

Krzysztof A. Wieczorek

## **Mechanizmy „staczania się” po równi pochyłej**

### **1. ARGUMENTY RÓWNI POCHYLEJ**

Argumenty równi pochyłej (ang. *slippery slope arguments*) stanowią zwykle ostrzeżenie przed odległymi skutkami przyjęcia pewnego poglądu lub podjęcia jakiegoś działania (por. Walton 1999, s. 1). Najczęściej spotykane argumenty tego typu — tak zwane empiryczne równie pochyłe, przestrzegają przed wykonaniem kroku, który, mówiąc obrazowo, może stać się kamykiem uruchamiającym groźną lawinę. Choć owo pierwsze posunięcie samo w sobie sprawia wrażenie w pełni usprawiedliwionego (lub przynajmniej nieszkodliwego), to jednak, w myśl konkluzji argumentu, nie należy go wykonywać, ponieważ może ono stać się pierwszym ogniwem łańcucha kolejnych, następujących po sobie wydarzeń, z których przynajmniej ostatnie jest trudne do zaakceptowania.

Argumenty równi pochyłej pojawiają się bardzo często podczas dyskusji dotyczących wielu ważnych i kontrowersyjnych kwestii etycznych i społecznych, takich jak prawo do aborcji oraz eutanazji, wolność słowa i jej ograniczanie, prawo do posiadania broni, dostęp do narkotyków, inżynieria genetyczna, wprowadzanie podziałów rasowych itp. (zob. Lode 1999, s. 1472, Schauer 1985, s. 363, van der Burg 1991, s. 42). Bywają one oczywiście używane także podczas sporów dotyczących innych problemów. Oto kilka przykładowych argumentów tego typu.

*(A1) Niektórzy uważają, że przerwanie ciąży w przypadku, gdy u nienarodzonego dziecka wykryto poważną wadę genetyczną, jest działaniem usprawiedliwionym. Jeśli jednak teraz zgodzimy się na to, to za parę lat pojawią się głosy, że można również pozwolić na uśmiercanie niemowląt urodzonych z takimi wadami. A stąd będzie już tylko krok do tego, aby przymusowej eutanazji poddawać kalekich starców lub osoby przykute do wózków inwalidzkich. Jeśli nie chcemy do tego dopuścić, musimy*

*dziś mocno sprzeciwić się temu, co może nas do takich przerażających konsekwencji doprowadzić.*

*(A2) Zagwarantowanie każdemu człowiekowi minimalnego dochodu może wydawać się działaniem słusznym. Jednakże decyzja ta przyniesie skutki przeciwne do zamierzonych. W jej wyniku wiele osób straci motywację do pracy, zadowolając się przyznanym im zasiłkiem. Ilość bezrobotnych będzie więc rosła, co zwiększy obciążenia tych, którzy pracują i płacą podatki. Obciążenia te sprawią, że firmy zaczną bankrutować, a ich pracownicy wylądują na zasiłku. Państwo nie będzie jednak miało im z czego płacić...*

*(A3) Zaczyna się niewinnie: od wysłania kuponu lotto. Gdy ktoś jednak zasmakuje hazardu, będzie chciał spróbować szczęścia w kasynie. Najpierw będą to zakłady o małe stawki, ale przecież gra jest taka wciągająca i tyle można wygrać... Szczęście chwilowo nie dopisuje? Trzeba się odegrać. Ale skąd wziąć pieniądze? Przecież do wypłaty jeszcze dwa tygodnie. Może zastawić coś w lombardzie? Może od kogoś pożyczyć? Nie ma na razie z czego oddać? Może „pożyczyć” coś z zakładu pracy? Jak wygram, to oddam. Nie udało się? Cóż, trzeba wynieść coś ze sklepu bez płacenia. Potem może obrabować staruszkę. A jak nie starczy, to jakiś mały skok na bank...*

Wszystkie powyższe argumenty dają się sprowadzić do następującego schematu (S1) (por. Hołówka 1998, s. 87, Walton 1999, s. 93):

P1) **A** (samo w sobie akceptowalne lub pozornie niegroźne) doprowadzi do **B**, **B** doprowadzi do **C**, **C** doprowadzi do **D** itd. aż do **N**.

P2) **N** jest czymś niepożądanym.

K) Zatem nie należy czynić **A**.

Należy zauważyć, że nie w każdym argumentie równi pochyłej wszystkie elementy określone w S1 zostają *explicite* wyartykułowane. Stwierdzenie zawarte w przesłance P2, jako coś oczywistego, bywa często pozostawione domyślności odbiorcy. Również konkluzji argumentu trzeba się czasem domyślić z kontekstu, w jakim został on ogłoszony. Taką niepełną formę posiadają na przykład przytoczone wyżej argumenty A2 i A3.

### 1.1. Ocena argumentów równi pochyłej

Argumenty równi pochyłej są bardzo różnie oceniane przez zajmujących się nimi badaczy (zob. Hołówka 1998, s. 79-86). Niektórzy uważają je za bezwartościowe lub niezwykle słabe. Przykładowo Fogelin (1978, s. 78) dziwi się, że ktoś w ogóle może je brać poważnie. Lafollette (2005, s. 484-485) zarzuca argumentom równi pochyłej, że w przeszłości były one często wykorzystywane do obrony zachowań moralnie nagannych (np. utrzymanie niewolnictwa, dyskryminacja kobiet) i zaleca, aby ich nie używać nawet wtedy, gdy ich konkluzja wydaje się być w miarę dobrze uzasadniona

przez przesłanki (s. 476, 497). W wielu podręcznikach do logiki argumenty *slippery slope* umieszczane są w sekcjach poświęconych błędom logicznym (*fallacies*) czy też wybiegom erystycznym (zob. Walton 1999, s. 2, Lode 1999, s. 1474).

Jednocześnie jednak część autorów piszących na temat równi pochyłej przyznaje, że przynajmniej czasami spotkać można uzasadnione argumenty tego typu. Jak słusznie stwierdza Chyrowicz (2000, s. 204): *argument „równi pochyłej” nie jest w sposób konieczny naznaczony błędem*. Waller (2001, s. 270) uważa, że rozumowania odwołujące się do *slippery slope* mogą być w pełni uprawnione, jeśli tylko istnieją mocne racje przemawiające za tym, że wykonanie pierwszego kroku faktycznie doprowadzi do niepożądanych rezultatów. Podobnie, Johnson i Blair (1983, s. 161, 164) są zdania, że błąd (*fallacy*) równi pochyłej powstaje dopiero wówczas, gdy przynajmniej jedno z ogniw łańcucha zdarzeń opisanego w argumencie jest wątpliwe bądź niedostatecznie uzasadnione.

