne, w których kreatorzy programów korzystają ze statystyk w celu ustalenia preferencji publiczności, niemniej oglądalność programów i przewidywane oczekiwania zachowań publiczności telewizyjnej nie zawsze są spójne lub możliwe do przewidzenia.

Podobnie w *heurystyce dostępności* (tj. łatwego przywoływania pamięciowego) prościej jest przywołać przykłady zdarzeń i na ich podstawie wyciągać wnioski niż odnieść się do faktów lub statystyki, co powoduje przewidywalne skrzywienie ocen. Intuicyjne błędy poznawcze dotyczą zdarzeń, częstotliwości, prognozowania przyszłości i oceniania hipotez (Kahneman 2012). Przykładem jest podawanie i wielokrotne powtarzane przez media wybranego wydarzenia związanego z uczestnikami strajków. Głównie dotyczy to na przykład stosowania przymusu bezpośredniego przez policjantów wobec dziennikarzy, niepełnoletnich lub, dla odmiany, przywoływanie wycinków zdarzeń przedstawiających agresywne zachowania strajkujących lub hasła strajków uznane za wulgarne lub obrażające innych. Z obu heurystyk korzystają politycy w swoich wystąpieniach medialnych. Często poruszane tematy (zwłaszcza dramatyczne lub sensacyjne) dłużej pozostają w pamięci, a dobór tematów medialnych zależy od tego, co interesuje publiczność lub sprawujących władzę. Dlatego więc autorytarne władze polityczne wywierają silną presję na niezależne media.

W *heurystyce afektu* oceny i decyzje mogą wynikać z sympatii lub antypatii, bez szczególnej analizy decyzji i z pominięciem racjonalności. Duże znaczenie ma intuicja oparta na doświadczeniu i emocjach lub prostych kategoryzacjach. Cechą intuicyjnych heurystyk jest to, że – stając przed odpowiedzią na trudne pytanie – można odpowiadać na pytania łatwiejsze, nie uświadamiając sobie *podmiany* pytań.

D. Kahneman (2012) określa terminem *system 1* myślenie szybkie, które jest bardziej wpływowe i które w większości odpowiada za wybory i osądy jednostki. Można intuicyjnie, ale dość śpiesznie wybrać odpowiedź niekoniecznie przemyślaną. W odniesieniu do mediów *szybkie myślenie* odnosi się do dokonywania wyborów przez odbiorców informacji prostszych, szybkiego osądu sytuacji, interpretacji zdarzeń opartych na intuicji lub braku potrzeby głębszej analizy wiadomości. W *myśleniu szybkim* można korzystać z myślenia intuicyjnego, czasami zwodniczego dla odbiorcy mediów.

Jeśli nie można znaleźć fachowego rozwiązania ani odpowiedzi heurystycznej, *wolne myślenie* staje się podstawą podejmowania decyzji. *Wolne myślenie*, nazwane przez D. Kahnemana *systemem 2*, chociaż jest analityczne, nie jest wolne od wpły-

wu *systemu 1*. Wpływ jest widoczny w wielu sekwencjach oddziaływania, ale dla potrzeb niniejszego artykułu można przywołać mechanizm *torowania*, pozwalający na wywieranie wpływu na podejmowanie decyzji przez wprowadzenie idei w postaci słów, skojarzeń lub miejsc (Kahneman 2012). Mechanizm torowania jest wykorzystywany w mediach zarówno w reklamach komercyjnych i społecznych, jak i w sposobie przekazywania wiadomości. Przykładem mogą być wybory do Sejmu i Senatu w latach 2015 i 2019, kiedy odwoływano się w mediach do zaniechań ze strony konkurencyjnych partii, z wykorzystaniem wizerunku nietrafnych inwestycji lub rozpoczynania wypowiedzi niektórych polityków „bo PO...”.

Wyniki badań skutków *torowania* pozostawiają wątpliwości, czy jednostki i grupy są świadomymi autorami osądów i wyborów, których dokonują (Kahneman 2012). Można też wpływać na odbiorców przez projektowanie komunikatów z wykorzystaniem łatwości poznawczej, pozwalającej zmniejszyć wysiłek myślowy przez maksymalną czytelność i nieskomplikowany język przekazu, ale zapadający w pamięć (na przykład odpowiednio dobrana grafika przekazu, wyeksponowanie liter, dobrej jakości papier, kontrast między literami a tłem, korzystanie z koloru niebieskiego lub czerwonego). W prezentowanych w mediach *taśmach prawdy* można dostrzec dążenie do uzyskania *efektu łatwości poznawczej* (Kahneman 2012), pozwalającej odbiorcom tych informacji na przyjęcie sugestii, zwłaszcza jeśli dotyczy to polityków (Sowa i przyjaciele, a obecnie taśmy Obajtka). Przekaz informacji z wykorzystaniem mechanizmu łatwości poznawczej może być skuteczny, przy założeniu że jest przynajmniej częściowo zgodny z wiedzą odbiorców oraz że odbiorcy kierują się wrażeniami *Systemu 1*.

Pojęcie heurystyk błędów poznawczych znalazło zastosowanie w ocenach prawnych, diagnostyce medycznej i strategiach wojskowych, ale i w polityce, gdzie heurystyka dostępności może wyjaśnić, dlaczego niektóre zagadnienia są odbierane przez opinię publiczną jako ważniejsze.

7. Zakończenie

Z badań prowadzonych przez D. Kahnemana, dotyczących działania *Systemu 1* i *Systemu 2*, zwłaszcza z badań nad mechanizmem torowania, wynika, że otoczenie

wpływa na myśli i zachowania jednostek i grup o wiele silniej niż można sobie tego życzyć, a nawet uświadomić. Jeśli odnieść ten mechanizm do procesów wywierania wpływu przez media i polityków, można stwierdzić, że publiczność mediów jest poddawana procesom dezinformacji przez kreatorów i nadawców informacji.

Założenia teorii racjonalnego wyboru jasno wskazują, że jednostki i grupy są racjonalne, kalkulują, wybierając korzystne rozwiązania, szacując zyski i straty. W procesie dezinformacji wybory dokonywane jednostkowo lub grupowo przez publiczność mediów są kalkulowane, ale tylko na podstawie dostępnych informacji, filtrowanych przez przekonania, postawy i doświadczenia odbiorców, a także powiązane z sympatią lub antypatią dla poszczególnych opcji politycznych.

Zachowań społecznych dotyczących odbioru informacji nie powinno się analizować ani interpretować wyłącznie z pozycji teorii racjonalnego wyboru, opartego na założeniu *homo oeconomicus*, ponieważ w toku interakcji, jak wskazuje D. Kahneman, nadal ważne pozostają procesy kształtowania się wartości i emocji, które mogą pośrednio wpływać na podejmowanie decyzji, mimo stosowania przez nadawców środków perswazji lub manipulacji.

W spektaklach polityczno-medialnych publiczność może nawet z zainteresowaniem śledzić niekończącą się opowieść, a w niej nagłe zwroty akcji, kumulację emocji, dekoracje i lepszą lub gorszą grę głównych aktorów. Rzadziej dostrzega reżyserów, głównych kreatorów i sztaby specjalistów dopracowujących scenariusze, chociaż to oni wpływają na systemy opisane przez D. Kahnemana, korzystając z metod perswazji, na podstawie których publiczność złudnie dokonuje wyborów.

Między kreatorami informacji i dezinformacji a publicznością pozostaje otwarte pole gry, gdzie można brać udział w tworzeniu wartości, które przekładają się na zdarzenia niezamierzone – takie, które można było zobaczyć w ostatnich miesiącach: strajki, przebudzenie uśpionego pokolenia lub nowa interpretacja dziedzictwa poprzednich pokoleń.

Dezinformacja jest procesem, ale i platformą intencji, emocji i wywierania wpływu, mogącą utrudniać działania państwa i jego organizacji, przynosząc szkodę społeczeństwu. Podejmowane działania zapobiegawcze w tym zakresie nie są wystarczające, chociaż z rozmaitych raportów wynika, że są systematycznie podejmo-

wane. Zapobieganie dezinformacji to wciąż proces wielotorowy oparty na edukacji, wiedzy i racjonalnym myśleniu nie tylko odbiorców mediów.

W podsumowaniu można stwierdzić, że przekaz perswazyjny i dezinformacyjny dotyczy wszystkich mediów bez względu na opcje polityczne lub własne interesy. Pozostają jednak pytania: (1) na ile odbiorcy mediów są przygotowani do krytycznej analizy tych treści? (2) jak przekazywane informacje wpływają na postrzeganie przez nich rzeczywistości? (3) jaki mają wpływ na podejmowane przez nich decyzje? (4) jak wpływają na ich poczucie bezpieczeństwa w czasie pandemii?

8. Literatura

- Bauman Z., 2007: *Płynna nowoczesność*. Kraków: Wydawnictwo Literackie; 7-12.
- Beck U., 2002: *Spółeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Białobłocki T., Moroz J., Nowina-Konopka M., Zacher L., 2006: *Spółeczeństwo informacyjne. Istota, rozwój, wyzwania*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne; 98-99.
- Bittman V., 1991: *Dezinformacja: wspomnienia zawodowca*; w: V. Volkoff (red.): *Dezinformacja oręż wojny*. Warszawa: Wydawnictwo Delikon.
- Castells M., 2007: *Spółeczeństwo sieci. Wiek informacji: ekonomia, społeczeństwo i kultura*; t.1. Warszawa: PWN.
- Castells M., 2011: *Spółeczeństwo sieci*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dahlgren P., Sparks C., 2007: *Komunikowanie i obywatelskość: mass media w społeczeństwie, czyli atak na system nadawców publicznych: plotki, sensacje, doniesienia*. Wrocław: Astrum; 18-20.
- Davis A., 2007: *Public Relations*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Dobek-Ostrowska B., 2006: *Komunikowanie polityczne i publiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fischer A., Świerczyńska Głównia W., 2006: *Dostęp do informacji ustawowo chronionych, zarządzanie informacją. Zagadnienia podstawowe dla dziennikarzy*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

- Giza-Poleszczuk A., Marody M., Rychard A., 2000: *Strategie i system*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Goban-Klas T., 2011: *Tabloidyzacja mediów a neopopulizm. Zapis konferencji z dnia 5 listopada 2011 roku*: w: R. Chytrowski (red.): *Media-Populizm-Demokracja*. Wrocław: Ośrodek Myśli Społecznej im. Ferdynanda Lassalle'a; 13-25.
- Golka M., 2008: *Bariery w komunikowaniu i społeczeństwo (dez)informacyjne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gurewitch M., Blumer J. G., 1983: *Linkages between the media and politics: a model for the analysis of political communications system*: w: M. Gurewitch, J. Woolcott (red.): *Mass Communications and Society*. London: Edward Arnold; 315-348.
- Hechter M., Kanazawa S., 2006: *Teoria racjonalnego wyboru a socjologia*; w: A. Jasińska-Kania, L. M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (wybór i opracowanie): *Współczesne teorie socjologiczne*; t. 1. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar; 165 -180.
- Hirschman A. O., 1995: *Lojalność, krytyka, rozstanie, reakcje na kryzys państwa, organizacji i przedsiębiorstwa*. Kraków: Znak.
- Hobbes T., 2005: *Lewiatan*; w: S. Filipowicz, A. Mielczarek, K. Peliński, M. Tański (wybór tekstów): *Historia Idei politycznych*. t.1. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Jabłoński W., 2015: *Trzy tradycje rozumienia polityki*; w: M. Karwat, B. Kaczmarek (red.): *Polityczność i polityka w refleksji teoriopolitycznej*, „Studia Politologiczne”, 37, 75-92.
- Kahneman D., 2012: *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina.
- Kapuściński R., 2002: *Lapidarium VI*. Warszawa: Czytelnik.
- Karwat M., 2007: *O złośliwej dyskredytacji. Manipulowanie wizerunkiem przeciwnika*. Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN.
- Karwat M., 2010: *Polityczność i upolitycznienie. Metodologiczne ramy analizy*. „Studia Politologiczne”; 17, 84-86.

- Karwat M., 2015: *O statusie pojęcia „polityczności”*; w: M. Karwat, B. Kaczmarek (red.): *Polityczność i polityka w refleksji teoriopolitycznej*, „Studia Politologiczne”, 37, 33-49.
- Luhman N., 2003: *Teoria systemów autopojetycznych*; w: J. Szacki (red.): *Historia myśli socjologicznej*, wydanie nowe. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN; 937-939.
- Machiavelli N., 1984: *Księżę. Rozważania nad pierwszym dziesięcioksięgiem historii Rzymu Liwiusza*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Marody M., 1999: *O pewnych osobliwościach klasy politycznej*; w: B. Wojciszke, M. Jarymowicz (red.): *Psychologia rozumienia zjawisk społecznych*. Warszawa – Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN; 243-262.
- McQueil D., 2007: *Teoria komunikowania masowego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Migaczewska E., 2006: *Polski dziennikarz-perfekcyjny manipulator?*; w: J. Królikowska (red.): *Problemy społeczne w grze politycznej*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego; 96-112.
- Minkner K., 2015: *Główne problemy konceptualizacji pojęcia polityczności*; w: M. Karwat, B. Kaczmarek (red.): *Polityczność i polityka w refleksji teoriopolitycznej*, „Studia Politologiczne”. 37, 50-74.
- Mucchielli R., 1991: *Diagnoza specjalisty*; w: V. Volkoff (red.): *Dezinformacja oręż wojny*. Warszawa: Wydawnictwo Delikon; 94-115.
- Policja Warszawa, 2020: Tweet Policja Warszawa@Policja_KSP, 10.04.2020; https://twitter.com/policja_ksp/status/1248533456059011072.
- O'Connor C., Weatherall J. O., 2019: *The Misinformation Age. How False Beliefs Spread*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Olson M., 2006: *Dobra publiczne i problem „pasażera na gapę”*; w: A. Jasińska-Kania, L. M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (wybór i opracowanie): *Współczesne teorie socjologiczne*; t. 1. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar; 139-145.
- Pabijańska M., 2007: *Psychomanipulacja w polityce. Metody, techniki, przykłady*. Wrocław: Wydawnictwo ASRTRUM.

- Pawelczyk P., Piontek D., 1999: *Socjotechnika w komunikowaniu politycznym*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Adama Mickiewicza.
- Pisarek W., 1995: *Czwarta władza, czy czwarty stan?*; w: W. Nentwig (red.): *Czwarta władza: Jak polskie media wpływają na opinię publiczną*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Adama Mickiewicza; 149-155.
- Pomerantsev P., 2020: *To nie jest propaganda*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyka Polityczna.
- Mrozowski M. 2002: *Przedmowa*; w: N. Postman: *Zabawić się na śmierć. Dyskurs publiczny w epoce show-businessu*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA; 5-14.
- Podgórecki A., 1970: *Logika praktycznego działania*; w: A. Podgórecki (red.): *Socjotechnika – jak oddziaływać skutecznie*. Warszawa; 3-14.
- Porębski L., 2007: *Między przemocą a godnością. Teoria polityczna Harolda D. Lasswela*. Kraków: Księgarnia Akademicka.
- Pyzikowska A., 2001: *Teoria agenda setting i jej zastosowanie*; w: B. Dobek-Ostrowska (red.): *Nauka o komunikowaniu. Podstawowe orientacje teoretyczne*. Wrocław: Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego; 72-86.
- Raciborski J., 1997: *Polskie wybory. Zachowania wyborcze społeczeństwa polskiego 1989-1995*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Rykiel Z., 2008: *Koncepcje przestrzeni i teorie regionu a wzorce uprawiania socjologii*; w: Z. Rykiel (red.): *Nowa przestrzeń społeczna w badaniach socjologicznych*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego; 13-38.
- Sztompka P. 2005: *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Znak.
- Turner J.H., 1993: *The Production of Social Solidarity: A Synthesis of Two Rational Choice Theories*. "Journal for the Theory of Social Behavior", 23 (3), 311-328.
- Volkoff V., 1991: *Przedmowa*; w: V. Volkoff (red.): *Dezinformacja oręż wojny*. Warszawa: Wydawnictwo Delikon; 5-17.
- Wnuk-Lipiński E., 2005: *Świat międzyepoki, globalizacja, demokracja, państwo narodowe*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Wrzosek M. 2012: *Dezinformacja-skuteczny element walki informacyjnej*. „Zeszyty Naukowe AON”, 2 (87), 18-37.

Wrzosek M. (red.), 2019: *Zjawisko dezinformacji w dobie rewolucji cyfrowej. Państwo. Społeczeństwo. Polityka. Biznes*. Warszawa: NASK Państwowy Instytut Badawczy; <https://cyberpolicy.nask.pl/raport-zjawisko-dezinformacji-w-dobie-rewolucji-cyfrowej-panstwo-spoleczenstwo-polityka-biznes/>.

Zacher L., 2007: *Transformacje społeczeństw. Od informacji do wiedzy*. Warszawa: C. H. Beck.

Wpłynęło/received 10.03.2021; poprawiono/revised 27.04.2021

Universal basic income as a form of social contract: assessment of the prospects of institutionalisation

Nataliia Khoma*

Наталія Хома

Department of Political Sciences and International Relations,

Lviv Polytechnic National University

5, Mytropolyta Andreia St., Building 4, Room 314

Lviv, 79000, Ukraine

nataliia.m.khoma@lpnu.ua

Ihor Vdovychyn

Ігор ВДОВИЧИН

Department of Theory and History of Political Science,

Ivan Franko National University of Lviv

1, Universytetska St., Room 204

Lviv, 79000, Ukraine

ihor.vdovychyn@lnu.edu.ua

Abstract

The potential benefits and risks of the introduction of universal basic income (UBI) are examined. UBI is considered as an alternative mechanism of social policy, the emergence of which is explained from the perspective of the crisis of contemporary social security systems. The aim of the study is to find out the prospects for the widespread introduction of UBI in modern social security systems under the crisis of the welfare state institution, as well as to assess whether UBI can be an effective response to current social challenges. The analysis is based on the methodology of neo-institutionalism and case study.

* Corresponding author

It is emphasised that the interest in UBI was caused by the inefficiency of the institution of the welfare state in the context of economic globalisation, technological advance (automation, robotisation of production) and increased under long-term quarantine restrictions in 2020-2021 with their devastating effect on national economies. The major approving and critical arguments with reference to the practical implementation of the UBI concept are systematised. The principal differences in pilot projects to provide UBI, from the standpoint of their goals and outcomes, are indicated. The potential ability of UBI to act as the latest philosophy of social policy in the era of globalisation, technological progress, pandemic challenges, etc. was proved. The need for public solidarity regarding the new social contract as a key prerequisite for the widespread implementation of UBI was highlighted.

Keywords: universal basic income (UBI), social policy, technological advance, economic globalisation.

1. Introduction

The topic of universal basic income (UBI) has been the subject of both theoretical interdisciplinary discussions and political debate in recent years. It is currently unclear whether UBI will become the latest model of social policy in the near future or remain at the level of a utopian project. Attitudes toward UBI vary. At first sight, UBI is perceived as the latest utopian project. However, in outlining the long-term consequences of the global Covid-19 pandemic, the discussion of the benefits and risks of implementing UBI has reached a new level. The keynote of today's UBI debate is that such payments have the potential to mitigate some of the most disturbing socio-economic consequences of the coronavirus pandemic. Specifically, the point is that direct cash payments to citizens solve the problem of a sharp and long-term decline in consumer spending, which will reduce the economic impact of the crisis that was caused by quarantine measures. UBI payments are also regarded as the ones that are presumably capable of affecting the spread of the virus, given that the fact of having a stable income can influence physical distancing among a number of groups of employees who are not able to work remotely from work.

It is obvious that governments, due to the encouragement of self-isolation as the main way to prevent the spread of viruses, are determined to take into account the existence of numerous groups of employees that lose their income while in self-isolation. Prominent examples are drivers (Uber, Lyft, etc.) or couriers of popular delivery services, etc., whose income is directly dependent on active engagement with

other people. Hence, many citizens now live not only under the conditions of the risk of coronavirus infection, but also in what can be categorised as an epidemic of social insecurity, in the face of which there is a clear need for new social policy instruments that will become a response to contemporary social challenges.

The idea of implementing UBI, which until recently was positioned as radical and unjustified, in the context of the pandemic, has gained the advocacy of some international institutions and governments of certain countries that were severely affected by the coronavirus infection. The issue of UBI began to be debated by politicians during the present-day election campaigns. However, the question of whether UBI can be an effective response to the exacerbation of various social inequalities against the background of the Covid-19 pandemic has no clear answer. Researchers only begin to clarify this issue (Nettle et al., 2021), but it is obvious today that the issue of introducing the UBI has entered social space, launched a discussion about the ways to change the social functions of the state, modernise the welfare state model.

2. Conceptual principles of understanding universal basic income

The rising inequality in developed countries since the 1980s, combined with economic losses, an increase in unemployment that was caused by the global financial crisis of 2008, and nowadays another economic downturn generated by the Covid-19 pandemic, have exacerbated the failure of the traditional welfare state institution. These processes contributed to the intensification of academic interest in alternative mechanisms of social policy, one of which is UBI. In recent years, the subject of UBI has shifted from the intellectual periphery to the centre of public policy discussions.

First and foremost, it is necessary to define the basic concept for the further analysis. The concepts of “unconditional basic income”, “universal basic income”, less often “basic income guarantee”, “universal (demo)grant”, “social dividend”, “citizen’s income”, “negative income tax”, “social wage”, “social credit” and others are used to denote it in the political science discourse. UBI is often defined as income paid by the national government in a unified amount at a determined time interval to

each adult member of society, irrespective of their level of well-being, marital status, place of residence, involvement in community service (van Parijs 1992). In other words, it is a form of social security, in which every citizen receives a legally guaranteed unconditional minimum of cash benefits (corresponding to the living standards of a particular country), which is paid by the state or local self-government authorities in addition to any other income.

UBI is considered as an alternative to the classic measures of state social policy. Presently, the expert community have moved away in the analysis of UBI from its simplest interpretation solely as a guaranteed cash payment to all members of society, regardless of income, employment and other factors. The point is that the new social policy is now determined by various fundamental factors that need to be addressed promptly: material stratification, which grows simultaneously with economic growth; technologies are rapidly changing the labour market and employment structure; population aging; an increase in life expectancy, etc. Thus, UBI may potentially become a form of social security that guarantees everyone an unconditional minimum of cash benefits, which is paid in addition to other (if any) income received by the person.

Since nowadays in the analysis of UBI only pilot projects are studied, many issues arise with regard to the construction of political and legal comprehension of this concept and its content. A wide range of possible reactions in social space is expected as a result of the introduction of such a controversial institution as UBI.

At present, one may talk not so much of the key features of UBI, but of the characteristics that follow from the implemented pilot projects, and thus can eventually form the content of this potential new form of social security. Such characteristics are: fixed non-taxable amount of assistance; non-targeted nature of assistance; the same amount of assistance for all or its dependence on the age of the recipient; regular nature of payments; ability (and even desirability) of the recipient to work without loss of assistance; payment is usually made from state funds with the possibility of attracting other sources; no requirements for recipients (general). In fact, UBI is a magnetisation of benefits, because instead of various social benefits and guarantees, the recipient receives money. Nonetheless, the pilot projects demonstrate different

variations of UBI: payment is made only for the unemployed, not for all citizens; the amount of payment depends on the age of the recipient, etc.

The idea of payments similar to UBI is not new. Its sources can be found in the approaches voiced by the thinkers of the past. For example, J. L. Vives in his work "On Assistance to the Poor" (1999) emphasised the need to provide a certain level of financial assistance to the needy. T. More in his treatise "Utopia" (1998), from the standpoint of the problems of his time, substantiated the idea of a minimum guaranteed state income. J. A. de Condorcet in the work "Sketch for a Historical Picture of the Progress of the Human Mind" (1955) outlined his vision of social insurance and analysed its positive influence on the reduction of inequality and poverty.

One of the forerunners of the idea of UBI is considered to be T. Paine. In the study "Agrarian Justice" (2004), he voiced the idea of annual payments of 15 GBP to each Englishman upon attainment of the age of 21 and 10 GBP after 50 years. T. Paine believed that such an approach would be a fair way to combat poverty and inequality. He considered the need to ensure a decent standard of living without poverty to be the purpose of such financial support. The researcher proposed to finance such assistance with land rent, which must have been paid by landowners to a common national fund, inasmuch as land was a public good. In turn, T. Paine's proposal stems from J. Locke's idea that since land is a common good, the profits from its exploitation must be shared among all. Hence, T. Paine is often viewed as the founder of UBI theory. His formulation of the concept of "basic income" suggested the ownership of private shares by citizens in the total national production.

A new round of theories that laid the foundation for the modern concept of UBI dates back to the 19th century. Specifically, Ch. Fourier (2004) argued that the state should have an obligation to provide citizens with a minimum income as compensation for their loss of direct access to natural resources. The wrong distribution of wealth is designated as the major cause of poverty by the thinker, because even in those economies where there is a surplus of resources and scarce production, unfair policies contribute to the generation and preservation of poverty. Subsequently, he spoke in favour of making the working (as a process) to be as attractive as possible.

Only this, in his opinion, will make it possible that the minimum income received by the poor will not encourage them to live off the benefits.

The ideas that became the basis for the further formation of UBI theory continued to take shape in the twentieth century. Their authors were first of all representatives of the economic science, who responded to socio-economic problems that worsened after the First World War. In particular, B. Russell advocated a social model that combined the advantages of socialism and anarchism, i.e. motivation to work was combined with freedom (Russell 1966). According to him, basic income should be provided to all without exception and its amount should meet the essential human needs. Simultaneously, those who do community service, should receive more income.

D. Milner and E. M. Milner (2004) enunciated the need for weekly assistance to all country's citizens, which included a certain amount of money that would support them in the post-war period. P. Drucker (1950) proposed the theory of a "Predictable Income Plan"; such income would banish uncertainty, fear of the future under which employees constantly live. J. K. Galbraith (1968) focused on the feasibility of introduction of the "income floor" to overcome poverty. P. Wogaman (1968) suggested that economic individualism and Protestant ethics should not allow recipients of basic income not to work; consequently, the introduction of UBI, from both ethical and practical points of view, was justified by this author.

Nowadays, the dominant debatable issue in terms of the feasibility of implementing UBI is whether such a payment to all needy citizens is reasonable and, therefore, whether those who receive such compensation will be motivated to continue active employment. A widespread stereotype about UBI is its attachment to socialism, its identification with equalization. Although the idea of UBI originated in the environment of utopian socialism (T. More), it has later been supported by the representatives of various ideologies. This can be traced even today: both right-wing and left-wing politicians, against the background of the devastating impact of the Covid-19 pandemic on the economy and social sphere, allow for the prospects of introducing the UBI institution.

In addition to the possible role of UBI in mitigating the socio-economic consequences of the Covid-19 pandemic, UBI is considered to be a potential tool of minimising the effects of the fourth industrial revolution. Technological changes that cause automation and robotisation of production reduce the need for humans as labour force and, consequently, result in rising unemployment. It is deep technological trends that become the principal factors in the functioning of modern political, economic, social and other institutions. In this regard, the General Secretary of the International Trade Union Confederation, S. Burrow, in her report at the Forum in Davos (22-25 January 2019) noted: the new technological conditions require a new social contract, which can be part of the response to the latest challenges (Burrow 2019). Thus, researchers and politicians consider the introduction of UBI as one of the feasible tools to solve this problem.

In recent years, the concept of UBI has been on the rise in the discussions about reforming the welfare state. A growing number of political parties integrate the idea of the feasibility of UBI into their programmes. UBI is also lobbied by various NGOs, including the European Initiative for Basic Income, Basic Income Earth Network (BIEN), Basic Income Studies, and others. A seminar on UBI philosophy was started at Stanford University in 2017. These and other facts indicate an increase in theoretical and practical interest in the probability of implementing UBI as a social programme.

D. Acemoglu (2019) refers to the inadequacy of the social protection network as the reason for the increasingly active discussion of UBI in developed countries. This author argues that the research on the implementation of UBI programmes has shown their positive influence on the empowerment of women and marginalised groups. On the whole, however, D. Acemoglu considers UBI to be a wrong idea, taking into account the excessive cost to the state, as well as the inevitable (in the case of the introduction of UBI) processes of dramatic reduction of the social protection network.

It is obvious that pilot projects for the implementation of UBI have not the same motives for introduction in countries with different levels of development. For instance, low-income countries aim to overcome rising unemployment, to guarantee

a minimum level of incomes and living standards. Instead, countries with a high level of development and per capita income, where the basic needs of people are fully met, intend to encourage people, through the UBI mechanism, to self-development, creativity and talent development (Korchynska 2018).

3. Support and critique of the UBI concept and its practical application

Presently there is no consensus in academia on the potential of the UBI concept to address poverty and social exclusion. The arguments that are used by supporters and critics of UBI while speaking “for” and “against” its practical application need to be analysed.

It has already been emphasised that the concept of UBI is among those that arouse the interest of politicians of both the right and left ideological spectrum. As J. Kay (2016) points out, for left-wing political forces, it is a simple and comprehensive response to fears of poverty and inequality. Right-wing politicians usually regard the UBI as an opportunity to simplify the social security system, reduce costs and encourage the unemployed to find employment.

Considering the reasons for such a strong ideological consensus on the possibility of implementing the concept of UBI, it can be assumed that its foundation is the general understanding by the politicians of different ideologies that in today’s world the inequality and a sense of insecure social stability are growing, the labour guarantees, which developed countries relied on, are being ruined, the unemployment is rising and the condition of not only the needy strata of society but also of those who have recently been out of the risk zone is worsening. Proponents of the UBI concept often emphasise that they are not specifically focused on right-wing or left-wing ideology. In fact, the slogan of UBI supporters sounds like: “Universal basic income is neither right nor left, but forward!”

