

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ	13
<i>Στάμος Παπαστάμου</i>	
ΠΡΟΛΟΓΟΣ	19
ΠΡΟΟΙΜΙΟ	21
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	23
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	
Οι παγίδες της απόφασης	29
Πιάστε τον κλέφτη	29
Το φαινόμενο του παγώματος	37
Μια περίπτωση παράλογου μάνατζμεντ	40
Πρέπει να ξέρεις πότε να λες «στοπ»	42
Από την κλιμάκωση των στρατιωτικών επιχειρήσεων στο Βιετνάμ στον λογαριασμό του συνεργείου αυτοκινήτων	49
Από την αυτοχειραγώγηση στη χειραγώγηση	54
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	
Ο δελεασμός	59
Μια ευκαιρία	61
Πρέπει να μπορείς να αναθεωρείς τις αποφάσεις σου	63
Το πρωινό πουλί πιάνει το σκουλήκι	67
Μια Κυριακή στην εξοχή	70
Το δόλωμα	74
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	
Λίγη θεωρία	79
Η θεωρία της δέσμευσης	80
Σχετικά με την αίσθηση ελευθερίας	84
Τα αποτελέσματα της δέσμευσης	90
Από τις πράξεις στις στάσεις	94
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	
Το πόδι-στο-άνοιγμα-της-πόρτας	103
Οι καλές πράξεις της κυρίας Ο.	103

Μην πιάνετε κορίδα	105
Το κλασικό πόδι-στο-άνοιγμα-της-πόρτας	108
<i>Ό,τι έχετε ευχαρίστηση</i>	110
<i>Ένα γερό πόδι-στο-άνοιγμα-της-πόρτας</i>	111
Το πόδι-στο-άνοιγμα-της-πόρτας με άρρητο αίτημα	118

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Η πόρτα-στα-μούτρα	123
Ευγενικοί συνοδοί	125
Μια γερή πόρτα-στα-μούτρα	128
Ένα δυσνόητο φαινόμενο	132
Μια γερή πόρτα-στα-μούτρα ή ένα γερό πόδι-στο-άνοιγμα-της-πόρτας;	139

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Από το πόδι-στο-στόμα στο πόδι-στη-μνήμη:

άλλες τεχνικές χειραγώγησης	143
Ένα πρωινό στην πόλη	143
Το πλαίσιο του αιτήματος	149
<i>Η τεχνική του αγγίγματος</i>	149
<i>Η τεχνική του ποδιού-στο-στόμα</i>	153
<i>Η τεχνική «φόβος-και-μετά-ανακούφιση»</i>	156
<i>Η τεχνική της ετικετοποίησης</i>	159
<i>Άλλες προπαρασκευαστικές τεχνικές</i>	161
H διατύπωση του αιτήματος	163
<i>Η τεχνική «είστε-βέβαια-ελεύθεροι-να»</i>	163
<i>Η τεχνική «το-λίγο-είναι-προτιμότερο από-το-τίποτε»</i>	166
<i>Η τεχνική «δεν-είναι-μόνο-αυτό»</i>	168
<i>Η τεχνική του ποδιού-στη-μνήμη</i>	170

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Προς όλο και πιο πολύπλοκες χειραγωγήσεις	175
Βάλτε μπρος τα μικρά μέσα: βελτιστοποιήστε τις μεγάλες τεχνικές χειραγώγησης	175
<i>Άγγιγμα και πόδι-στο-άνοιγμα-της-πόρτας</i>	175
<i>Ετικετοποίηση και πόδι-στο-άνοιγμα-της-πόρτας</i>	179
Βάλτε μπρος τα μεγάλα μέσα: διαρθρώστε τις μεγάλες τεχνικές χειραγώγησης	185
<i>Είναι πολύ εύκολο να σταματήσει κανείς το κάπνισμα:</i> <i>Εγώ δεν το έχω ήδη καταφέρει πέντε ή έξι φορές;</i>	188

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

Η χειραγώγηση στην καθημερινή ζωή 1. Φίλοι και έμποροι	199
Μεγάλοι και μικροί σκοποί	199
Επιστήμη με το τσουβάλι	202
<i>Πόρτα-στα-μούτρα</i>	203
<i>Δελεασμοί</i>	207
<i>Πόδι-στο-άνοιγμα-της-πόρτας</i>	214
Η χειραγώγηση της ηθικής	223