Niektórzy z autorów starają się pokazać zasadność argumentów równi pochyłej, posiłkując się rzeczywistymi bądź wymyślonymi przykładami z życia. Volokh (2003) opisuje szereg różnorodnych sytuacji, w których scenariusze zawarte w wybranych argumentach równi pochyłej mają duże szanse na realizację. Z kolei Colwell (1995), a także Wright (2000) przytaczają zdarzenia z historii mające pokazać, że formułowane w argumentach *slippery slope* ostrzeżenia przed zgubnymi konsekwencjami niektórych działań nie są tylko czczymi pogrózkami.

Nie ulega wątpliwości, że zasadność konkretnego argumentu równi pochyłej zależy przede wszystkim od prawdziwości jego przesłanek. Gdy istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że pewne działanie A doprowadzi do skutku N, który jest z jakichś powodów niepożądany, to jest to zwykle dobry powód (z pewnymi zastrzeżeniami, o których mowa będzie w ostatnim paragrafie niniejszego artykułu), aby działania tego nie podejmować (por. Johnson i Blair 1983, s. 160-161, Hołówka 1998, s. 87, Walton 1999, s. 94). Jeśli więc ktoś zgodzi się z przesłankami argumentu o schemacie S1, to ma on w większości przypadków mocne podstawy, aby zaakceptować również wyprowadzaną z nich konkluzję.

Najsłabszym ogniwem argumentów równi pochyłej jest niewątpliwie przesłanka P1. Stosunkowo rzadkie są sytuacje, gdy przynajmniej niektórych z opisanych w niej kolejnych etapów „staczania się” po równi nie można w jakiś sposób zakwestionować. Tymczasem, podanie w wątpliwość choć jednego ogniwa łańcucha zdarzeń, o których mowa w P1, stanowi w sposób oczywisty poważny cios dla całego argumentu. Uznanie argumentu równi pochyłej za mocny wymaga zatem znalezienia jakiegoś uzasadnienia dla tego, że wydarzenia mogą potoczyć się właśnie tak, jak zostało to opisane w przesłance P1; pokazania, że istnieje jakiś mechanizm sprawiający, że zarysowany w P1 scenariusz ma, przynajmniej w pewnych okolicznościach, duże szanse na realizację. Weźmy jako przykład argument ostrzegający młodego człowieka przed zażyciem „na próbę” niewielkiej ilości jakiegoś narkotyku. Ktoś może argumentować, że taki eksperyment stanie się pierwszym krokiem prowadzącym na równię pochyłą:

(A4) *Niewielka dawka narkotyku dostarczy człowiekowi przyjemnych doznań, które będzie chciał on powtórzyć. Po kilku następnych próbach pojawi się u niego lekkie uzależnienie psychiczne od zażywanej substancji, które następnie przekształci się w uzależnienie fizyczne. Organizm nie będzie potrafił normalnie funkcjonować bez kolejnych, coraz większych dawek narkotyku. Doprowadzi to ostatecznie do ciężkiego uzależnienia wymagającego długotrwałego leczenia lub nawet mogącego skończyć się śmiercią.*

Dla oceny powyższego argumentu na pewno istotne znaczenie ma to, że można wskazać na powszechnie znany mechanizm powstawania uzależnień, który sprawia, że opisany w A4 ciąg zdarzeń ma duże szanse na zaistnienie. To, czy w konkretnym przypadku mechanizm ten zostanie uruchomiony, nie jest oczywiście zagwarantowane w stu procentach — wiele zależy na pewno od konstrukcji psychicznej i fizycznej osoby sięgającej po raz pierwszy po narkotyk, środowiska, w jakim ona żyje, rodzaju substancji, jakiej spróbowała itp. Jest to jednak równocześnie mechanizm na tyle silny, a jego działanie zostało potwierdzone przez tak wiele przykładów, że argument, który się do niego odwołuje, należy uznać za niepozbawiony podstaw. O istnieniu podobnej, potwierdzonej przez naukę lub doświadczenie prawidłowości trudno jest mówić na przykład w odniesieniu do argumentu A3 — dlatego też ocenimy go jako słaby, a przynajmniej znacznie słabszy do A4.

Argumenty równi pochyłej mogą dotyczyć wielu różnych dziedzin. W związku z tym ewentualne mechanizmy odpowiedzialne za to, że opisywane w ich przesłankach ciągi zdarzeń mają duże szanse na realizację, mogą być bardzo różnorodne. Przykładowo argument A4 odwołuje się do praw medycyny i psychologii, natomiast A2 do (faktycznych lub rzekomych) zasad rządzących ekonomią. Sugerowałoby to, że analiza argumentów *slippery slope* wymaga wiedzy z zakresu wielu odległych od siebie obszarów nauki. Stwierdzenie takie jest jednak prawdziwe tylko do pewnego stopnia. Obserwacja argumentów równi pochyłej pojawiających się podczas różnorodnych dyskusji i sporów pokazuje, że niezwykle często ich ocena, niezależnie od tego, jakiej sfery dotyczą, wymaga znajomości praw tylko jednego rodzaju — mianowicie zasad rządzących tym, jak ludzie podejmują decyzje. Wynika to z łatwego do zauważenia faktu, że w bardzo wielu przypadkach kolejne ogniwa opisywanego w argumencie łańcucha zdarzeń powstają nie na skutek działania jakichś niezależnych od człowieka praw, ale są wynikiem ludzkich wyborów. Nie jest więc tak, że to jakieś zdarzenie A staje się fizyczną przyczyną kolejnego zdarzenia B, które z kolei jest przyczyną C itd. aż do N, ale raczej tak, że pewna podjęta przez człowieka decyzja A wywołuje sytuację, w której podjęta zostaje decyzja B, prowadząca z kolei do decyzji C itd. aż do decyzji N, w wyniku której powstaje niepożądana sytuacja. Jako przykład posłużyć tu może następujący argument:

(A5) *Jeśli dziś przestaniemy karać młodzież za posiadanie nawet niewielkiej ilości „lekkich” narkotyków na własny użytek, to jutro kolejnym krokiem będzie dopuszczenie możliwości w pełni legalnego handlu marihuaną czy haszyszem. W następstwie tego wszystkie narkotyki staną się powszechnie dostępne — będziemy je*

kupować w supermarketach, a ich reklamy będziemy oglądać w telewizji i na przydrożnych billboardach.

Zaistnienie każdego etapu zarysowanego w powyższym ostrzeżeniu procesu „staczania się” po równi pochyłej wymaga każdorazowo jakiejś decyzji — ustanowienia nowego prawa. Z podobną sytuacją spotykamy się w przypadku bardzo wielu innych argumentów *slippery slope* (np. A1 powyżej) — niezależnie od tego, czego dotyczy zawarty w argumencie scenariusz, to do jego realizacji konieczny jest ciąg ludzkich decyzji. Schemat takich argumentów, stanowiący modyfikację przedstawionego wyżej S1, wygląda następująco (S2):

P1) Decyzja **A** (sama w sobie akceptowalna lub pozornie niegroźna) doprowadzi do tego, że podjęta zostanie decyzja **B**, decyzja **B** doprowadzi do decyzji **C**, decyzja **C** doprowadzi do decyzji **D** itd. aż do **N**.

