

Spis treści

Wstęp	5
Rozdział I. Zenek i zamki z piasku	9
Rozdział II. Prawda nas wyzwoli, kłamstwo – uformuje	58
Rozdział III. Jak kłamią wykrywacze kłamstw?	93
Rozdział IV. Kto nakradł więcej?	136
Posłowie	201
Podziękowania	207
Bibliografia	211

Wstęp

Nie umiemy ze sobą rozmawiać, dyskutować. Nie umiemy siebie nawzajem słuchać. A przynajmniej większość z nas tego nie potrafi bez wykonania dodatkowego wysiłku. Jeżeli ponad dekada działalności w internecie pełna popularyzacji nauki i polemiki z tezami antynaukowymi mnie czegoś nauczyła, to właśnie tego. Dlaczego tak się dzieje?

Nie umiem wskazać jednej przyczyny. Prawdopodobnie nikt nie potrafi. Lista jest długa i można o niej z pewnością rozprawiać. Moim zdaniem nie ulega wątpliwości, że znajdują się na niej: dezinformacja, manipulacja, wszechobecne kłamstwo oraz, jednocześnie, brak zrozumienia, że nie każdy przypadek mijania się z prawdą automatycznie kłamstwem się staje. Kombinacja tych czynników sprawia, że kiedy stykamy się z opinią, z którą się nie zgadzamy, bardzo często naszym pierwszym odruchem jest jej odrzucenie (bez przeanalizowania), niekiedy połączone z atakiem na osobę, która taką opinię wygłasza. Bycie agresywnym i głuchym na argumenty

nie jest z pewnością wysoko na liście przymiotów dobrego rozmówcy. Jeżeli do równania dorzucimy podatny na błędy poznawcze mózg, który tym wszystkim zarządza, mamy przepis na świat, w którym podziały będą coraz głębsze, dyskusje coraz mniej merytoryczne, a obiektywna prawda coraz mniej istotna. Może się oszukiwać (ta książka pokaże, że to zawsze jest możliwe), ale nie jest to świat, w którym chciałbym funkcjonować. A na pewno nie jest to świat, którego chciałbym dla swoich dzieci.

W tym miejscu powinno paść stwierdzenie, że dlatego napisałem tę książkę. Ale nie chcę nikogo zwodzić. Lektura nawet najlepszego opracowania na ten temat niewiele zmieni. Bo aby zmiana mogła w ogóle zajść, potrzebny jest aktywny wysiłek. Aktywny wysiłek w wielu obszarach naszego życia. Wysiłek, do którego sami musimy się zmusić. Nikt tego za nas nie zrobi. Książka, którą trzymasz w rękach, może w tym co najwyżej pomóc. Może pokazać, w jakich obszarach (i dlaczego) warto nad sobą popracować. Może uzmysłowi, że w ogóle mamy nad czym pracować. Może podpowie, gdzie poszukiwać odpowiedzi. Bo, to ważna kwestia, ona zestawu uniwersalnych odpowiedzi nie zawiera. Pokazuje kierunek, ale dokładną drogę każdy musi wyznaczyć sam. Jako jednostki bardzo się od siebie różnimy, dlatego udawanie, że jest jedno proste rozwiązanie złożonego problemu, byłoby niczym innym jak czystą demagogią i kłamstwem. Jednocześnie po ponad dekadzie zmagania z dezinformacją i kontaktów z jej ofiarami czuję, że mogę podzielić się kilkoma istotnymi przemyśleniami. Mogę zwrócić uwagę na pewne cechy naszych umysłów, które otwierają drogę manipulatorom

i utrudniają nam dyskusję z ludźmi, którzy się z nami nie zgadzają. Będąc świadomymi tych mechanizmów, zwiększamy naszą szansę na zmianę zdania, a to często będzie otwierało nam drzwi do wyjścia z błędu.

Jeśli więc, Drogi Czytelniku i Droga Czytelniczko, przeczytacie tę książkę, może staniecie się bardziej wyrozumiali w swojej polemice, bardziej kompetentni w dyskusji i bardziej świadomi tego, jaką rolę kłamstwo może odgrywać w codziennym życiu. Wreszcie – wiedząc, co umożliwia manipulatorom i dezinformatorom manipulację i dezinformację, będziecie skuteczniejsi w ich obalaniu i rzadziej dacie się im zwieść.