Still, neither right-wing nor left-wing politicians are unconditionally fascinated by the idea of UBI, but they voice both positive and critical arguments. The representatives of the left-wing beliefs are of opinion that the idea of UBI is too focused on finances, purchasing power of the people and, as a consequence, forgets the fact that

companies produce surplus goods, forcing their employees to work more and more. G. Blakeley (2018) substantiates that, without fundamental structural reforms of the economic system, UBI will be only a cosmetic procedure. On the contrary, the representatives of the right-wing ideological beliefs are convinced that such a scheme of social benefits will be too expensive for the state budget, and may lead to a syndrome of dependence and a culture of adaptation, under which people expect financial support from the state without effort (Thornhill, Atkins, 2016).

In the countries where the level of technological advance and socio-economic development is high, the issue of UBI is long overdue. There is a high probability of a scenario when able-bodied citizens will no longer be able to receive an income which is equivalent to the utility of their work for society, because this work will not be considered as such. There is an obvious need for a different income distribution system. UBI is considered to be one of the systems that can hypothetically alleviate the problem which was generated by the technological revolution. Proponents of the introduction of such benefits claim that guaranteeing people a certain income under such circumstances will at least not make them suffer from complete poverty in the absence of work, will not provoke their deviant behaviour. That is, UBI can act as a kind of damper, which will mitigate all possible consequences of job loss.

E. Musk, who is among the active lobbyists for the idea of transition to UBI, was one of the first to draw attention to this problem. He argued his position during the World Government Summit in Dubai (2017). That vision was expressed against the background of the previously voiced economic predictions by Barack Obama for the American workers on the risks of job loss due to their replacement by robotic equipment. According to E. Musk, large-scale automation will be accompanied by a much greater prosperity of states and it must be properly redistributed to give citizens a sense of financial security, even if they do not work as a result of job loss. Thus, the threat of technological unemployment is one of the arguments in favour of UBI.

Supporters of the introduction of UBI also use other arguments for the benefit of its application as soon as possible. Specifically, three points are worth noting.

(1) In order to receive traditional types of benefits, the potential recipient must provide a fairly large number of documents, which confirm the right to assistance, as well as go through procedurally defined stages. Bureaucratic red tape and even abuse are not ruled out. In addition, the organisation of procedures for the provision of existing benefits requires a burdensome apparatus of civil servants, the operation of which also involves funding from the budget. Instead, UBI will notably reduce the cost of administering social benefits. Thus, this refers to the potential advantage of UBI, e.g. a significantly lower cost of maintaining the social security system.

(2) The complex and burdened with bureaucratic formalities system of social benefits in many countries leads to the condition when those who ought to receive such assistance in view of the objective situation do not receive it. The reason may be territorial remoteness from social protection authorities, disability of the person, insufficient information, etc. In the case of UBI, this problem is removed, and the very idea of such payments may be a response to the challenges posed by exceedingly complicated social policies.

(3) UBI has the potential to address stagnant unemployment and poverty (“poverty traps”). In the case of employment, the former unemployed person does not lose the right to assistance and, accordingly, has an incentive to seek work for additional income, agreeing even to low-paid work. It is significant that the concept of UBI does not exclude, but, on the contrary, encourages the opportunity of additional unlimited earnings.

The introduction of UBI also has invisible, at the first glance, positive aspects, especially in low-developed countries. For example, well-nourished pregnant women will have healthier children than those who are malnourished; longer education has the potential to provide greater employment opportunities and so on (Ziskin 2019).

Thus, adherents of the UBI institution position it as a tool for evening out inequalities in the spirit of solidarity, which is ultimately able to build a new type of social policy. Nonetheless, a number of questions remain open, the answers to which are sought through the implementation of pilot projects. For the time being, there are more questions than answers.

UBI sceptics view this model of social security as idealistic and the one which may be a tool for reducing poverty in developing countries, rather than a tool for achieving social justice in developed countries (Ghatak, Maniquet, 2019). Also, the expert community often claim that UBI, if implemented by a state (regardless of its level of well-being), should not cover the entire population, but only particular strata – similarly to the pilot projects that are already tried out.

Apparently, UBI is a financially costly way to alleviate social problems, to reform the now inefficient institution of the welfare state. The introduction of UBI can increase government spending by 6-10% of GDP. Therefore, among the main shortcomings of UBI, critics mention the financial difficulty of implementation, the necessary initial conditions (in the first instance – a high standard of living and taxes). Undoubtedly, the precondition for the implementation of UBI should be the existence of open democratic government, as well as control over it by a developed civil society. Otherwise, the realisation of the idea of introducing UBI may turn into a populist adventure. Taking into account the fact that the welfare state is currently in crisis, even in the most developed countries of the world, one of the destructive consequences of this is the ability of the government to manipulate public finances. This poses a substantial problem for the application of UBI.

Critics of UBI believe that the global economy has slowed notably since the beginning of the global financial crisis in 2008, yet the introduction of UBI requires a stable economic situation. Against the background of the economic downturn, which was caused by the quarantine restrictions as a result of the Covid-19 pandemic, this aspect has become even more relevant. Apparently, in the case of introduction of UBI payments, citizens must be prepared for certain consequences, first of all – tax increases. Most researchers agree that it is impossible to fund UBI without raising taxes. There is also a risk that only in the countries that have already achieved high standards of development, UBI can actually stimulate creativity, research, better education, etc. Instead, in low-income countries, all payments will be spent on basic living needs (food, utility bills, etc.). There are also warnings that a new wave of migrants is possible with the introduction of UBI in highly developed countries, though this can be avoided by regulating certain requirements for potential UBI recipients.

Often, critical assessments of a psychological (UBI can reduce work incentives) and social (UBI will not solve the problem of deepening social stratification) character are expressed. However, for the time being, the pilot projects do not provide adequate evidence that the introduction of UBI will inevitably stimulate inaction, social parasitism.

The study of the probable pros and cons of the introduction of UBI demonstrated the existence of a number of myths circulating around this problem.

(1) The myth that the topic of UBI is actively used primarily by populist political actors. Empirical material provides some basis for such judgments, since certain populist parties do promote the idea of introducing UBI. For example, the Italian Five Star Movement won the election with the programme that lobbies UBI. Nevertheless, it should be noted that the idea of UBI is widely represented in many new ideologies and is not unique to populists. Besides, populists do not support the idea of introducing UBI in all countries, e.g. in Switzerland they did not support a referendum on the introduction of such payments.

(2) The myth that the concept of UBI cannot be realised owing to its high cost. Concurrently, with an optimistic approach, simplification of social policy will potentially lead to the release of necessary finances. It is also possible to attract a wide range of various sources from different countries to finance UBI. In some countries there are large natural resource rents, while others produce innovations, etc.

(3) The myth that the introduction of UBI will definitely eliminate the human desire to work, self-development, and instead contributes to social parasitism. So far, the results of the pilot programmes have not provided evidence of this.

At present, the hypothesis that the introduction of a guaranteed income will minimise poverty and inequality is not proven. The practical implementation of UBI is likely to have only short-term effects, not prolonged over time. It remains unclear whether UBI will develop the people's thrift, strengthen their desire to learn, promote certain motivations in them. The latest political discourse is currently dominated by the view that both the advantages and disadvantages of UBI are not apparent yet. For the formation of scientific and public consensus, large-scale research and a representative empirical base are required. For the time being, it is obvious that pi-

lot projects need to be continued in order to distinctly determine the benefit or unviability of UBI.

4. Pilot projects for the application of UBI: differences in purpose and outcomes

The interest in UBI is expressed in countries with different levels of development. Obviously, the purpose of UBI projects in countries with different levels of development is not the same. For developed countries, the goal is to improve the realisation of human rights and freedoms, free up more time for self-development, stimulate creativity and more. In contrast, in low-income countries, interest in the UBI concept is driven by the intention to overcome rising poverty, to guarantee minimum social protection, etc. This fact can be reasoned on the example of cases of individual states.

One of the first pilot projects for implementing UBI were realised in the United States. These include: (1) the New Jersey Income Maintenance Experiment in Trenton, Jersey City and Paterson, and Scranton in Pennsylvania. In 1967-1972, it covered 1357 low-income families that lived in the old city quarters; (2) Rural Income Maintenance Experiment in Iowa and North Carolina; In 1969-1973 it covered 809 low-income families from rural areas; (3) the Gary Income Maintenance Project in the state of Indiana. In 1971-1974, it covered 1780 Afro-American, mostly single-parent, families; (4) the "SIME & DIME" experiment was conducted in Seattle (the state of Washington) and Denver (in Colorado). In 1971-1982 it covered 4800 people from low-income families. These experiments provided some empirical material for the conclusions, viz. the motivation to work in the assistance recipients decreased, but not significantly; the share of households that received the right to own housing increased; no increase in birth rates was recorded; the number of divorces increased slightly; there was a positive impact on the level of education, life satisfaction, health status of the participants of the experiments (Dluhopolskyi, Dluhopolska, 2017). The American experience of UBI experiments also includes the Alaska case of the 1980s. One of the latest UBI experiments in the United States is a pilot project in Stockton (California) for 125 residents, conducted in 2018-2019.

One of the first experiments on UBI in Canada was the Mincome project involving 1000 people. It was held in the city of Dauphin in 1974-1979. The poorest residents of the city received monthly cheques, which they could dispose of at their own discretion. Consequently: (1) adolescents from Mincome programme families were able to attend school longer than their peers from other Dauphin-like small towns; (2) the number of hospitalisation cases of city residents decreased by 8.5%, with the largest decrease in the number of accidents, injuries or mental illness; (3) the level of employment remained unchanged in the course of the experiment. The experiment in Manitoba ended, however, without any further action, since the governments that had a critical position on UBI came into office.

In 2017, the government of the Canadian province of Ontario announced a pilot project “Basic Income” with a potential participation of 4000 people. The programme started under the government of the Liberal Party of Ontario, but closed a year later, when the local authorities changed (the new government was headed by a progressive conservative). This administration acknowledged the programme to be not only expensive and unsustainable, but also a threat to the province’s budget. Nevertheless, the interviewees of the cancelled programme noted that during its operation they felt less stressed, had healthy food and warm clothes, realised personal needs, including postponed visits to the dentist, taking professional courses for further employment, etc. Generally, the three-year experiment was planned to find out if the project participants’ lives changed as a result of receiving a UBI.

The experience of UBI pilot projects in European countries is worth considering. According to the results of the first pan-European survey (April 2016) on UBI with 10,000 respondents from 28 EU countries (Jaspers 2016), 64% of respondents would potentially support the introduction of UBI. Only 4% of the respondents confirmed they would refuse to continue working after the introduction of the UBI payment. Fifty-eight per cent of the surveyed knew more or less about UBI; only 17% were completely unaware. The results of the survey highlighted considerable expectations related to the implementation of UBI, viz. reduction of anxiety due to financial problems, and more equality of opportunity. The greatest fear of the respondents was manifested in the assumptions that: (1) citizens of the countries where the UBI

institution will operate will lose motivation to work; (2) migrants will benefit massively from such social benefits, which will exacerbate the migration issue once again. In the case of national referendums on the introduction of UBI, the largest percentage of those who would support it was found in the countries of Southern Europe, where social problems are traditionally acute (e.g. 71% in Spain). Those in favour of implementing UBI explained their position by the expected ability of UBI to reduce anxiety about financing their basic needs.

Finland became the first EU country in which the state conducted an experiment with UBI. Discussion about the directions of transformation of the welfare state institution began in the 1980s, which was in a state of crisis then. Thereafter, Finnish political parties initiated various models of reforms. The UBI experiments were supported primarily by ecological and left-wing ideological parties. The experiment on UBI introduction in Finland lasted two years (until the end of 2018). The attitude of the authorities towards it changed from positive to critical and as a result the three-year programme was terminated ahead of schedule. Early completion of funding for the Finnish experiment shows that the prospects for such programmes are determined not so much by facts as by policy. After all, the government stopped the project even before the results were studied and conclusions were drawn about the effectiveness of the experiment.

Switzerland became the first and only country to hold a referendum on UBI (5 June 2016). It was initiated by the Swiss branch of the Basic Income Earth Network (BIEN). By the majority of votes (76.9% against and 23.1% for), the Swiss refused to introduce UBI; the electoral frequency was 46.9%, which is a relatively low figure and may indicate a lack of interest in the problem. Generally, in the perception of the most Swiss, UBI was understood as a factor that would undermine labour values. The Swiss federal government and federal parliament also adopted a critical turn toward the referendum issue. Opponents of UBI in Switzerland argued that the payments would require about 150 bln CHF a year, which would lead to higher taxes, first of all an increase in the VAT rate to 50%. The Swiss government also estimated that social security costs would roughly double in the event of introducing UBI. The abolition of traditional social benefits (pensions, unemployment benefits, etc.) in

case of UBI introduction was one of the reasons for the Swiss' prejudice. Even the Swiss populists opposed the application of UBI.

For many countries (especially highly developed) the value of labour is fixed mentally; people perceive themselves through their work. However, globalisation, digitalisation, etc. are radically changing the world and necessitate a revision of attitudes to work, the constant expansion of skills; yet the need for free time for self-development is growing. Today's active discussion of UBI issues in the world is a reaction to these trends.

5. Conclusions

UBI is the contemporary philosophy of social policy, which has its own vision of the social sphere of modern states in the context of economic globalisation, rapid technological advance, pandemics and other challenges. Supporters of UBI consider it as a potential tool for mitigating the global problem of rising inequality. However, the practical application of UBI requires a number of prerequisites, in the first instance - a high degree of collective agreement on concluding a kind of the latest social contract of UBI. In the absence of public solidarity on the feasibility of UBI, the attempt to implement such a project will be another socio-political utopia. Also, the practical application of UBI demands a radical transformation of the state social protection system, changes in the taxation system and labour relations, etc.

If in the countries where the institution of the welfare state had been long in operation, the cause of the growing interest in UBI was the search for mechanisms to bring this institution out of the crisis, while in the countries with weak socio-economic development this interest is conditioned by seeking ways to alleviate the most extreme forms of poverty, building the popular culture of income management. Presently, no state is implementing the concept of UBI on a larger scale than pilot projects, but attention to this is growing, and the obvious devastating socio-economic consequences of the Covid-19 pandemic have intensified this process.

The fact that the concept of UBI has so far been implemented only as pilot projects, can be explained by the following reasons: (1) fear of governments to impose an excessive burden on state budgets because of UBI payments; (2) lack of a stable

source of UBI funding; such a source may be an increase in taxes, but this action will lead to an increase in social discontent, which disagrees with the purpose of UBI; (3) lack of clear understanding of the eventual positive consequences of UBI application, especially in the long run; (4) fear of a probable decrease in motivation to work owing to reduced need for work activity, etc.

The concept of UBI has a number of caveats that should be carefully studied following on from the findings of long-term pilot projects: the financial component of implementation, the probability of tax increases, the risk of reduced incentives to work in UBI recipients, the likelihood of development of addiction syndrome and adaptation culture, etc. The question of whether UBI has the potential to alleviate poverty and social exclusion and stimulate lifelong learning remains open. Investigation is currently underway, the outcomes of which will bring the researchers closer to answering the question of what consequences of UBI application in countries with different levels of development may be, what resources that are needed to implement different scenarios should be, etc. The topic of UBI has given rise to various hypotheses, as long, however, as there is no sufficient empirical material and analyses, they can neither be confirmed nor denied.

6. References

- Acemoglu D., 2019: *Why Universal Basic Income might not be the answer*. World Economic Forum, 29.06.2019; <https://www.weforum.org/agenda/2019/06/why-universal-basic-income-is-a-bad-idea/>.
- Blakeley G., 2018: *Money for nothing? Basic income style experiments could work alongside*. RSA House, 08.05.2018; <https://www.thersa.org/blog/2018/05/money-for-nothing-basic-income-style-experiments-could-work-alongside-other-services>.
- Burrow S., 2019: *It's people, not technology, that will decide the future of work*. World Economic Forum, 06.05.2019; <https://www.weforum.org/agenda/2019/05/people-not-technology-will-decide-the-future-of-work/>.
- Condorcet J.-A.-N. de Caritat, 1955: *Sketch for a historical picture of the progress of the human mind*. New York: Noonday Press. (Originally published in 1795).

- Dluhopolskyi O., Dluhopolska T. 2017. *The conception of unconditional basic income as an alternative of Bismarck's model of welfare state: from theoretical studies to experimental practices*. "Economics: Time Realities", 30, 2, 32-46.
- Drucker P., 1950: *The New Society: The Anatomy of the Industrial Order*. New York: Harper and Brothers.
- Fourier F. M. C., 2004: *Letter to the High Judge*; in: J. Cunliffe, G. Erreygers (eds): *The Origins of Universal Grants. An Anthology of Historical Writings on Basic Capital and Basic Income*. London: Palgrave Macmillan; 99-102. (Originally published in 1803).
- Galbraith J. K., 1958: *The Affluent Society*. New York: Houghton Mifflin.
- Ghatak M., Maniquet F., 2019. *Universal Basic Income: Some Theoretical Aspects*. "Annual Review of Economics", 11, 895-928.
- Jaspers N., 2016: *What do Europeans think about basic income? Survey Results from April 2016*; https://basicincome.org/wp-content/uploads/2016/05/EU_Basic-Income-Poll_Results.pdf.
- Kay J., 2016: *With a basic income, the numbers just do not add up*. "Financial Times", 31.05.2016; <https://www.ft.com/content/65e606d8-270c-11e6-8ba3-cdd781d02d89>.
- Korchynska O., 2018. *Unconditional basic income as a management tool of poverty*. "Scientific Economic Journal Intellect XXI", 2, 98-101.
- Milner E. M., Milner D., 2004: *Scheme for a State Bonus*; in: J. Cunliffe, G. Erreygers (eds): *The Origins of Universal Grants. An Anthology of Historical Writings on Basic Capital and Basic Income*. London: Palgrave Macmillan; 121-133.
- More T., 1998: *Utopia (Wordsworth Classics of World Literature)*. Ware, Hertfordshire: Wordsworth Editions Ltd. (Originally published in 1516).
- Nettle D., Johnson E., Johnson M., Saxe R., 2021: *Why has the COVID-19 pandemic increased support for Universal Basic Income?* "Humanities & Social Sciences Communications", 8, 79; <https://www.nature.com/articles/s41599-021-00760-7.pdf>.

- Paine T., 2004: *Agrarian justice*; in: J. Cunliffe, G. Erreygers (eds): *The Origins of Universal Grants. An Anthology of Historical Writings on Basic Capital and Basic Income*. London: Palgrave Macmillan; 3-16. (Originally published in 1797).
- Parijs P. van, 1992: Competing justification for unconditional basic income; in: P. van Parijs (ed.): *Arguing for Basic Income: Ethical Foundations for a Radical Reform*. London: Verso; 3-43.
- Russell B., 1966: *Roads to freedom: socialism, anarchism and syndicalism*. London: Allen & Unwin. (Originally published in 1918).
- Thornhill J., Atkins R., 2016: *Universal basic income: Money for nothing*. "Financial Times", 26.05.2016; <https://www.ft.com/content/7c7ba87e-229f-11e6-9d4d-c11776a5124d>.
- Vives J. L., 1999: *On Assistance to the Poor*. Toronto: University of Toronto Press. (Originally published in 1526).
- Wogaman J. P., 1968: *Guaranteed Annual Income: The Moral Issues*. Nashville: Abingdon Press.
- Ziskin O., 2019: *The concept of unconditional basic income: support and critique of practical implementation*. "Politicus", 5, 10-14.

wpłynęło/received 03.05.2021; poprawiono/revised 15.05.2021

Koncepcja ek zarządzania miastami w kontekście zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności społecznej

Ewa Jadwiga Lipińska

Politechnika Rzeszowska

al. Powstańców Warszawy 10, 35-959 Rzeszów, Polska

e.lipinska@prz.edu.pl

Abstract

The concept of eco-management of cities in the context of sustainable development and social responsibility

The author defines three equally important theories: the eco-management and audit system with sustainable development and social responsibility. A critical query of literature in English and Polish indicated the necessary and sufficient conditions to link the spatial structure of cities with the features of the three theories. The literature, however, does not include such a synthetic consideration of the urban development model, where the eco-management system is based on social responsibility and sustainable development. The thesis is that the process of socially responsible city management is based on true sustainable development, which is achieved in the city's eco-management and audit system, based on the identified environmental aspects of the city. The article is the first comprehensive piece of evidence to demonstrate the need for a compulsory (rather than voluntary) and deep environmental approach to urban development to make it equitably responsible and sustainable. The article indicates the research gaps, which are the environmental and socio-ecological aspects of cities. A definition of the term environmental management and audit system of cities as an organisation is given. The lack of ecological security of semi-peripheral and the peripheral cities may be the reason why global civilisation challenges cannot be met. The author refers to the ecological safety of cities, proposes potential future research and invites to intercultural discussions on the problems of city management, which are still not socially responsible and sustainable.

Key words: eco-management and audit system, sustainable development, social responsibility, global cities.

Słowa kluczowe: system ek zarządzania i audytu, zrównoważony rozwój, odpowiedzialność społeczna, miasta globalne.

1. Wstęp

Zarządzanie polega na kierowaniu elementami tworzącymi albo ograniczającymi dobrostan społeczeństw. Cztery zasoby służą do wzrostu dobrostanu: kapitał społeczny, położenie geograficzne, środowisko naturalne i rynek wewnętrzny. Teoria neoklasyczna mikroekonomii nie wyjaśnia jednak, jak spójność tych zasobów może być zgodna z maksymalizacją ich użyteczności dla miast jako centrów biznesu lokalnego lub regionalnego, a nawet globalnego.

Celem niniejszych badań rozwoju miast była ocena ich odpowiedzialności społecznej wobec wyzwania cywilizacyjnego, jakim jest zrównoważony rozwój miast, z uwzględnieniem systemu zarządzania środowiskowego. Obecnie miasta globalne, stanowiące rdzeń światowego systemu polityczno-ekonomicznego, są bardziej rozwinięte, gdyż lepiej korzystają z wiedzy i innowacji. Tymczasem w Polsce nadal istnieją segmenty gospodarki narodowej wyłączone spod działania globalnego rynku (Ćwikliński 2009; Kołodko 2014).

Teza badań jest następująca: rozwój miast jest odpowiedzialny społecznie, gdy jest rozwojem zrównoważonym i opiera się na systemie zarządzania środowiskowego i audytu.

Z punktu widzenia badań systemu ekozarządzania miastami autorka przyjęła założenie, że rozwój miast wiąże się z kształtowaniem ich funkcjonalnych struktur przestrzennych w danych warunkach i z przekształcaniem dysfunkcyjnych struktur przestrzennych w funkcjonalne. Można zatem przyjąć, że procesy kształtowania i przekształcania struktur przestrzennych miast są determinowane przez ich aspekty środowiskowe odnoszące się do trzech czynników społeczno-gospodarczych: (1) zmiany struktur gospodarczych i społecznych, (2) wprowadzania nowych funkcji gospodarczych i społecznych, albo (3) wcale niepowiązanych ze sobą funkcji gospodarczych i społecznych. Zróżnicowanie przestrzenne struktury miast wymaga zidentyfikowania ich aspektów środowiskowych, które są konieczne i wystarczające, aby konkretne miasto mogło aspirować do funkcji organizacji odpowiedzialnej i zrównoważonej.

2. Globalne zmiany przestrzenne

Za podstawę współczesnego podziału świata przyjmuje się teorię światowego systemu ekonomiczno-politycznego według Immanuela Wallersteina (1974). Opiera się ona na trzech założeniach (Hoeschele 2002; Rykiel 2006: 232): (1) relacje ekonomiczne i polityczne między regionami świata określają jego rdzeń i peryferie; (2) istnienie peryferii jest niezbędne dla istnienia rdzenia; (3) istnienie semiperyferii jest wystarczającą nagrodą dla ich mieszkańców, aby odczuwali wspólnotę interesów z rdzeniem.

Pogłębianie się różnic rozwoju krajów od przełomu XX i XXI w. zostało spowodowane transferami zasobów z krajów semiperyferii i peryferii do krajów rdzenia, obejmującymi zasoby ludzkie, finansowe i wiedzy (Łojewski 2008). Transformacja polityczna i gospodarcza natomiast umożliwiła konkurencyjność krajom semiperyferii.

Procesy zaludniania miast i ich szybki rozwój są szczególnie spowodowane migracjami z krajów zagrożonych terroryzmem i wojnami. Migracje, nadmierna eksploatacja zasobów naturalnych, produkcja i konsumpcja, emisje odpadów oraz kryzysy gospodarcze powodują pojawianie się w przestrzeni miast, szczególnie w krajach semiperyferii i peryferii, problemów ekologicznych, społecznych i gospodarczych. Wynika to z faktu, że około 30% mieszkańców tych miast żyje w slumsach, pustostanach oraz w nieformalnych domach i osiedlach (Potsiou i inni, 2010). Celem miast jako organizacji powinno być natomiast bezpieczeństwo i dobrostan mieszkańców (Brennan 1999; Bloom i inni, 2008). Mieszkańcy oczekują raczej sprawiedliwego zaspokajania potrzeb materialnych, a nawet duchowych, w ekologicznie zrównoważonej przestrzeni miast.

W trzech parach domen (lub czynników) wraz z rozwojem urbanizacji pojawiły się potrzeby wdrożenia ekoinnowacyjnych technik i technologii oraz metod i sposobów rozwiązywania problemów miast. Są to czynniki: społeczno-ekonomiczny, ekonomiczno-ekologiczny i społeczno-ekologiczny (Li i inni, 2012). W miastach ukształtowały się bowiem trzy nowe relacje (Brennan 1999; McLaren i inni, 2005; Grimmond 2007; Manfré i inni, 2012): (1) między przestrzeniami urbanizacji a środowiskiem naturalnym; (2) między organizacjami działającymi w mieście a władza-

mi miast realizującymi zadania własne lub zlecone; (3) między bezpieczeństwem rozwoju społeczeństw a ich gospodarek.

Przestrzeń przyrody miast opisuje pięć czynników (lub domen) jakości i stanu urbanizacji (Jałowiecki 1999; Szczepański, Jałowiecki, 2002; Rosner, Stanny, 2014): demograficzny, kulturowy, architektoniczny, techniczny i ekonomiczny. Brak równowagi między tymi pięcioma czynnikami doprowadził (szczególnie w Europie) do spowolnienia rozwoju gospodarczego i społecznego. Dodatkowo pandemia (od 2019 r.) jest problemem, który wpływa na odporność organizacji, zmuszając je do głębszego przyjrzenia się założeniom teorii i praktyki zarządzania środowiskowego miastami. Danych do oceny skuteczności tego nowego (pandemicznego) zarządzania miastami jeszcze nie zebrano, a są one ważne dla oceny zadań i infrastruktury oraz interesantów miast, aby był możliwy rozwój nawet w rozproszonych formach organizacji (George i inni, 2020).

Skutkiem wcześniejszego (przed pandemią) wzrostu fali migracji do miast było również powiększenie się obszarów miast, a wzrost konsumpcji stał się powodem lokalizowania produkcji w krajach semiperyferii i peryferii oraz powstania całym światem nowych miast (Aglietta 2013).

Z punktu widzenia prędkości rozwoju miast ważne są obecne skutki urbanizacji, gdyż opierają się one na parze czynników społeczno-gospodarczych, tj. (1) na negatywnych doświadczeniach transformacji społecznej i gospodarczej krajów Europy Środkowo-Wschodniej i (2) na pozytywnych doświadczeniach tejże transformacji krajów Azji Wschodniej. Wiodącymi dwoma czynnikami rozwoju miast stały się natomiast: (1) rola państwa i regionu oraz (2) znaczenie aspektów środowiskowych (tj. ekologicznych i społecznych) kraju i regionu.

3. Metodyka badań

Metodyka badań opiera się na krytycznej kwerendzie archiwalnej literatury w języku angielskim i polskim oraz doborze zbioru teorii i praktyk w kontekście trzech różnych koncepcji widzenia przestrzeni miast, ale ideologicznie powiązanych, tj. (1) systemu ekozarządzania i audytu miast, (2) zrównoważonego rozwoju miast oraz (3) odpowiedzialności społecznej miast. Dokonano krytycznej analizy baz da-

nych organizacji krajowych i zagranicznych zobowiązanych do gromadzenia wiedzy o miastach w ich granicach administracyjnych i wiedzy o regionach otaczających te miasta, których mieszkańcy są zależni społecznie i ekonomicznie od miasta centralnego (GUS 2017; CMS 2017, 2018).

4. Krytyczna analiza i perspektywy rozwoju miast

4.1. Aspekty środowiskowe

Aspekty środowiskowe miast pośredniczą w występowaniu zależności między ich środowiskami naturalnym i technicznym oraz są przypisywane interesantom użytkującym te dwa środowiska (Krabbendam, Os, 2005; Selten, Cantor-Graae, 2005; Os i inni, 2010; Peen i inni, 2010; Lederbogen i inni 2011). Aspekty środowiskowe polskich miast wciąż nie są poznane. Miasta tymczasem są miejscami tworzenia dobrostanu ich mieszkańców (Tzoulas i inni, 2007; Lederbogen i inni 2011; Shwartz 2014). Spostrzeżenie to opiera się zazwyczaj na poziomach rozwoju obszarów ważnych w kontekście kultury i wypoczynku (McMichael 2000).

Unia Europejska przyjęła wobec miast stanowisko (w 1997 r.), że występujące w nich negatywne zjawiska społeczne i ekologiczne są skutkiem złego wypełniania zadań własnych przez zarządzających miastami. Przykładowo, za złe zarządzanie można uważać braki w infrastrukturze społecznej, wyrażone odsetkiem mieszkańców korzystających z oczyszczalni ścieków w wybranych krajach (tab. 1).

Z punktu widzenia bezpieczeństwa ekologicznego miast cztery elementy ekonomiczne rozszerzają politykę społeczną: (1) osiągnięcie wysokiego poziomu ochrony przyrody w miastach i poprawa jej jakości, (2) ochrona zdrowia i życia mieszkańców, (3) wspieranie zrównoważonego rozwoju gospodarczego miast, (4) odpowiedzialność społeczna władz miast.