P2) Sytuacja powstała w wyniku decyzji **N** jest niepożądana.

K) Zatem nie należy podejmować decyzji **A**.

Na pierwszy rzut oka argumenty oparte na S2 mogą wydawać się bardzo słabe. Skoro każdy krok prowadzący do niepożądanego skutku wymaga ludzkiej decyzji, to zatrzymanie się w odpowiednim momencie sprawia wrażenie prostego. Aby to uczynić, nie musimy przeciwstawiać się działaniu bezwzględnych, niezależnych od człowieka sił opisywanych przez prawa fizyki, biologii, ekonomii czy innych nauk. Jeśli każde ogniwo przestawianego w argumencie łańcucha zdarzeń jest wynikiem pojedynczej decyzji, to uchronienie się przed katastrofalnym skutkiem wymaga po prostu dokonania w pewnym momencie innego wyboru. Dlaczego ktoś miałby podejmować decyzje prowadzące do niepożądanych efektów? — można zasadnie zapytać. W rzeczywistości sprawa nie jest jednak tak prosta i jednoznaczna. Jak się bowiem okazuje, istnieje wiele mechanizmów odpowiedzialnych za to, że scenariusze przedstawiane w „decyzyjnych” (opartych na schemacie S2) argumentach równi pochyłej mają czasami o wiele większe szanse na realizację, niż mogło by się to na pierwszy rzut oka wydawać. Opis niektórych z takich prawidłowości przedstawimy w dalszej części artykułu.

## 2. MECHANIZMY SPRZYJAJĄCE „STACZANIU SIĘ” PO RÓWNI POCHYLEJ

Gdy mówimy o mechanizmach sprzyjających powstawaniu „decyzyjnej” równi pochyłej, możemy wyróżnić trzy typy sytuacji: takie, w których wszystkie decyzje podejmowane są przez jedną osobę; takie, w których kolejnych wyborów dokonują różni ludzie; oraz takie, w których następujące po sobie rozstrzygnięcia zapadają na drodze głosowania. W każdym z wymienionych kontekstów mogą się uruchamiać inne prawidłowości odpowiedzialne za to, że wykonanie pierwszego kroku dopro-

wadzi ostatecznie do niepożądanych konsekwencji. Poniżej omówimy po jednym mechanizmie związanym z każdą z takich sytuacji.

### 2.1. Konsekwencja i dysonans poznawczy

Jednym z najsilniejszych mechanizmów sprzyjających powstaniu zjawiska „staczania się” po równi pochyłej w sytuacjach, gdy kolejne prowadzące do niepożądanych rezultatów decyzje podejmowane są przez jedną osobę, jest znana psychologom tak zwana reguła konsekwencji. Mówiąc najkrócej, zasada ta stwierdza, że gdy podejmiemy pewną decyzję czy też rozpoczniemy jakieś działanie, mamy tendencje do trwania przy raz obranym kursie niezależnie od zmieniających się okoliczności. Jak pisze Robert Cialdini (2001, s. 65):

Kiedy dokonamy już wyboru lub zajmiemy stanowisko w jakiejś sprawie, uruchamia się zarówno wewnątrz nas, jak i w innych, silny nacisk na zachowanie konsekwentne i zgodne z tym, w co już się zaangażowaliśmy.

Doskonałą ilustrację działania mechanizmu konsekwencji stanowi znane i często cytowane badanie wykonane w latach 60. XX wieku w Stanach Zjednoczonych przez Jonathana Freedmana i Scotta Fräsera (zob. Cialdini 2001, s. 77, Doliński 2000, s. 16-17). W przeprowadzonym przez tych dwóch psychologów eksperymencie podający się za robotnika badacz odwiedzał właścicieli domów jednorodzinnych w jednej z kalifornijskich dzielnic mieszkaniowych, prosząc ich o pozwolenie na postawienie w przydomowym ogrodzie ogromnej planszy z napisem „Jedź ostrożnie!”. Ponieważ tablica była wielka i wyjątkowo szkaradna, nie dziwi fakt, że jedynie 17% badanych wyraziło zgodę na zainstalowanie jej na terenie swojej posiadłości. Freedman i Fraser pokazali jednak, jak wykorzystując mechanizm konsekwencji można skłonić do tego znacznie większą liczbę ludzi. U innej grupy mieszkańców tej samej dzielnicy, zanim poproszono ich o ustawienie w ogrodzie dużej i brzydkiej tablicy, zjawiał się człowiek proponujący umieszczenie w oknie domu niewielkiej plakietki z napisem „Bądź bezpiecznym kierowcą”. Ponieważ spełnienie tej prośby nie było zbyt kłopotliwe, przystawali na nią prawie wszyscy, do których się z nią zwrócono. Decyzja ta okazywała się jednak niezwykle brzemenna w skutki. Gdy następnie dwa tygodnie później do tych samych osób zgłaszał się robotnik z propozycją ustawienia w ogrodzie obskurnej planszy z hasłem zachęcającym do ostrożnej jazdy, na prośbę tę odpowiadało pozytywnie już 76% właścicieli domów. Jak widać, osoby, które wcześniej zgodziły się na umieszczenie w oknie plakietki, musiały odczuwać jakiś rodzaj wewnętrznego przymusu, aby zachować się konsekwentnie i zgodzić się również na postawienie tablicy, nawet gdy duża część z nich nie miała na to zapewne zbyt wielkiej ochoty. To, że uczyniły one pierwszy, niewielki krok w pewnym kierunku, znacznie zwiększyło prawdopodobieństwo, że wykonają krok kolejny, już znacznie większy.