Nie stworzymy świata pozbawionego kłamstwa. Nie wiem nawet, czy powinniśmy próbować. Ale wiedza o tym, jak i dlaczego mijamy się z prawdą, może nam się w codziennym życiu przydać. Wszak wszyscy TO robimy...

Kto nakradł więcej?

Pomysł przyszedł mi do głowy w czasie rodzinnego obiadu. Jedliśmy makaron z krewetkami, ale moja głowa układała już zdania, które później spisałem w tym rozdziale. Zastanawiałem się, jak powinienem go rozpocząć. Od dawna wiedziałem, że jeżeli mam choć w części zrealizować moje plany i marzenia z nim związane, to muszę w uniwersalny sposób przekonać każdego z Szanownych Czytelników do bardzo niekomfortowej myśli, a mianowicie tego, iż jesteśmy dużo, dużo mniej logiczni, niż nam się wydaje. Fakt, że wielu z nas nie zdaje sobie sprawy z tego, jak bardzo przeceniamy naszą zdolność do chłodnej i obiektywnej oceny sytuacji, jest kluczowy dla zrozumienia, jak łatwo można nami manipulować. Bo muszę to jasno powiedzieć – ludzie, którzy dali się zwieść półprawdom, fake newsom czy pseudonaukowym stwierdzeniom, w przytłaczającej większości nie są w żaden sposób genetycznie do tego wybitnie predysponowani. Ktoś zwyczajnie wykorzystał pewne uniwersalne cechy (celowo nie używam słowa „wady”)

naszych umysłów. Zaś przekonanie o tym, że w naszych osądach i decyzjach kierujemy się logiką, otwiera moim zdaniem furtkę takim manipulatorom i demagogom zdecydowanie najczęściej. Zapewne czytając to zdanie, niejedna osoba pomyśli: „Oczywiście, że tak jest – na szczęście mnie to nie dotyczy...”. Przeprowadźmy więc pewien eksperyment myślowy.

Załóżmy, że właśnie wzięliście do ust porcję makaronu z krewetkami. Przeżuwacie ją i połykacie. Nic nie budzi w Was nawet krzty zdziwienia, niepokoju czy dyskomfortu. Tak wygląda czynność nazywana jedzeniem. A teraz wyobraźcie sobie, że po przeżuciu wypluwacie pokarm na jakiś osobny i czysty talerzyk i teraz macie zjeść tę papkę. Natychmiast, bez czekania, żeby jakieś bakterie się tam nie zaległy. Czy będzie to tak samo neutralne? A może jednak wizja skonsumowania tego czegoś będzie sprawiała Wam dyskomfort? Jeśli tak, to musimy chyba przyznać, że jest to przynajmniej odrobinę wyzute z logiki. Wszak w pierwszym wariancie dokładnie tę samą, częściowo homogenizowaną mieszaninę dania i własnej śliny bez wahania połknęliście. Czy ktoś niewzruszenie kierujący się logiką powinien odczuwać emocjonalną różnicę pomiędzy tymi scenariuszami?

Niewiele rzeczy irytuje mnie w dyskusji publicznej bardziej niż potwornie często używany błąd argumentacyjny nazywany z łaciny *ad hominem tu quoque* – coś, co moglibyśmy po polsku nazwać „odwołaniem do hipokryzji”. To wielce skuteczna technika odwracania uwagi. Polega na odrzuceniu czyjegoś