Można zidentyfikować cztery przyczyny braku poczucia bezpieczeństwa ekologicznego w miastach (Picarelli i inni, 2005; Leoński 2016): produkcję, konsumpcję, zarządzanie i finanse. Kontekst zagrożeń środowiskowych w miastach jest ważny, gdyż miejsca miast w środowisku przyrodniczym są kształtowane przez złożone zależności między ludźmi a biosferą, gdzie ludzie są zawsze częścią biosfery w aspektach biologicznym, społecznym i kulturowym (Tzoulas i inni, 2007; Matsuoka, Ka-

plan, 2008; Luck i inni, 2011; Dallimer i inni, 2012; Shwartz 2014; Laurent 2015; Klarin 2018).

Tabela 1. Zarządzanie infrastrukturą komunalną w wybranych krajach europejskich (2015)

Kraj	Mieszkańcy korzystający z oczyszczalni ścieków (%)	Mieszkańcy korzystający z sieci wodociągowej i kanalizacyjnej	
		sieć wodociągowa (%)	sieć kanalizacyjna (%)
Austria	95	89	95
Belgia	91	99	82
Bułgaria	76	99	76
Chorwacja	55	-	55
Cypr	30	100	30
Czechy	85	94	85
Dania	91	-	91
Estonia	82	82	82
Finlandia	83	-	83
Francja	82	99	82
Grecja	93	91	93
Hiszpania	97	100	97
Holandia	99	100	99
Irlandia	69	83	69
Islandia	91	95	91
Litwa	72	80	72
Luksemburg	100	100	100
Łotwa	71	-	71
Malta	99	100	99
Niemcy	96	99	97
Norwegia	86	89	86
Polska	73	92	73
Portugalia	65	92	74
Rumunia	48	64	48
Słowacja	65	88	65
Słowenia	63	-	63
Szwajcaria	98	-	98
Szwecja	87	86	87
Turcja	87	97	87
Węgry	79	100	79
Wielka Brytania	97	-	97

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS 2017: tab. 6 (347), 7 (348), 19

(360)

Koncepcję aspektów środowiskowych miast można określić na podstawie zadań własnych i zleconych administracji miast oraz innych organizacji funkcjonujących w mieście, ponieważ są one przyczyną presji na środowisko przyrodnicze i społeczne. Reasekuratorzy z dyscypliny ekologii przemysłowej oraz zrównoważonej konsumpcji i produkcji dopiero wówczas mogą tworzyć racjonalne strategie rozwoju.

Aspekty środowiskowe różnych organizacji w miastach nie są priorytetem polityki państwa jako organizacji koncentrującej kapitał przyrodniczy i społeczny.

4.2. Ek zarzadzanie

Poznanie przestrzennych presji społeczno-gospodarczych ułatwia budowę modelu ek zarzadzania miastami, tj. zarzadzania środowiskowego. Horyzontalna struktura organizacji umożliwia jej elastyczne dostosowanie się do potrzeb rynku, a w rezultacie do przyspieszenia rozwoju, aby następnie przekształcić się w bardziej złożoną strukturę. Pojawienie się specjalizacji wewnątrz tej struktury powoduje, że organizacje mogą poprawnie dysponować swoimi zasobami wewnętrznymi. Brak poprawnej komunikacji między poziomami organizacyjnymi, powolność wynikająca ze skomplikowanych procesów decyzyjnych i rozwój oparty na osiągnięciu celów są powodami opóźnień w reagowaniu na potrzeby rynku przez organizacje.

Model ek zarzadzania miastami przyspiesza proces decyzyjny w kontekście bezpieczeństwa ekologicznego państwa. Warunkiem tego przyspieszenia są celowe nakłady finansowe na badanie społeczno-ekologicznych czynników zarzadczych i ekosystemów w sytuacji przekształcania stref, w których pojawiają się szkody. Analiza presji gospodarczych i bytowych na ekosystemy w miastach również pozwala na kwantyfikację *cyklu życia ekosystemów jako produktu miejskiego* (Lenzen, Peters, 2009). Ważna jest zatem ocena wpływu aspektów środowiskowych miast na wzrost dobrobytu i dobrostanu mieszkańców, która to ocena jest zależna od *miejsca* i *czasu* oraz od *receptora*. Równie ważna jest ocena cykli życia ekosystemów jako produktu miejskiego, a także ocena kompromisów etycznych w zarządzaniu ekosystemami miejskimi (Potting i inni 1998; Sadamichi, Kato, 2006).

Przykładowo, ważne są społeczno-ekonomiczne czynniki zarządcze jako decyzje administracyjne, które mogą usunąć obecne braki w infrastrukturze społecznej, wyrażone jako odsetek obywateli mogących korzystać z sieci wodociągowej i kanalizacyjnej w wybranych krajach (tab. 1).

W literaturze nie odnaleziono definicji terminu *system zarządzania środowiskowego i audytu miast jako organizacji*, dlatego zaproponowano tu następującą definicję: system zarządzania środowiskowego i audytu miasta (tj. ekozarządzania) jest narzędziem dla zarządzających miastem, które ma wspierać politykę środowiskową miasta i oznacza zmniejszanie wpływu miasta na jego otoczenie. Ocena efektywności funkcjonowania systemu ekozarządzania jest wykonywana na podstawie audytu efektów działalności środowiskowej miasta jako organizacji. Audyt ten obejmuje również ocenę dialogu prowadzonego z organizacjami w mieście i ocenę angażowania interesantów miasta aspektami środowiskowymi w przeglądzie środowiskowym.

Międzynarodowa definicja terminu *efekty działalności środowiskowej* oznacza mierzalne skutki zarządzania przez organizację jej aspektami środowiskowymi. W tej samej normie prawnej definicja terminu *aspekt środowiskowy* oznacza składnik działalności lub produktów lub usług organizacji, który wpływa lub może wpływać na środowisko.

Ekozarządzanie miastami nie opiera się na odpowiedzialności społecznej i zrównoważonej konsumpcji oraz produkcji, natomiast proces ten powinien harmonijnie współistnieć w rozwoju miast. Koncepcja *dobrowolności* wdrażania systemu ekozarządzania i audytu zniechęca natomiast do wdrażania polityki środowiskowej w miastach. Procesy ekozarządzania miastami wymagają tymczasem obowiązkowego i *głębokiego podejścia ekologicznego*, aby były sprawiedliwie odpowiedzialne i zrównoważone. Ryzyka wystąpienia zagrożeń dla czynników społeczno-ekonomicznych i ekonomiczno-ekologicznych miast wydają się więc wystarczającym uzasadnieniem dla podjęcia badań systemów ekozarządzania miastami. Badania te (Lederbogen i inni, 2011; Leoński 2016): (1) generują koszty zewnętrzne powodowane przez miasta; (2) kreują dobrostan z uwzględnieniem wymagań przyrody i relacji społecznych;

(3) monitorują ekologiczne postawy interesantów miast; (4) nadzorują przestrzeganie (już globalnych) norm bezpieczeństwa ekologicznego.

Z punktu widzenia miast jako narzędzi bezpieczeństwa ekologicznego (w skalach mikro, makro i mega) procesy zarządzania miastami są również narzędziami polityk rozwoju miast: przestrzennej i środowiskowej. Ważnych jest pięć kierunków tych polityk (Borys 2011): (1) urbanistyka i architektura, (2) ład przestrzenny, (3) walory krajobrazowe, (4) ochrona ekosystemów oraz (5) ochrona zdrowia mieszkańców miast. Teoria planowania i zagospodarowania przestrzennego powinna być zatem spójna z teorią odpowiedzialności społecznej i z teorią zrównoważonego rozwoju oraz bezpieczeństwa ekologicznego.

Z punktu widzenia przyrody ważne jest spełnianie wymagań zrównoważonej urbanistyki i architektury jako użytkowników przyrody. Tempo urbanizacji ujawnia bowiem dwa działania (Frydryczak 2009): (1) coraz rozleglejsze tereny są urbanizowane; (2) wzrost zaludnienia miast powoduje brak kontaktu mieszkańców z naturą i wzrost jej zanieczyszczenia. W kontekście pierwszego działania w systemach zarządzania bierze się pod uwagę granice administracyjne miast, chociaż wpływ tych systemów na środowisko nie pokrywa się z tymi granicami, gdyż jest szerszy. W kontekście drugiego działania społeczno-ekologiczne czynniki rozwoju miast są nieznane, a zanieczyszczenia są zagrożeniem dla zdrowia i życia mieszkańców miast i ich regionów.

Niezrozumienie i niewdrożenie systemów ek zarządzania miastami wydaje się niebezpieczne, bo nie rozwija potrzeb ograniczania użytkowania ekosystemów i ich trwałości (Shivy 2010). Badania aspektów środowiskowych miast jako organizacji, ale o zasięgu większym niż ich formalne granice administracyjne, są natomiast ważne w kontekście wpływu miast na regiony.

4.3. Zrównoważony rozwój

Trzy czynniki ekonomiczno-ekologiczne zidentyfikowane w teorii i praktyce ekonomii środowiska nie ograniczają zasady oszczędnego korzystania z zasobów środowiska naturalnego (Rogall 2010; Engel i inni, 2011). Są to: (1) złe zarządzanie kosztami przyrody, które ulegają ekstermalizacji, tj. zostają przeniesione z rzeczywi-

stego sprawcy szkody w przyrodzie na inne osoby, w rezultacie czego dochodzi do błędnej alokacji dóbr, które wydają się bardzo tanie; (2) zasoby przyrody są traktowane jako dobra wolne, wobec których nie ma żadnych ograniczeń; (3) zachowania społeczne są nieadekwatne do powstających w ich rezultacie szkód w przyrodzie. Istnienie tych trzech czynników ekonomiczno-ekologicznych wynika z istnienia czynników instytucjonalnych, tj. z wszelkich form ograniczeń albo ich zaniechań tworzonych przez rządy, bo to one kształtują formalne zachowania administracyjne.

Warto zauważyć, że pojęcie *zrównoważonego rozwoju* bywa utożsamiane z pojęciem *ekorozwoju*, co nie wydaje się właściwe. Pojęcie *ekorozwoju* zawiera się bowiem raczej w koncepcji *zrównoważonego rozwoju*, gdyż opiera się na założeniu, że gospodarki krajów należy prowadzić zgodnie z uwarunkowaniami przyrodniczymi (Laurent 2015; McCartney 2015; Klarin 2018). Definicja *ekorozwoju* odnosi się do rozwoju lokalnego i regionalnego, który powinien być spójny z potencjałem danego obszaru oraz uwzględniać racjonalne wykorzystanie zasobów naturalnych, nowych technik i technologii oraz form organizacyjnych, z poszanowaniem wartości kulturowych (United Nations, 1997). W kontekście *ekorozwoju* są ważne trzy czynniki ekonomiczno-ekologiczne miast, które jednak nie są precyzyjnie określone (w strategiach rozwoju polskich miast). Są to: (1) potencjał społeczno-gospodarczy miast z ich ograniczeniami ekologicznymi; (2) redystrybucja zasobów dla zapewnienia wzrostu dobrobytu mieszkańców miast (również z ograniczeniami ekologicznymi); (3) użytkowanie zasobów środowiska naturalnego także w przyszłości.

Warto jednak pamiętać, że *miarą rozwoju* nie może być tylko wzrost dochodu narodowego, ale również należy brać pod uwagę *jakość rozwoju* (Laurent 2015; McCartney 2015; Klarin 2018).

Rozwój miast powinien się opierać na trzech elementach zrównoważenia (Klarin 2018): (1) ekologicznym, tj. zdolności utrzymania stanu i jakości środowiska naturalnego, wymaganych do prowadzenia działalności gospodarczej i utrzymania dobrostanu społeczeństw; (2) społecznym, tj. zdolności zapewnienia wolności i praw obywateli, zachowania tożsamości kulturowej, budowania szacunku dla różnorodności kulturowej; (3) gospodarczym, tj. zdolności uzyskiwania wzrostu dochodu na-

rodowego. Równowaga między tymi trzema elementami stanowi o *rzeczywistym zrównoważonym rozwoju* miast.

Z punktu widzenia pojęcia *postępu* badania ek zarządzania miastem dotyczą sumy działań wszystkich organizacji w mieście, tj. procesów ukierunkowanych zmian dla rozwoju środowiskowego. Pojęcie postępu odniesione do *dlugotrwałego* rozwoju miast stanowi o potrzebie równoważenia rozwoju instytucjonalnego (Glaser i inni, 2015). System instytucjonalny miast zapewnia kontrolę regulacji ekonomicznych i organizacyjnych rynków wewnętrznych miast oraz działań organizacji niższego rzędu funkcjonujących w miastach. Identyfikacja uwarunkowań instytucjonalnych może natomiast chronić uczestników globalnego rynku przed jego niekontrolowaną dynamiką (Kowalczewski 2013).

Takie ujęcie rozwoju miast wynika z faktu, że powiązania ekonomiczno-społeczne i ekonomiczno-ekologiczne są szczegółowo zbadane i odnoszone do paradygmatu rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu lub *zielonej gospodarki* (Krugman 2010; Bina 2013; Loiseau i inni, 2020). Badań natomiast wymagają niewyjaśnione powiązania społeczne i ekologiczne. Brak znajomości tych powiązań oznacza brak zrównoważonego rozwoju. Warto zauważyć, że promowane pojęcie *zielonego* wzrostu gospodarczego nie jest trafnie określone, bo przymiotnik *zielony* oznacza nie tylko kolor, ale także niedojrzałość, albo coś początkowego, albo raczej chorobę niż zdrowie, w ten sposób podważając sens terminu *rozwój*.

Potrzeba zmiany orientacji krajowej strategii rozwoju miast, aby mogły one sprostać wymogom Unii Europejskiej, wynika szczególnie z globalnych kryzysów ekologicznych, na które wpływa lokalne niezrównoważenie rozwoju. Kryzysy te są skutkiem braku rzetelnego egzekwowania polityczno-prawnych regulacji bezpieczeństwa ekologicznego. Przykładowo, w kontekście ochrony środowiska kontrola przestrzegania przez polskie gminy przepisów o utrzymaniu czystości i porządku wykazała brak obowiązujących regulaminów oraz wymaganych uchwał dotyczących organizacji systemu gospodarki odpadami komunalnymi, chociaż jest to obowiązek samorządów lokalnych (od 2013 r.). Skutkiem tych braków było niewprowadzenie w wymagany terminie zmiany przepisów prawa miejscowego. Brak było również ujednoczenia systemu selektywnej zbiórki odpadów komunalnych, a fakt ten spo-

wodował zmniejszenie ich odzysku i recyklingu oraz zmniejszenie masy odpadów ulegających biodegradacji i kierowanych na składowiska odpadów (GIOŚ 2018).

Z punktu widzenia terytorium państwa zrównoważony rozwój nie może być osiągnięty w skali jednego miasta. Warto zauważyć, że termin *zrównoważony rozwój* informuje o potrzebie zapewnienia standardów ekologicznych tak, aby stworzyć heterogeniczny zestaw wartości, praw i obowiązków dla interesantów miast, ale tylko w ramach wyznaczonych przez prawa przyrody. Stwierdzenie to jest również bliskie traktatowego ujęcia *rzeczywistego zrównoważonego* rozwoju gospodarek regionów.

Są więc ważne cztery cechy *systemu ekozarządzania i audytu* jako narzędzia służącego do oceny kultury zrównoważonego rozwoju miast: (1) wartość konstytucyjna tego systemu, (2) ocena kultury odpowiedzialności społecznej miast w tym systemie, (3) identyfikacja czynników społeczno-ekologicznych miast, (4) identyfikacja aspektów środowiskowego rozwoju.

4.4. Odpowiedzialność społeczna

Komisja Europejska (2010) proponuje trzy kierunki rozwoju wzajemnie ze sobą powiązane, które można odnieść do miast: (1) *wzrost inteligentny*, tj. rozwój gospodarczy i społeczny oparte na wiedzy i na nakładach finansowych na badania oraz stosowaniu mechanizmów sprzyjających wdrażaniu teorii do praktyki gospodarczej i społecznej; (2) *wzrost etyczny i sprawiedliwy*, tj. rozwój gospodarczy oparty na celowym i efektywnym korzystaniu z zasobów przyrody oraz na stosowaniu technik i technologii, które nie powodują szkód w środowisku; (3) *wzrost włączenia społecznego*, tj. rozwój gospodarczy oparty na organizacjach dążących do aktywizacji zawodowej osób wykluczonych społecznie, jak również rozwój zapewniający spójność społeczną i terytorialną. Tworzenie harmonii między tymi trzema kierunkami rozwoju miast wydaje się możliwe do osiągnięcia, gdy będzie skutkiem stosowania systemu ekozarządzania miastami.

Z punktu widzenia zrównoważonego rozwoju środowiskowego jako podstawy trwałości społeczno-gospodarczej miast rozwój ten decyduje o niezużywaniu zasobów przyrody w miastach (Jenkins 2009). Istnienie i jakość przyrody w miastach są podstawami utrzymania dobrostanu ich wszystkich podmiotów. Problem *trwałości*

zależy od aktywności interesantów w przestrzeni miast, w której przyroda w miastach nie będzie niszczone lub tracona, nawet przy wielokrotnym powtarzaniu tych aktywności w krótkim okresie odtwarzania się zasobów (Klarin 2018). W kontekście tym rozumienie definicji terminu *odpowiedzialność* powinno się odnosić do wartości i norm moralnych, a nie tylko prawnych. Koncepcja rzeczywistej odpowiedzialności społecznej miast wynika więc z połączenia pięciu domen rozwoju, tj. ekologicznej, społecznej, ekonomicznej, instytucjonalnej i politycznej, z co najmniej trzema wartościami: dobrem, etyką i sprawiedliwością.

Warto zauważyć, że brak wiedzy o powiązaniach społeczno-ekologicznych jest warunkiem wystarczającym do uznania, że nie istnieje rzeczywista odpowiedzialność społeczna miast. Brak natomiast rzeczywistego zrównoważonego rozwoju jest wystarczającym dowodem braku skoordynowania również wymienionych pięciu czynników rozwoju miast. Brak jest również dowodów, że polityka ukierunkowana na przyspieszenie lub opóźnienie urbanizacji przyspiesza rozwój gospodarczy miast. Urbanizacja jest raczej wskaźnikiem niż narzędziem rozwoju gospodarczego (Bloom i inni, 2008). Aspektów środowiskowych nie należy więc poszukiwać w rozwoju urbanizacji, ale w rozwoju gospodarczym.

Stan rzeczywistej odpowiedzialności społecznej miast jest trudny do osiągnięcia, chociaż są integrowane i realizowane ich czynniki oraz cele rozwoju, a również osiągnięte rezultaty tej działalności. Przykładowo, ocena stanu realizacji krajowego programu oczyszczania ścieków komunalnych dla miejscowości powyżej 2000 mieszkańców wykazała przypadki niedotrzymania norm redukcji biochemicznego zapotrzebowania tlenu w ściekach odprowadzanych z oczyszczalni ścieków i nieprawidłowe określenie warunków jakości dla tych ścieków (GIOŚ 2018).

Z punktu widzenia konstytucyjności zrównoważonego rozwoju w Polsce miastą są organizacjami konstytucyjnie zobowiązanymi do odpowiedzialności społecznej. W kontekście tym doktryna odpowiedzialności społecznej, integrując domenę ekologiczną z pozostałymi czterema domenami rozwoju miast (społeczną, ekonomiczną, instytucjonalną i polityczną), umożliwia wzrost i postęp w systemie ekozarządzania i audytu, gdyż ten ostatni wymaga identyfikowania aspektów środowiskowych i poprawiania skutków działalności środowiskowej miast. System ekoza-

rzządzania jest narzędziem oceny cech rzeczywistej odpowiedzialności za rzeczywisty zrównoważony rozwój. System ek zarządzania i audytu miast jest warunkiem koniecznym, aby można było dokonać rzeczywistej oceny kultury organizacyjnej miast. Tymczasem ani teoria rzeczywistego systemu ek zarządzania miastami, ani teoria rzeczywistego zrównoważonego rozwoju miast, ani teoria rzeczywistej odpowiedzialności społecznej miast nie są w Polsce stosowane.

Wydaje się, że globalne wyzwania rozwojowe (ekologiczne, społeczne i gospodarcze), szczególnie spowodowane potrzebami i oczekiwaniami konsumpcyjnymi i produkcyjnymi, będą nadal prowadzić do nadużyć w wykorzystywaniu ekosystemów miast. Starzenie się społeczeństw i niski poziom ich wiedzy wymagają nowych rozwiązań w zarządzaniu globalną spójnością pięciu czynników (ekonomicznego, społecznego, ekologicznego, politycznego i instytucjonalnego), aby było możliwe uzyskanie rzeczywistego bezpieczeństwa ekologicznego miast.

5. Podsumowanie

W krajach rdzenia światowego systemu ekonomiczno-politycznego funkcjonują inne mechanizmy rozwoju ekonomicznego, społecznego, ekologicznego, politycznego i instytucjonalnego niż w krajach semiperyferii i peryferii. Pojawiło się zróżnicowanie podmiotów gospodarki: (1) wzrósł udział organizacji międzynarodowych i transnarodowych; (2) wzrósł międzynarodowy podział pracy; (3) wzrosła rola wzajemnych powiązań gospodarczych między krajami rdzenia, a zmalała między krajami semiperyferii i peryferii. Pojawiły się propozycje harmonizowania rozwoju, które wymagają współpracy miast, aby integrować działania rozwojowe państw dążących do poprawy dobrostanu swoich społeczeństw z punktu widzenia zrównoważonego rozwoju.

Trzy doktryny są warunkami koniecznymi dla transformacji społeczno-ekonomicznej i ekonomiczno-ekologicznej miast oraz dla identyfikacji czynników społeczno-ekologicznych, aby miasta przyszłości zapewniały zrównoważony rozwój. Są to: rzeczywista odpowiedzialność społeczna miast i rzeczywisty zrównoważony rozwój miast oraz rzeczywiste zarządzanie środowiskowe i audyt miast. Z punktu widzenia tych trzech doktryn ważne są badania zmian kultur organizacyjnych urzęd-

dów miast i ich strategii rozwoju miast, gdyż dzięki tym doktrynom można skutecznie uniknąć negatywnych skutków transformacji miast dla środowiska. Badania ułatwiają zastosowanie tych trzech doktryn w praktyce i sprzyjają skuteczności identyfikowania aspektów środowiskowych oraz przewidywania skutków działalności środowiskowej miast.

Wdrożenie modelu odpowiedzialnego społecznie i zrównoważonego rozwoju miast zarządzanych środowiskowo jest szczególnie ważne w kontekście poglądu, że polskim interesem narodowym jest sprostanie wyzwaniu cywilizacyjnemu krajów wyżej rozwiniętych, a nawet samym miastom globalnym.

6. Literatura

- Aglietta M., 2013: *Chinese capitalism and its future*. "Paristech Review"; <http://parisinnovationreview.com/articles-en/chinese-capitalism-and-its-future>.
- Bina A., 2013: *The green economy and sustainable development: an uneasy balance?* „Environment and Planning C: Government and Policy”, 31, 1023-1047.
- Bloom D. E., Canning D., Fink G., 2008: *Urbanization and the Wealth of Nations*. "Program of the Global Demography of Aging, Working Paper Series", 30.
- Borys T., 2011: *Zrównoważony rozwój – jak rozpoznać ład zintegrowany*. „Problemy Ekorozwoju”, 6, 75-81.
- Brennan E. M., 1999: *Population, Urbanization, Environment, and Security: A Summary of the Issues*. "Environmental Change & Security Project Report", 5, 4-14.
- CMS, 2018: *Largest cities in the world*. City Mayors Statistics; <http://www.citymayors.com/statistics/largest-cities-country-by-country.html>.
- CMS, 2017: *Largest cities in the world and their Mayors*. City Mayors Statistics; <http://www.citymayors.com/statistics/largest-cities-mayors-1.html>.
- Ćwikliński H., 2009: *Ocena nowej roli władz publicznych w gospodarce: osiągnięcia i niedostatki*. „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu”; 24, 135-146.
- Dallimer M., Irvine K. N., Skinner A. M. J., Davies Z. G., Rouquette J. R., Maltby L. L., Warren P. H., Armsworth P. R., Gaston K. J., 2012: *Biodiversity and the feel-good*

- factor: understanding associations between self-reported human well-being and species richness.* „Bioscience”, 62, 47-55.
- Engel K., Jokiel D., Kraljevic A., Geiger M., Smith K., 2011: *Big cities. Big Water. Big challenges. Water in an Urbanizing World*; http://www.wwf.se/source.php/1390895/Big%20Cities_Big%20Water_Big%20Challenges_2011.pdf.
- Frydryczak B., 2009: *Estetyka przyrody: nowe pojmowanie natury.* „Estetyka i Krytyka”, 15/16, 41-55.
- George G., Lakhani K. R., Puranam P., 2020: *What has changed? The Impact of Covid Pandemic on the Technology and Innovation Management Research Agenda.* „Journal of Management Studies”; 57,8, 1756-1758.
- GIOS, 2018: *Raport z przeprowadzonego przez Inspekcję Ochrony Środowiska w 2017 r. ogólnokrajowego cyklu kontrolnego przestrzegania przez gminy przepisów ustawy z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz kontroli punktów selektywnego zbierania odpadów komunalnych.* Warszawa: Główny Inspektorat Ochrony Środowiska.
- Glaeser E. L., Kominers S. D., Luca M., Naik N., 2015: *Big Data and Big Cities: The Promises and Limitations of Improved Measures of Urban Life.* Harvard University; <http://www.nber.org/papers/w21778.pdf>.
- Grimmond S., 2007: *Urbanization and global environmental change: local effects of urban Warming.* London: “The Royal Geographical Society”, 73, 1, 83-88.
- GUS, 2017: *Ochrona środowiska. Environment.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Hoeschele W., 2002: *The Wealth of Nations at the Turn of the Millenium: a Classification System Based on the International Division of Labor.* „Economic Geography”; 78, 2, 221-224.
- Jałowiecki B., 1999: *Płaszczyzny urbanizacji*; w: S. Solecki, M. Malikowski (red.): *Spółczesność i przestrzeń zurbanizowana.* Rzeszów: WSP; 193-196.
- Jenkins W., 2009: *Berkshire encyclopaedia of sustainability: the spirit of sustainability.* Berkshire: Berkshire Publishing Group; 1.
- Klarin T., 2018: *The Concept of Sustainable Development: From its Beginning to the Contemporary Issues.* „Zagreb International Review of Economics and Business”, 2, 67-94,

- Kołodko G. W., 2014: *Nowy paradygmat, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości*. „*Ekonomista*”, 2, 161-180.
- Kowalczewski W., 2013: *Przedsiębiorstwo w teorii ekonomicznej i praktyce gospodarczej*. „*Zeszyty Naukowe Uczelni Warszawskiej im. Marii Skłodowskiej-Curie*”, 1, 85-100.
- Krabbendam L., Os J. van, 2005: *Schizophrenia and urbanicity: a major environmental influence – conditional on genetic risk*. „*Schizophrenia Bulletin*”, 31, 795-799.
- Krugman P., 2010: *Building a Green Economy*. „*Climate Change – Building a Green Economy – The New York Times Magazine*”; https://cobblab.eas.gatech.edu/energy/Readings/envEcon_krugman.pdf.
- Laurent E., 2015: *Social-Ecology: exploring the missing link in sustainable development*. Hal: archives-ouvertes; <https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr/hal-01136326/document>.
- Lederbogen F., Kirsch P., Haddad L., Streit F., Tost H., Schuch P., StefanWüst S., Pruessner J. C., Rietschel M., Deuschle M., Meyer-Lindenberg A., 2011: *City living and Urban upbringing affect neural social stress processing in humans*. „*Nature*”, 474, 23, 498-501.
- Lenzen M., Peters G. M., 2009: *How City Dwellers Affect Their Resource Hinterland A Spatial Impact Study of Australian Households*. „*Journal of Industrial Ecology*”, 14, 73-90.
- Leoński W., 2016: *Ekologiczne aspekty Społecznej Odpowiedzialności Biznesu*. „*Studia i Prace WNEiZ US*”, 43, 1, 45-53.
- Li Y., Li Y., Zhou Y., Shi Y., Zhu X., 2012: *Investigation of a coupling model of coordination between urbanization and the environment*. „*Journal of Environmental Management*”, 98, 127-133.
- Loiseau E., Saikku L., Antikainen R., Droste N., Hansjürgens B., Pitkänen K., Leskinen P., Kuikman P., Thomsen M., 2016: *Green economy and related concepts: an overview*. „*Journal of Cleaner Production*”, 139, 361-371.
- Luck G.W., Davidson P., Boxall D., Smallbone L., 2011: *Relations between Urban bird and plant communities and human well-being and connection to nature*. „*Conservation Biology*”, 25, 816-826.