Inny ciekawy przykład działania mechanizmu konsekwencji znaleźć możemy w opisach zachowań amerykańskich żołnierzy pojmanych przez chińskich komunistów podczas wojny koreańskiej (zob. Cialdini 2001, s. 75-77). Chińczykom udawało się wtedy bez użycia tortur i przemocy doprowadzić do tego, że zamknięci w obozach amerykańscy jeńcy dobrowolnie zdradzali tajemnice wojskowe, donosili na swoich kolegów, a nawet publicznie potępiali własną ojczyznę. Sposób, w jaki komuniści to osiągnęli, był bardzo przebiegły i niezwykle przypomina to, co zrobili w opisanym wyżej eksperymencie Freedman i Fraser. Początkowo Chińczycy nakłaniali amerykańskich żołnierzy do podejmowania pozornie niewinnych i mało istotnych zachowań, na które ci ostatni w miarę łatwo się godzili. Następnie wysuwali coraz większe żądania, których spełnienie, choć samo w sobie o wiele trudniejsze, przychodziło jednak Amerykanom o tyle łatwiej, że mogło im się jawić jako prosta konsekwencja tego, co już wcześniej zrobili. Chińczycy rozpoczęli na przykład od nakłaniania pojmanych jeńców do wygłaszania faktycznie prawdziwych i, jak by się mogło wydawać, niemających większego znaczenia stwierdzeń typu: „Stany Zjednoczone nie są doskonałe” czy też „W krajach komunistycznych nie ma bezrobocia”. Gdy udało im się osiągnąć, szli o krok dalej — nalegali, aby żołnierz, który stwierdził, że Ameryka nie jest doskonała, podał tego przykłady, a następnie listę takich wad własnoręcznie napisał i podpisał. Kolejnym krokiem było żądanie odczytania sporządzonej przez jeńca listy podczas dyskusji z innymi więźniami i rozwinięcia jej w postaci dłuższego wypracowania. Teksty te były następnie wykorzystywane w audycjach radiowych nadawanych w obozach jenieckich w Korei Północnej, a także kierowanych do walczących na froncie amerykańskich żołnierzy. Jak pisze Cialdini (2001, s. 76), jeniec, który zaczął od wygłaszania niewinnych stwierdzeń, nagle

budził się jako pomagający wrogowi „kolaborant”. Świadom tego, że napisał swoje wypracowanie w gruncie rzeczy bez wyraźnego przymusu czy gróźb, człowiek taki nieraz zmieniał obraz siebie samego we własnych oczach tak, aby uwzględnić ten postępek i etykietkę „kolaboranta”, co często prowadziło do jeszcze dalej idącej kolaboracji.

Interesującą sprawą z punktu widzenia mechanizmów powodujących powstawanie zjawiska równi pochyłej może okazać się odpowiedź na pytanie, skąd się bierze przedstawiona wyżej konsekwencja w ludzkim działaniu, pojawiająca się nawet wtedy, gdy wypływające z niej decyzje stają się coraz bardziej nierozsądne lub z innych powodów problematyczne. Jedno z możliwych wyjaśnień tego zjawiska znaleźć możemy w teorii dysonansu poznawczego.

Dysonans poznawczy określany jest jako stan napięcia, który występuje wtedy, gdy dana osoba posiada jednocześnie dwa elementy poznawcze (idee, postawy, przekonania, opinie), które są psychologicznie niezgodne ze sobą (Aronson 2008, s. 171). Przyczyną powstania dysonansu może być na przykład podjęcie decyzji, której słuszności człowiek nie jest do końca pewien, albo zrobienie czegoś, co może zostać uznane za niewłaściwe, nierozsądne, nieetyczne itp. Napięcie wywołane przez dysonans poznawczy pobudza ludzi do podjęcia prób jego zredukowania podobnie

jak głód lub pragnienie pobudza nas do jedzenia i picia. (Aronson, Wilson, Akert 1997, s. 82).

Jako przykład powstawania dysonansu poznawczego i następnie jego redukcji przytaczany jest często opis sytuacji, w jakiej znajduje się palacz tytoniu, który jest jednocześnie świadomy szkodliwości swojego nałogu. Niezgodność dwóch elementów — „palę papierosa” oraz „palenie wywołuje raka” — powoduje przykre napięcie (dysonans), do usunięcia którego palacz zapewne będzie w jakiś sposób dążył. Najprostszym sposobem pozbycia się dysonansu jest oczywiście zmiana wywołującego je zachowania, czyli w tym przypadku rzucenie palenia. Jak jednak wiadomo, siła nałogu często sprawia, że metoda ta jest prosta tylko w teorii. W praktyce większość palaczy musi radzić sobie inaczej. Starają się więc oni tak uzasadnić (zracjonalizować) swoje działanie, aby sprawiało wrażenie o wiele rozsądniejszego, niż jest w rzeczywistości. Mogą oni na przykład utrzymywać, że związek palenia z rakiem nie został nigdy do końca udowodniony, podawać przykłady osób, które pomimo swego nałogu dożyły sędziwego wieku, stwierdzać, że dzięki papierosom nie tyją, że łatwiej im się uspokoić itp.

Usprawiedliwianie decyzji, która wywołała dysonans, nie musi ograniczać się do jej teoretycznej racjonalizacji. Może ono przenosić się również na realne działania. Przykładowo palacz, który wytłumaczył sobie nieszkodliwość nałogu, może mieć tendencje do zwiększania liczby wypalanych papierosów (zob. Pratkanis, Aronson 2003, s. 42). „Skoro palenie nie czyni niczego złego, to dlaczego miałbym się ograniczać” — może on rozumować. Sięgając po kolejnego papierosa, jeszcze bardziej będzie utwierdzał się on w przekonaniu, że palenie wcale mu nie szkodzi. Tak więc, paradoksalnie, redukcja dysonansu wywołanego pewnym zachowaniem może prowokować podejmowanie działań podobnych do tego, które dysonans pierwotnie wywołało. Zjawisko to może posłużyć jako wytłumaczenie działania opisanej wyżej „zasady konsekwencji”. Załóżmy, że podjęcie pewnej decyzji A wywołuje u człowieka dysonans poznawczy — nie jest on do końca pewien, czy postąpił prawidłowo lub wręcz ma on silne poczucie, że zrobił coś niewłaściwego. Jednym ze sposobów redukcji wynikającego z tego nieprzyjemnego napięcia może okazać się podejmowanie kolejnych decyzji B, C, D itd., w jakiś sposób podobnych do A. Postępując w ten sposób, człowiek „udowadnia” sobie, że pierwsza decyzja była słuszna. Jednocześnie może on jednak coraz to bardziej przekraczać granicę, która została w jakiś sposób naruszona przez początkowe posunięcie (zob. Chyrowicz 2000, s. 325). Jak piszą Aronson, Wilson, Akert (1997, s. 122), racjonalizacja zachowań, które wywołują dysonans, prowadzić może do tego, że człowiek podejmuje *coraz to głupsze i bardziej niemoralne działania*. W ten sposób wyjaśnić można na przykład opisane wyżej zachowanie amerykańskich jeńców wojennych, którzy rozpoczęli od wygłaszania pozornie niewinnych stwierdzeń o tym, że Stany Zjednoczone nie są doskonałe, a skończyli kolaborując z Chińczykami. Inną ilustrację przedstawianego zjawiska stanowić może zachowanie człowieka, który dopuszcza się po raz pierwszy, być może trochę przez przypadek albo pod wpływem zewnętrznych okoliczności, jakie-



gość aktu okrucieństwa — na przykład wobec wroga w czasie wojny. Nawet jeśli postęp ten był niezamierzony, wydatnie zwiększa on prawdopodobieństwo, że jego sprawca będzie miał od tego momentu tendencje do przejawiania podobnych zachowań i dokonywania kolejnych, być może coraz okrutniejszych czynów. Jak piszą A. Pratkanis i E. Aronson (2003, s. 45) w takiej sytuacji

[...] im bardziej usprawiedliwiamy nasze okrucieństwo, tym staje się ono łatwiejsze. Pułapka racjonalizacji przybiera formę eskalacji: „Dopuszciliśmy się okrucieństwa. Usprawiedliwiam je, przekonując samego siebie, że ofiara na nie zasłużyła. Jeżeli ofiara zasłużyła na to okrucieństwo, to może zasługuje na kolejne i może to ja powinienem być jego sprawcą”.