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

Η χειραγώγηση στην καθημερινή ζωή 2. Προϊστάμενοι

και παιδαγωγοί	227
Το χρήμα δεν φέρνει την ευτυχία	227
<i>Δομές και κουλτούρες μέσα στις οργανώσεις</i>	227
<i>Καλά προπονημένοι διευθυντές και συντονιστές</i>	232
<i>Μα ποιοι έχουν επιτέλους αγνά κίνητρα;</i>	237
Όποιος αγαπά παιδεύει	241
<i>Ελεύθερα συναινούντα παιδιά</i>	243
<i>Υποταγή ή ανυπακοή</i>	245
<i>Αυτά τα καλά παιδιά που τόσο μας μοιάζουν</i>	248

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10

Από τη διαπροσωπική χειραγώγηση στη μαζική χειραγώγηση:

η περίπτωση του μάρκετινγκ	251
Ένα συνηθισμένο κυριακάτικο βράδυ	251
Οι ασυνείδητες επιρροές	258
<i>Η τοποθέτηση μάρκας ή προϊόντος</i>	259
Το γνωστικό ασυνείδητο	262
<i>Η αξιολογική εξάρτηση</i>	264
<i>Η απλή έκθεση</i>	269
Φύκια για μεταξωτές κορδέλες	275

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΑ	279
-----------------------------	------------

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	291
---------------------------	------------

ΠΡΟΛΟΓΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ

Το βιβλίο των Robert-Vincent Joule και Jean-Léon Beauvois *Περί χειραγώγησης: Οδηγίες προς έντιμους ανθρώπους* από τη μια μεριά προσπαθεί να δείξει πώς είναι δυνατόν να οδηγηθεί κάποιος να κάνει κάτι που δεν του αρέσει, χωρίς να έχει όφελος από αυτό ούτε και τη δικαιολογία πως πιάστηκε ή απειλήθηκε για να το κάνει. Από την άλλη φιλοδοξεί να μάθει στους αναγνώστες του τι πρέπει να κάνει κάποιος ώστε να αναγκάσει τους άλλους, οποιουσδήποτε άλλους, να συμπεριφερθούν με τον τρόπο που αυτός θέλει. Πρόκειται με άλλα λόγια για ένα βιβλίο που επιχειρεί να εξηγήσει πώς ο καθένας και η καθεμία από εμάς, χωρίς να έχουμε ιδιαίτερες επιστημονικές γνώσεις, δύναμη ή εξουσία, χωρίς να είμαστε ιδιαίτερα γοητευτικοί, έξυπνοι και πνευματώδεις, χωρίς να κρύβουμε κάποιο χάρισμα ή να μας διακρίνει έντονη προσωπικότητα, μπορούμε έτσι απλά, χωρίς μεγάλο κόπο, φωνές και νταβαντούρια, να κάνουμε οποιονδήποτε άλλο, φίλο, συνάδελφο, συγγενή, σύντροφο ή, απλώς, κάποιον περαστικό, να έχει τη συμπεριφορά που εμείς θέλουμε να έχει.

Ουσιαστικά, πρόκειται για ένα βιβλίο που εγείρει το ζήτημα της *χειραγώγησης*, της θεωρούμενης στις μέρες μας πολιτικά μη ορθής καθημερινής αυτής πρακτικής, η οποία υπάρχει ωστόσο από τότε που υπάρχουν οι άνθρωποι και διέπει την προσωπική, επιστημονική, επαγγελματική, κοινωνική και πολιτική μας ζωή με χίλιους δυο τρόπους. Στην πραγματικότητα αυτό το βιβλίο δεν αρκείται να εγείρει το ζήτημα της χειραγώγησης, αλλά κάνει κάτι πολύ παραπάνω: *μιλάει* για τη χειραγώγηση, *καταδεικνύει* και *διδάσκει* τη χειραγώγηση, χωρίς φόβο και χωρίς πάθος, με τρόπο γλαφυρό, ευχάριστο και διασκεδαστικό. Οι συγγραφείς δεν αναλώνονται σε ηθικοπλαστικούς αφορισμούς, δεν αρέσκονται σε μακροσκελείς κουραστικές περιγραφές περίτεχνων επιστημονικών ερευνών, ούτε χάνονται σε

δυσονόητες αναλύσεις ενίοτε αντιφατικών επιστημονικών πορισμάτων. Ο Joule και ο Beauvois βασίζονται σε θεωρίες και πειράματα της κοινωνικής ψυχολογίας και εξηγούν με τρόπο απλό αλλά όχι απλοϊκό τις κρυμμένες λογικές διαφόρων τεχνικών χειραγώγησης που επιτρέπουν σε κάποιους να παίρνουν από τους άλλους αυτό που θέλουν...