- Łojewski S., 2008: *Ekonomia zasobów a zrównoważony rozwój*. „Woda-Środowisko- Obszary Wiejskie”, 8, 115-134.
- Manfré L. A., Hirata E., Silvia J. B., Shinohara E. J., Giannotti M. A., Larocca A. P. C., Quintanilha J. A., 2012: *An Analysis of Geospatial Technologies for Risk and Natural Disaster Management*. “International Journal of Geo-Information”, 1, 166-185.
- Matsuoka R. H., Kaplan R., 2008: *People needs in the urban landscape: analysis of landscape and urban planning contributions*. „Landscape Urban Planning”, 84, 7-19.
- McLaren R., Coleman D., Mayunga S., 2005: *Sustainable Management of Mega Growth in Megacities*; w: R. McLaren, D. Coleman, S. Mayunga (red.): *TS 19 – Planing in Informal Settlements*. Cairo; <https://biust.pure.elsevier.com/en/publications/sustainable-management-of-mega-growth-in-megacities>.
- McMichael A. J., 2000: *The Urban environment and health in a world of increasing globalization: issues for developing countries*. “Bulletin of the World Health Organization”, 78, 1117-1126.
- Os J. van, Kenis G., Rutten B. P., 2010: *The environment and schizophrenia*. „Nature”, 468, 203-212.
- Peen J., Schoevers R. A., Beekman A. T., Dekker J., 2010: *The current status of urban-rural differences in psychiatric disorders*. „Acta Psychiatrica Scandinavica”, 121, 84-93.
- Picarelli L., Urciuoli G., Ramondini M., Comegna L., 2005: *Main features of mudslides in tectonised highly fissured clay shales*. “Landslides”, 2, 15-30.
- Potsiou C., Doytsher Y., Kelly P., Khouri R., McLaren R., Mueller H., 2010: *Rapid Urbanization and Mega Cities: The Need for Spatial Information Management*, International Federation of Surveyors; https://www.fig.net/resources/monthly_articles/2010/march_2010/march_2010_potsiou_etal.pdf.
- Potting J., Schöpp W., Blok K., Hauschild M., 1998: *Site-dependent life-cycle impact assessment of acidification*. „Journal of Industrial Ecology”, 2, 63-87.
- Rogall H., 2010: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*, Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Rykiel Z., 2006: *Podstawy geografii politycznej*. Warszawa: PWE.

- Sadamichi Y., Kato S., 2006: *Life cycle impact assessment of fuel procuring and electricity generating processes in Japan by using an "LCA-NETS" scheme.* „International Journal of Emerging Electric Power Systems”, 7, 1, 1-19.
- Selten J. P., Cantor-Graae E., 2005: *Social defeat: risk factor for schizophrenia?* „The British Journal of Psychiatry”, 187, 101-102.
- Shwartz A., Turbé A., Simon L., Julliard R., 2014: *Enhancing urban biodiversity and its influence on city-dwellers: An experiment.* „Biological Conservation”, 171, 82-90.
- Szczepański M., Jałowicki B., 2002: *Miasto i przestrzeń w perspektywie socjologicznej.* Warszawa: Scholar.
- Tzoulas K., Korpela K., Venn S., Yli-Pelkonen V., Kazmierczak A., Niemela J., James P., 2007: *Promoting ecosystem and human health in urban areas using Green Infrastructure: a literature review.* „Landscape Urban Planning”, 81, 167-178.

Wpłynęło/received 20.02.2021; poprawiono/revised 28.04.2021

The reasons, impacts and limitations of cybercrime policies in Anglophone West Africa: a review

Yushawu Abubakari

University of Wrocław

D.S. Słowianka, Pl. Grunwaldzki 26, 50-363 Wrocław, Poland

yushawu.abubakari@uwr.edu.pl

Acknowledgement

I would like to extend my profound gratitude to Professor Mateusz Błaszczyk of the University of Wrocław for his guidance, recommendations, and review during the study.

Abstract

The fast and consistent growth of cybercrime and its socio-economic consequence have received scholarly attention both within organisations, governmental bodies and researchers in academic environment. Cybercrime is well known to have widely affected the economic conditions of organisations, political economies and individuals. The main objective of this study was to systematically review and outline the current state of research on the determiners of cybercrime adaptation, consequences of cybercrime and the hindrances of cybercrime policies in Anglophone West Africa. The database search was done between 20th December 2020 and 9th January 2021. The search was done through three electronic databases, including Scopus, Sage and Google Scholar. According to the eligibility criteria, articles were included if they were written in English and addressed the issue of cybercrime in Anglophone West Africa, and either the consequence or reasons for cybercrime adaptation or the hindrances of cybercrime policies. Included articles were critically read and data was extracted for reporting. The total number of articles included in the study amounted to 24. Out of the 24 articles, 13 addressed the issues of cybercrime consequences, 6 tackled the reasons and 6 addressed the hindrances of cybercrime policies and regulations. The study revealed that cybercrime has micro-, meso- and macroeconomic impacts in West Africa. At the micro level, citizens loses both financial resources and international travel opportunities. E-businesses at the meso level are victimised both financially and reputationally. At the macro level, countries where cybercrime is prevalence experience a reduction in foreign investment, damage of international reputation and financial problems. The review has

also shown that cybercrime perpetrators lose focus in education. The review also revealed that the reason for cybercrime adaptation is associated with economic strains and corruption at the governmental level. Lastly, hindrances of cybercrime policies circulate around corruption, government interference, ineffective implementation of cybercrime laws and inconsistencies in the content of cybercrime policies. Based on the limitations provided in the study, the present author recommends further studies to include articles in different languages. It is also recommended for future potential researchers to study how cybercrime reflects in the lives of perpetrators and their perspectives on the mitigative interventions. The author argues that to further increase the effectiveness of cybercrime mitigation process in Africa, future studies is needed to understand how cybercrime is organised in African societies.

Keywords: cybercrime, cybercrime adaptation, review, cybercrime policy, economic strain, West Africa

1. Introduction

Although individuals, organisations and the global economy have benefited exponentially with the massive development of technology and internet connectivity, the internet has also created a platform for fraudulent activities, including romance scam, identity theft, phishing, cyberbullying and other forms of cybercrimes. The aim of this study is to present the current scientific discussion of the determiners of cybercrime adaptation, impacts of cybercrime and hindrances of the cybercrime policies in Anglophone West Africa. Anglophone West Africa represent the countries in West Africa that adopts English as their lingua franca as a result of their colonial past. However, the data acquired for the analysis in this study covered only Ghana, Nigeria and Sub-Saharan Africa because of factors including the present author's language bias. The study sample included Ghana, Nigeria and Sub-Saharan Africa as a representative sample for Anglophone West Africa. This is because the prevalence of internet fraud in West Africa is centred around the Anglophone West Africa, thus Ghana, Nigeria, Liberia, Sierra Leone, Gambia and part of Cameroon, with Nigeria and Ghana being the hubs (Burrell 2012). Therefore, the study contends that the geographical limitation in this review has a negligible influence on the results of the findings. To achieve the objectives of the study, three questions were asked: (1) What

are the determiners of cybercrime adaptation in West Africa? (2) What consequences does cybercrime have on West African societies? (3) What factors hinders the effective implementation of the cybercrime policies and interventions in West Africa? Many studies have reported the social and economic impacts of cybercrime (Duah, Kwabena, 2015; Lewis 2018), the mitigation strategies (Akuta et al., 2011; Eboibi 2017) and the reasons for indulging in cybercrime (Igwe 2011; Anyanwu, Obiyo, 2012; Dukku 2019; Ogunleye et al., 2019).

The prevalence and the proliferation of cybercrime have received global attention (Lewis 2018). Although the growth of high-speed internet connectivity has played a significant role in cybercrime perpetration in West Africa, especially Ghana and Nigeria, high-speed internet connectivity is not the main catalyst of internet fraud, but rather the liberalism of the digital society is, where users are provided with anonymity, flexibility, and convenience (Rege 2009). The provision of anonymity and flexibility (Rege 2009) coupled with the limited cross-border law enforcement (McCombie et al., 2009) has made cyber environment a rational ground for criminal activities, considering the risk that are involve in the traditional and conventional forms of financial crimes. Criminologists have made substantial contributions and analysis of how rational decisions are considered during crime perpetration. For instance, criminologists, in, terms of rational choice theory, posit that perpetrators analyse the cost and benefit of their crime displacement (Cornish, Clarke, 1987; Paternoster et al., 2017) before undertaken any criminal activity. In other words, cybercrime is growing at a galloping rate because of the more advantages and less disadvantages it offers to perpetrators. It is importance to acknowledge that the inability of law enforcement agencies and personals to make cases against cyber fraudsters is a fuelling trajectory of cyber fraud perpetration (Boateng et al., 2010).

Although there are many other forms of cybercrimes which are not geared towards financial gains, e.g. cybersex, cyberbullying among students and profiling misleading news via WhatsApp, Facebook, Twitter, and other social media platforms, researchers and criminologist focus more on financial related cybercrimes. Financial cybercrimes do not only affect individuals, but also organisations, and transcend to national issues (Duah, Kwabena, 2015; Lewis 2018). In 2018, the global cyber-

crime report estimated that over two billion online users which represented two-thirds of online users have their personal information compromised or stolen for economic gains (Lewis 2018). Financial internet scams can broadly be classified into: (1) technology-oriented internet fraud and (2) interpersonal psychological scam. Whereas technology-oriented scammers use advance technological tools, including hacking technology to steal from their victims, interpersonal psychological scammers use interpersonal relationship to lure the victim into providing them the means to steal from such victims. On the one hand, fake online web clones, cyber hacking, phishing, and malware infiltration are examples of technology-oriented forms of financial cybercrime, while, on the other hand, romance fraud is an example of interpersonal psychological scam.

Deductively, interpersonal psychological scam affects internet users who seek interpersonal relationships online and technology-oriented fraud hacks into organizations' databases to steal. Interpersonal or romance scam is posited to emanate from West Africa, specifically Nigeria (Whitty 2018a). This type of financial scam requires perpetrators to create fake online profiles (Burrell 2012) and use these profiles to establish long-time online romantic relationship with their victims through a series of strategies to gain the trust of their victims, including personal recovery stories (Kopp et al., 2016), persuasive language (Burrell 2008b; Kopp et al., 2016; Shaari et al., 2019) or even sake occultic powers to facilitate the process (Armstrong 2011). M. Whitty's (2015) qualitative analysis of the posts of public online support groups and in-depth interviews with victims revealed that scammers use five steps to manipulate their victims:

“In Stage 1, the criminal creates an attractive profile to draw in the victim; in Stage 2, the criminal grooms the victim, priming them to send money; in Stage 3, the criminal begins to request funds from the victim (there a four potential trajectories at this stage); in Stage 4, which only a few went through, the victim is sexually abused via cybersex; and finally Stage 5 is the revelation” (ibidem: 443).

The scammers use psychological appeals to obtain the trust of their victims and subsequently demand victims to send money. Victims, having trusted scammers

during this five-stage, do not psychologically suspect the process to be a scam. Meanwhile, it is crucial to note that financial purposely cyber fraud does not only affect individual, and e-business and banks, but has also affected countries and the global economy (Lewis 2018). According to J. Lewis (2018) report on the impact of cybercrime on the global economy, the latter suffered financial resources of 600 bln USD in 2017 alone. As all the mitigation strategies have not significantly tackled internet fraud penetration, the world economy continues to lose billions of dollars to internet fraud. In their survey study in the northern part of Ghana, F. Duah and A. Kwabena (2015) revealed that not only does internet fraud pose banking challenges to e-business, but also has an exponential negative effect on customers willingness to be part of e-banking. Even though the primary objective of financial internet fraud perpetrators is intended towards exploiting financial means from their victims (Buchanan, Whitty, 2014; Green, et al., 2020), several studies have shown that victims are also psychologically, emotionally, and physically affected (Rege 2009; Duah, Kwabena, 2015; Modic, Anderson, 2015; Whitty 2018b; Norris et al., 2019; Green et al., 2020). This poses challenge to both individuals and groups to develop measures that can support in curtailing internet fraud.

Although the international communities have made several attempts to reduce cybercrime globally, cybercrime seems to be positively associated with technology, globalisation, and digital capitalism. As technology and digital capitalism increase, cybercrime continues to increase. Apart from the legal policies created by the international communities to fight cybercrime, West African countries have also formulated some cybercrime policies to that effect. For instance, to tackle cybercrime, the Commission on Crime Prevention and Justice (CCPJ), that was created by the United Nations (UN), has been reinforced with cyber experts to help buttress cyber related crimes in the global economy (Akuta et al., 2011). Also, this policy governs the cyber related issue in West Africa. Additionally, as part of combating cybercrime, the Economic Community of West African States (ECOWAS) formulated cybercrime laws and directives to control cybercrime perpetration in West Africa (Jerome 2019). The ECOWAS was established in West Africa to promote regional and territorial cooperation coupled with integration for the purpose of economic development of

West African states. It was also established to create free trade movement among member countries to enhance international relationship among member states. Nigeria, one of the drivers of West African economy and the hub of cybercrime, formulated the first cybercrime prohibition and prevention Act in 2015 to fight against cyber related crimes (Eboibi 2017). Other laws that are used to fight cybercrime are the Advance Fee Fraud and other fraud related offence Act, 2006, the Criminal Code Act, 2004, Control of International Trade and Traffic Act, 2004, Cyber defamation Law, Evidence Act, and the Criminal procedure Act and Police Act (Olukolu 2019). However, the laws and policies that are used to fight cybercrime in West Africa have yielded little results. The reasons for the ineffectiveness of the cybercrime policies that are presented in the literature is reported in this review.

2. Methods

2.1. Reporting tool

This review is designed to report the current scientific discussion of the social and economic impacts of cybercrime in West Africa and the factors that hinder the effective enforcement and performance of the cybercrime regulations in West Africa. However, the study does not claim to cover all the scholarly and scientific studies on the phenomenon, given the language, geographical, and database coverage limitations. This review is carried out in alignment with the reporting checklist of PRISMA (Prefer Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-analysis) that is formulated and recommended for social sciences (Pahlevan-Sharif et al., 2019). S. Pahleva-Sharif et al. (2019) version of PRISMA is designed from A. Liberati et al. (2009) which is suitable for the medical practitioners and researchers. The current study adapted S. Pahlevan-Sharif et al. (2019) version because of its suitability to the current review. Although in this systematic review some of the included articles are quantitative studies, the review does not include meta-analysis. It is important to note that the present author did not register protocol for this review.

2.2. Search criteria and exporting

The review depended on Scopus, Google Scholar and Sage publications to report the phenomenon. Scopus and Sage publications were used in conjunction to acquire authentic and reliable data for the review and to cover missing documents from any of these databases. Also, Google Scholar was employed to acquire more important papers that were useful although not included in either Scopus or Sage publication. The publications that were found during the research covered Ghana, Nigeria, and Sub-Saharan Africa. This is as the results of the language restriction in the search criteria. The search was carried out on 20th December 2020 and 9th January 2021. The database search was performed using titles, abstracts, and keywords. The results were exported to Microsoft Excel for screening and selection. The citation information, abstracts, authors keywords and index keywords were included in the extracted file. This was followed by the screening face.

2.3. Screening

The screening was carried out by the present author alone. Firstly, he used titles, author's names, and abstracts to eliminate duplicates before screening for inclusion and exclusion. During the screening, additional column was created and headed as screening. The author used 0, 1 and 2 to code for exclusion, inclusion, and potential to include articles, respectively. These codes were used for selections the articles for critical reading. At this phase, the author concentrated on codes 1 and 2 to select the final articles that met the eligibility criteria. Another column was created and headed "Selected" where final coding was done. The selection section had two codes, 0 and 1, representing exclude and include, respectively. The selection codes were then used for full text review.

2.4. Exclusion and inclusion criteria

In the Screening process, articles were included if they investigated any part of Anglophone West African, including Ghana, Nigeria, Sierra Leon, Liberia, and English part of Cameroon. If the published paper was conducted in more than one Anglophone West African country, it was included in the study since the focus of the

review was West Africa. Papers were included in the study if they had been published in English. Also, for the purpose of the quality and reliability of the paper, the study was limited to journal articles.

The exclusion criteria were also based on the objectives and focus of the papers that were found during the screening and selection process. Articles or papers were excluded if they examined other areas of cybercrime, e.g. the techniques of romance scam rather than cybercrime policies, impacts of cybercrime, or the reasons for cybercrime adaptation. If a study had examined any of the three objectives in a context different from the Anglophone West African region, such a paper was excluded from the study. For instance, though the study of I. Oleksiewicz (2019) addressed the objectives of the review, it was not, however, contextualised in West Africa, but rather generalised to the whole of Africa. Therefore, I. Oleksiewicz was excluded due to the geographical eligibility criteria.

2.5. Data extraction and synthesis

The data extracted for the analysis included the authors' names, year of publication, location of the research, focus or objective of the study, methods and the findings, and the observable conclusions. All the included articles – qualitative, quantitative and mix methods – were grouped according to the themes presented in the findings and observable conclusions. The articles were grouped in (1) the consequences of internet fraud, (2) the reasons of cybercrime indulgence and (3) the hindrances of the cybercrime regulations and policies. Depending on the themes presented in the findings, it was possible for an article to be grouped into more than one theme. For instance, in this study, F. Eboibi's study was categorised into the consequences of internet fraud in Anglophone West African and the hindrances of cybercrime regulations and policies (Eboibi 2017).

3. Findings

3.1. Publication coverage

The study conducted the search through Scopus, Sage Publications, and Google Scholar. The search was carried out on two dates, as presented in table 1. On

Scopus, Google Scholar, and Sage databases, 293, 36 and 63 articles were found, respectively. The number of articles that were found during the search covered publications between 1998 to 2021 (cf. Figure 1). Totally, 383 articles were found. Figure 2 illustrates the number of articles from 1998 to 2020. At the initial stage of the screening, 14 duplicates were excluded from the list. In the titles and abstracts screening, 346 articles were further excluded based on the eligibility criteria. Eight additional articles were excluded during the full text critical reading and examination. Therefore, 24 articles were included in the systematic review findings.

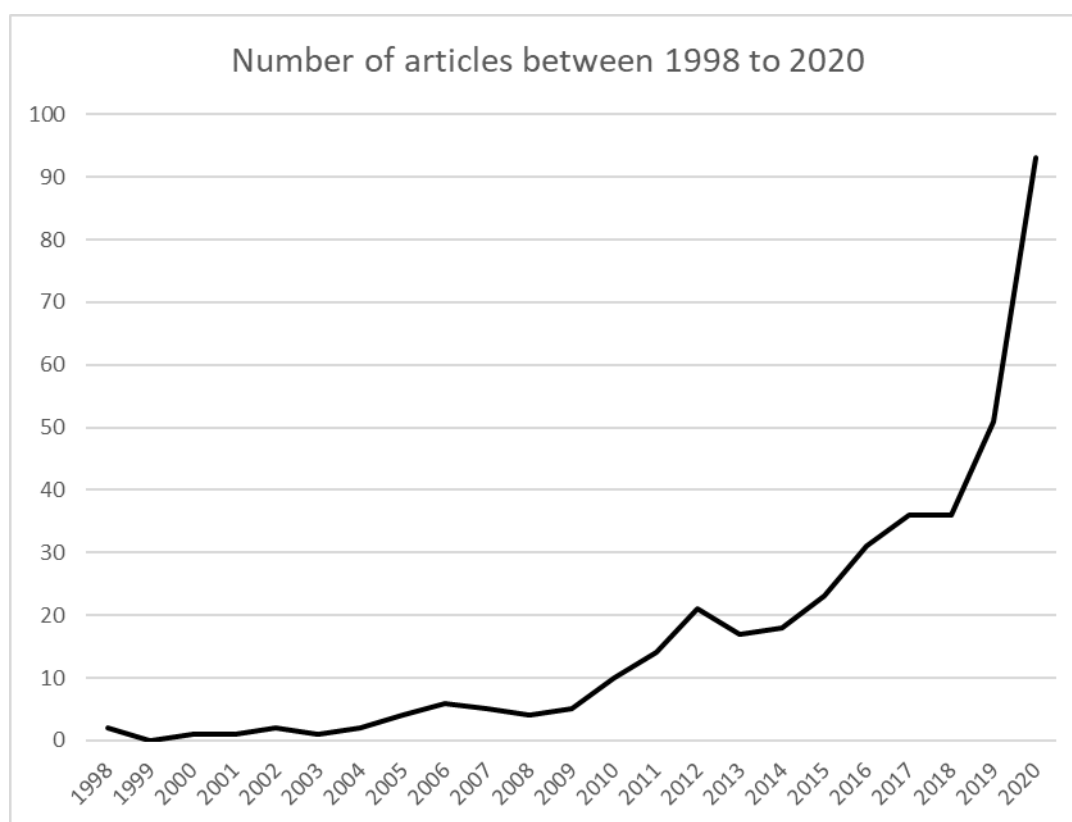


Figure 1. The trend of publication between 1998 and 2020

The graph illustrates the number of articles that were found during the search. The trend at the graph evidences the growing global concern of cybercrime. There is a growing trend of how studies are carried out on internet fraud in the world, especially in West Africa. For instance, from 1998 to 2008, less than 10 articles were found to be published each year. This signifies the inception of internet fraud at its youthful

stage. However, from 2010 onwards, the number of studies consistently increased and only experienced a slight decline in 2013.

3.2. Description and characteristics of the included studies

Articles included in the study were categorised into the consequences of internet fraud, reasons for internet fraud adaptation and hindrances of the cybercrime policies. With consequences of internet fraud 13 were allocated, six articles on reasons for cybercrime indulgence, and nine articles on hindrances of cybercrime regulations and policies.

The studies are centred around Nigeria, Ghana, and Sub-Saharan Africa (Table 1). Most of the articles are carried out in Nigeria, illustrating three quarters of the total amount of the articles.

Table 1. Included article based on location

Location	Number of articles	Percent
Ghana	4	16.67
Nigeria	18	75.00
Sub-Saharan Africa	2	8.33
Total	24	100.00

3.3. Determiners of cybercrime perpetration

The social conditions that push individuals and groups in Anglophone West Africa to perpetrate cybercrime encompass economic and financial strains, bad governance, and greed. Out of the six articles included in this review, six studies, including one quantitative ex-post Facto study (Anyanwu, Obiyo, 2012), one exploratory cross-sectional study (Ogunleye et al., 2019), three qualitative studies (Burrell 2011; Igwe 2011; Uzorka et al., 2018), and one mixed methods study (Dukku 2019) revealed that the socioeconomic deprivation or poverty and unemployment are major determiners of cybercrime adaptation in Anglophone West Africa. However, one article accounted that though poverty and unemployment compliment the individual's propensity

to engage in cybercrime, the main determiner is the frustration that comes with people's inability to find jobs or satisfy their economic conditions (Anyanwu, Obiyo, 2012). Internet fraud adaptation in the West African region can be substantiated in terms of the classical strain theories of crime (Merton 1938; Cohen 1955). These theories postulate that crime adaptation is emanated from a person's inability to satisfy their financial and economic needs or obtain a middle-class status. To escape the economic deprivation, the youth find resilience in cybercrime.

Another factor that informs perpetrators' decision to undertake internet fraud is the perceive neglect and corruption in the region. For example, two studies in Ghana and Nigeria by J. Burrell (2011) and C. Igwe (2011), respectively, revealed that government neglect of underprivileged communities and corruption subject people or young adults to perpetuate cybercrimes. Further, M. Uzorka's et al. (2018) recent findings revealed that young people's desire for wealth is the determiner of internet fraud perpetration.

3.4. Consequences of cybercrime

Among the 13 studies that revealed the impacts of cybercrime in the Anglophone West Africa, some of them present micro level consequence, others revealed meso level implications, and some – macro sociological impacts. Whereas six of the articles were qualitative studies (Viosca et al., 2004; Tettey 2008; Eboibi 2017; Enoghomwanse 2019; Olukolu, 2019; Chiluya et al., 2020), four studies were quantitative (Longe, Chiemekwe, 2008; Apau, Koranteng, 2019; Evans, 2019; Aribake, Aji, 2020), and three were mixed methods design (Ojedokun, Eraye, 2012; Ebenezer et al., 2016; Dukku 2019).

At the micro level, I. Chiluya et al. (2020) revealed that cybercrime defraud individuals, causing victims financial losses. Also due to the security endangerment of cybercrime in the region (Eboibi 2017) most e-business are forced to liquidate, subjecting employees of such institutions to unemployment (Enoghomwanse 2019). The micro societal consequences of cybercrime are presented on how citizens of these countries are limited in benefiting international opportunities. M. Dukku (2019) re-

vealed that due to the prevalence of internet fraud in Nigeria, most Nigerians seeking opportunities abroad are denied the chance.

Cybercrime at the meso economic and social level has affected e-businesses in diverse ways. Two studies revealed that because of the security threats of cybercrime, customers have lost trust in undertaken e-banking, leading to a decline in e-business operations in the region (Apau, Koranteng, 2019; Dukku 2019; Aribake, Aji, 2020). A. Enoghomwanse (2019) study showed that some of this e-businesses are liquidated and hence leading to other economic challenges. Not only do this internet fraud and cybercrime perpetration is demonstrated to limiting customers participation in e-businesses and online transactions, cybercrimes in West Africa also discredit e-business by presenting customers with fake and attractive online business model which are intended to further defraud people, as revealed by I. Chiluya et al. (2020).

Finally, at the macro economic and social implication of cybercrime in Anglophone West Africa, these fraudulent activities have shown to degrade and damage the reputation of the countries they prevail, especially Ghana and Nigeria (Viosca et al., 2004; Longe, Chiemekwe, 2008; Tettey, 2008; Dukku 2019; Olukolu 2019). This reputation defect has also many implications on the economic development of the region, including the region's inability to attract foreign investment, policy formation, and international relations. Five studies revealed that the prevalence of internet fraud in Ghana and Nigeria has drastically affected foreign investment in the region (Tettey 2008; Ebenezer et al., 2016; Enoghomwanse 2019; Olukolu 2019). It is also accounted by R. Olukolu that governments in West African countries, especially Ghana and Nigeria, have spent monetary and material resources to enact cybercrime policies (Olukolu 2019), of which such policies and regulations have led to further economic and national challenges, including restrictions on economic growth and international relations (Eboibi 2017).

Conclusively, the article by U. Ojedokun and M. Eraye (2012) revealed that, on the perpetrators' perspective, cybercrime has empowered them with financial stability; however, they exhibit extravagance and irrational expenditures. The study also showed that cybercrime conversely affects the academic performance of students who are perpetrators. J. Burrell (2008a) carried an ethnographic study in Northern

Ghana and concluded by describing internet fraud as a problematic empowerment. In her study, a scammer revealed to have benefited financially from cyber fraud; however, this empowerment on the aspect of the scammer has a negative feedback to the reputation of the country in the international community. Problematic empowerment in that, cybercrime has empowered the scammer with a financial gain but adversely affects the national reputation at large.

3.5. Hinderance of cybercrime policies and regulations

Out of the 24 articles included in the review, six revealed the hindrances significant to describing the reasons associated with the ineffective performance of the cybercrime policies and regulations in Anglophone West Africa. Four of the articles employed qualitative research design (Burrell 2011; Igwe 2011; Uzorka et al., 2018; Ogunleye et al., 2019), one employed quantitative methodology (Hidayanto et al., 2015) and the one by M. Dukku (2019) used mixed methods approach.

Out of the six articles, five showed that there are deficits in the content and the implementation of the cyber regulations and policies. For instance, some states and countries have not successfully implemented the ECOWAS Acts and regulations that are formulated to control cybercrime in its member states (Jerome, Orji, 2019). F. Eboibi (2017) postulated that even countries and states that have implemented such policies did that after the prevalence and escalation of cybercrimes. A. Oriola (2005) and A. Enoghomwansi et al. (2019) in their qualitative analyses of the cybercrime regulatory documents revealed that the content of the cybercrime policies failed to effectively address cybercrimes. A. Oriola (2005) posited that even with the present cybercrime regulations which are not perceived to be consistent and effective to mitigate cybercrime, there is ineffective enforcement of the cybercrime laws.

Three articles provided more evidence to substantiate the findings of A. Oriola. For example, F. Sowunmi et al. (2010) revealed that government interference has contributed to the ineffective enactment of the cybercrime policies by the police and other law enforcement agencies. In their study, they posited that most cybercrime perpetrators shield under the powers and influence of some people in government. These government officials are said to protect perpetrators in case they are

found arrested for fraud. Also, E. Akuta et al. (2011) and J. Tettey (2008) demonstrated that lack of information and communication technology resources and skills for police officers and law enforcement agencies to trace and prosecute cybercrime perpetrators also hinders the implementation of the cybercrime regulations.

4. Discussion

4.1. Discussion of findings

The growing trend of digital capitalism has provided a platform for illegal internet users to indulge in various forms of cybercrimes which has resulted to global economic and social concerns. This review accounted for the socio-political and economic factors that account for the adaptation of cybercrime as a livelihood strategy in the region and the impacts that cybercrime have had on Anglophone West Africa. This systematic review is also among the first on the consequence of internet fraud in Anglophone West Africa. The review further provided the discussion how the cybercrime mitigative policies are hindered by certain political and economic phenomenon. The bibliography search resulted in the selection of 24 articles, where 13 examined the consequences of cybercrime, and six articles each of the themes, determiners of cybercrime and the hindrances of cybercrime policies.

The study reviewed the socio-political factors that account for the adaptation of internet fraud in Ghana, Nigeria, and Sub-Saharan Africa. The socio-economic deprivation of the youth results to the adaptation of internet fraud. Most of the findings circulated around poverty, unemployment, and governmental corruption as the causal factors of cybercrime adaptation (Igwe 2011; Anyanwu, Obiyo, 2012; Dukku 2019). However, it is important to mention that economic strains are not the primary reasons that account for the adaptation of internet fraud (Whitty 2018a), but other factors that are related to the strain that people can control. The study by M. Whitty (2018a) in Ghana provided accounts of two people which suggest that youth moral decline plays a role in adaptation of internet fraud in the region. In her study, a participant, on the one hand, attributed internet fraud adaptation to the government neglect and their inability to access jobs, and, on the other hand, another participant

noted that though it is difficult to access jobs, he postulated that internet fraud is not legitimate and should not be adapted as a cure to their economic struggle.