sądu moralnego opierającego się na tym, że autor tegoż sądu sam nie jest doskonały i w przeszłości postępował podobnie. Gdy w studiu znajdują się politycy dwóch przeciwnych frakcji, tylko czekać, aż na argument jednego: „Zmarnotrawiliście miliony na kolei!”, drugi odpowie: „Nie powinniście się tak spieszyć z wytykaniem nam błędów, skoro gdy wy rządziście, to większe pieniądze były mitrężone przy budowie autostrad!”. Oczywiście to nie kontrargument, tylko atak na osobę, który ma odwrócić uwagę od niewygodnej kwestii i wywołać u widzów albo słuchaczy wrażenie, że wątpliwa moralność oskarżyciela uniemożliwia mu stawianie jakichkolwiek zarzutów. Myślę, że zgodzimy się, iż czyjaś niespójność nie obala normy moralnej, którą formułuje – skrajny i brutalny przykład mógłby wskazywać jakiegoś mordercę, który mówi, że nie powinno się zabijać innych ludzi. Czy fakt, że zdanie takie pada z ust kogoś o więcej niż wątpliwej moralności z automatu sprawia, że nie powinno być ono akceptowane? Czy dla zasady należy nie zgodzić się z mordercą? Mam nadzieję, że nikt nie będzie miał wątpliwości, że odpowiedź brzmi „nie”.

Dlaczego więc w tym przerysowanym przykładzie nie mamy problemu z oddzieleniem przekazu od osoby mówiącej, a w przypadku debaty publicznej tego typu zagrywki odnoszą często zamierzone skutki? Niestety kluczowe jest nie to, że ktoś stosuje jakieś techniki manipulacji czy zwodniczej argumentacji, ale raczej – czy robi to umiejętnie. Nawet doskonała, wręcz akademicka, znajomość wszystkich sztuczek nie zastąpi czujności w ich wyłapywaniu w codziennej komunikacji. Wiem, że takie otwarcie rozdziału poświęconego technikom manipulacji może wydawać się dziwne. Uważam

jednak, po pierwsze, że pisząc książkę o mijaniu się z prawdą, nie powinienem Drogich Czytelników oszukiwać, a po drugie, że łatwiej będzie takie zagrywki wychwycić, kiedy będziemy wiedzieli, czego szukać; na co uważać.

Zawsze zastanawiało mnie, dlaczego politycy i politycznie zaangażowane media często starają się podać fałszywą liczbę uczestników jakiejś manifestacji – zaniżając ją, jeżeli jest ona wyrazem sprzeciwu, albo zawyżając, jeśli jest to wyraz poparcia ich polityki. Jednym z powodów jest oczywiście fakt, że w większości przypadków nie ma możliwości uzyskania dokładnej odpowiedzi. Owszem, można polegać na szacunkach policji, ale, jak sama nazwa wskazuje, są to tylko szacunki. Dużo bardziej zastanawiające jest to, co może ugrać polityk albo działacz społeczny, który wrzuca zdjęcie rzekomej pikiety wygenerowane przez AI – łatwo jest wszak zorientować się, że Brytyjczycy raczej nie będą masowo protestowali przeciwko polityce swojego rządu pod wieżą Eiffla, niosąc na transparentach hasła pełne literówek. Wydawać by się mogło, iż kolportując takie zdjęcia jako dowód słuszności swoich słów i postaw, można tylko obnażyć swoją łatwowierność i niekompetencję. Prawda jest jednak taka, że i jedno, i drugie działanie, mimo iż często w sposób oczywisty mija się z prawdą, pozwala zbudować polityczny i ideologiczny kapitał. Jednym z powodów jest to, że sprawdzenie danego przekazu wymaga od jego odbiorcy dodatkowego wysiłku, a nasze mózgi są domyślnie oszczędne w zużywaniu zasobów. Łatwo więc przychodzi nam zaufanie

informacjom, zwłaszcza tym, z którymi się zgadzamy. Dużo ważniejsze jest jednak to, iż przyjmując takie informacje za prawdziwe, możemy dać się zmanipulować poprzez tak zwany **społeczny dowód słuszności**. Jest to mechanizm, w którym ludzie (szczególnie w sytuacjach niepewności) kierują się zachowaniem innych, uznając je za właściwe. Przecież skoro wiele innych osób coś robi, kogoś popiera lub przeciw czemuś protestuje, to ich zachowanie lub pogląd muszą być słuszne. Aż tyle osób nie może się przecież mylić!

Prawda jest jednak niewrażliwa na wyniki głosowań. Większość też może nie mieć słuszności. Gdybyśmy jednogłośnie przegłosowali, że od dziś liczba pi wynosi dokładnie 3,2, matematyka nie ugięłaby się naszej woli i każdy pomiar stosunku obwodu koła do jego średnicy uporczywie odbiegałby od tego ustalenia.