Οι τεχνικές αυτές εφαρμόζονται από τους πολιτικούς, όταν θέλουν να τους ψηφίσουμε και γενικότερα να τους στηρίξουμε στις (λανθασμένες) επιλογές τους· και εμείς το κάνουμε. Εφαρμόζονται από τα ΜΜΕ, όταν θέλουν να πιστέψουμε πως οι ιδιοτελείς και μονοσήμαντες αναλύσεις τους είναι αντικειμενικές και ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα και όχι στα διαπλεκόμενα ή μη συμφέροντα που υπηρετούν· και εμείς τους πιστεύουμε. Εφαρμόζονται από τους εκάστοτε κυβερνώντες, όταν θέλουν να βάλουμε πιο βαθιά το χέρι στην τσέπη μας για να πετάξουμε από το παράθυρο τα χρήματα που δεν μας περισσεύουν, ώστε να παραμείνει αμείωτο το εθνικό χρέος, όπως και η ανεργία, και να συνεχιστεί απρόσκοπτη η καθοδική πορεία της αγοραστικής μας ικανότητας· και εμείς συμμορφωνόμαστε. Οι τεχνικές αυτές εφαρμόζονται και από τους Θεσμούς, όταν απαιτούν μεγαλύτερη λιτότητα, μείωση των δημοσίων δαπανών και αύξηση της άμεσης και έμμεσης φορολογίας, ώστε να παγιωθεί το τέλμα της «πραγματικής» οικονομίας και να ολοκληρωθεί η φτωχοποίηση της μεσαίας αστικής τάξης· και εμείς υποτασσόμαστε. Οι τεχνικές αυτές εφαρμόζονται και από τους προϊσταμένους μας, όταν θέλουν να δουλέψουμε περισσότερο και αυτοί λιγότερο· και εμείς το δεχόμαστε. Εφαρμόζονται και από τους γονείς μας, όταν επιμένουν ότι θέλουν το καλό μας και μας ζητούν να διαλέξουμε το επάγγελμα που εκείνοι επιθυμούν, να χωρίσουμε με τη φίλη ή με τον φίλο που εκείνοι αντιπαθούν, ή να μείνουμε στο σπίτι που εκείνοι διάλεξαν για μας· και εμείς υποκύπτουμε. Αλλά οι τεχνικές αυτές εφαρμόζονται και από τους συνδικαλιστές που μας εκπροσωπούν, όταν θέλουν να απεργήσουμε για να πιέσουν ή/και να ρίξουν την κυβέρνηση που εμείς ψηφίσαμε· και εμείς απεργούμε. Εφαρμόζονται όμως και από τους εμπόρους, τους καφετζήδες και διάφορους άλλους παρόχους υπηρεσιών, όταν αρνούνται να μας δώσουν απόδειξη για να γλιτώσουν τον φόρο και το ΦΠΑ και να επιβαρυνθούμε εμείς εμμέσως πλην σαφώς τα χρέη τους· και εμείς υποκύπτουμε. Οι τεχνικές αυτές εφαρμόζονται επί-

σης από τους υφισταμένους μας, όταν θέλουν να δουλεύουν αυτοί λιγότερο και εμείς περισσότερο· και εμείς το ανεχόμαστε. Οι τεχνικές αυτές εφαρμόζονται ακόμα και από τα παιδιά μας, όταν θέλουν να τους δώσουμε περισσότερο χαρτζιλίκι, να δικαιολογήσουμε τις απουσίες τους από το σχολείο ή να τους κάνουμε πλάτες όταν βγαίνουν το βράδυ με την παρέα τους και λένε στον ή στη σύζυγό μας πως ήρθαν σπίτι μας επειδή ήμασταν δήθεν κακοδιάθετοι· και εμείς συναινούμε. Οι τεχνικές αυτές εφαρμόζονται φυσικά και από τη γυναίκα μας, όταν μας ζητάει να κατεβάσουμε για πολλοστή φορά τα σκουπίδια, να βγάλουμε ξανά βόλτα τον σκύλο ή να υποστούμε την παρουσία της βαρετής «κολλητής» την Κυριακή το βράδυ· και εμείς δίνουμε τόπο στην οργή. Οι τεχνικές αυτές εφαρμόζονται προφανώς και από εμάς τους ίδιους όταν, με τη σειρά μας, θέλουμε ξανά και ξανά να δούμε την ίδια εκπομπή στην τηλεόραση, να πάμε στο ίδιο εστιατόριο με την ίδια παρέα ή να έχουμε με τη γυναίκα μας κάποια δραστηριότητα που δεν της είναι ιδιαίτερος προσφιλής· και εκείνη το αποδέχεται για να μας ευχαριστήσει.