From another perspective, the impacts of cybercrime in Anglophone West Africa ranges from the micro to macro societal levels. It affects the individuals at the micro level, organisations at the meso level, and countries at the macro level. Internet fraud causes both individuals, organisations, and West African in general financial losses. Additionally, to financial institutions, including banks and e-businesses, cybercrime has negatively affected customers willingness to undertake bank activities, pushing some financial institutions to back out of business. Internet fraud in the region does not only cause financial losses to both individuals and organisations, but it has also tarnished the national reputation of countries it prevails. Cybercrime has also presented its negative consequence on formal education on the territory. As revealed by U. Ojedokun and M. Eraye (2012), the academic performance of scammers reduces because of their less attention to education after adapting internet fraud. In their study in Nigerian universities, O. Tade and I. Aliyu revealed that scammers at the university level bribe their corrupt lectures to obtain better grades (Tade, Aliyu, 2011). The issue of internet fraud is seen to be affecting the integration of Information and Communication Technology (ICT) in education in the region. A study conducted in the northern part of Ghana revealed how parents rejected social media integration into the Teacher-Parent Communication (TPC) as a results of internet fraud prevalence in the region (Abubakari 2020). The occurrence of internet fraud has demonstrated to have long-time consequences on education in West Africa.

Regarding the hindrances of the cybercrime regulations and policies, the articles included in this study showed that inconsistencies and ineffective consideration of the cybercrime regulations and directives are some of the major challenges of the formally and legally tackling of cybercrime in the region. Also, corruption on the aspect of some of the power holders in governance make cybercrime laws enforcement difficult. Deductively, while inconsistencies in the content of cybercrime policies, on the one hand, make is difficult for law enforcement agencies to categorise cyber behaviour as a crime, corruption and lack of technological resources and skills are the hindrances to enforce the regulations, on the other hand.

4.2. Limitations and future studies

This systematic review, just as other systematic reviews, is not free from limitations which need to be used to guide future research in the area. Firstly, the current study was limited to articles that were written in English, where important articles that could contribute to widening the understanding of the objectives of the study, but written in other languages, were eliminated. The study areas that were found during the database search included only Ghana, Nigeria, and Sub-Saharan Africa. Therefore, future studies of this sort should be widened to include articles in other languages to cover more articles that could be useful to capture other countries in West Africa.

Secondly, the review was carried out by a single author and this could limit the quality of the screening and selecting of the articles. The study posits that conflict resolution between researchers in systematic review process is important to the quality of the review process. However, since this study was done by a sole researcher, some articles that could be important for the study might have been excluded due to his bias. Future studies should include more students at all levels of the review process.

The papers that were reviewed for the impacts of cybercrime on Anglophone West Africa revealed three broader institutions, i.e. the micro institution (individuals), meso institutions (banks and e-businesses) and macro institutions (the national reputation and economic deficits). However, the evidence of the impact of cybercrime at the micro institutions are insufficiently tackled. Out of the 24 articles that were included in the study, two articles revealed impacts of cybercrime on individuals. While I. Chilwa et al. (2020) revealed how cybercrime perpetrators use the Ponzi's schemes to discredits e-businesses, the government, and defraud people, U. Ojedokun et al. (2019) presented the impact of internet fraud on the academic achievement of scammers. They also noted that internet fraud empowered scammers economically; however, scammers are said to be extravagant. U. Ojedokun's et al. (2019) study is contrasting to J. Burrell (2011) which showed how a scammer used his monetary gains to establish a legitimate business for himself and stopped scamming. Therefore, the socio-economic status of scammers is well presented in literature.

4.3. Conclusion

This study reviewed the current state of research on the determiners of internet fraud adaptation, impacts of cybercrime and the hindrances of cybercrime policies in West Africa. The literature review revealed that the reasons for indulging in internet fraud perpetration in West Africa ranges from socio-economic deprivation of underdeveloped and marginalised societies and corruption at the governmental level. The current state of art also showed that cybercrime has damaged the reputation of West African states and causes financial lost to both individuals and e-businesses. Lastly, studies have outlined that, inconsistencies, corruption, and lack of technological resources are the impediments of cybercrime policies in Anglophone West Africa. Based on the determiners of internet fraud adaptation, there is a need for further studies to investigate the sociological implication of cybercrime adaptation and its socio-economic effect on marginalised and precarious youth in the underdeveloped societies in West Africa who indulge in this scamming business.

5. References

- Abubakari Y., 2020: *Perspectives of Teachers and Parents on Parent-Teacher Communication and Social Media Communication*. "Journal of Technical and Educational Sciences jATES", 10, 4, 5-36; <https://doi.org/10.24368/jates.v10i4.184>.
- Akuta E. A., Monari I., Jones C. R., 2011: *Combating Cyber Crime in Sub-Sahara Africa; A Discourse on Law, Policy and Practice*. "Gender and Development", 1, 129-137.
- Anyanwu J. I., Obiyo N. O., 2012: *Cybercrime among university undergraduates: Implication for counselling*. "Journal of Home Economics Research", 17, 105-115.
- Apau R., Koranteng F. N., 2019: *Impact of cybercrime and trust on the use of e-commerce technologies: An application of the theory of planned behavior*. "International Journal of Cyber Criminology", 13, 2, 228-254.
- Aribake F. O., Aji Z. M., 2020: *The mediating role of perceived security on the relationship between internet banking users and their determinants*. "International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology", 11, 2, 296-318.
- Armstrong A., 2011: *"Sakawa" Rumours: Occult Internet Fraud and Ghanaian Identity*. Working Paper in Anthropology. University College, London.

- Boateng R., Long O., Mbarika V., Avevor I., 2010: *Cyber Crime and Criminality in Ghana: Its Forms and Implications*. "Americas Conference on Information System", 507.
- Buchanan T., Whitty M. T., 2014: *The online dating romance scam: causes and consequences of victimhood*. "Psychology, Crime and Law", 20, 3, 261-283; <https://doi.org/10.1080/1068316X.2013.772180>.
- Burrell J., 2008a: *Problematic empowerment: West African Internet scams as strategic misrepresentation*. "Information Technology & International Development", 4, 4.
- Burrell J., 2008b: *Problematic Empowerment: West African Internet Scams as Strategic Misrepresentation*. "Information Technologies and International Development", 4, 4, 15-30; <https://doi.org/10.1162/itid.2008.00024>.
- Burrell J., 2011: *User agency in the middle range: Rumors and the reinvention of the internet in Accra, Ghana*. "Science Technology and Human Values", 36, 2, 139-159; <https://doi.org/10.1177/0162243910366148>.
- Burrell J., 2012: *Invisible Users: Youth in the Internet Cafés of Urban Ghana*. MIT Press.
- Chiluwa I. M., Kamalu I., Anurudu S., 2020: *Deceptive transparency and masked discourses in Ponzi schemes: a critical discourse analysis of MMM Nigeria*. "Critical Discourse Studies", 1-8; <https://doi.org/10.1080/17405904.2020.1816481>.
- Cohen A., 1955: *Delinquent boys; The culture of the gang*.
- Cornish D. B., Clarke R. V., 1987: *Understanding Crime Displacement: an Application of Rational Choice Theory*. "Criminology", 25, 4, 933-948; <https://doi.org/10.1111/j.1745-9125.1987.tb00826.x>.
- Duah F. A., Kwabena A. M., 2015: *The Impact of Cyber Crime on the Development of Electronic Business in Ghana*. "European Journal of Business and Social Sciences", 4, 1, 22-34.
- Dukku M. K., 2019: *The Nature, Causes and Consequences of Cyber Crime in Tertiary Institutions in Gombe, Gombe State, Nigeria*. "International Journal of Educational Research and Management Technology", 4, 1, 100-115.
- Ebenezer A. J., Paula A. M., Allo T., 2016: *Risk and investment decision making in the technological age: A dialysis of cyber fraud complication in Nigeria*. "International

- Journal of Cyber Criminology”, 10, 1, 62-78; <http://doi.org/10.5281/zenodo.58522>.
- Eboibi F. E., 2017: *A review of the legal and regulatory frameworks of Nigerian Cybercrimes Act 2015*. “Computer Law and Security Review”, 33, 5, 700-717; <https://doi.org/10.1016/j.clsr.2017.03.020>.
- Enoghomwase A., 2019: *Cyber Crime and Its Economic Impact in Nigeria*. “South Eastern Journal of Research and Sustainable Development”, 2, 1, 16-31.
- Evans O., 2019: *Repositioning for Increased Digital Dividends: Internet Usage and Economic Well-being in Sub-Saharan Africa*. “Journal of Global Information Technology Management”, 22, 1; 47-70; <https://doi.org/10.1080/1097198X.2019.1567218>.
- Green B., Gies S., Bobnis A., Piquero N. L., Piquero A. R., Velasquez E., 2020: *The Role of Victim Services for Individuals Who Have Experienced Serious Identity-Based Crime*. “Victims and Offenders”, 15, 6, 720-743; <https://doi.org/10.1080/15564886.2020.1743804>.
- Hidayanto A. N., Junus K., Limupa A., Jumus K. M., Fitriah N., Budi A., 2015: *Investigating knowledge sharing behaviour on virtual community members: integration of technological, individual and contextual factors*. “International Journal of Business Information Systems”, 19, 2, 180-204; <https://doi.org/10.1504/IJBIS.2015.069430>.
- Igwe C. N., 2011: *Socio-economic developments and the rise of 419 Advance-Fee Fraud in Nigeria*. “European Journal of Social Sciences”, 20, 1, 184-193.
- Jerome-Orji U., 2019: *An inquiry into the legal status of the ECOWAS cybercrime directive and the implications of its obligations for member states*. “Computer Law and Security Review”, 35, 6; <https://doi.org/10.1016/j.clsr.2019.06.001>.
- Kopp C., Sillotoe J., Gondal I., Layton R., 2016: *Online romance scam: Expensive e-living for romantic happiness*. “29th Bled eConference Processings”, 175-189.
- Lewis J., 2018: *Economic impact of cybercrime: no slowing down*. Washington D.C.: Centre for Strategic and International Studies; <https://www.csis.org/analysis/economic-impact-cybercrime>.
- Liberati A., Altman D. G., Tetlaff J., Mulrow C., Gøtzsche P. C., Ioannidis J. P. A., Clarke M., Devereaux P. J., Kleijnen J., Moher D., 2009: *The PRISMA Statement*

- for Reporting Systematic Reviews and Meta-Analyses of Studies that Evaluate Health Care Interventions: Explanation and Elaboration.* "Journal of Clinical Epidemiology", 62, 10.
- Longe O. B., Chiemeké S. C., 2008: *Cyber crime and criminality in Nigeria - What roles are internet access points in playing?*. "European Journal of Social Sciences", 6, 4, 132-139.
- McCombie S., Pieprzyk J., Watters P., 2009: *Cybercrime attribution: An eastern european case study.* "Proceedings of the 7th Australian Digital Forensics Conference", 41-51.
- Merton R. K., 1938: *Social structure and anomie.* "American Sociological Review", 3, 5, 672-682.
- Modic D., Anderson R., 2015: *It's All Over but the Crying: The Emotional and Financial Impact of Internet Fraud.* "IEEE Security & Privacy", 13, 5, 99-103.
- Norris G., Brookes A., Dowell D., 2019: *The Psychology of Internet Fraud Victimization: a Systematic Review.* "Journal of Police and Criminal Psychology", 34, 3, 231-245; <https://doi.org/10.1007/s11896-019-09334-5>.
- Ogunleye Y. O., Ojedokun U. A., Aderinto A. A., 2019: *Pathways and motivations for cyber fraud involvement among female undergraduates of selected universities in South-West Nigeria.* "International Journal of Cyber Criminology", 13, 2, 309-325.
- Ojedokun U. A., Eraye M. C., 2012: *Socioeconomic lifestyles of the yahoo-boys: A study of perceptions of university students in Nigeria.* "International Journal of Cyber Criminology", 6, 2, 1001-1013; <https://doi.org/10.1163/17087384-12340034>.
- Oleksiewicz I., 2019: *Policy to Prevent and Combat Cyber-crime in Africa.* "Humanities and Social Sciences", 7, 4, 138-146.
- Olukolu R. O., 2019: *An assessment of the impact of municipal laws on the policing of cybercrimes in Nigeria.* "African Journal of Legal Studies", 11, 2, 234-253.
- Oriola T. A., 2005: *Advance fee fraud on the Internet: Nigeria's regulatory response.* "Computer Law and Security Review", 21, 3, 237-248.

- Pahlevan-Sharif S., Mura P., Wijesinghe S. N. R., 2019: *A systematic review of systematic reviews in tourism*. "Journal of Hospitality and Tourism Management", 39, 58-165; <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2019.04.001>.
- Paternoster R., Jayne C. M., Wilson T., 2017: *Rational Choice Theory and Interest in the Fortune of Others*. "Journal of Research in Crime and Delinquency", 54, 6, 847-868; <https://doi.org/10.1177/0022427817707240>.
- Rege A., 2009: *What's Love Got to Do with It? Exploring Online Dating Scams and Identity Fraud*. "International Journal of Cyber Criminology", 3, 2.
- Shaari A. H., Kamaluddin M. R., Paizi-Fauzi W. F., Mohd M., 2019: *Online-dating romance scam in Malaysia: An analysis of online conversations between scammers and victims*. "GEMA Online Journal of Language Studies", 19, 1, 97-115; <http://doi.org/10.17576/gema-2019-1901-06>.
- Sowunmi F. A., Adesola M. A., Salako M. A., 2010: *An appraisal of the performance of the economic and financial crimes commission in Nigeria*. "International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology", 54, 6, 1047-1069; <https://doi.org/10.1177/0306624X09341043>.
- Tade O., Aliyu I., 2011: *Under a creative commons Attribution-Noncommercial-Share Alike 2.5 India License 860 Social Organization of Internet Fraud among University Undergraduates in Nigeria*. "International Journal of Cyber Criminology", 5, 2, 860-875; <http://www.cybercrimejournal.com/tadealiyui2011julyijcc.pdf>.
- Tettey W. J., 2008: *Globalization and Internet Fraud in Ghana in Neoliberalism and Globalization in Africa*. New York: Palgrave Macmillan.
- Uzorka M. C, Nweyilobu A. C., Harcour P., 2018: *Information Technology and the Escalation of Cyber Crime in the Niger Delta Region of Nigeria*. "International Journal of Scientific Research in Education", 11, 5, 894-901.
- Viosca R. C., Bergiel B. J., Balsmeier P., 2004: *Effects of the electronic Nigerian money fraud on the brand equity of Nigeria and Africa*. "Management Research News", 27, 6, 11-20; <https://doi.org/10.1108/01409170410784167>.
- Whitty M. T., 2015: *Anatomy of the online dating romance scam*. "Security Journal", 28, 4, 443-455; <https://doi.org/10.1057/sj.2012.57>.

Whitty M. T., 2018a: '419 – *It's just a Game: Pathways to cyber-fraud criminality emanating from West Africa*. "International Journal of Cyber Criminology", 12, 1, 97-114; <https://doi.org/10.5281/zenodo.1467848>.

Whitty M. T., 2018b: *Do You Love Me? Psychological Characteristics of Romance Scam Victims*. "Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking", 21, 2, 105-109; <https://doi.org/10.1089/cyber.2016.0729>.

Wpłynęło/received 03.03.2021; poprawiono/revised 22.04.2021

Efekt trzeciej osoby jako jeden z przejawów wpływu mediów na odbiorcę.

Geneza i perspektywy badawcze

Rafał Waśko

Stowarzyszenie Naukowe Przestrzeń Społeczna i Środowisko

al. Rejtana 16c, 35-959 Rzeszów

rafal.wasko@wp.pl

Abstract

The third person effect as a manifestation of the media influence on the recipient.

Origin and research perspectives

The subject of media and mass communication has been analysed extensively. In the literature, cases were analysed of the functioning of the mass media, the role of the media as an instrument of marketing activities (including political) and the impact of media messages on recipients. Publications on the third person effect – which is an effect of media impact on recipients – are, however, rare in Poland.

The hypothesis of the third person effect was proposed by W. Phillips Davison. The effect can be defined as the phenomenon in which social unit does not perceive or underestimate impact of a media message (e.g. TV political advertising) on itself but does see the influence of this message on others. Initial studies were concentrated at verifying of which variables induce the third person effect. The focus was put on socio-demographic characteristics, media-related variables, and persons with whom the respondent compares. Another group of studies focused on social theories, trying to identify which theories better explain the third person effect. The direction and strength of the third person effect depends on situational variables, which includes socio-demographic variables, those related to media message and how the respondent perceived the 'others'. The third person effect also depends on the recipient's exposure to media messages. One factor of the third person effect is the assessment of the harmfulness of the content conveyed, i.e. the more negative a message is, the greater the asymmetry of the third person effect.

The article introduces the concept of the third person effect, the variables influencing the creation of the effect and selected theoretical issues that explain this phenomenon.

Keywords: third person effect, mass media, influence of mass media, commercials.

Słowa kluczowe: efekt trzeciej osoby, media masowe, wpływ mediów masowych, przekazy reklamowe.

1. Wstęp

W Polsce tematyka mediów oraz komunikowania masowego jest analizowana przez wielu badaczy. Poruszają oni zagadnienia związane z analizą funkcjonowania mediów masowych, przemianami zachodzącymi w mediach, rolą mediów jako instrumentu działań marketingowych oraz wpływem mediów na odbiorców. Jednakże prace dotyczące *efektu trzeciej osoby*, który jest jednym z efektów oddziaływania mediów na odbiorców, są w Polsce nieliczne.

Media masowe pełnią ważną rolę w przestrzeni społecznej jako źródło informacji o postawach, wierzeniach i poglądach innych osób. Często odbiorca zapamiętuje to, co jest zgodne z jego postawami i potrzebami (Mika 1987), np. jeśli jednostka zastanawia się nad kupnem nowego telefonu, zapewne zwróci uwagę i zapamięta ciekawą reklamę tego urządzenia. Środki masowego przekazu, według Diany Mutz (1992), mają wpływ na opinie jednostki oraz informują ją o tym, co myślą inni. Postrzeganie jednostek i ich wyobrażeń dotyczących otaczającego ich świata jest składową częścią procesu formowania się opinii publicznej. Wiąże się to również z nadmiarem informacji dostępnych dla odbiorcy. Natłok danych nie pozwala odbiorcy na zapoznawanie się z każdą informacją i weryfikacji, czy jest ona prawdziwa. Jednostka nie jest w stanie uniknąć przekazów medialnych nawet w przypadku niekorzystania z telewizji lub internetu. Wskaźnik saturacji medialnej jest obecnie bardzo wysoki, co może potwierdzać umieszczanie ekranów w supermarketach nad kasami, które – oprócz reklam – wyświetlają bieżące wydarzenia z kraju lub zagranicy.

Obecnie, ze względu na wielość informacji przekazywanych przez media, można wysunąć przypuszczenie, że odbiorcy w coraz mniejszym stopniu zwracają uwagę na kierowane do nich komunikaty. Odbiorcy przekazów medialnych uważają podejmowane decyzje, np. wyborcze, lub dotyczące zakupów różnych produktów, za skutek własnego, racjonalnego wyboru. W dużej mierze jest to jednak założenie błędne, gdyż odbiorcy są nieświadomi wpływu przekazów medialnych na ich decyzje. Można zatem przyjąć, że wpływ mediów na odbiorcę jest niepodważalny,

a mnogość stosowanych technik oddziaływania na jednostkę tak różnorodna, że odbiorca najczęściej nie jest świadomy faktu, iż mimowolnie uczestniczy w tym procesie. W rezultacie może to powodować przecenianie swej kontroli i sposobu korzystania z mediów, zwłaszcza w porównaniu z innymi ludźmi (Mrozowski 2003). Niedostrzeżenie lub niedocenianie wpływu przekazu medialnego, (np. telewizyjnej reklamy politycznej) na własną osobę oraz postrzeganie, że inne osoby są bardziej podatne na wpływ tego przekazu, można określić mianem efektu trzeciej osoby.

Badania nad efektem trzeciej osoby realizowano w różnym kontekście i przy wykorzystaniu różnych zmiennych. Badania można podzielić na dwie grupy, w których kryterium podziału są zmienne brane pod uwagę przy realizacji badań. Jedne z pierwszych badań były nastawione na weryfikację tego, jakie zmienne wywołują efekt trzeciej osoby. Skupiano się na cechach społeczno-demograficznych (zwłaszcza płci i wykształceniu), zmiennych dotyczących przekazu medialnego (rodzaju źródła i tematu przekazu) oraz na osobach, z którymi respondent się porównuje. Druga grupa badań skupiała się na teoriach społecznych, próbując wskazać, które lepiej nadają się do wyjaśnienia powstawania efektu trzeciej osoby.

W niniejszym artykule przybliżono czytelnikowi pojęcie efektu trzeciej osoby, zmienne mające wpływ na powstanie tego efektu oraz wybrane zagadnienia teoretyczne, które – zdaniem badaczy – leżą u podstaw powstawania tego zjawiska.

2. Geneza efektu trzeciej osoby oraz jego komponenty

W. Phillips Davison definiuje efekt trzeciej osoby jako prawdopodobieństwo, że osoby, które są członkami publiczności narażonej na perswazyjne komunikaty, oczekują, że komunikaty te mają większy wpływ na innych niż na nie (Davison 1983).

Odbiorca uważa, że inne osoby są bardziej od niego podatne na wpływ przekazów medialnych (Bryant i inni, 2002). Jest on więc pewny, że to on sam kontroluje i tworzy swoje opinie i zachowania, przekonanie natomiast, że media wpływają na jego postawy i to one je kształtują, zagraża jego samoocenie (Lewicka 2002). Najczęściej do zbadania tego typu asymetrii stosuje się badania ankietowe. Respondentom zadaje się pytania, za pomocą których mają ocenić wpływ określonego przekazu na

nich i na inne osoby (Connors 2005). Czasami również respondentom przedstawia się różnego rodzaju komunikaty medialne (np. filmy lub reklamy), które są oceniane przez badane osoby. Takie porównania są podstawą do obliczenia różnicy ocen oddziaływania na odbiorcę i oceny wpływu na innych (zob. Gunther, Mundy 1993; Brosius, Engel 1996; Price i inni 1998). Porównania między dwiema ocenami są dokonywane w celu zidentyfikowania istotnych statystycznie różnic, które wskazywałyby na istnienie efektu trzeciej osoby (Connors 2005).

W. P. Davison (1983) istnienie efektu trzeciej osoby określił na podstawie czterech badań dotyczących polityki. Pierwszy eksperyment autor ten przeprowadził po wyborach w stanie Nowy Jork w 1978 roku. Uczestnicy wypełnili kwestionariusz, który podzielono na dwie części. W pierwszej części pytania dotyczyły ogólnie nowojorczyków, w drugiej zawierały zaś pytania o własne doświadczenia. W pierwszej części pojawiło się pytanie dotyczące nieopublikowania przez jednego z kandydatów na gubernatora zeznania podatkowego. Respondentów poproszono o określenie, jaki to wydarzenie miało wpływ na głosowanie nowojorczyków. Pytania zawierały skalę od 0 (brak wpływu) do 7 (bardzo duży wpływ). Wyniki wskazały, że około połowy (48%) uczestników postrzegało większy wpływ tego wydarzenia na innych niż na siebie.

Kolejny eksperyment odbył się podczas kampanii prezydenckiej 1980 roku. Uczestnikom zadano pytania w odniesieniu do nadchodzących wyborów oraz wpływu mediów na nich i na inne osoby. W badaniu zapytano respondentów, czy wyniki prawyborów w New Hampshire będą miały wpływ na ich decyzje wyborcze oraz czy te wyniki będą miały wpływ na elektoraty kandydatów na prezydenta. W tym badaniu W. P. Davison również potwierdził występowanie efektu trzeciej osoby. Respondenci wskazywali, iż wyniki prawyborów będą miały większy wpływ na innych wyborców niż na nich samych.

Trzeci eksperyment odbył się w podobnym czasie i również dotyczył kandydatów na urząd prezydenta. Uczestnikom zadano pytanie, czy stanowcza polityka zagraniczna Ronalda Reagana będzie miała wpływ na to, jak będą głosować oni oraz inne osoby. Dwa razy więcej respondentów stwierdziło, że inni ludzie będą częściej pod wpływem tego przekazu niż oni sami (Davison 1983).

W 1981 roku W. P. Davison przeprowadził czwarty eksperyment z zamiarem potwierdzenia lub obalenia efektu trzeciej osoby. Autor ten zrealizował badanie z rodzicami na temat wpływu reklam telewizyjnych na ich dzieci oraz na inne dzieci. Wyniki badania ponownie potwierdziły istnienie efektu trzeciej osoby. Rodzice częściej wskazywali na wpływ reklam na inne dzieci niż na swoje.

Te badania stanowiły podstawę do sformułowania hipotezy o efekcie trzeciej osoby. Odbiorcy nie chcą przyznać, że są pod wpływem przekazu medialnego (szczególnie negatywnego), gdyż może to mieć negatywny wpływ na ich samoocenę (Perloff 2002). Liczne badania wskazują, że ludzie wolą nie przyznawać, że mogą być pod wpływem oddziaływania mediów (zob. Gibbon, Durkin 1995; Hitchon i inni 1997; Eveland i inni 1999). Zdaniem Jacoba Jensena i Rayana Hurleya (2005), przekazy użyteczne społecznie powodują zmniejszenie się efektu trzeciej osoby. Innymi słowy, odbiorcy przyjmują, że mogą być pod wpływem przekazu medialnego tylko wtedy, gdy uważają, że jest on dla nich użyteczny.

Warto wskazać, że siła efektu może się różnić w zależności od kilku czynników, tj. cech jednostek, różnic postrzegania wpływu na „mnie” i „innych”; faktu, kim są osoby trzecie (tj. osoby, z którymi jednostka się porównuje) i czynników sytuacyjnych (postrzegania celowości treści medialnych i postrzegania perswazyjnej intencji źródła komunikatów) – (Perloff 2002). Im częściej jednostka postrzega przekazy medialne jako niepożądane, tym bardziej wierzy, że jest mniej podatna na wpływ mediów, a bardziej podatni są inni. Jeśli jednostki postrzegają siebie jako osoby dobrze wykształcone, mające dużą wiedzę, mogą uważać się za bardziej odporne na przekazy medialne w porównaniu z innymi, co może wpływać na siłę efektu. Ci, którzy uważają się za lepszych pod względem samooceny, motywacji itp., mogą oceniać siebie lepiej od innych w kontrolowaniu niekorzystnego wpływu mediów (Perloff 2002).

Badania nad efektem trzeciej osoby pozwoliły wyszczególnić dwa komponenty: behawioralny i percepcyjny. Percepcyjny komponent efektu trzeciej osoby odnosi się do skłonności jednostek do postrzegania, że największy wpływ mediów nie dotyczył „mnie” i „ciebie”, lecz „ich”, tj. osoby trzecie (Davison 1983; Price, Tewksbury, 1996). Można uznać, że komponent behawioralny jest następstwem komponentu po-

znawczego, tj. postrzegania innych osób. Komponent behawioralny zazwyczaj przejawia się w postawie paternalistycznej, tj. działaniach lub ograniczeniach wolności innej osoby lub grupy, które są motywowane dobrem lub koniecznością ochrony (Dworkin 1988). W kontekście efektu trzeciej osoby są to najczęściej działania cenzurujące, zakazujące przekazów medialnych lub działań innych osób, które – w opinii respondentów – są złe. Paternalizm może być uzasadnieniem dla relacji między negatywnymi przekazami a wsparciem dla cenzury. Odbiorcy podejmują działania chroniące innych, którzy są postrzegani przez nich jako bardziej narażeni na szkodliwe skutki przekazów medialnych (zob. Rojas i inni 1996; McLeod i inni 1997; Salwen 1998).

3. Czynniki efektu trzeciej osoby

3.1. Zmienne społeczno-demograficzne

Kierunek i wielkość efektu trzeciej osoby zależy od zmiennych sytuacyjnych, które można podzielić na (1) zmienne społeczno-demograficzne, (2) dotyczące przekazu medialnego oraz (3) postrzeganych przez respondenta „innych”.

Początkowo badania nad efektem trzeciej osoby w dużej mierze zwracały uwagę na cechy społeczno-demograficzne, które są łatwe do zmierzenia i mogą być wykorzystywane jako zmienne kontrolne. Zmienne te często odzwierciedlają lub pośrednio wskazują podstawowe czynniki, które mają znaczenie przy postrzeganiu wpływu mediów (Perloff 1993b).

Podstawowymi zmiennymi, które mogą mieć wpływ na postrzeganie wpływu mediów, są płeć i wiek. Badacze zauważają, że płeć może mieć wpływ na ograniczanie komponentu behawioralnego efektu trzeciej osoby. Badania wskazują, że starsze kobiety są skłonne do bardziej zdecydowanych działań cenzurujących przekazy społecznie negatywne, co może również sugerować, że wraz z wiekiem wzrasta obawa przed skutkami przekazów medialnych zawierających na przykład przemoc lub pornografię (Andsager, White, 2007). Warto jednak zauważyć, w badaniach zrealizowanych z dorosłymi respondentami, w których posłużono się różnymi przekazami medialnymi, występowanie korelacji między efektem trzeciej osoby a wiekiem było nieregularne i w dużej mierze uzależnione od innych zmiennych. Chociaż nie-

które badania wykazały, że osoby starsze mogą wskazywać na mniejszy wpływ mediów na siebie i na innych (Rucinski, Salmon, 1990; Salwen 1998), to występuje to raczej w kontekście przekazów informacyjnych. Może to wynikać z faktu, że starsze osoby w mniejszym stopniu są, albo wcale nie są, odbiorcami niektórych przekazów medialnych popularnych wśród młodszych odbiorców.

Płeć – podobnie jak wiek – jest cechą mniej znaczącą przy ustalaniu wielkości efektu trzeciej osoby (Rucinski, Salmon, 1990; Salwen, Dupagne, 2003). Warto jednak zwrócić uwagę, że różnice między efektem trzeciej osoby a płcią występują często w badaniach dotyczących szacowania skutków programów telewizyjnych zawierających przemoc lub pornografię. Badania nad wpływem pornografii odkryły znaczne różnice między wpływem na respondentów wynikające z płci (Lee, Tamborini, 2005). Kobiety postrzegają większy wpływ pornografii na innych niż mężczyźni, ponadto kobiety postrzegają większy wpływ tego rodzaju przekazu na „innych mężczyzn” niż na „inne kobiety” (Lo, Wei, 2002). Jednym z wyjaśnień, dlaczego płeć może mieć wpływ na efekt trzeciej osoby, jest społeczne postrzeganie płci jako nierównych. Kobiety są stereotypowo postrzegane jako płeć słabsza. Tym samym może to mieć wpływ na występowanie efektu trzeciej osoby w przypadku przekazów zawierających przemoc lub pornografię (Scharrer 2002). Niezależnie od podstawowej przyczyny ważne jest, żeby pamiętać, iż różnice między płciami nie są normą, jeśli chodzi o efekt trzeciej osoby.