Niezwykle ciekawy z punktu widzenia redukcji dysonansu poznawczego i związku tego zjawiska z powstawaniem sytuacji mogących posłużyć za scenariusze opisywane w argumentach równi pochyłej, jest słynny eksperyment przeprowadzony po raz pierwszy w latach 60. XX wieku przez Stanley’ a Milgrama. W skrócie przebieg tego eksperymentu wyglądał następująco. Zgłaszającym się do psychologicznego laboratorium ochotnikom mówiono, że będą uczestniczyć w badaniach nad wpływem kar na uczenie się i zapamiętywanie. Ich zadaniem było nauczenie innego uczestnika eksperymentu (w rzeczywistości podstawionego aktora, o czym nie mieli oni jednak pojęcia) listy wyrazów. Rzekomego „ucznia” za każdą błędną odpowiedź mieli oni karać, wymierzając mu, na polecenie czuwającego nad wszystkim, ubranego w biały kitel, poważnie wyglądającego „naukowca”, bolesne impulsy elektryczne o coraz większej mocy — na początku o stosunkowo słabym napięciu 15 V, a następnie coraz silniejsze aż do (oznaczonych jako xxx) 450 V. Milgram chciał sprawdzić, jak daleko uczestnicy badania będą w stanie posunąć się w spełnianiu poleceń rzekomego naukowca nakazującego im zadawać ból człowiekowi, który w pewnym momencie zaczyna krzyczeć, wic się z bólu i błagać, aby go uwolniono. Wyniki eksperymentu zaskoczyły zarówno jego twórcę, jak i innych fachowców. Wbrew przewidywaniom psychiatrów, którzy, zapoznawszy się z opisem badania, oszacowali liczbę tych, którzy posuną się do zaaplikowania impulsu o największej mocy, na mniej niż 1%, okazało się, że wstrząsy o napięciu 450 V zastosowało aż ponad 62% badanych (Aronson 2008, s. 48).

Choć otrzymane przez Milgrama szokujące wyniki tłumaczy się zwykle wpływem silnie zakorzenionego w ludziach posłuszeństwa wobec autorytetu, to można spojrzeć na nie również z innej perspektywy. Dla tego, że tak wiele osób, naciskając kolejne guziki powodujące wstrząsy elektryczne, doszło do końca skali, istotne było zapewne nie tylko to, że zachęcał ich do tego czuwający nad całą sytuacją, poważnie wyglądający naukowiec, ale również to, że aplikując swej ofierze impulsy zaczęli oni od małych wartości i stopniowo dochodzili do coraz większych. Zadanie „uczniowi” pierwszego, jeszcze niezbyt wielkiego wstrząsu mogło u „nauczyciela” wywołać dysonans i pytanie: dlaczego ja, człowiek przecież z gruntu porządny, zadaję ból innej osobie? Ponieważ wstrząs nie był zbyt silny, „nauczyciel” był w stanie swoje zachowanie w miarę łatwo wytłumaczyć — na przykład: „robię to dla dobra nauki”,

a także: „przecież tak mały impuls nie jest wcale bolesny”. Gdy jednak zracjonalizował on w ten sposób pierwszy wykonany krok, otworzył sobie drogę do zadawania „uczniowi” kolejnych wstrząsów, z których każdy był przecież tylko niewiele większy od poprzedniego. Oto jak komentuje ten aspekt eksperymentu Aronson (2008, s. 185):

Przypuśćmy, że na samym początku eksperymentu Milgram polecił swoim badanym, żeby stosowali wstrząs o napięciu 450 V. Czy myślisz, że wielu ludzi mogłoby być posłusznych? Prawdopodobnie niewielu. Przypuszczam, że w pewnym sensie lekkie wstrząsy na początku tego eksperymentu służyły jako zachęta, „wsunięcie nogi między drzwi” badanych Milgrama. Ponieważ siła wstrząsu wzrasta stopniowo, osoba badana zostaje wciągnięta w szereg uzasadnień własnego postępowania. Jeśli jesteś osobą badaną, to gdy tylko uzasadniłeś krok pierwszy, uzasadnienie to ułatwia ci zrobienie drugiego kroku; gdy tylko uzasadniłeś krok drugi, łatwiej ci zrobić trzeci, i tak dalej. Kiedy w końcu dojdiesz do 450 woltów, no cóż, do licha, nie różni się to wiele od 435 woltów, prawda? Innymi słowy, kiedy ludzie raz zaczną się staczać po tym śliskim zboczku uzasadniania własnego postępowania, coraz trudniej jest im wyznaczyć linię, której nie powinni przekroczyć — ponieważ w końcu zadają sobie pytanie: „Dlaczego wyznaczyć ją tutaj, jeśli nie wyznaczyłem jej o 15 woltów niżej?”

Podobne możliwe wytłumaczenie zaskakującego wyniku eksperymentu Milgrama podaje Doliński (2000, s. 195), a także Chyrowicz (2000, s. 325).

Inny przykład tego, jak redukcja dysonansu poznawczego może wywołać ciąg decyzji i działań dający się zakwalifikować jako staczanie się po równi pochyłej, stanowi często opisywany w opracowaniach z zakresu psychologii społecznej przypadek 914 członków sekty Jima Jonesa, którzy w 1978 roku popełnili zbiorowe samobójstwo (zob. Pratkanis, Aronson 2003, s. 263-275, Aronson 2008, s. 231, Cialdini 2001, s. 140-143). Jones doprowadził ich do tego przy pomocy długiej serii małych kroków, z których pierwszym było złożenie niewielkiego datku na rzecz swego kościoła. Następnie przywódca sekty sukcesywnie zwiększał swoje żądania — wymagał coraz większych składek, niektórych swoich wyznawców namówił do sprzedania domów i przekazania pieniędzy kościołowi, a następnie do opuszczenia rodzin i rozpoczęcia nowego życia w siedzibie sekty w Gujanie. Tam odcięci od świata członkowie sekty musieli ciężko pracować, aż w końcu, w ramach sprawdzania lojalności Jones zmusił ich kilkakrotnie do podjęcia próby samobójstwa „na niby”. Spełniając kolejne, coraz dalej idące prośby przywódcy sekty ci początkowo zupełnie normalni ludzie, przeciętni obywatele Stanów Zjednoczonych, sami nie wiedząc kiedy przekraczali kolejne granice, ostatecznie godząc się dobrowolnie odebrać sobie życie. Jak piszą Pratkanis i Aronson (2003, s. 270):

Żaden kolejny krok nie był wielkim, absurdalnym przeskokiem w stosunku do kroku, który go poprzedzał.