Społeczny dowód słuszności nie skupia się jednak na prawdzie, ale na głęboko zakorzenionym psychologicznym odruchu. Odruchu, który wynika z naszej natury i dążenia do bycia akceptowanym w grupie, o co łatwiej, gdy z wolą grupy się zgadzamy i gdy nasze poglądy są spójne z poglądami grupy. Ulegamy mu szczególnie wtedy, gdy sami nie mamy wystarczającej wiedzy lub jasności odnośnie do sytuacji – wówczas opinie większości stają się dla nas wskazówką, co jest normalne lub poprawne. Szczególnie często, i można by rzec bezwstydnie, eksploatują to reklama i marketing.

Często spotkamy się ze stwierdzeniami typu: „99% klientów poleca produkt X” lub że „najwięcej osób wybiera ofertę Y”. Takie komunikaty sugerują odbiorcy, że skoro masa ludzi zdecydowała się na tę opcję, to rzeczywiście musi ona

być najlepsza, albo przynajmniej dobra. Analizy pokazują, że pozytywne recenzje online (stanowiące współczesny społeczny dowód słuszności) wyraźnie zwiększają zainteresowanie danym produktem, a im więcej pochlebnych opinii, tym większa szansa na ukształtowanie pozytywnej postawy odbiorców. Analogicznie: przewaga negatywnych opinii zmniejsza zainteresowanie produktem. Myślę, że każdy bez problemu przypomni sobie sytuację, w której podejrzenie dużo negatywnych ocen sprawiło, że w ostatniej chwili zrezygnował z zakupu jakiegoś przedmiotu. Ja prywatnie jestem na to szczególnie podatny przy wyborze aplikacji, jakie instaluję w telefonie. Nie raz i nie dwa zrezygnowałem z jakiejś, gdy widziałem, że inni użytkownicy wyjątkowo nisko ją oceniają, mimo iż nie miałem żadnej alternatywy, a wyjątkowo potrzebowałem na przykład zmierzyć temperaturę barwową światła słonecznego w czasie nagrań na zewnątrz. Wolałem polegać na własnej intuicji, niż zdecydować się na słabej jakości produkt. To samo w sobie nie jest naganne, ale ta ocena produktu nie była moja – zaufałem uśrednionej opinii grupy.

Podobnie w kampaniach politycznych publikowanie wyników sondaży (pokazujących wysokie poparcie dla kandydata lub postulatu) ma przyciągnąć niezdecydowanych do (rzekomo) zwycięskiego obozu. Dlatego bardzo często mniejsze partie polityczne nie zyskują poparcia, mimo iż w swoich programach proponują lepsze rozwiązania wielu społecznych problemów¹. Część elektoratu może odrzucić opcję głosowania

¹ Oczywiście pisząc „lepsze”, mam na myśli te sytuacje, gdy można to poprzeć obiektywnymi wyliczeniami opartymi na ugruntowanej wiedzy naukowej.

na takie stronnictwa tylko dlatego, że mało osób zagłosowało na nie w ostatnich wyborach lub deklaruje, że zrobi tak w tych nadchodzących. I to mimo faktu, że się z ich postulatami zgadza!

Bardzo problematyczne jest wzmocnienie tego efektu przez media społecznościowe. Posty z większą liczbą polubień czy udostępnień wydają się nam bardziej wiarygodne i wartościowe, choć przecież ta popularność może być wynikiem przypadku, sterowania algorytmami lub inwestycji finansowych (wciąż można lajki kupować). Niestety w dobie postprawdy i powszechnej dezinformacji mechanizm ten bywa nadużywany: fałszywe informacje celowo rozpowszechnia się tak, by wszędzie było ich pełno, co u części niezorientowanych odbiorców rodzi wrażenie, że skoro wszyscy o tym mówią, to musi być coś na rzeczy.

Ponad pół wieku temu słynny eksperyment psychologa Solomona Ascha unaoczniał, jak silna potrafi być presja grupy. Przed uczestnikami badania postawiono banalne zadanie: mieli porównać długość pojedynczej linii z trzema innymi liniami i wskazać, która z tej triady ma długość najbardziej zbliżoną do linii wzorcowej. Gdy ochotnicy robili to indywidualnie, praktycznie nikt nie popełniał błędu.