Badania wykazały, że większość respondentów uważa, iż reklamy telewizyjne wykorzystują argumenty niezgodne z prawdą. Wyniki badań świadczą również o tym, że im bardziej wykształceni odbiorcy, tym bardziej są oni sceptyczni; co więcej, ludzie bardziej sceptyczni sądzą, że są bardziej odporni na wpływ mediów. Można dojść do wniosku, że postrzeganie przez odbiorców własnej osoby jako odpornej na perswazję bardziej od innych osób nie powoduje, że są oni faktycznie odporni na jej działanie. W przypadku wielu artykułów konsumpcyjnych ludzie są skłoni kupować produkt określonej marki tylko dlatego, że jest często reklamowana (Aronson 1997).

Ze zmiennych społeczno-demograficznych zmienną często łączoną z wielkością efektu trzeciej osoby jest wykształcenie. Badania pokazują, że osoby mające wyż-

sze wykształcenie często przejawiają większy efekt trzeciej osoby podczas prób oszacowania wpływu mediów niż osoby słabiej wykształcone (Gunther 1995; Willnat 1996). Należy jednak zwrócić uwagę, że występowanie efektu trzeciej osoby nie jest zawsze skorelowane z wykształceniem respondentów (Innes, Zeitz, 1988; Rojas i inni, 1996). Gdy do porównań wprowadza się inne zmienne obejmujące postrzeganie przez respondentów własnej osoby i innych ludzi lub zmienne dotyczą wpływu wykształcenia na odbiór przekazów medialnych, efekt trzeciej osoby nie zawsze występuje lub jest znikomy (Salwen, Dupagne, 2003). W badaniach wpływ wykształcenia na efekt trzeciej osoby nie jest zatem jednoznaczny. Nie wszyscy, którzy mają za sobą wiele lat edukacji i wysokie wykształcenie, przejawiają efekt trzeciej osoby. Warto jednak podkreślić, że odbiorcy czasami wykorzystują posiadane wykształcenie do racjonalizowania wpływu mediów na siebie i inne osoby.

Cechą ściśle związaną z podatnością na perswazję jest samoocena. Jednostka, która uważa się za osobę mało wartościową, łatwiej ulega argumentom mającym ją przekonać lub manipulacjom niż w przypadku osób mających wysokie mniemanie o sobie. Jeśli osoba o wysokiej samoocenie słucha informacji, która jest niezgodna z jej własną opinią, to musi zdecydować, czy większą szansę osiągnięcia tego celu daje zmiana własnej opinii, czy pozostanie przy niej. Osoba o wysokiej samoocenie może przeżywać konflikt wewnętrzny, jeśli stwierdzi, że jej opinia jest niezgodna z opinią wysoce wiarygodnego nadawcy. U osób o niskiej samoocenie występuje wówczas niewielki konflikt lub nie ma go wcale, ponieważ uważa ona, że lepiej jest zgodzić się z argumentami nadawcy (Aronson 1997).

3.2. Korzystanie z mediów oraz zaangażowanie odbiorcy

Na efekt trzeciej osoby ma również wpływ ekspozycja odbiorcy na przekazy medialne. Częstotliwość, z jaką odbiorca ogląda telewizję lub czyta gazetę, może powodować, że będzie postrzegał innych jako osoby narażone na negatywne przekazy zawarte w mediach, ponieważ sam jest na nie odporny ze względu na posiadaną wiedzę lub znajomość tematu. Wiedząc o tym, może zakładać, że potrafi ocenić ich negatywny wpływ na samego siebie oraz zdecydować, czy się takiemu wpływowi poddać. Z drugiej strony, jeśli odbiorca nie korzysta często z mediów, może zało-

żyć, że inni spędzają o wiele więcej czasu niż on przed telewizorem i tym samym są w większym stopniu narażeni na wpływ przekazów medialnych (Andsager, White, 2007).

Wpływ na wielkość efektu trzeciej osoby ma również fakt, czy jednostka czuje się ekspertem w danej sprawie, oraz jej stopień zaangażowania. W takiej sytuacji jednostka przecenia wpływ mediów na innych, nie docenia zaś wywieranego wpływu na nią samą (Davison 1983; Perloff 1989).

Zaangażowanie można określić jako przyjmowanie skrajnych postaw dotyczących kwestii istotnych dla osoby zaangażowanej lub pewnej grupy. Zaangażowanie oznacza stopień, w jakim ludzie są zaniepokojeni pewnymi kwestiami i jak bardzo wybrana kwestia jest dla nich ważna. Taką cechą odbiorcy można uznać za mającą wpływ na powstawianie efektu trzeciej osoby (Gunther, Thorson, 1992; Perloff 2002).

Efekt trzeciej osoby w związku z zaangażowaniem odbiorcy zbadano wielokrotnie w ramach *zjawiska wrogich mediów* (zob. Mutz 1989; Perloff 1989; Cohen, Davis 1991; Gunther 1991, 1995; Gunther, Mundy 1993; Price, Tewksbury 1996). Zjawisko wrogich mediów dotyczy pozycjonowania problemów. Ludzie mocno zaangażowani lub osoby reprezentujące skrajne postawy postrzegają media jako wrogie wobec własnej pozycji, niezależnie od tego, jak bardzo media skupiają się na danej kwestii. Jeśli odbiorca jest świadomy uprzedzeń i jest pewny swojego punktu widzenia, zakłada, że wpływ mediów na innych jest negatywny. Takie postrzeganie rzeczywistości może bardziej prowadzić do efektu trzeciej osoby u osób silnie zaangażowanych i reprezentujących skrajne postawy niż u osób o umiarkowanych postawach (Brosius, Engel, 1996).

Warto również dodać, że zaangażowanie odbiorcy jest często wskazywane jako kluczowy element wielu modeli perswazji (Petty, Cacioppo, 1986; McGuire 1989). Zasadniczo im bardziej zaangażowany odbiorca przekazu, tym bardziej systematycznie przetwarza on nowe informacje dotyczące danej kwestii lub częściej do danego przekazu wraca. Ludzie, którzy nie są zaangażowani lub postrzegają dany temat powierzchownie, nie poświęcą swego czasu i uwagi, aby zastanowić się nad

obejrzanym przekazem, tym samym posługują się skrótami poznawczymi, odwołując się do znanych im schematów lub do stereotypów (Andsager, White, 2007).

Im obiorcy są bardziej zaangażowani w jakiś temat, który jest prezentowany przez media, tym bardziej jest prawdopodobne, że godzą się z tam prezentowanymi poglądami oraz jest ich trudno przekonać do innych opinii lub opinii sprzecznych z tymi, w które są zaangażowani. Osoby zaangażowane mają tendencję do postrzegania przekazów jako wiadomości, które mają większy wpływ na postawy innych osób niż na nich samych. Taka ocena przekazu może mieć wpływ na powstawanie efektu trzeciej osoby. Badania wykazały silne pozytywne relacje między poziomem osobistego zaangażowania i efektem trzeciej osoby (Mutz 1989; Perloff 1989). Chociaż większość badań wskazuje, że zaangażowanie wpływa na powstawanie efektu trzeciej osoby (Rucinski, Salmon 1990; Price, Tewksbury 1996; Willnat 1996; Salwen 1998), w przypadku niektórych tematów przekazów zaangażowane osoby dostrzegają, że przekaz ma większe oddziaływanie na nich samych niż na innych odbiorców – prawdopodobnie mniej zainteresowanych (Price, Tewksbury, 1996; Salwen 1998).

3.3. Rodzaj przekazu medialnego

Rodzaje przekazów medialnych, które brano pod uwagę podczas badań, dotyczyły najczęściej reklam politycznych, reklam powszechnie sprzedawanych produktów i usług, programów telewizyjnych (w tym w szczególności informacyjnych) oraz filmów i muzyki (np. rapu). Analizując badania dotyczące przekazów reklamowych, można zauważyć, że dla tych rodzajów przekazów medialnych efekt trzeciej osoby występuje, ale jego wielkość z czasem maleje. Można wyjaśnić to faktem, że ludzie przez wiele lat korzystania z mediów stali się bardziej obojętni na przekazy reklamowe, co w badaniach przekłada się na brak wpływu lub niewielki wpływ na badanych oraz – w opinii respondentów – na osoby trzecie (Andsager, White, 2007).

Jednym z najczęściej testowanych przekazów medialnych były przekazy zawierające treści potencjalnie szkodliwe, tj. nienawiść, przemoc wobec innych (w tym często wobec kobiet) oraz pornografię. Były to na ogół programy telewizyjne oraz filmy. W przypadku treści zawierających przemoc i nienawiść zaobserwowano znaczny efekt trzeciej osoby zarówno wśród osób dorosłych, studentów, jak też

uczniów (Andsager, White, 2007). Przedstawiane w wiadomościach ataki terrorystyczne oraz przejawy wandalizmu mogą mieć znaczenie dla opinii odbiorców, według których przemoc w mediach może wpływać na inne osoby. Uzasadnieniem tej tezy jest teoria społecznego uczenia się Alberta Bandury (1985), według której uczenie się zachowań zachodzi między innymi przez obserwowanie zachowań innych ludzi.

W badaniach Hansa-Bernda Brosiusa i Dirka Engela (1996) efekt trzeciej osoby występował zarówno w przypadku reklam, jak i wiadomości, chociaż były to odmienne efekty dla każdego z tych rodzajów przekazów medialnych. H-B. Brosius i D. Engel sugerują, że jednostki postrzegają wpływ reklamy jako szkodliwy lub niepożądany. Jednostki postrzegają siebie jako racjonalnych konsumentów i odrzucają wszelki wpływ na swoją samoocenę rzeczywistości. Jeśli chodzi o programy informacyjne, to efekt trzeciej osoby występował częściej u osób dobrze poinformowanych i dobrze wykształconych. H. Brosius i D. Engel sugerują, że efekt trzeciej osoby występuje wyraźniej w badaniach reklamy niż w przypadku badań wpływu programów informacyjnych. Albert Gunther i Paul Mundy (1993) udowodnili, że większy efekt trzeciej osoby występuje, gdy wiadomość została przedstawiona jako reklama, niż gdy była przedstawiana jako *news*. Również wiarygodność źródła, które jest nadawcą komunikatu, ma znaczenie. Jeśli źródło jest mało wiarygodne lub jednostka jest do niego nastawiona negatywnie, to asymetria jest większa (Gunther 1991).

3.4. Zawartość przekazu medialnego

Jak to wcześniej podkreślono, efekt trzeciej osoby zależy od wielu czynników. Jednym z nich jest ocena szkodliwości przekazywanych treści, tj. im bardziej jakiś przekaz jest negatywny, tym występuje większa asymetria. Jeśli przekaz jest natomiast oceniany jako społecznie pożyteczny (kampanie antyalkoholowe, przeciw przemocy w rodzinie), to efekt jest odwrotny – jednostka postrzega większy wpływ takiej kampanii na siebie niż na innych (Hoorens, Ruiters, 1996).

W przypadku negatywnych komunikatów badacze zwracali uwagę na tendencje osób do postrzegania siebie jako odpornych na wpływ mediów bardziej od

innych. Badania dotyczyły wiadomości dyskredytujących (Cohen i inni, 1988; Gunther 1991), przemocy w telewizji (Gunther, Hwa, 1996; Hoffner i inni, 1999; Salwen, Dupagne, 1999), pornografii (Gunther 1995; Chia i inni 2004; Lee, Tamborini 2005) i negatywnych reklam politycznych (Rucinski, Salmon, 1990).

Badania przeprowadzone przez A. Gunthera (1995) wykazały, że większość dorosłych Amerykanów postrzega większy negatywny wpływ pornografii na innych ludzi niż na siebie. A. Gunther (1991) uważa, że efekt powstaje na skutek tendencji ludzi do tego, aby sądzić, że są bardziej inteligentni od innych. Takie zachowanie ma również wpływ na podniesienie samooceny odbiorców, dzięki której postrzegają siebie jako mniej podatnych na negatywne oddziaływanie przekazów medialnych.

Liczne badania wykazały, że gdy do odbiorcy jest skierowany pozytywny przekaz medialny (np. kampanie społeczne), jednostki zazwyczaj postrzegają go jako mający większy wpływ na nich niż na innych (tzw. efekt pierwszej osoby) – (Henriksen, Flora, 1999). W przeciwieństwie do efektu trzeciej osoby, efekt pierwszej osoby nie został w badaniach często potwierdzony. Wiele dowodów empirycznych pozwala stwierdzić, że nawet przy pozytywnych wiadomościach ludzie wykazują tendencję do odbierania wpływu przekazu medialnego w mniejszym stopniu na siebie niż na innych. Może to wynikać z faktu, że respondenci nie zawsze postrzegają komunikat jako skierowany bezpośrednio do nich lub komunikat może nie mieć – ich zdaniem – wystarczająco pożądanego wpływu, a tym samym może prowadzić do postawy obronnej oraz dążenia do zachowania poczucia własnej niezależności (McLeod i inni, 1997).

Julie M. Duck i Barbara-Ann Mullin (1995), badając siłę efektu trzeciej osoby, wyróżniły trzy rodzaje treści medialnych: negatywne (przemoc, seksizm, rasizm), pozytywne (zachowania prospołeczne, wykazujące współczucie i troskę o innych) i ogłoszenia dotyczące usług publicznych (w celu zmniejszenia liczby kierowców prowadzących samochód pod wpływem alkoholu, propagowania bezpiecznego seksu, zapinania pasów bezpieczeństwa podczas jazdy samochodem itp.). W badaniach efekt trzeciej osoby istniał zarówno dla treści negatywnych, jak i pozytywnych, ale był o wiele większy dla wiadomości negatywnych. J. M. Innes i H. Zeitz (1988) również badali siłę efektu trzeciej osoby w trzech różnych kontekstach medialnych:

przemocy w mediach (przekaz negatywny), kampanii politycznej (przekaz neutralny) oraz kampanii reklamowej przeciw pijanym kierowcom (przekaz pozytywny). Okazało się, że największy efekt trzeciej osoby stwierdzono w odniesieniu do kwestii przemocy w mediach.

A. Gunther i P. Mundy (1993) przeprowadzili eksperyment ze studentami. W badaniu posłużono się czterema reklamami produktów oraz czterema opisami zagadnień. Dla każdego produktu lub zagadnienia dodano artykuły z gazet lub czasopism, stosując tę samą treść tak dalece, jak to możliwe. Spośród ogółu cztery zagadnienia miały przesłanie tak sformułowane, aby respondent mógł uważać, że jest to przekaz pozytywny i ich wpływ nie jest niczym złym. Pozostałe cztery zagadnienia były negatywne, tzn. że respondent mógłby uznać, że pozostawanie pod wpływem tego materiału miałoby negatywny wpływ na jego samoocenę. Respondenci potwierdzili założenia badawcze, uznając, że w przypadku czterech pozytywnych materiałów ich wpływ był postrzegany jako pozytywny i sami badani nie mieli nic przeciwko prezentowanym przekazom. W przypadku materiałów negatywnych natomiast opinie były odwrotne, tj. badani uznali, że nie jest pożądane być pod ich wpływem. Badanie potwierdziło również różnice postrzegania przekazów medialnych – artykuły były odbierane bardziej pozytywnie i jako wiarygodne w przeciwieństwie do reklam (Gunther, Mundy, 1993). Zgodnie z oczekiwaniami, większy wpływ przekazu był postrzegany w przypadku reklam niż artykułów. W związku z występowaniem pozytywnych przekazów respondenci byli bardziej skłonni przyznać się do pozytywnego wpływu na siebie. Rozbieżność szacowanych skutków na respondenta i innych był niemal niezauważalny, a dla dwóch artykułów występował słaby efekt pierwszej osoby. W odniesieniu do kwestii negatywnych pojawił się natomiast znaczny efekt trzeciej osoby; badani uważali się bowiem za odpornych na wpływ przekazów, zakładali natomiast, że inni są pod silnym wpływem artykułów i reklam (Gunther, Mundy, 1993).

A. Gunther i P. Mundy uważali, że rozbieżność między wpływem przekazu na odbiorcę i na innych w przypadku efektu trzeciej osoby pełni funkcję obronną dla samooceny odbiorcy tak bardzo, jak to możliwe. Jest to konieczne tylko wówczas, gdy przekaz jest negatywny i jego wpływ może być odbierany jako niepożądany.

Z drugiej strony, jeśli efekty są uznawane za pozytywne, tj. pożądane przez odbiorców, rozbieżność między wpływem na siebie i na innych nie występuje, a nawet kierunek tej rozbieżności jest odwrotny. Ludzie uznają wpływ przekazu medialnego za większy na siebie niż na inne osoby (Brosius, Engel, 1996).

Odbiorca ma świadomość tego, że perswazyjne przekazy medialne mogą mieć niekorzystny wpływ. Jeśli odbiorca działa w przekonaniu, że przekazy medialne mogą mieć wpływ na jego opinie, może uznać, że są one dla niego niekorzystne. Dlatego w dużej mierze efekt trzeciej osoby pojawia się w przypadku przekazów negatywnych lub postrzeganych przez odbiorców jako negatywne (Andsager, White, 2007).

3.5. Kanał i źródło przekazu medialnego

Kolejną kwestią istotną przy wyjaśnieniu efektu trzeciej osoby są czynniki dotyczące mediów oraz przekazów medialnych. Jak już wcześniej wspomniano, na wielkość efektu w dużej mierze ma wpływ przedmiot danego przekazu medialnego oraz fakt, czy jest to przekaz pozytywny (który może być odbierany jako społecznie użyteczny), czy negatywny (np. filmy zawierające sceny przemocy). Badania potwierdzają, że źródło przekazu ma wpływ na występowanie efektu trzeciej osoby.

Odbiorcy często są skłonni przypisywać pewne cechy mediom, niezależnie od tego, czy można je w tych mediach dostrzec. Przykładem może być kampania prezydencka w Stanach Zjednoczonych, w której zwolennicy Partii Republikańskiej postrzegali media informacyjne jako mające nastawienie liberalne, podczas gdy demokraci korzystających z tych samych mediów uważali, że przekazy mediów są o wiele bardziej korzystne dla kandydata republikanów niż demokratów. Zjawisko to jest znane jako *selektywna percepcja* i ma duże znaczenie dla efektu trzeciej osoby (Andsager, White, 2007).

Przegląd badań przeprowadzony przez Glenna W. Richardsona, dotyczący negatywnej reklamy politycznej, wykazał, że praktycznie każda niekorzystna wzmianka o przeciwniku politycznym wywołuje negatywną odpowiedź strony przeciwnej, niezależnie od tego, czy jest ona prawdziwa, czy nie (Richardson 2001). Wiąże się to z oceną przez odbiorcę tego źródła, w którym dany przekaz został po-

kazany. Dla odbiorców niektóre media są zawsze nierzetelne lub stronnice, tym samym umniejszają oni znaczenie komunikatów prezentowanych w tych mediach (Andsager, White, 2007).

Ważną kwestią w odniesieniu do przekazów medialnych i efektu trzeciej osoby jest wiarygodność. Osoby mogą przypisywać wiarygodność albo jednemu mówcy, dziennikarzowi, albo konkretnej publikacji. W badaniach związanych z efektem trzeciej osoby analiza wiarygodności jest w dużej mierze związana z konkretnymi publikacjami. Badania dotyczące wiarygodności źródła przekazu pokazują, że przekaz prezentowany w medium może mieć wpływ na powstawanie efektu trzeciej osoby. Studentom biorącym udział w jednym z eksperymentów, pokazano fikcyjny, oszczerczy artykuł, który został opublikowany w tabloidzie *National Enquirer*, a drugiej części badanych – ten sam artykuł, ale opublikowany *The New York Times* (Gunther 1991). Ci, którzy zostali poinformowani, że artykuł pojawił się w *National Enquirer*, wskazali znacznie większe rozbieżności między wpływem na własną osobę a innymi studentami, których badani uznali za będących pod wpływem tabloidu. Efekt trzeciej osoby był natomiast niewielki, ale istotny w przypadku badanych, którzy uważali, że artykuł pochodzi z *The New York Times*. Badanie A. Gunthera wskazuje, że sama publikacja artykułu w określonym medium może być wystarczającym wskaźnikiem wiarygodności.

Podstawą wiarygodności mogą być również inne źródła. Uznawanym źródłem wiarygodności mogą być osoby pełniące funkcję, w ramach których powinna ich obowiązywać rzetelność działań i profesjonalizm. Takimi osobami mogą być dziennikarze, lekarze, naukowcy itp. Tytuły naukowe, wysokie stanowiska w uznawanych społecznie instytucjach oraz ważne powiązania organizacyjne mogą służyć jako źródła pozwalające odbiorcy uznać dany przekaz medialny za wiarygodny (Salwen 1992). Na przykład naukowiec cytowany w artykule prasowym może być niepodważalnie uznany przez odbiorców za wiarygodne źródło wiedzy na temat ekonomii, w przeciwieństwie do osoby zapytanej o to samo na ulicy (Perloff 1993a).

Badania wskazują również, że widzowie mogą przypisywać różną wiarygodność różnym mediom. Często prasa jest postrzegana jako bardziej wiarygodna (Kio- uisis 2001) niż przekazy w telewizji lub internecie. W przypadku odniesienia się do

radia i telewizji w badaniach respondenci wskazywali większy wpływ tych mediów na inne osoby niż na nich samych (Andsager, White, 2007).

3.6. Postrzeganie *innych*

Jednym z ważnych pytań dotyczących efektu trzeciej osoby jest to, kim są właściwie osoby trzecie. Osoby trzecie są to „zgeneralizowani inni”, grupy lub osoby, z którymi respondent się porównuje. Mogą to być, w zależności od postawionych pytań w narzędziu badawczym, „inni studenci”, „inni wyborcy”, „inni widzowie” lub „inni obywatele”. Ciekawą kwestią jest, że wielkość asymetrii spostrzeganego wpływu jest często zależna od tego, z kim respondent się porównuje. Im bardziej grupa, z którą się jednostka porównuje, jest postrzegana negatywnie, stereotypowo lub są to osoby o przeciwstawnych poglądach, tym efekt trzeciej osoby jest większy (Skarżyńska 2002). Również jeśli jednostka porównuje wpływ określonych przekazów z „innymi”, których nie zna bezpośrednio, asymetria może okazać się większa, tj. im większy dystans społeczny między jednostkami, tym większy efekt trzeciej osoby (Cohen i inni, 1988).

Postrzeganie przez odbiorców własnej osoby jako mniej podatnej na wpływy mediów, mądrzejszych lub mających większe umiejętności ma uzasadnienie w literaturze. Ludzie zwykle mają więcej informacji o sobie niż o innych, reprezentacja poznawcza własnej osoby jest bardziej złożona i bogatsza niż reprezentacje innych osób (Rogers i inni, 1977), a zwykle też łatwiej dostępna poznawczo.

Jeśli „inni” zostaną uogólnieni jako wszyscy wyborcy w kraju lub czytelnicy wybranej gazety, odbiorca może odnieść wrażenie, że nie jest to grupa, do której należy i nic go z nią nie łączy. Tym samym łatwiej jest odbiorcy wskazać większy wpływ przekazów medialnych na innych niż na siebie. Jeśli w pytaniu ankietowym jako grupę do porównania wpływu zostaną wskazane osoby znane respondentowi lub będą to osoby postrzegane pozytywnie przez respondenta, to jest jej trudniej uznać, że media mają na te osoby wpływ, albo wskazać, że takiego wpływu nie ma wcale. Może wynikać to z faktu, że jednostka jest częścią jakiejś grupy i broni swojej samooceny, określanie natomiast swojej grupy jako podatnej na przekazy zagraża jej samoocenie (Andsager, White, 2007).

Można wskazać dwa rodzaje informacji potrzebnych odbiorcy do dokonania sądu o wpływie przekazów medialnych na inne osoby. Po pierwsze, są to informacje na temat przekazu medialnego, po drugie zaś wymagana jest informacja o „innych”, o których mowa w pytaniu ankietowym. W przeciwnym razie, jeśli informacja pierwsza lub druga jest niedostępna, prawdopodobieństwo i wielkość wpływu przekazu nie jest możliwa do zbadania (Paek i inni, 2005).

W badaniach nad efektem trzeciej osoby duże znaczenie miało wykorzystanie pojęcia dystansu społecznego. Przenalizowano to w wielu badaniach, w których badacze odnosili się do ogólnych grup społecznych i populacji, jak również do grup bliższych respondentom. R. Perloff (1999) dokonał przeglądu badań oraz analizy ich wyników, w których znalazł 10 badań, które potwierdzają wpływ dystansu społecznego. Na podstawie przeglądu badań wskazał 10 kategorii definiujących „innych” w badaniach:

- (1) relacje osobiste (przyjaciele, rodzina itp.),
- (2) relacje edukacyjne (uczniowie z klasy, szkoły itp.),
- (3) relacje w grupie lub grupach społecznych (osoby w grupie rówieśniczej, drużynie sportowej, związane z hobby itp.),
- (4) relacje wynikające z miejsca zamieszkania (mieszkańcy miasta, gminy itp.),
- (5) relacje dotyczące wieku (osoby w tym samym wieku, starsze oraz młodsze),
- (6) relacje dotyczące wykształcenia (osoby ze szkoły średniej, wyższej itp.),
- (7) rasa badanych,
- (8) płeć,
- (9) określenni inni (czytelnicy wybranego czasopisma, wyborcy wybranej partii politycznej itp.),
- (10) inni w szerokim znaczeniu (opinia publiczna, Polacy itp.).

Pierwsze trzy kategorie zawierają grupy znaczeniowo najbliższe dla odbiorcy. Oznacza to, że jednostka może te grupy i osoby zidentyfikować oraz że są też one często definiowane przez wzajemne relacje, tym samym jednostce jest łatwiej odnieść się do nich (Andsager, White, 2007).

Kategorie od czwartej do szóstej odnoszą się do grup i kategorii społecznych dla jednostki już w mniejszym stopniu możliwych do sprecyzowania, nadal jednak pozostających w jej percepcji jako obiekty stosunkowo bliskie. Respondentowi podczas badania mogą zostać wskazane grupy, z którymi ma się porównać, ale respondent nie ma bezpośredniego odniesienia do konkretnych osób lub grup społecznych (Andsager, White, 2007).

Kategoria siódma oraz ósma jest bardziej dla jednostki abstrakcyjna w porównaniu z wcześniejszymi kategoriami. W przypadku płci oraz ras należy tu podkreślić, że chodzi o ogół wszystkich mężczyzn, kobiet lub ludzi rasy białej, a nie identyfikowanie mężczyzny lub kobiety z osobą respondentowi znaną, na przykład z jej grupy rówieśniczej. Respondent płci męskiej rozumie, że kobieta jest przedstawicielką innej płci, ale nie należy do „mojej grupy”.

Kategorią dziewiątą są „określeni inni”. Jest to kategoria, w której są zawarte grupy lub nawet całe społeczności, które można zdefiniować za pomocą jakichś granic lub mają jakiś desygnat. W tym przypadku określonymi innymi, są np. czytelnicy gazety „Rzeczpospolita”, którą kupują co najmniej raz w tygodniu. W tej kategorii „inni” często są w badaniach definiowani przez ich stosunek do wskazanego przekazu lub wiadomości (Andsager, White, 2007). Za W. P. Davisonem (1983) można podać przykład afroamerykańskich żołnierzy na Iwo Jimie, którzy zostali uznani przez swoich dowódców za rzekomy cel komunikatów propagandowych. W rzeczywistości jedynym powodem, dla którego afroamerykańscy żołnierze byli odpowiednią grupą dającą się wyróżnić wśród innych, było przekonanie ich dowódców, że propaganda została dostosowana specjalnie do tych żołnierzy. Taka grupa odniesienia jest postrzegana jako cel pewnych przekazów medialnych lub innych komunikatów i wpływ na nią jest postrzegany jako większy (Meirick 2005).

Ostania grupa, tj. „nieokreśleni inni”, to kategoria najbardziej abstrakcyjna, którą najtrudniej jest zdefiniować respondentom. Grupa ta składa się z niezróżnicowanych zbiorów ludzi, np. „opinii publicznej” lub „ogółu społeczeństwa”. W badaniach, w których nie definiuje się innych jako określonej grupy, najczęściej respondenci postrzegają innych właśnie jako nieokreślonych innych (Andsager, White, 2007).

W przypadku grup społecznych, których jednostka nie zna lub ma o niej bardzo niewiele informacji, postrzegany wpływ mediów jest większy, a w przypadku jednostek i grup jej znanych efekt trzeciej osoby jest podobny (Duck i inni 2000; Meirick 2004; Reid, Hogg 2005). To zjawisko postrzegania wpływu mediów między grupami jest bardziej widoczne, gdy przekaz jest negatywny lub wrogi w stosunku do jakiejś grupy odbiorców (negatywna kampania wyborcza) – (Vallone i inni 1985; Cohen, Davis 1991; Tsfati, Cohen 2003).

4. Wybrane teorie wyjaśniające efekt trzeciej osoby

4.1. Teoria atrybucji oraz podstawowy błąd atrybucji

Jednym z wyjaśnień efektu trzeciej osoby jest fakt, że człowiek upraszcza obraz rzeczywistości, która go otacza. Do ludzi skierowanych jest zbyt wiele informacji, których nie są oni w stanie systematycznie przetwarzać i analizować, dlatego stosują różnego rodzaju uproszczenia, schematy myślowe i reguły zdroworozsądkowe. Im bardziej złożony i odległy obiekt, tym bardziej uproszczony (schematyczny) jest obraz myślowy. Drugim wyjaśnieniem jest podnoszenie własnej samooceny (Skarżyńska 2002).