## 2.2. Wykorzystanie precedensu

Kolejny mechanizm sprzyjający powstawaniu zjawiska równi pochyłej uaktywnia się przede wszystkim w sytuacjach, w których następujące po sobie, prowadzące do niepożądanych skutków decyzje, podejmowane są przez różne osoby.

*Precedens* możemy określić jako decyzję podjętą w jakiejś konkretnej sprawie i wykorzystywaną później jako przykład czy też model przy podejmowaniu następnych decyzji, ustanawianiu nowego prawa, uczynieniu wyjątku wobec obowiązującej reguły itp. (por. Walton 1999, s. 117). Do precedensów odwołują się często prawnicy, szczególnie w krajach anglosaskich (m.in. Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Kanada), gdzie prawo nakazuje sędziom, aby wydając wyroki kierowali się rozstrzygnięciami, jakie zapadły wcześniej w podobnych sprawach.

Zdaniem Lode (1999, s. 1505) podstawowe niebezpieczeństwo związane z precedensowym systemem prawnym polega na tym, że sędziowie wydając kolejne wyroki w zbliżonych sprawach mogą mieć trudności z właściwym odróżnieniem od siebie podobnych, choć nieidentycznych przypadków. W wyniku tego linia oddzielająca to, co jest prawnie dozwolone od tego, co zakazane, może wraz z następującymi po sobie decyzjami sądów stale się przesuwac. Załóżmy, że jeden sędzia uzna wydaną wcześniej decyzję w sprawie A za precedens, na podstawie którego pozwoli na  $m$ . Kolejny może posłużyć się tym wyrokiem jako wskazówką i pozwolić na  $n$ , które wprawdzie od  $m$  różni się niewiele, ale od A już w większym stopniu. Następny sędzia, podejmując decyzję, może uznać za precedens przypadek  $n$  itd. Jak pisze van der Burg (1991, s. 50):

Sędzia X myśli, że  $n$  i B są do siebie podobne, a linia oddzielająca przypadki niepodobne do siebie powinna przebiegać pomiędzy  $m$  i  $n$ . Sędzia Y natomiast jest zdania, że linia graniczna powinna przebiegać pomiędzy  $n$  i B. Jeśli sędzia Y zaakceptuje  $n$ , to sędzia X, na podstawie precedensu ustanowionego przez Y uczyni kolejny krok i zaakceptuje B. Chociaż żaden z sędziów nie dokona samodzielnie przejścia od A do B, to wspólnie pokonają oni tę drogę.

Oczywiście droga, o której mowa w powyższym cytacie, może składać się z większej ilości kroków. Pomimo że każdy sędzia, kierując się precedensem ustanowionym przez swego poprzednika, będzie tylko nieznacznie przesunął pewną granicę, to jednak w ostatecznym efekcie przeniosą ją oni na bardzo dużą odległość. Co istotne, ruch ten będzie odbywał się niepostrzeżenie. Choć pewien przypadek A — uznawany za graniczny na początku, jest zasadniczo odmienny od N, do którego granica zostanie poprzez szereg kolejnych decyzji przeniesiona, to różnice między nimi zacierają się, gdy patrzymy na poszczególne odcinki drogi, która od A do N doprowadziła. Zdaniem van der Burgha cały ten proces dobrze ilustruje analogia użyta przez Bernarda Williamsa. Williams (1999, s. 136) opisuje sytuację, w której coraz bardziej niekompetentne falsyfikaty obrazów holenderskiego malarza Jana Vermeera wykonane przez Hana van Meegerena klasyfikowano jako oryginały. Działo się tak, ponieważ

Każdą kolejną podróbkę odnoszono do korpusu dzieł zawierającego podróbki poprzednie, tak że dopiero wtedy, gdy wszystkie fałszerstwa zostały wzięte w nawias, a ostatnie z nich porównano z pełnym korpusem Vermeerów, wśród których nie było żadnego van Meegerena, oczywiste się stało, jak są okropne.

Problemy z odróżnianiem od siebie kolejnych, podobnych do siebie przypadków wiążą się często z nieostrością języka. Jeśli jakiś termin jest nieprecyzyjny, to różni ludzie mogą go odnosić do różnych przypadków (Lode 1999, s. 1507). Wskutek tego pewna kategoria, do której przypadki te są zaliczane, staje się coraz obszerniejsza. Gdy kolejna osoba chce dodać do niej nowy element, to wraz z upływem czasu coraz łatwiej znaleźć jej przypadek — już przez kogoś do tej kategorii zakwalifikowany, do którego jej element jest w jakiś sposób podobny. Jako przykład posłużyć tu może często poruszany w argumentach równi pochylej problem dopuszczalności eutanazji. Zwykle w dyskusjach na ten temat używanych jest wiele bardzo nieprecyzyjnych pojęć. Załóżmy na przykład, że ktoś proponuje, aby dozwolona była eutanazja dla chorych, którzy znajdują się w *ostatnim stadium śmiertelnej choroby*, cierpią z powodu *trudnego do zniesienia bólu* oraz *świadomie i dobrowolnie* o śmiertelny zastrzyk poproszą (por. Lode 1999, s. 1508, Volokh 2003, s. 1058, Hołówka 1998, s. 91). Rozwiązanie takie wydaje się na pewno wielu osobom uzasadnione, jednak użyte w powyższym sformułowaniu wyrażenia są w dużym stopniu nieostre i dopuszczają różne możliwości interpretacji. Fakt ten może stać się przyczyną powstania sytuacji, przed którą wiele argumentów równi pochylej przestrzega. Co bowiem oznacza dokładnie zwrot „ostatnie stadium śmiertelnej choroby”? Czy jest to kilkanaście godzin, parę dni czy może kilka miesięcy? Można się spodziewać, że wraz z kolejnymi przypadkami stosowania eutanazji, czas ten będzie się wydłużał. Gdy np. sąd (lub inny organ decydujący o legalności zabiegu) uzna za zgodne z prawem podanie śmiertelnego zastrzyku choremu, któremu lekarze dają szansę na trzy tygodnie życia, to istnieje duże prawdopodobieństwo, że następnym razem tak samo potraktowana zostanie pomoc w odejściu pacjentowi, który cierpi na podobną chorobę, a lekarze szacują, że od naturalnej śmierci dzieli go około miesiąca. Gdyby taki przypadek został uznany za niezgodny z prawem, można by zasadnie zapytać: jakie znaczenie wobec ogromnego cierpienia i niemożliwej do uniknięcia śmierci ma te kilka dni? Czy może należało poczekać jeszcze tydzień i dopiero wtedy dokonać eutanazji? Przecież takie postępowanie byłoby jawnie absurdalne. W ten sposób czas dzielący chorego od spodziewanej śmierci (sam w sobie przecież też trudny do dokładnego określenia), w jakim dopuszczalne byłoby stosowanie eutanazji, mógłby się coraz bardziej wydłużać.