Problemy zaczęły się dopiero, gdy zadanie wykonywano w grupie, która oprócz prawdziwych uczestników badania złożona była z pozorantów umówionych, by celowo udzielać błędnych odpowiedzi. Okazało się, że gdy cała grupa zgodnie wskazywała błędną linię, pojedynczy badany często wolał przyłączyć się do oczywistej pomyłki, niż ryzykować wyłamanie się z tłumu. Blisko trzy czwarte uczestników eksperymentu

przynajmniej raz uległo takiej grupowej presji i wskazało ewidentnie złą odpowiedź! Wiele osób przyznawało później, że czuło silny dyskomfort na myśl o wyłamaniu się z grupy, i wołało dla „świętego spokoju” dopasować się do błędnej decyzji większości. Sam Asch tłumaczył tę uległość lękiem przed odrzuceniem i pragnieniem akceptacji ze strony grupy, czyli mechanizmem znanym jako **konformizm normatywny**.

Nadzieją napawa fakt, że eksperyment wykazał, iż wystarczył drobny wyłom w jednolitym froncie grupy, by magia presji większości prysła. Gdy choć jedna osoba wyłamywała się i głośno podawała prawidłową odpowiedź, badani nabierali odwagi, by również trzymać się własnego zdania. Jeśli jednak ów „buntownik” w połowie testu zmienił front i znów podporządkował się reszcie, zachowanie uczestników zwykle wracało do poprzedniego wzorca, to jest poddawania się woli grupy i wskazywania błędnych odpowiedzi. Tak silny jest właśnie wpływ jednomyślnej większości – nawet w tak banalnej kwestii jak ocena długości linii potrafi on zachwiać naszą pewnością siebie i skłonić nas, by zwątpić we własne oczy.

Spółeczny dowód słuszności sam w sobie jest więc potężnym narzędziem wpływu, a łatwo jego siłę spotęgować może dodatkowo **odwołanie do autorytetu**. Coś, co wiemy intuicyjnie, naświetliły badania sprzed ponad 70 lat. Zespół Carla Hovlanda wykazał, że więcej osób jest skłonnych zmienić zdanie na temat budowy atomowych łodzi podwodnych pod wpływem opinii przypisywanej ekspertowi w dziedzinie fizyki atomowej niż pod wpływem artykułu w nienaukowym czasopiśmie (to akurat budujące – umiemy ocenić, czy ktoś jest autorytetem w dziedzinie). Co w tym ciekawego? Ano to,

że w obu przypadkach badani czytali ten sam tekst. Czasami skala podatności na autorytet jest niepokojąca, jak w przypadku eksperymentu Charlesa Hoflinga z 1966 roku, w którym dwadzieścia jeden z dwudziestu dwóch pielęgniarek przystało na zaaplikowanie pacjentom zbyt dużych dawek leku tylko na podstawie telefonicznych poleceń od nieznane-
go im mężczyzny podającego się za lekarza z ich szpitala. I to pomimo faktu, że w tej placówce telefoniczna ordynacja leków była zabroniona!

Ciekawie mechanizm ulegania autorytetom tłumaczył psycholog Stanley Milgram. Według niego w obecności silnego autorytetu ludzie przestają czuć się w pełni odpowiedzialni za swoje działania. Zdejmują z siebie obowiązek analizy tego, jakie mogą one przynieść konsekwencje – jak mówiłem, nasze mózgi nie lubią same z siebie się przemęczać. Można by rzec, że w obecności kogoś, kto „wie lepiej” (a przynajmniej tak nam się wydaje), zaczynamy traktować siebie jak „narzędzia”, a nie podejmujące autonomiczne decyzje istoty. Na podatność wpływu autorytetów szczególnie narażeni jesteśmy w sytuacjach nowych, złożonych lub kryzysowych, gdy nie czujemy się pewnie – wtedy bardziej polegamy na wskazówkach „eksperta”. Celowo używam tu cudzysłowu, ponieważ bardzo często albo nie jesteśmy w stanie sprawdzić tej „eksperckości”, albo nawet nie próbujemy jej zweryfikować. Stąd bardzo często oszuści i manipulatorzy większy nacisk niż na stworzenie przekonującej historii kładą na zbudowanie obrazu osoby kompetentnej do udzielania odpowiedzi i wskazówek. Idealny przykład stanowią próby telefonicznych wyłudzeń, w których jesteśmy straszeni wizją włamania