W szerokim znaczeniu teoria atrybucji próbuje wyjaśnić możliwe przyczyny zdarzeń i zaobserwować wpływ, jaki jednostka przypisuje swoim wewnętrznym dyspozycjom (np. umiejętności, cechom osobowościowym, wiedzy lub doświadczeniu) lub czynnikom zewnętrznym (np. poziomowi trudności zadania, zachętom i innym czynnikom środowiskowym) – (Forsterling 2005). Teoria atrybucji wydaje się dobrym wyjaśnieniem efektu trzeciej osoby. Wczesne badania efektu trzeciej osoby dotyczyły w dużej mierze podstawowego błędu atrybucji, który można wyjaśnić jako skłonność do tego, aby nie doceniać wagi zewnętrznych nacisków sytuacyjnych i przeceniać znaczenie motywów wewnętrznych oraz chęci przy interpretacji zachowań innych ludzi. Zdaniem A. Gunthera (1991), respondenci lekceważą wpływ czynników sytuacyjnych przy ocenie wpływu przekazów medialnych na siebie, szacując niewielki wpływ albo jego brak na siebie, a zdecydowanie większy na innych. Perswazyjne intencje źródła przekazu są brane pod uwagę przez badaczy jako element wywołujący efekt trzeciej osoby. Ludzie mogą dostrzegać różne znaczenia tych

samych przekazów w zależności od sytuacji. Stąd niektórzy odbiorcy wierzą, że mogą zauważyć perswazyjne lub manipulacyjne intencje źródła wiadomości, a następnie zdecydować, czy poświęcić uwagę takiemu przekazowi medialnemu, czy nie. W przypadku innych osób nie zwracają uwagi na perswazyjność przekazu z powodu swoich cech osobowościowych (braku umiejętności, wiedzy lub doświadczenia) – (Perloff 1999).

Według podstawowego błędu atrybucji, można oczekiwać, że ludzie mogą przypisywać wiadomościom medialnym wpływ własnych przekonań, postaw i zachowań. W badaniach nad efektem trzeciej osoby wykazano natomiast, że ludzie, odbierają przekazy medialne jako mające większy wpływ na innych niż na siebie (Rucinski, Salmon 1990). Dianne Rucinski i Charles T. Salmon (1990) zaproponowali wyjaśnienie, że ludzie mogą unikać atrybucji sytuacyjnych, ponieważ chcą postrzegać siebie jako mających kontrolę nad otoczeniem, co może prowadzić do *motywacji stronniczej*, według której efekt trzeciej osoby może wynikać z tendencji ludzi do przypisywania własnych zachowań i zachowań innych czynnikom (przyczynom), które są pozytywne dla nich. Ludzie są motywowani do poprawy lub wzmocnienia swojego wyobrażenia o sobie przez przypisywanie własnych i zachowań innych przyczynom, które sprawiają, że postrzegają się jako lepsze lub bardziej inteligentne niż inne osoby. W szczególności, gdy wiadomości przekazywane w mediach są przez te osoby odbierane jako negatywne lub społecznie niepożądane lub gdy jednostka, zgadzając się z takim przekazem lub wiadomością, byłaby uważana ogólnie za nieinteligentną lub podatna na manipulację (np. reklama, propaganda lub komunikaty marketingowe). Ludzie mają tendencję do traktowania takich sytuacji lub czynników zewnętrznych (wiadomości medialnych) jako mających większy wpływ na innych niż na siebie (Gunther, Mundy, 1993; Rojas i inni, 1996).

Gdy natomiast ludzie są wystawieni na pozytywne wiadomości medialne lub pożądane wiadomości, np. ogłoszenia społeczne lub wiadomości prospołeczne, uważają, że są bardziej podatni na komunikaty niż inni. Można w takich sytuacjach uznać, że występuje odwrotność efektu trzeciej osoby (tj. efekt pierwszej osoby). Ten odwrócony efekt można również wytłumaczyć stronniczością, w której ludzie przy-

pisują swoje zachowanie z swoimi zdolnościami do poznania pożądaných wartości przekazu (White, Dillon, 2000).

4.2. Teoria porównania społecznego

Innym ciekawym wyjaśnieniem efektu trzeciej osoby jest teoria porównania społecznego (zob. Atwood 1994; Hoorens, Ruiters, 1996; Peiser, Peter, 2000). Jednostka poznaje swoje własne zdolności i postawy przez porównanie się z innymi ludźmi. Dokonuje porównań społecznych, gdy nie ma obiektywnego standardu, według którego mogłaby się ocenić. Można wyróżnić dwa rodzaje porównania społecznego. Pierwsze to porównania społeczne w górę, w których jednostka porównuje siebie z ludźmi, którzy są wyżej niż ona w zakresie jakiejś zdolności lub cechy, w celu określenia wyższych standardów, do których może dążyć. Drugi rodzaj to porównanie społeczne w dół, gdy jednostka porównuje siebie z ludźmi, którzy są niżej w zakresie jakiejś zdolności lub cechy, mającej na celu uzyskanie poczucia większego zadowolenia z siebie, dowartościowania i podniesienia swojej samooceny (Paul i inni, 2000).

Według badań dotyczących podstawowych mechanizmów motywacyjnych, efekt trzeciej osoby wydaje się występować w szczególności przez porównanie społeczne w dół, w którym jednostki dążą do zwiększenia swojej samooceny i samopoczucia (Davidson, Prkachin, 1997). Innymi słowy, kiedy ludzie są proszeni, aby porównać się z innymi, z założenia wybierają osobę, która rzekomo jest mniej inteligentna lub mniej kompetentna niż oni sami. Jednostka uważa osobę, do której się porównuje, za mniej inteligentną, niepotrafiącą dostrzec i zrozumieć perswazyjnej treści wiadomości, co prowadzi tym samym do wzmocnienia poczucia własnej wartości. Porównanie odnosi się do osób, które respondent ma w swoim umyśle, poproszony o porównanie wpływu przekazu na siebie i inne osoby. Według badań na ten temat, wielkość efektu zmienia się w zależności od tego, kto zostanie wybrany jako obiekt porównania (zob. Perloff 1987; Alicke i inni 1995; Chapin 2000). Badania wskazują, że efekt jest największy, gdy respondenci porównują się raczej z ogólnie pojętą zbiorowością niż z konkretnymi osobami (zob. Cohen i inni, 1988; Taylor, Lobel, 1989). Tym samym teorię dystansu społecznego można upatrywać również jako jedną z przyczyn powstawania efektu trzeciej osoby. Zgodnie z teorią dystansu społecznego, im

większe różnice między jednostką a grupą społeczną, do której się porównuje, tym większy może być efekt trzeciej osoby.

Julie M. Duck i Barbara-Ann Mullin (1995) poprosiły uczestników badania, aby, myśląc o wskazanym w badaniu przekazie medialnym, mieli na uwadze jego wpływ na jedną z czterech osób: „przeciętnego człowieka” (obiekcie porównania niejasnym i odległym); jednego ze swoich znajomych (obiekcie porównania niejasnym i bliskim), Roberta de Castellę¹ (obiekcie porównania specyficznym i odległym) lub swojego przyjaciela (obiekcie porównania specyficznym i bliskim). Postrzegane różnice wpływu przekazu na poszczególne osoby były znaczne. Wyniki wskazują, że wpływ trzeciej osoby nie jest wszechobecny, ale jest związany z tym, do kogo respondent się porównuje. Wyniki te są zgodne z teorią porównania społecznego, w której to porównanie z osobami bliżej nieokreślonymi ułatwia porównania w dół, a wpływ na osoby bliskie lub znane jest zniekształcony (Duck, Mullin, 1995).

5. Podsumowanie

Efekt trzeciej osoby okazał się powszechny i można go uznać za odporny na falsyfikację. Według przeglądu badań dokonanego przez R. Perloff (1993b), z 14 badań przeprowadzonych od 1988 roku, tylko w jednym badaniu nie znaleziono dowodów występowania efektu trzeciej osoby. Pomimo tego, że efekt trzeciej osoby jest zagadnieniem intrygującym, nie ma zgody co do podstawowego jego uzasadnienia teoretycznego. Można wyszczególnić kilka teorii wyjaśniających efekt trzeciej osoby, na przykład teorię atrybucji skupiającą się na podstawowym błędzie atrybucji, teorię motywacji stroniczej oraz teorię porównania społecznego.

Efekt trzeciej osoby można uznać za powszechne zjawisko często opisywane w angielskojęzycznej literaturze dotyczącej komunikacji masowej. Niemniej jednak żaden z procesów teoretycznych leżących u podstaw efektu trzeciej osoby nie został powszechnie zaakceptowany jako wyjaśnienie tego zjawiska (Henriksen, Flora 1999; Perloff 1999; Paul i inni, 2000). Większość badań wykorzystuje teorię atrybucji, szczególnie koncentrując się na podstawowym błędzie atrybucji i błędach poznaw-

¹ Robert de Castella jest australijskim lekkoatletą specjalizującym się w biegach długodystansowych (https://pl.wikipedia.org/wiki/Robert_de_Castella).

czych, nie zawsze jednak wskazane ramy teoretyczne dostarczają spójnych wyjaśnień.

Podsumowując warto zwrócić uwagę, że asymetria postrzegania „ja” w stosunku do „innych” najczęściej wynika z kilku kwestii (por. Skarżyńska 2002: 73):

- spostrzeganej intencji podawanych informacji; im bardziej negatywny przekaz, tym większa asymetria (Rucinski, Salmon, 1990);
- oceny szkodliwości społecznej przekazywanej treści (Innes, Zeitz, 1988);
- percepcji wiarygodności źródła i negatywnego uprzedzenia jednostki; im mniej wiarygodne źródło, tym większa asymetria (Gunther 1991);
- kompetencji osób, które oceniają wpływ mediów na siebie i innych; im większa wiedza w danej kwestii, tym większe niedocnienie wpływu na jednostkę (Davison 1983);
- stopnia zaangażowania odbiorcy w dany problem; im większe zaangażowanie, tym większa asymetria (Perloff 1989).

Na zakończenie warto dodać, że badania nad efektem trzeciej osoby dotyczyły również tego, czy sam efekt nie jest „artefaktem badawczym” wynikającym z odpowiedniego ułożenia pytań w narzędziu badawczym oraz zastosowaniu sformułowań, które mogłyby sugerować odpowiedź respondentowi (zob. Dupagne i inni, 1999). Badacze próbowali zbadać efekt trzeciej osoby, układając pytania losowo lub przemiennie z pozostałymi pytaniami, stosowano również kwestionariusze, które zawierały tylko pytania o wpływ przekazów medialnych na respondenta lub inne osoby, ale bez konieczności porównania tego wpływu (Gunther 1995; Price i inni, 1998; Tiedge i inni, 1991). Większość badań dotyczących wpływu kolejności pytań na występowanie efektu trzeciej osoby nie wskazała jednak żadnego istotnego wzoru, który wpływałby na powstawanie tego zjawiska (Salwen, Dupagne, 1999). Na podstawie uzyskanych dowodów empirycznych uznano, że kolejność pytań nie ma wielkiego znaczenia i efekt trzeciej osoby ma solidne podstawy empiryczne oraz występuje w znacznej większości warunków pomiarowych (Price, Tewksbury, 1996; Dupagne i inni, 1999).

6. Literatura

- Alicke M. D., Klotz L. M., Breitenbecher D. L., Yurak T. J., Vredenburg D. S., 1995: *Personal contact, individuation, and the better-than-average effect*. „Journal of Personality and Social Psychology”, 68, 5, 804–825.
- Andsager J., White H. A., 2007: *Self versus others: media, messages, and the third-person effect*. London: Routledge.
- Aronson E., 1997: *Człowiek – istota społeczna*. Warszawa: PWN.
- Atwood L. E., 1994: *Illusions of media power: the third-person effect*. „Journalism & Mass Communication Quarterly”, 71, 2, 269–281.
- Bandura A., 1985: *Social foundations of thought and action: a social cognitive theory*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Barber B. R., 2008: *Skonsumowani: jak rynek psuje dzieci, infantylizuje dorosłych i połyka obywateli*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie „Muza”.
- Brosius H.-B., Engel D., 1996: *The causes of third-person effects: unrealistic optimism, impersonal impact, or generalized negative attitudes towards media influence?* „International Journal of Public Opinion Research”, 8, 2, 142–162.
- Bryant J., Zillmann D., Oliver M. B., 2002: *Media effects: advances in theory and research*. Mahwah: Routledge.
- Chapin J. R., 2000: *Third-person perception and optimistic bias among urban minority at-risk youth*. „Communication Research”, 27, 1, 51–81.
- Chia S. C., Lu K.-H., McLeod D. M., 2004: *Sex, Lies, and video compact disc: a case study on third-person perception and motivations for media censorship*. „Communication Research”, 31, 1, 109–130.
- Cohen J., Mutz D., Price V., Gunther A., 1988: *Perceived impact of defamation an experiment on third-person effects*. „Public Opinion Quarterly”, 52, 2, 161–173.
- Cohen J., Davis R. G., 1991: *Third-person effects and the differential impact in negative political advertising*. „Journalism & Mass Communication Quarterly”, 68, 4, 680–688.
- Connors J. L., 2005: *Understanding the third-person effect*. „Communication Research Trends”, 24, 2, 3–20.

- Davidson K., Prkachin K., 1997: *Optimism and unrealistic optimism have an interacting impact on health-promoting behavior and knowledge changes*. „Personality and Social Psychology Bulletin”, 23, 6, 617–625.
- Davison W. P., 1983: *The third-person effect in communication*. „Public Opinion Quarterly”, 47, 1, 1–15.
- Duck J. M., Hogg M. A., Terry D. J., 2000: *The perceived impact of persuasive messages on „us” and „them”*; w: D. J. Terry, M. A. Hogg (red.): Applied social research. Attitudes, behavior, and social context: the role of norms and group membership. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates Publishers; 265–291.
- Duck J. M., Mullin B.-A., 1995: *The perceived impact of the mass media: reconsidering the third person effect*. „European Journal of Social Psychology”, 25, 1, 77–93.
- Dunning D., Hayes A. F., 1996: *Evidence for egocentric comparison in social judgment*. „Journal of Personality and Social Psychology”, 71, 2, 213.
- Dupagne M., Salwen M. B., Paul B., 1999: *Impact of question order on the third-person effect*; <http://ovidsp.ovid.com/ovidweb.cgi?T=JS&PAGE=reference&D=psyc3&NEWS=N&AN=2000-03045-002>.
- Dworkin G., 1988: *The theory and practice of autonomy*. New York: Cambridge University Press.
- Eveland W. P., Nathanson A. I., Detenber B. H., McLeod D. M., 1999: *Rethinking the social distance corollary perceived likelihood of exposure and the third-person perception*. „Communication Research”, 26, 3, 275–302.
- Forsterling F., 2005: *Atrybucje. Podstawowe teorie, badania i zastosowanie*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Gibbon P., Durkin K., 1995: *The third person effect: social distance and perceived media bias*. „European Journal of Social Psychology”, 25, 5, 597–602.
- Gunther A., 1991: *What we think others think: cause and consequence in the third-person effect*. „Communication Research”, 18, 3, 355–372.
- Gunther A. C., 1995: *Overrating the X-Rating: the third-person perception and support for censorship of pornography*. „Journal of Communication”, 45, 1, 27–38.

- Gunther A. C., Hwa A. P., 1996: *Public perceptions of television influence and opinions about censorship in Singapore*. „International Journal of Public Opinion Research”, 8, 3, 248–265.
- Gunther A. C., Mundy P., 1993: *Biased optimism and the third-person effect*. „Journalism & Mass Communication Quarterly”, 70, 1, 58–67.
- Gunther A. C., Thorson E., 1992: *Perceived persuasive effects of product commercials and public service announcements*. „Communication Research”, 19, 5, 574–596.
- Henriksen L., Flora J. A., 1999: *Third-person perception and children - perceived impact of pro- and anti-smoking ads*. „Communication Research”, 26, 6, 643–665.
- Hitchon J. C., Chang C., Harris R., 1997: *Should women emote? Perceptual bias and opinion change in response to political ads for candidates of different genders*. „Political Communication”, 14, 1, 49–69.
- Hoffner C., Buchanan M., Anderson J. D., Hubbs L. A., Kamigaki S. K., Kowalczyk L., Pastorek A., Plotkin R. S., Silberg K. J., 1999: *Support for censorship of television violence the role of the third-person effect and news exposure*. „Communication Research”, 26, 6, 726–742.
- Hoorens V., Ruiter S., 1996: *The optimal impact phenomenon: beyond the third person effect*. „European Journal of Social Psychology”, 26, 4, 599–610.
- Innes J. M., Zeitz H., 1988: *The public's view of the impact of the mass media: a test of the third person effect*. „European Journal of Social Psychology”, 18, 5, 457–463.
- Jensen J. D., Hurley R. J., 2005: *Third-person effects and the environment: social distance, social desirability, and presumed behavior*. „Journal of Communication”, 55, 2, 242–256.
- Kiouis S., 2001: *Public trust or mistrust? Perceptions of media credibility in the information age*. „Mass Communication & Society”, 4, 4, 381–403.
- Kozłowska A., 2006: *Oddziaływanie mass mediów*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza.
- Lee B., Tamborini R., 2005: *Third-person effect and internet pornography: The influence of collectivism and internet self-efficacy*. „Journal of Communication”, 55, 2, 292–310.

- Lewicka M., 2002: *Daj czy wypracuj? Szczęśliwy model aktywności*; w: M. Lewicka, J. Grzelak (red.): *Jednostka i społeczeństwo*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne; 83–102.
- Lo V., Wei R., 2002: *Third-person effect, gender, and pornography on the internet*. „Journal of Broadcasting & Electronic Media”, 46, 1, 13–33.
- McGuire W. J., 1989: *The structure of individual attitudes and attitude systems*. „Attitude structure and Function”, 37–69.
- McLeod D. M., Eveland W. P., Nathanson A. I., 1997: *Support for censorship of violent and misogynic rap lyrics an analysis of the third-person effect*. „Communication Research”, 24, 2, 153–174.
- Meirick P. C., 2005: *Rethinking the target corollary the effects of social distance, perceived exposure, and perceived predispositions on first-person and third-person perceptions*. „Communication Research”, 32, 6, 822–843.
- Meirick P. C., 2004: *Topic-relevant reference groups and dimensions of distance: political advertising and first- and third-person effects*. „Communication Research”, 31, 2, 234–255.
- Mika S., 1987: *Psychologia społeczna*. Warszawa: PWN.
- Mrozowski M., 2003: *Efekt trzeciej osoby, czyli postrzeganie podatności innych ludzi na wpływ mediów masowych*. „Studia Medioznawcze”, 4, 14, 11–28.
- Mutz D. C., 1992: *Impersonal influence: effects of representations of public opinion on political attitudes*. „Political Behavior”, 14, 2, 89–122.
- Mutz D. C., 1989: *The influence of perceptions of media influence: Third person effects and the public expression of opinions*. „International Journal of Public Opinion Research”, 1, 1, 3–23.
- Paek H.-J., Pan Z., Sun Y., Abisaid J., Houden D., 2005: *The third-person perception as social judgment an exploration of social distance and uncertainty in perceived effects of political attack ads*. „Communication Research”, 32, 2, 143–170.
- Paul B., Salwen M. B., Dupagne M., 2000: *The third-person effect: a meta-analysis of the perceptual hypothesis*. „Mass Communication and Society”, 3, 1, 57–85.
- Peiser W., Peter J., 2000: *Third-person perception of television-viewing behavior*. „Journal of Communication”, 50, 1, 25–45.

- Perloff L. S., 1987: *Social comparison and illusions of invulnerability to negative life events*; w: C. R. Snyder, C. E. Ford (red.): *Coping with Negative Life Events*. Springer US; 217-242; http://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-4757-9865-4_9.
- Perloff R. M., 1989: *Ego-involvement and the third person effect of televised news coverage*. „Communication Research”, 16, 2, 236-262.
- Perloff R. M., 1993a: *The dynamics of persuasion, communication textbook series. General communication theory and methodology*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Perloff R. M., 2002: *The third-person effect*; w: J. Bryant, D. Zillmann (red.): *Media effects: Advances in theory and research*. Mahwah: Lawrence Elbaum Associates; 489-506.
- Perloff R. M., 1999: *The third-person effect: a critical review and synthesis*. „Media Psychology”, 1, 4, 353-378.
- Perloff R. M., 1993b: *Third-person effect research 1983-1992: a review and synthesis*. „International Journal of Public Opinion Research”, 5, 2, 167-184.
- Petty R. E., Cacioppo J. T., 1986: *The elaboration likelihood model of persuasion*; w: *Communication and persuasion*. Berlin: Springer; 1-24.
- Price V., Tewksbury D., 1996: *Measuring the third-person effect of news: the impact of question order, contrast and knowledge*. „International Journal of Public Opinion Research”, 8, 2, 120-141.
- Price V., Tewksbury D., Huang L. N., 1998: *Third-person effects on publication of a Holocaust-denial advertisement*. „Journal of Communication”, 48, 2, 3-26.
- Reid S. A., Hogg M. A., 2005: *A self-categorization explanation for the third-person effect*. „Human Communication Research”, 31, 1, 129-161.
- Richardson G. W., 2001: *Looking for meaning in all the wrong places: why negative advertising is a suspect category*. „Journal of Communication”, 51, 4, 775-800.
- Rogers T. B., Kuiper N. A., Kirker W. S., 1977: *Self-reference and the encoding of personal information*. „Journal of Personality and Social Psychology”, 35, 9, 677.
- Rojas H., Shah D. V., Faber R. J., 1996: *For the good of others: censorship and the third-person effect*. „International Journal of Public Opinion Research”, 8, 2, 163-186.

- Rucinski D., Salmon C. T., 1990: *The „other” as the vulnerable voter: a study of the third-person effect in the 1988 U. S. Presidential campaign.* „International Journal of Public Opinion Research”, 2, 4, 345–368.
- Salwen M., 1992: *The influence of source intent: credibility of a news media health story.* „World Communication”, 21, 2, 63–68.
- Salwen M. B., 1998: *Perceptions of media influence and support for censorship: the third-person effect in the 1996 presidential election.* „Communication Research”, 25, 3, 259–285.
- Salwen M. B., Dupagne M., 2003: *News of Y2K and experiencing Y2K: exploring the relationship between the third-person effect and optimistic bias.* „Media Psychology”, 5, 1, 57–82.
- Salwen M. B., Dupagne M., 1999: *The third-person effect: perceptions of the media’s influence and immoral consequences.* „Communication Research”, 26, 5, 523–549.
- Scharrer E., 2002: *Third-person perception and television violence: the role of out-group stereotyping in perceptions of susceptibility to effects.* „Communication Research”, 29, 6, 681–704.
- Skarżyńska K., 2002: *Wpływ telewizji na postawy i decyzje wyborcze oraz jego percepcja;* w: M. Lewicka, J. Grzelak (red.): *Jednostka i społeczeństwo.* Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne; 67–82.
- Sudjic D., 2013: *Język rzeczy: dizajn i luksus, moda i sztuka: w jaki sposób przedmioty nas uwodzą?.* Kraków: Karakter.
- Taylor S. E., Lobel M., 1989: *Social comparison activity under threat: downward evaluation and upward contacts.* „Psychological Review”, 96, 4, 569–575.
- Tiedge J. T., Silverblatt A., Havice M. J., Rosenfeld R., 1991: *Discrepancy between perceived first-person and perceived third-person mass media effects.* „Journalism & Mass Communication Quarterly”, 68, 1–2, 141–154.
- Tsfati Y., Cohen J., 2003: *On the effect of the „third-person effect”: perceived influence of media coverage and residential mobility intentions.* „Journal of Communication”, 53, 4, 711–727.

- Vallone R. P., Ross L., Lepper M. R., 1985: *The hostile media phenomenon: biased perception and perceptions of media bias in coverage of the Beirut massacre*. „Journal of Personality and Social Psychology”, 49, 3, 577–585.
- White H. A., Dillon J. F., 2000: *Knowledge about others reaction to a public service announcement: the impact on self-persuasion and third-person perception*. „Journalism & Mass Communication Quarterly”, 77, 4, 788–803.
- Willnat L., 1996: *Mass media and political outspokenness in Hong Kong: linking the third-person effect and the spiral of silence*. „International Journal of Public Opinion Research”, 8, 2, 187–212.

Wpłynęło/received 18.04.2021; poprawiono/revised 29.05.2021

Recenzje książek
Book reviews

Grounded nationalisms

Zbigniew Rykiel

Scientific Association Social Space and Environment,

al. Rejtana 16c, 35-959 Rzeszów, Poland

[gniew@poczta.onet.eu](mailto:gnieuw@poczta.onet.eu)

ORCID: 0000-0002-4580-127X

Siniša Malešević: *Grounded nationalisms. A sociological analysis*. Cambridge 2019: Cambridge University Press; 312 pp.

In literature, nationalism was traditionally viewed negatively – as an unexpected offshoot of the French and American Revolutions, and perceived “as a temporary aberration bound to disappear once the Enlightenment project penetrated all spheres of social life” (p. 2). Nationalism was therefore viewed as “an infantile disease” (ibidem), “a thin ideology” (p.1), if “not an ideology at all” (ibidem), “conceptually inchoate” (ibidem) or “a historical anomaly” (p. 2). In this context, the rise of new social movements from the 1960s, referred to as new nationalism, was surprising to many observers. Nationalism appeared therefore not as “a juvenile disease that one can outgrow or cure” (p. 3) but as “the dominant form of modern subjectivity” (ibidem) and “a fully fledged ideology” (ibidem) – “a very rich and diverse set of ideas, principles and practices that are integral to the organisation of everyday life in modernity” (ibidem). Nationalism could not thus “be regarded as a conceptually inferior ideology as it provides comprehensive answers to key social and political questions just as any other political ideology does” (p. 3-4). Highly related to nation state and nationhood, nationalism is “also a social practice embedded in the everyday life

of modern societies” (p. 4) simply because “nation-centric understanding of social reality are so pervasive in the modern world” (ibidem).

The author claims that the “conventional depictions of the nineteenth century as the heyday of nationalism [...] are simply wrong” (p. 4), because in fact “nationalism as a worldwide sociological phenomenon only gains significance in the twentieth and twenty-first centuries” (ibidem). It is because only then “nationalism has become a mass phenomenon” (ibidem). “Since we now live in a world where the nation state is the only legitimate form of territorial rule [...], it is almost impossible to escape the nation-centric understanding of social reality” (p. 4). The nation is thus viewed as “the fundamental unit of human solidarity and political legitimacy” (ibidem).

The author argues that the concept of *new nationalism* stems from “the widely shared misperception that nationalism is a transient phenomenon bound to eventually evaporate” (p. 6), which makes “the analyst’s surprise that nationalism has not gone away” (ibidem). In this context, the author argues that the “new” nationalism is just “the particular variation of social processes that have been in place for the past 200 years” (p. 7). In contrast to pre-modern polities, nation states justify their very existence by popular, i.e. national, sovereignty. The strength of nationalism stems therefore from the organisational dominance of the nation state as the “form of polity that underpins the modern world” (ibidem). In this world, “nationhood is so normalised and naturalised that there is a near-universal expectation that [...] a man must have a nationality” (p. 7). It is thus “in the twentieth and early twenty-first centuries that nationalism has become [...] grounded in the institutions of modern state” (ibidem). “It is only in the last century [...] that [...] most [...] individuals perceive their nations as being one of their primary sources of identity” (p. 8).

The book draws on the author’s previously published papers, which have been, however, substantially revised, expanded and updated so that the resultant book differs substantially from the original version. The principal aim of the reviewed book was to explain “why nationalism remains the most potent operative ideological discourse in the modern era” (p. 8). The author’s ambition was “to explore the social origins and the organisational, ideological and micro-interactional dynamics of nationalist ideologies” (ibidem). The fact is that “nationalism is an organisationally and

ideologically embedded process that has historically proven to be extremely successful in tapping into the micro-world of everyday life” (ibidem). Therefore, rather “than being a bizarre anomaly, nationalism stands at the basis of modern social order” (p. 8). In this context, the notion of *grounded nationalism* was developed in the book.

The book consists of Introduction, eleven chapters and Conclusion, which can be grouped in three parts: (1) a theoretical framework, (2) application of these ideas to the variety of historical and geographical contexts, and (3) the general patterns of nationalist ideas and practices in the global environment.

Chapter 1 (*Making Sense of Nationhood*) focuses on the concept of national identity. The author argues that “belief in the existence of national identities is [...] a contingent historical product of the specific organisational, ideological and micro-interactional processes that have moulded the world over the last three centuries” (p. 16). He explores the social context of this belief and reveals the historical context of the social origins and the expansion of this belief system.

Chapter 2 (*Grounded Nationalism and the Sociology of the Long Run*) provides a theoretical framework for the modernist *longue durée* approach. The author contests the hegemonic attempts to identify this type of analysis with ethno-symbolism, which, he claims, is fully compatible with the *longue durée* perspective.

Chapter 3 (*Empires and Nation States*) challenges the theoretical contrast between traditional empires and modern nation states by focusing on the organisational and ideological continuities between the two models of social order. The author argues that “although empires and nation states are different ideal types of polity, they are highly compatible and [...] prone to metamorphosing into each other” (p. 17).

Chapter 4 (*Nationalism and Imperialism*) concentrates on the ideological projects that underpin imperialism and nationalism. The author differentiates between the capstone and modernising imperialism and argues that it is only the latter that “attained sufficient organisational and ideological power to penetrate their societies” (p. 17) similarly to that of nation states. Moreover, in the nineteenth and early twentieth centuries, imperialism was often used to strengthen nationalist projects.