Τα παραδείγματα είναι πολλά και διάφορα. Μπορούμε να φανταστούμε εύκολα περιπτώσεις ανώδυνες και ανούσιες χωρίς καμία σημασία για μας και τους άλλους, όπου χωρίς καλά καλά να το καταλάβουμε κάναμε πράγματα που δεν θα κάναμε, μόνο και μόνο επειδή κάποιος ή κάποια μας το ζήτησε περισσότερο ή λιγότερο ευγενικά. Μπορούμε να φανταστούμε επίσης περιπτώσεις πολύ πιο σημαντικές, ακόμα και επικίνδυνες, όπου και πάλι, επειδή μας ζήτησαν να κάνουμε κάτι χωρίς να μας πιέσουν ή να μας απειλήσουν, δεχτήκαμε να προβούμε σε ενέργειες με σοβαρές επιπτώσεις στην προσωπική ή/και την επαγγελματική μας ζωή. Με την ίδια ευκολία μπορούμε να φανταστούμε περιπτώσεις που ξεπερνούν τη φαινομενική ασημαντότητα της καθημερινότητάς μας και αγγίζουν τη σφαίρα της –δυστυχώς εξίσου φαινομενικής– σπουδαιότητας της πολιτικής ζωής του τόπου, όπου και πάλι επώνυμοι ή ανώνυμοι συμπεριφερμένοι της πολιτικής σκηνής συμπεριφέρονται ακριβώς με τον ίδιο με μας υποταγμένο τρόπο: αρκεί να γίνουν και αυτοί αντικείμενο χειραγώγησης από τον κομματικό αρχηγό τους, από συναδέλφους τους, από τα ΜΜΕ κ.ο.κ....

Παρ' όλη την ποικιλομορφία τους, ωστόσο, όλα αυτά τα παραδείγματα έχουν ένα κοινό στοιχείο: Αποτελούν περιπτώσεις κατά τις οποίες κάποια άτομα οδηγούνται σε συμπεριφορές που ουδέποτε

θα είχαν, αν δεν τους το είχε ζητήσει προηγουμένως κάποιος έτσι απλά, χωρίς πολλές επιχειρηματολογίες, καλοπιάσματα ή απειλές.

Το κοινότοπο αλλά πανίσχυρο αυτό φαινόμενο επιχειρούν λοιπόν να παρουσιάσουν, να περιγράψουν, να εξηγήσουν και να ερμηνεύσουν στο βιβλίο τους ο Joule και ο Beauvois, δύο γνωστοί Γάλλοι κοινωνικοί ψυχολόγοι που αφιέρωσαν μεγάλο μέρος της επιστημονικής τους δραστηριότητας στη διερεύνηση των κοινωνιο-γνωστικών μηχανισμών ικανών να εξηγήσουν αυτό που τόσο εύστοχα αποκάλεσαν *ελεύθερα αποδεχόμενη υποταγή* και το οποίο χαρακτηρίζει ολοένα και πιο έντονα τις νεοφιλελεύθερες κοινωνίες μας, αποτέλεσμα της ψυχολογικής δέσμευσης που αποσπούν από τους «σκεπτόμενους πολίτες» οι ισχυροί του δυτικού κυρίως κόσμου, της οποίας η πειστική ισχύς –περιττό να το τονίσουμε– αντλείται από τον πανάρχαιο όσο και αενάως επικαιροποιημένο *κοινωνικό κανόνα της συνεκτικότητας* μεταξύ λόγων, μεταξύ έργων και μεταξύ λόγων και έργων...

Το βιβλίο *Περί χειραγώγησης: Οδηγίες προς έντιμους ανθρώπους* πραγματεύεται λοιπόν από επιστημονική σκοπιά ένα θέμα καθημερινό που αφορά όλους μας, ανεξαρτήτως ηλικίας, φύλου, επαγγέλματος, μόρφωσης, κοινωνικής τάξης, οικονομικού επιπέδου, σεξουαλικού προσανατολισμού, τρόπου ζωής, ιδεολογικών προτιμήσεων ή πολιτικής τοποθέτησης. Υπό την έννοια αυτή έχει πολλαπλούς αποδέκτες: Προφανώς όσες και όσους σπουδάζουν κάποια από τις επιστήμες του ανθρώπου και της κοινωνίας, αλλά και το ευρύ κοινό είτε υπό την ιδιότητα του αποδέκτη ή/και καταναλωτή των επικοινωνιακών προϊόντων των ΜΜΕ, των πολιτικών μορφωμάτων και ποικίλων πολιτειακών πηγών, είτε υπό την ιδιότητα του παραγωγού αντίστοιχων μηνυμάτων στη σφαίρα του καθημερινού βίου.