na konto bankowe. Oszuści bardzo dużo czasu spędzają na rozmowie z ofiarami, poruszając temat bezpieczeństwa w internecie – tego, jakich zachowań unikać, jakich stron nie odwiedzać, jakich danych nie udostępniać. Z jednej strony ma to sprawić wrażenie, że rzeczywiście zależy im na bezpieczeństwie pieniędzy ofiary, z drugiej, mówiąc o VPN-ach i certyfikatach bezpieczeństwa, w oczach osób mniej zorientowanych budują obraz kogoś, kto zna się na tych kwestiach, a więc i kogoś, kogo należy posłuchać.

Odwołanie do autorytetu jest jedną z najpopularniejszych technik perswazyjnych. Nikogo nie dziwią aktorzy odgrywający fizjoterapeutów polecający suplementy diety na bolące stawy. W polityce i propagandzie powoływanie się na opinie znanych profesorów ma uwiarygodnić nawet wątpliwe tezy. W sektach lider kreuje się na nieomylny autorytet, często wybrany przez „wyższą siłę”; wyznawcy przyjmują jego narrację bez dowodów. Manipulatorzy chętnie wykorzystują też same insygnia autorytetu: tytuły naukowe, mundury, białe kitle, certyfikaty na ścianie. Może podświadomie czuli to ci, którzy wymyślili korony i berła rządzących. Niewykluczone, że to dlatego wciąż w niektórych zawodach nosimy niekoniecznie wygodne garnitury albo mundury. Badania przytoczone przez Roberta Cialdiniego wykazały, że piesi na ulicy znacznie chętniej przechodzili na czerwonym świetle za elegancko ubranym mężczyzną (kojarzonym z wyższym statusem) niż za ubożej wyglądającym przechodniem – sam strój sugerujący autorytet potrafił podnieść trzykrotnie poziom naśladownictwa nielegalnego zachowania! Eksperyment Bickmana z 1974 roku z kolei pokazał, że jesteśmy bardziej skłonni

wykonać polecenia obcej osoby, gdy ma ona na sobie mundur. Ciekawe jest to, że poza rozkazem podniesienia torby czy przejścia na drugą stronę znaku w tym eksperymencie testowano, czy ktoś wykona polecenie opłacenia cudzego parkometru. Okazało się, że gdy takiej ofiary oczekiwał mundurowy, wiele osób po prostu to robiło.

W debacie publicznej wykorzystuje się często ten mechanizm do obalania czyichś stwierdzeń. Pytanie „Czy ma pan tytuł profesora w tej dziedzinie?” ma odwrócić uwagę od treści argumentu, nie tyle dyskredytując jego jakość, co podważając samą możliwość, że ktoś, kto nie jest ekspertem, może w jakiejś dziedzinie mieć rację.

W 1960 roku izraelski Mosad pojmał w Argentynie ukrywającego się tam Adolfa Eichmanna, niemieckiego zbrodniarza wojennego odpowiedzialnego za śmierć tysięcy Żydów, i przetransportował do Izraela celem osądzenia. W czasie procesu Eichmann utrzymywał, że był tylko trybikiem w maszynie i tak naprawdę nie można go sądzić, bo jako wojskowy musiał wykonywać rozkazy. Ostatecznie został skazany na śmierć. Egzekucję wykonano w 1962 roku.

Linia obrony nazisty nie była niczym nowym. Wielu przed nim i po nim w podobnych sytuacjach twierdziło, że tylko wykonywali cudze polecenia, a więc nie mogą ponosić za swoje czyny odpowiedzialności. Wydaje mi się, że nie skłamię, zakładając, że większość z nas, zapytana o taką hipotetyczną sytuację, stwierdziłaby, iż nie wykona zleconej egzekucji