Podobne problemy sprawiać może użyty w przytoczonym wyżej określeniu warunków, w jakich eutanazja mogłaby być stosowana, zwrot „trudny do zniesienia ból”. W jaki sposób bowiem należy mierzyć stopień bólu i kto ma decydować, który ból jest możliwy do zniesienia, a który już nie? W przypadku różnych chorób bóle mogą być przecież nieporównywalne. Uznanie jednego rodzaju cierpienia za wystarczające, aby pacjentowi pomóc w samobójstwie, może łatwo stworzyć precedens, na

mocy którego prawo do eutanazji będzie się poszerzać. Volokh (2003, s. 1058) podaje w tym kontekście przykład Holandii, gdzie w pewnym momencie za uprawniający do podania choremu śmiertelnej dawki trucizny zaczęto uznawać nie tylko ból fizyczny, ale również psychiczny, spowodowany na przykład chroniczną depresją albo uzależnieniem od alkoholu i leków. W 1994 holenderski psychiatra pomógł w popełnieniu samobójstwa pięćdziesięcioletniej kobiecie, która nie była fizycznie chora, a jedynie pozostawała w depresji po stracie dwóch synów. Lekarz argumentował, że „niemożliwe do zniesienia cierpienie psychiczne nie różni się niczym od niemożliwego do zniesienia cierpienia fizycznego”. Sąd zgodził się z tym stanowiskiem, stwierdzając, że istotne znaczenie ma „nieodwracalność niemożliwego do zniesienia bólu, a nie jego źródło”.

Równie trudne, jak zmierzenie, które cierpienie kwalifikuje się jako niemożliwe do zniesienia, jest określenie, czy ktoś prosi o pomoc w przyspieszeniu śmierci „świadomie i dobrowolnie”. Na pewno nie sposób tego jednoznacznie ustalić, a zaliczenie do takiej kategorii jednego przypadku otwiera furtkę do włączania do niej kolejnych, w których „świadomość” pacjenta bądź „dobrowolność” jego decyzji będą niezauważalnie, ale jednak mniejsze.

### 2.3. Preferencje wyborców a wynik głosowania

Ostatni z przedstawionych w obecnym artykule mechanizmów, który może stać się odpowiedzialny za powstawanie zjawiska równi pochyłej, uruchamia się wtedy, gdy kolejne, prowadzące do niepożądanych skutków decyzje, podejmowane są przez większą grupę ludzi za pomocą głosowania.

Rozważmy następujący przykład, stanowiący niewielką modyfikację sytuacji opisanej przez Volokha (2003, s. 1048). Załóżmy, że władze pewnego miasta wysuwają propozycję, aby w celu walki z drobną przestępczością (pobicia, kradzieże kieszonkowe, akty wandalizmu itp.) zbudować dość kosztowny system kamer montowanych na ulicznych latarniach. Instalacja takich kamer wydaje się wielu mieszkańcom miasta dobrym pomysłem, jednak część z nich obawia się, że będzie to pierwszy krok na równi pochyłej, prowadzący do sytuacji, którą uważają za groźną. Twierdzą oni, że po pewnym czasie władze wyposażą kamery w specjalne oprogramowanie pozwalające na rozpoznawanie twarzy i identyfikację konkretnych osób, a płynący z nich obraz będzie zapisywany i przechowywany przez wiele lat. Dzięki temu cały system zamiast do redukcji przestępczości będzie mógł służyć do inwigilacji mieszkańców miasta przez policję lub inne służby.

Elementy scenariusza zawartego w powyższym ostrzeżeniu możemy przedstawić następująco:

0 — brak jakichkolwiek kamer na ulicach (sytuacja wyjściowa);

A — instalacja kamer bez oprogramowania umożliwiającego rozpoznawanie twarzy i przechowywanie zapisanego obrazu (sytuacja przejściowa);

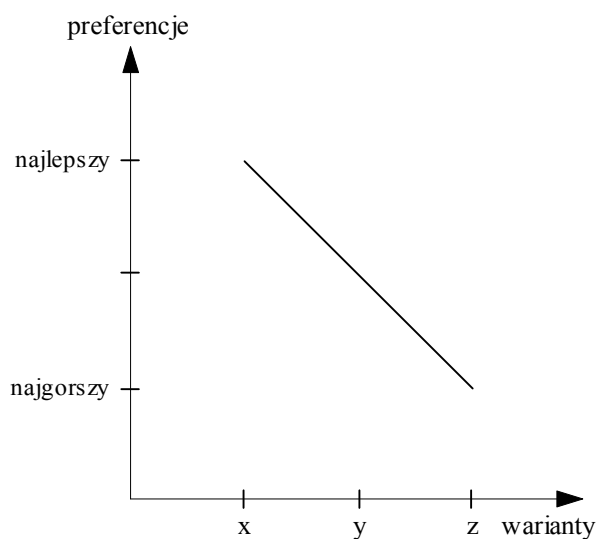
N — wyposażenie kamer w programy umożliwiające rozpoznawanie twarzy i zapisywanie obrazu (niepożądany skutek).