Οφείλουμε να σημειώσουμε εδώ πως το βιβλίο των Joule και Beauvois *Περί χειραγώγησης: Οδηγίες προς έντιμους ανθρώπους* εκδόθηκε για πρώτη φορά στη Γαλλία το 1987, τριάντα ακριβώς χρόνια πριν την παρούσα ελληνική του έκδοση! Θα μπορούσε συνεπώς να αναρωτηθεί κανείς πώς και γιατί ένα απλό βιβλίο κοινωνικής ψυχολογίας μεταφράζεται σε μια άλλη γλώσσα και βλέπει το φως της δημοσιότητας σε μια άλλη χώρα τόσο πολλά χρόνια μετά την πρωτότυπη έκδοσή του. Μια εύκολη –και προφανής– απάντηση θα μπορούσε να παραπέμψει στις επανειλημμένες εκδόσεις του βιβλίου αυτού στα γαλλικά από τότε μέχρι σήμερα, καθώς και στις πολλαπλές

μεταφράσεις του σε άλλες γλώσσες, γεγονός που κατέστησε το συγκεκριμένο βιβλίο διεθνώς ένα από τα πλέον ευπώλητα επιστημονικά συγγράμματα στον χώρο της κοινωνικής ψυχολογίας και ως εκ τούτου πολλά υποσχόμενο σε έναν εκδοτικό οίκο...

Ωστόσο οι λόγοι που συνηγόρησαν υπέρ της ετεροχρονισμένης αυτής έκδοσης είναι άλλοι. Κατ' αρχάς επειδή η παρούσα ελληνική έκδοση βασίζεται στην τελευταία γαλλική έκδοση του 2014, η οποία περιλαμβάνει πολλές προσθήκες, προσαρμογές και επικαιροποιήσεις, καθώς και ένα νέο κεφάλαιο που τη διαφοροποιεί σημαντικά από την έκδοση του 1987 και της προσδίδει νέο επιστημονικό ενδιαφέρον. Έπειτα, για λόγους διδακτικούς, με τη στενή και την ευρεία έννοια του όρου: για να δώσουμε από τη μια μεριά τη δυνατότητα στους φοιτητές και τις φοιτήτριες ψυχολογίας να μάθουν με κάθε λεπτομέρεια μια σειρά από τεχνικές «πειθούς» έτσι όπως αυτές εφαρμόζονται στην πράξη από «ειδικούς» και μη, και από την άλλη για να δείξουμε στους Έλληνες αναγνώστες, υπό την ιδιότητα των πολιτών μιας κοινωνίας της μη γνώσης όπως είναι η ελληνική, τη «χρησιμότητα» της κοινωνικής ψυχολογίας που ανακάλυψε και εφάρμοσε τη χειραγώγηση... Κυρίως όμως για λόγους δεοντολογικούς. Πράγματι, η χειραγώγηση θεωρείται –και ενίοτε είναι– πολιτικά μη ορθή (ενδεχομένως και ηθικά μη αποδεκτή) και ως εκ τούτου συνήθως αποσιωπάται η ύπαρξή της, συσκοτίζεται η λειτουργία της, υποβαθμίζεται ο ψυχοκοινωνικός της ρόλος και υποτιμάται η κοινωνική –και όχι μόνο– σημασία της. Η χειραγώγηση ωστόσο βρίσκεται παντού, αφορά οτιδήποτε, ασκείται από οποιονδήποτε, εφαρμόζεται σε οποιονδήποτε, πετυχαίνει οπωσδήποτε. Οφείλουμε συνεπώς να τη γνωστοποιήσουμε, να την αναλύσουμε, να την εξηγήσουμε, να την αποκρυπτογραφήσουμε και να την απομυθοποιήσουμε, για να μπορέσουμε να την αντιμετωπίσουμε, να την αντικρούσουμε και να την αδρανοποιήσουμε ως ερευνητές κοινωνικοί ψυχολόγοι που αναζητούμε τη διαψευσιμότητα των υποθέσεων και ως ενεργοί πολίτες που επιδιώκουμε τη διαφάνεια των προθέσεων.

Στάμος Παπαστάμου
Παλαιοκερασιά, Δεκέμβριος 2016