Chapter 5 (*What Makes a Small Nation?*) shows that the notion of *small nation* has often more to do with the specific strategic and ideological goals of a nationalist movement than the size of the respective nation. Beginning with Miroslav Hroch's definition of small nations which "are those which were in subjection to a ruling nation for such a long period that the relation of subjection took on a structural character for both parties" (p. 111), the author problematises and deconstructs the ideal of "small nation" by arguing that "rather than being a simple descriptive category denoting the size of a particular nation, this idiom has historically played a potent ideological role" (p. 112).

Chapter 6 (*Nationalisms and Statehood in Ireland*) argues that Irish nationalism much more resembles other European nationalism than many analysts are likely to admit, and that this nationalism has become much more grounded over the past fifty years. The author argues that the "general obsession with Irish exceptionalism is most often linked to the island's political split between North and South" (p. 135). The result is that most studies on Irish nationhood understand nationalism in very narrow categories of an aspiration to national unification and Irish nationalism as an ideology in decline. The author challenges these assumptions.

Chapter 7 (*Nationalisms and Wars in the Balkans*) explores the relationship between organised violence, state formation and nationalism. The author argues that, since the beginning of the nineteenth century, it was the absence of protracted warfare and coherent nationalist doctrines in the Balkans that distinguishes the history of the region from the rest of Europe.

Chapter 8 (*Balkan Piedmont?*) concentrates on the case of Serbia by making a clear distinction between the role of popular nationalism within and outside the Serbian state. The author argues that the formation and expansion of Serbia was more a result of the internal elite politics within the Serbian state than with society-wide national aspirations. Rather than the "natural" aspirations "of all Serbs to live in a single state" (p. 188), these "national ambitions were not the primary cause of state expansion" (ibidem) but "the expansionist nationalism was a side effect of intense and protracted conflict at the organisational core of the Serbian state" (p. 188).

Chapter 9 (*From Sacrifice to Prestige*) explores the changing representations of the nation in nineteenth and twenty-first-century Serbia and Croatia. While “the dominant nineteenth-century visual representations of nationhood were centred on violent images” (p. 18), “the imaginary of twenty-first-century nationalism” (ibidem) focuses on “the nation’s international achievements” (ibidem) in culture *sensu largo*. The author argues that the changing representations reflects “a greater organisational and ideological penetration of nationalism in the present day” (p. 19).

Chapter 10 (*Globalisation and National Subjectivities*) looks at the impact of globalisation on nationalism. The author demonstrates “how globalisation and nationalism have [...] constituted each other” (p. 19) because “the expansion of globalisation is a precondition for the worldwide proliferation of national ideology” (ibidem).

Chapter 11 (*Grounded Nationalisms and the Privatisation of Security*) “tackles the relationships between grounded nationalism and capitalism” (p. 19). The author argues neo-liberal capitalism does not necessarily undermine the sovereignty of nation states and weaken national identification. He indicates that, contrary to pre-modern mercenaries, “who had no sense of loyalty to any nation” (ibidem), the private military and security contractors “were born and raised in nation-centric environments” (ibidem) and thus are “wedded to the grounded nationalist realities of modern life” (ibidem).

In concluding chapter (*Conclusion: The Omnipotence of Nationalism*), the author emphasises that “the periodic excesses of nationalists should not be conflated with the rise of nationalist ideology” (p. 20), simply because “nationalism should not be judged by its visibility but primarily by the scale of its organisational, ideological and micro-interactive ground-ness” (ibidem). The author argues that “nationalism has actually just started its proper sociological development [...] and has reached all social strata and much of the globe” (ibidem). As an ideological doctrine and social practice, it “is still developing, expanding and becoming more grounded in everyday life” (ibidem). Good or bad, it is here to stay.

To conclude, it is worth to note that the book is an important and impressive piece of literature that arranges and develops the prevailing knowledge about nationalism. Taking *grounded nationalism* as a central notion of the discourse, the author

challenges popular opinions grounded in scientific literature by presenting solid analysis based on observations of social facts and processes. While the interrelation between nationalism and the nation state is pivotal for the book, no explicit reference is made to the interrelations of the former term with those of nation, nationhood, nationality and the nation-creation processes, which, even though touched upon in the book, are not interrelated in the discourse. The very notion of nation state suggests that nation is understood merely in political sense while hardly any relations between the nation and ethnicity is discussed, which are essential for post-colonial “nation states”.

Wpłynęło/received 08.05.2021; poprawiono/revised 11.05.2021

Social evolution of Estonia since the 1990s

Henrietta Nagy

Kodolányi János University

50-56 Frangepán str, 1139 Budapest, Hungary

nagy.henrietta@kodolanyi.hu

Veronika Kalmus, Marju Lauristin, Signe Opermann, Triin Vihalemm (eds): *Researching Estonian Transformation. Morphogenetic reflections*. Tartu 2020: University of Tartu Press; 358 pp.

The transformation in Estonian society is in the focus of the book, based on the work in a nearly twenty-year-long collaboration of researchers. The aim of the authors was to theoretically synthesise the rich empirical data through a range of representative population surveys. Primary data was taken from regular surveys conducted by the research group as well as from focus group discussions. The book covers the period after 1991 and is structured in 10 chapters. The chapters take the readers from the methodological and theoretical background through topics that are closely linked to each other while observing the various recent changes in the Estonian society.

Despite of the small size of population, Estonia has attracted the attention of many researchers over the past decades due to its unique and rapid transformation process. Chapter 1 provides detailed introduction of the basis of theoretical and methodological approach. On page 2, one can find a long list of authors dealing with the concept of life-world that served as a basis for the conceptualisation in the book. It proves that the theoretical basis is really strong. The morphogenetic approach, as

a framing concept, provides a valuable methodological toolkit for understanding the emerging differences.

The empirical material is based on unique data series from representative population surveys in five waves (2002, 2005, 2008, 2011 and 2014). All surveys covered the evaluation of social changes, trust in institutions, political preferences, lifestyle, social and economic status and other socio-demographic indicators, thus provided a deep sight into Estonian society.

The model proposed by the authors is unique from several perspectives:

- it uses a holistic and historically embedded approach to social changes,
- it explains the relational character of social change processes, and
- it explains simultaneous dynamics of social morphogenesis and morphostasis.

Moreover, the originality of the book is the conceptual synthesis of several approaches to social transformations, observing the interrelated cultural and structural changes in their complexity. One of the most interesting results of the study is related to the fact that morphostasis and morphogenesis can occur alternately or even simultaneously in the transforming Estonian society. The main value in the authors' approach is to reveal the connection between the theories of processes of social changes and to follow their development through real historical time.

Chapter 2 gives an overview on how Estonia managed to overcome the difficulties and develop in the post-Soviet era and highlights the importance of the education, qualification, readiness for innovation, as well as the rapid spread of ICT technologies, making the country one of the forerunners of the digital revolution in Europe. Estonia was very much motivated and able to attract and adopt innovations that boosted the development process. This chapter also links to the fact that is underlined in development policies in general, viz. education, the qualification level of society is inevitable to achieve economic development.

Chapter 3 deals with the analysis of the relationship between the media use and cultural involvement and between socio-cultural interaction and critical realism. It emphasizes the important role of mass media and the media themselves. The analysis shows that they play significant role in double morphogenesis, supporting the

formation of different modes of reflexivity and the creation of new media-centred agencies related to the types of media consumption. The authors' empirical data also support the idea that reflexivity is a catalyst for resources of participation and connectedness.

In the surveys, several approaches to political system have been addresses, thus Chapter 4 focused on the analysis of Estonian society in political participation. The survey provided data for the empirical analysis in the fields of participation in the institutionalised forms of political life, informal political actions, usage of media for political purposes, as well as political attitudes and orientations, assessment of the state and the market, providing a multidimensional approach. Based on the results, it can be stated that the processes taking place in Estonian politics represent deep processes of structuration in society and the development of political agency in various social groups.

Chapter 5 presents an overview of the theoretical approaches to how the various lifestyles of people influence social structure and vice versa. Based on the data, five clusters have been created distinguishing the extent of involvement. The most important conclusion based on the analysis is that the involvement in social action was promoted by the social action itself.

In Chapter 6 one can see that Estonia is a good example to show the changes in spatial mobility, since various spatial transformations took place within a relatively short period. The aim of the chapter is to explain the driving mechanisms of such transformations. In the globalised world, mobility issues get increased attention, however one can see that recent and ongoing transformations do not have the same effect on different social groups. In the case of Estonia, there were two significant issues since the 1990s influencing the mobility, viz. the fall of the Iron Curtain as well as the accession to the European Union.

Chapter 7 provides an overview how individuals cope with accelerating time. The chapter was inspired by Hartmut Rosa's conceptualisation of speeding-up and analyses the economic logic of acceleration through three main dimensions, or inner motors (technical acceleration, cultural motor and structural motor). By using the mixed-method approach, authors defined six groups representing the ideal types of

time-use capability and explained the ways of adapting to technological and structural speeding-up. The typology shows that individual movement from one type to another is limited due to education, age, family obligations or personality traits.

Chapter 8 deals with a specific issue that is related to all the segments of the research, since the existence of Russian-speaking population had significant impact on the transformation of Estonia. There were times they were in privileged position but became ethnic minority later, and that resulted a huge change. That change was not simple, i.e. just moving from one system to another, but rather an oscillation between systems. Based on empirical data, the authors described four patterns of the social integration of the Russian-speaking inhabitants of Estonia: multi-active cosmopolitan engagement, dutiful institutional engagement, ethno-cultural engagement and weak engagement. The analysis connects the abovementioned patterns of integration with another source of agency – translocality.

Chapter 9 employs the assumption that social acceleration, by intensifying transformation, has affected different social groups to varying degrees, bringing about emergent patterns of social stratification. The authors' analysis demonstrated that the political and civic agency of all generation groups strengthened over decades, marking development towards demographic participation patterns and increasing morphogenetic potential. It is not a question that the transformative force of today's young generation is massive, at this moment nobody knows, however, whether it will be powerful enough for a strategic and fundamental change in the future.

Chapter 10 deals with the measuring of subjective stratification. When it comes to subjective stratification, the respondents' assessment of their position provides the basis for analysis, when they compare their opportunities and positions with others. Therefore, such a comparison is greatly based on people's circumstances, acquaintances, their concept on "normal" instead of statistical comparisons. Applying such a model can be useful to be as a mirror of society, how people really place themselves in society, therefore it is a good basis for governments to build on when designing policies.

Overall, the book contributes to the latest findings of social sciences and proves that former theories provide solid base and are suitable to be mixed with empirical research to draw a realistic picture about a country's transformation. The English language of the text is of high quality, easy to understand and interpret. After each chapter, an extended list of literature and appendices with additional information can be found that may help those who would like to get more information about the topics. Overall, the book fills the gap in studies on social sciences, especially for the post-Soviet era.

Wpłynęło/received 26.04.2021; poprawiono/revised 27.04.2021

Komentarze
Commentaries

Wspomnienie o profesorze Władysławie Misiaku

Stanisław Kłopot

Instytut Socjologii, Uniwersytet Wrocławski

ul. Świątokrzyska 40/12, 50-327 Wrocław

witek.klopot@gmail.com

W dniu 4 lutego 2021 roku zmarł prof. dr hab. Władysław Misiak – mój mistrz i przyjaciel. Profesor urodził się 21 marca 1936 roku w rodzinie robotniczej, która za chlebem zawędrowała do Ploeshti (rum. Ploeti, obecnie Ploieti), które w drugiej połowie XIX wieku stało się jednym z największych ośrodków wydobywania ropy naftowej na świecie. Tam Profesor ukończył cztery klasy rumuńskiej szkoły powszechnej. Nabyta kompetencja językowa umożliwiła Mu później przybliżenie dorobku socjologii rumuńskiej polskim czytelnikom, uczestnictwo w badaniach mniejszości polskiej na Bukowinie oraz podjęcie w latach dziewięćdziesiątych XX wieku współpracy naukowej z rumuńskimi socjologami.

Edukację kontynuował Profesor we Wrocławiu, gdzie w 1947 roku zamieszkał jego rodzice. Po ukończeniu szkoły podstawowej uczęszczał do I Liceum Ogólnokształcącego. Po uzyskaniu świadectwa dojrzałości złożył dokumenty na biologię na Uniwersytecie Wrocławskim. Ani z późniejszych wspomnień, ani z dokumentów archiwalnych nie uzyskałem informacji o przyczynach zmiany Jego zainteresowań w toku rekrutacji na studia. Prof. W. Misiak podjął studia na kierunku historia, na którym 13 września 1960 roku uzyskał tytuł magistra historii na podstawie pracy napisanej pod kierunkiem Adama Galosa, zatytułowanej „Przemysł naftowy galicyjski na przełomie XIX i XX wieku”. W tym samym roku podjął pracę zarobkową na stanowisku redaktora kwartalnika „Kultura Dolnośląska”, afiliowanym przy Wojewódzkim Domu Kultury. W 1964 roku przeszedł do Dolnośląskiego Towarzystwa

Oświatowego, pracując w niepełnym wymiarze godzin na stanowisku inspektora placówek oświatowych.

Pracę zarobkową łączył ze studiami doktoranckimi na seminarium profesora Adama Galosa. To na studiach doktoranckich rozpoczęła się przygoda Władysława Misiaka z socjologią. Podjęty problem badawczy („Działalność kulturalna i środowisko twórcze na Dolnym Śląsku wobec kształtowania się koncepcji polityki kulturalnej w latach 1945-1949”) wymuszał na doktorancie samodzielne zapoznanie się z socjologicznymi teoriami i technikami badań. Należy bowiem podkreślić, że po likwidacji Katedry Socjologii i kierunku socjologia na Uniwersytecie na początku lat pięćdziesiątych brak było zorganizowanego ośrodka badań i kształcenia socjologów. Nie oznacza to jednak, że socjologiczne badania różnych aspektów życia społecznego i gospodarczego zostały zaniechane. Dzięki profesorowi Stefanowi Gołachowskiemu, absolwentowi poznańskiej socjologii i twórcy wrocławskiej szkoły geografii społecznej i osadnictwa, nieliczni wrocławscy socjologowie: Bohdan Jałowiecki, Eugeniusz Bagiński, Janusz Goćkowski, a także Władysław Misiak, mieli możliwość przeprowadzania badań zleczanych przez różne instytucje publiczne. Prof. S. Gołachowski był dla tych rozpoczynających swą karierę naukową badaczy mentorem naukowym, wprowadzającym ich, dzięki swym osobistym kontaktom, w polskie środowisko socjologiczne. Ostatecznie rozprawa doktorska Władysława Misiaka, obroniona 12 listopada 1968 roku, miała tytuł „Działalność kulturalna na Dolnym Śląsku w latach 1945-1949”, i po zmianach redakcyjnych została wydana w 1973 roku w Ossolineum. Recenzentami rozprawy byli: socjolog Władysław Markiewicz i młody historyk z Uniwersytetu Wrocławskiego – Marian Orzechowski. Stopień naukowy doktora został Władysławowi Misiakowi nadany w zakresie historii i socjologii, co dobrze oddaje interdyscyplinarność Jego pracy.

Po obronie doktoratu Władysław Misiak został zatrudniony na stanowisku adiunkta w Muzeum Historii Wrocławia, a w 1971 roku przeszedł na stanowisko adiunkta w Zakładzie Socjologii ówczesnego Instytutu Filozofii, Socjologii i Logiki Uniwersytetu Wrocławskiego. Miał już wówczas za sobą badania poświęcone różnym aspektom życia kulturalnego Wrocławia, zrealizowane na zlecenie Wrocław-

skiego Ośrodka Kultury, dla którego zorganizował Pracownię Badań Socjologicznych.

Władysława Misiaka poznałem osobiście w 1974 roku, kiedy zostałem zatrudniony na stanowisku asystenta stażysty w Zakładzie Socjologii w Instytucie Filozofii, Socjologii i Logiki Uniwersytetu Wrocławskiego. W Zakładzie Socjologii było w tym czasie zatrudnionych tylko trzech absolwentów socjologii, pozostali byli zaś absolwentami innych kierunków studiów. Okazało się, że wśród zatrudnionych było trzech absolwentów historii: Władysław Misiak, Zdzisław Zagórski i piszący te słowa; w dodatku każdy z nas napisał pracę magisterską pod kierunkiem profesora Adama Galosa. Wspominam o tym, gdyż większość zatrudnionych musiała samodzielnie, w drodze samokształcenia, poznawać stan teorii i badań w dziedzinie socjologii. W moim przekonaniu, spowalniało to radykalnie rozwój naukowy pracowników Zakładu Socjologii.

Główną dziedziną zainteresowań badawczych Władysława Misiaka pozostawało w tym czasie życie kulturalne zbiorowości miejskich, jego aspekt instytucjonalny, oferta kulturalna oraz uczestnictwo w kulturze różnych kategorii mieszkańców Wrocławia. W 1977 roku Władysław Misiak opublikował, życzliwie przyjętą w środowisku socjologicznym, pracę pt. „Adaptacja kulturowa mieszkańców osiedli robotniczych do środowiska wielkomiejskiego”, w której analizował wrastanie migrantów zarobkowych ze wsi i małych miasteczek w wielkomiejską zbiorowość. Jak wynika z analiz Autora, względna homogeniczność miejsca pracy i miejsca zamieszkania prowadziła do wykształcenia się specyficznych dla tej zbiorowości form spędzania czasu wolnego i korzystania z oferty kulturalnej wielkiego miasta.

Dzięki swej rosnącej pozycji w środowisku naukowym oraz bardzo dobrej współpracy z geografami społecznymi, uczniami profesora S. Golachowskiego, Władysław Misiak objął kierownictwo zespołu badawczego „Społeczno-przestrzenne aspekty kształtowania się systemu kulturowego Lubina jako miasta uprzemysłowionego” w ramach większego problemu węzłowego, analizującego przestrzenne, ekonomiczne i społeczne problemy kształtującego się Legnicko-Głogowskiego Okręgu Miedziowego. Rezultatem kilkuletnich badań (1974-1979) była monografia „System kulturowy miasta uprzemysłowionego”, wydana w 1982 roku w Ossolineum. O ile

się nie mylę, w tej monografii po raz pierwszy w Polsce został zoperacjonalizowany dla badań empirycznych teoremat Manuela Castellsa zaproponowany w klasycznej już pracy „Kwestia miejska”. Ta monografia była podstawą kolokwium habilitacyjnego, przeprowadzonego 3 stycznia 1983 roku na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego. Recenzentami dorobku naukowego i rozprawy habilitacyjnej byli profesorowie: Andrzej Kwilecki, Bohdan Jałowiecki i Władysław Kwaśniewicz. Profesor W. Kwaśniewicz w swej recenzji przypisywał wejście habilitanta do socjologii wpływowi Stefana Golachowskiego oraz Bohdana Jałowieckiego. Jak się wkrótce miało okazać, z profesorem B. Jałowieckim Władysław Misiak zrealizował wiele projektów badawczych.

Władysław Misiak był bardzo bezpośredni, uprzejmy i łatwo nawiązujący kontakt z młodszymi pracownikami Instytutu. W ówczesnych realiach zakres merytorycznej współpracy między pracownikami Zakładu nie był jednak rozległy, aktywność pracowników koncentrowała się więc na zajęciach dydaktycznych z różnych przedmiotów z zakresu filozofii, brak było bowiem dostatecznie wielu zajęć z socjologii realizowanych na pedagogice, prawie i filozofii. Poza grzecznościowymi relacjami związanymi z zebraniem Zakładu i konsultacjami pełnionymi w pomieszczeniach Zakładu przez kilka dobrych lat niewiele było zatem okazji do bliższego poznania się, a przede wszystkim do merytorycznej współpracy między pracownikami Zakładu.

Znakomity obserwator świata i ludzi, jakim był Władysław Misiak, dobrze rozpoznał moje inklinacje badawcze, proponując udział w projekcie badawczym realizowanym dla Wojewódzkiego Biura Planowania Przestrzennego we Wrocławiu, przygotowującego plan zagospodarowania przestrzennego miasta. W zespole uczestniczyli, poza dr. hab. Władysławem Misiakiem, geografowie społeczni: doc. dr Antoni Zagożdżon, dr Barbara Jokieli i inni. Ścisła współpraca merytoryczna przy realizacji projektu pozwoliła na lepsze, głębsze wzajemne poznanie. Jej rezultatem była propozycja, żebym pod kierunkiem Władysława Misiaka napisał doktorat z socjologii miasta.

Władysław Misiak był wymagającym, ale też niesłychanie cierpliwym opiekunem naukowym, pozostawiającym bardzo dużą swobodę w poszukiwaniu najlep-

szych podejść teoretycznych dla podjętego problemu. Raczej podpowiadał niż narzucał zakres lektur referujących teorie i badania z socjologii miasta, jak i ścieżki rozwiązywania podjętych w rozprawie problemów teoretycznych i empirycznych. Między innymi, umożliwił mi wykorzystanie nieopublikowanej, a niezwykle interesującej systemowej koncepcji potrzeb Stefana Nowaka. Spotkania i dyskusje w czasie pracy nad rozprawą były bardzo częste. To sprawiło, że relacje między mentorem a doktorantem szybko przekształciły się w relacje przyjacielskie. W częstych rozmowach profesor W. Misiak wspominał lata spędzone we Wrocławiu, w tym kolegów z liceum i studiów, z którymi podtrzymywał relacje w późniejszych latach.

Było to, jak sądzę, możliwe dzięki wyjątkowej właściwości mego mentora, który nigdy nie dyskutował o przekonaniach religijnych ani politycznych osób, z którymi pozostawał w relacjach koleżeńskich lub przyjacielskich. Liczyły się dla niego cechy charakteru: uczciwość, rzetelność, prawdomówność, wyrozumiałość i życzliwość dla innych ludzi. Takimi też cechami wyróżniał się profesor W. Misiak, co w szczególnie rozpolitykowanych latach osiemdziesiątych XX wieku zjednywało mu powszechną sympatię i poważanie. Sympatię zjednywało mu również niesamowite, chociaż specyficzne, poczucie humoru, dostrzeganie w różnych sytuacjach humorystycznych, zabawnych elementów. Potrafił śmiać się również z siebie, ze swych gaf towarzyskich i zabawnych sytuacji, których był uczestnikiem. Na przykład, często po przegranej ze mną partii szachów przytaczał powiedzonko swojego sąsiada: „Władek, to nie Uniwersytet, w szachach trzeba myśleć”. Jak sam zapewniał, zapisywał zabawne zdarzenia, jakie przydarzały się znanym mu socjologom i ich powiedzonka-porzekadła, zamierzał bowiem opublikować zbiór anegdot z życia własnego i swoich kolegów. Z niecierpliwością czekam na pośmiertne ukazanie się tego zbioru, w którym mam, według zapewnień Autora, swoje miejsce.

Na serdeczne relacje między nami wpłynęły dodatkowe okoliczności. Mieliśmy na historii wspólnych nauczycieli, tego samego opiekuna naukowego w osobie profesora Adama Galosa i, tym samym, po części wspólny krąg znajomych i przyjaciół. Fundamentem tej przyjaźni była współpraca naukowa umożliwiająca wzajemne precyzyjne poznanie predylekcji badawczych, ale również cech osobowości partnerów wspomnianej współpracy. Innymi słowy, Mistrz wiedział, czego się może po

mnie spodziewać od strony naukowej, organizacyjnej i towarzyskiej, a ja dobrze wiedziałem nie tylko, jakie są Jego oczekiwania, ale przede wszystkim, czego się mogę spodziewać po opiece naukowej, szefie i przyjacielu zarazem. I w jakiejś mierze powieliłem taką ścieżkę wchodzenia do socjologii, jaka była udziałem Władysława Misiaka.

Władysław Misiak był bardzo aktywnym członkiem Polskiego Towarzystwa Socjologicznego, przez kilka kadencji kierując jego wrocławskim oddziałem. Systematycznie organizowane spotkania integrowały socjologów zatrudnionych we wrocławskim środowisku akademickim z socjologami zatrudnionymi w różnych podmiotach gospodarczych i instytucjach Dolnego Śląska. Były to ważne spotkania naukowe, z wykładami przyjeżdżali bowiem znani socjologowie z różnych ośrodków akademickich kraju. Wyrazem uznania dla aktywności Władysława Misiaka w strukturach PTS była zgoda Zarządu Głównego na organizację Zjazdu Socjologicznego we Wrocławiu, który to zjazd po wielu perturbacjach z władzami politycznymi ostatecznie odbył się w 1986 roku.

W tym miejscu chcę zaznaczyć, że to ogólnopolskie spotkanie socjologów było dla pracowników peryferyjnego ośrodka socjologicznego okazją do spotkania znakomych socjologów polskich i zarazem zaprezentowania naszych skromnych, w tym czasie, dokonań naukowych. Organizacja zjazdu socjologicznego była jednym z istotnych argumentów uzasadniających otworzenie studiów socjologicznych na Uniwersytecie Wrocławskim i przeprowadzenia zmian w strukturach organizacyjnych uczelni. Warto przypomnieć, że to właśnie Władysław Misiak przygotował merytoryczne uzasadnienie dla powołania studiów socjologicznych. W 1988 roku powstał Instytut Socjologii w ramach nowego Wydziału Nauk Społecznych i ogłoszono nabór na studia socjologiczne. Na nowo powstałym wydziale Władysław Misiak objął funkcję prodziekana, będąc jednocześnie kierownikiem Zakładu Socjologii Miasta i Wsi.

Profesor W. Misiak wymagał, naciskał i przymuszał pracowników swego zakładu i pozostałych pracowników Instytutu do brania aktywnego udziału w konferencjach, seminariach i innych spotkaniach naukowych. Był przekonany, że to właśnie tego rodzaju spotkania tworzą niezbędną przestrzeń dla wymiany poglądów, in-

formacji istotnych dla rozwoju indywidualnego uczestników, jak również dla rozwoju dyscypliny naukowej. Był bardzo wnikliwym obserwatorem zjawisk społecznych zachodzących w Polsce w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku. Zwrócił między innymi uwagę na emigrację zarobkową Polaków, podejmując pionierskie badania sytuowania się migrantów w krajach Europy Zachodniej. Zasadniczo jednak pozostawał wierny socjologii miasta. Wraz z zespołem, w którym miałem przyjemność uczestniczyć, podjął badania w Oleśnicy w ramach projektu „Rozwój regionalny – rozwój lokalny – samorząd terytorialny” oraz badania nad jakością życia w osiedlach wrocławskich. Był jednym z inicjatorów badań porównawczych nad procesami ekonomicznymi i społecznymi w Lipsku i we Wrocławiu, których rezultaty są systematycznie publikowane w polskiej i niemieckiej wersji językowej. Na początku lat dziewięćdziesiątych rozpoczął naukową analizę zjawisk społecznych na pograniczu polsko-czeskim. Problematyka obszarów przygranicznych stała się z czasem jednym z ważniejszych dziedzin Jego dociekań naukowych. Warto wskazać w tym miejscu, że zainicjowane badania są rozwijane przez pracowników Zakładu Socjologii Pogranicza.

W połowie lat dziewięćdziesiątych, będąc już profesorem tytularnym, prof. W. Misiak podjął pracę na Uniwersytecie Warszawskim. Mimo zabiegów czynionych przez władze Instytutu Socjologii Uniwersytetu Wrocławskiego nie udało się zatrudnić profesora W. Misiaka na drugim etapie w naszej uczelni. Mimo przyjaznych relacji z Profesorem nie udało mi się dociec, czym była powodowana decyzja o jego przejściu na Uniwersytet Warszawski. Jest to decyzja wciąż dla mnie zupełnie niezrozumiała. Mój przyjaciel nigdy nie chciał rozmawiać o przyczynach rozstania z Uniwersytetem Wrocławskim, uchylając się od rozmowy na ten temat. Niekiedy, zniecierpliwiony naleganiem, dość szorstko mówił: Warszawa to nie zagranica i zawsze będziemy w przyjaźni i we współpracy naukowej. I rzeczywiście bardzo chętnie przyjeżdżał na spotkania naukowe i towarzyskie do Instytutu. Chętnie podejmował się recenzji prac doktorskich i habilitacyjnych pracowników Instytutu. Ale z czasem współpraca merytoryczna była coraz rzadsza, a profesor W. Misiak zmienił nieco zakres swych zainteresowań naukowych.

Polskie pogranicza nadal były dla niego interesującym problemem badawczym, ale, jak się zdaje, nowym wyzwaniem intelektualnym stała się dla Profesora globalizacja, której poświęcił dwie znaczące publikacje. Globalizacja najpełniej ujawniała się w dużych metropoliach miejskich, dlatego prof. W. Misiak zainteresował się globalizacją Berlina, Pragi i Warszawy. Nową dziedziną Jego analiz stały się socjologiczne problemy energetyki, których rezultatem była publikacja z 2010 roku „Energetyka a społeczeństwo. Aspekty socjologiczne”. Rozległość zainteresowań naukowych profesora W. Misiaka w okresie jego pracy w instytucie Profilaktyki Społecznej i Resocjalizacji Uniwersytetu Warszawskiego sprawiała, że współpraca naukowa z piszącym te słowa była coraz to luźniejsza i sporadyczna, pozostawałem bowiem w swych badaniach w socjologii miasta i socjologii wsi.

Kontakty przyjacielskie z Profesorem i jego rodziną starałem się podtrzymywać, chociaż wiedziałem o jego niezbyt dobrym stanie zdrowia. Jego śmierć przyjąłem z zaskoczeniem i zrozumiałym smutkiem. Smutek ten jest podzielany przez wszystkich, którzy mieli zaszczyt i przyjemność pozostawać w relacjach koleżeńskich lub przyjacielskich z tym wybitnym socjologiem, a przede wszystkim ze wspaniałym człowiekiem. Cześć Jego pamięci.

Wpłynęło/received 29.03.2021; poprawiono/revised 11.04.2021.



ISSN 2084-1558