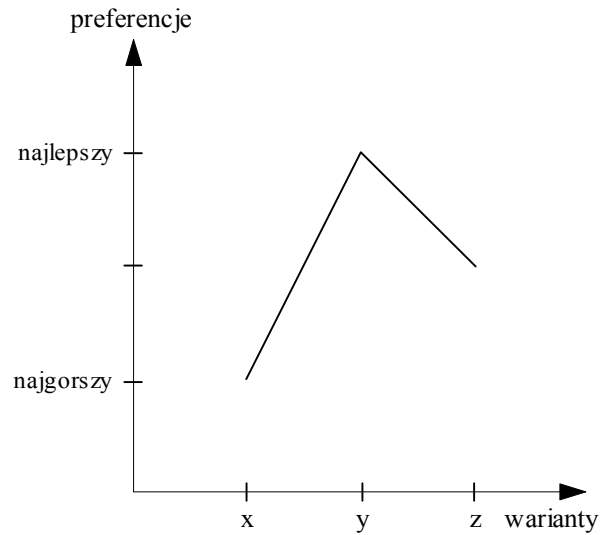
Założmy dalej, że o tym, czy (i jakie) kamery mają zostać zamontowane, zdecydować ma referendum, w którym dane rozwiązanie musi zdobyć poparcie przekraczające 50%, aby mogło zostać zrealizowane. Przed głosowaniem przeprowadzono wstępne badanie opinii publicznej, które pokazało, że za tym, aby nie wprowadzać żadnych zmian (opcja 0) opowiada się 40% obywateli; 25% chciałoby, aby w mieście pojawiły się kamery, ale bez oprogramowania pozwalającego na rozpoznawanie twarzy i rejestrację obrazu (A); natomiast 35% mieszkańców najchętniej poparłoby kamery wyposażone w programy pozwalające na śledzenie obywateli (N). W świetle takich wyników przedstawione wyżej ostrzeżenie osób bojących się, że system posłuży do inwigilacji mieszkańców miasta, sprawia wrażenie bezpodstawnego. Ponieważ zwolenników opcji N jest tylko 35%, nie mają oni wystarczającej siły, aby przeformować swoje zdanie. Największe szanse na realizację wydaje się mieć rozwiązanie A, czyli instalacja kamer pozbawionych możliwości identyfikacji osób i nagrywania obrazu. Wprawdzie opcja ta sama w sobie ma jedynie 25% zwolenników, jednak można się spodziewać, że poprą ją również ci, którzy najchętniej widzieliby w mieście kamery lepiej wyposażone. Nie mogąc dostać w pełni tego, co zadowoliliby ich najbardziej, zagłosują oni zapewne za rozwiązaniem, które choć częściowo przybliży ich do upragnionego celu. W takiej sytuacji zwolennicy instalowania na ulicach jakichkolwiek kamer mają nad przeciwnikami takiej inwestycji przewagę (60% do 40%) wystarczającą, aby przeformować pomysł montowania kamer bez dodatkowego oprogramowania; jednocześnie grupa pragnąca najbardziej radykalnego rozwiązania (kamery w pełni wyposażone) nie jest dość liczna (dysponuje tylko 35%), aby wykonać kolejny krok.

W rzeczywistości sprawa nie jest jednak tak prosta i jednoznaczna. Aby się o tym przekonać, musimy przyjrzeć się dokładniej grupie zwolenników opcji 0, czyli tym, którzy nie chcą na ulicach jakichkolwiek kamer. Możemy zapytać: dlaczego sprzeciwiają się oni takiemu rozwiązaniu? Część na pewno dlatego, że uważa, iż kamery, nawet pozbawione możliwości rozpoznawania twarzy i rejestrowania obrazu, zbyt naruszają prywatność obywateli. Inni mogą się jednak kierować odmiennymi pobudkami. Mogą oni na przykład nie mieć nic przeciwko kamerom samym w sobie, a nawet w głębi duszy popierać wyposażenie ich w dodatkowe funkcje. W referendum zagłosowaliby oni jednak przeciw jakimkolwiek kamerom, ponieważ jednocześnie uważają, że realizacja takiej inwestycji byłaby zbyt kosztowna, a w mieście są ważniejsze rzeczy, na które trzeba przeznaczyć pieniądze. Co się jednak stanie, gdy, głosami innych (osób z grupy A i N), zainstalowanie prostych kamer zostanie przeformowane? Ludzie ci mogą wtedy pomyśleć: „Skoro wydano już tyle pieniędzy na kamery, to niech będą one przynajmniej porządne. Wyposażenie ich w system rozpoznawania twarzy i nagrywarki rejestrujące obraz to koszty relatywnie niewielkie w stosunku do już poniesionych”. Jeśli więc po pewnym czasie zwolennicy opcji N podejmą ponowną próbę realizacji swoich planów, to ta część mieszkań-

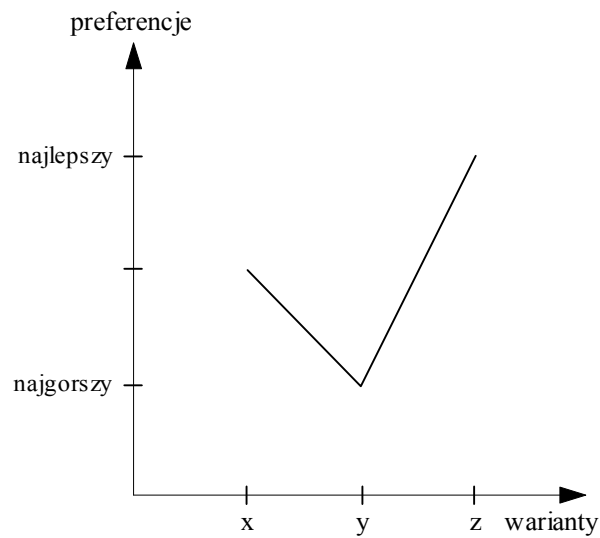
ców, która wcześniej sprzeciwiała się kamerom jedynie z powodu zbyt wysokich kosztów ich instalacji, może teraz dołączyć do grupy N i poprzeć propozycję rozbudowania całego systemu o dodatkowe funkcje. Jeżeli osób tych będzie wystarczająco dużo, to mogą one sprawić, że pomysł ten zostanie zrealizowany. Gdyby na przykład 40-procentowa grupa obywateli początkowo przeciwnych jakimkolwiek zmianom składała się w połowie z tych, którzy nie chcą kamer, ponieważ uważają, że zbyt naruszają one prywatność, a w drugiej połowie z tych, którzy sądzą, że kamery są zbyt drogie, to w nowej sytuacji zwolennicy opcji B mogliby się wzbogacić o dodatkowe 20% głosów popierających ich rozwiązanie. Dałoby to w sumie 55 procentowe poparcie wystarczające, aby przeforsować pomysł doposażenia kamer w dodatkowe programy do rozpoznawania twarzy i nagrywania obrazu.

Zdaniem Volokha (2003, s. 1048) opisana wyżej sytuacja stanowi ilustrację szerszego zjawiska, związanego z faktem, że w niektórych przypadkach ludzie przejawiają tak zwane **preferencje wieloszczytowe** (*multi-peaked preferences*). Rozpatrzmy krótki przykład pokazujący, czym się takie preferencje charakteryzują. Załóżmy, że musimy określić, który z trzech samochodów X, Y i Z kosztujących odpowiednio 50 tysięcy złotych, 70 tysięcy i 90 tysięcy, kupilibyśmy najchętniej, który wybralibyśmy jako drugi, a który jest dla nas najmniej atrakcyjny. Gdybyśmy uszeregowali samochody w kolejności X, Y, Z albo Z, Y, X, lub też jako najatrakcyjniejszy uznali samochód Y, to nasze preferencje określić należało by jako jednoszczytowe. Na wykresach ilustrujących takie preferencje widoczny jest tylko jeden wierzchołek.





Możliwe są jednak również inne sytuacje. Załóżmy, że ktoś najbardziej pragnie samochodu najdroższego, czyli Z. Gdyby jednak z jakichś powodów nie mógł go dostać, w drugiej kolejności wybrałby X — na przykład rozumując następująco: „skoro nie mogę mieć samochodu najlepszego, to niech będzie on przynajmniej tani”. Auto Y, jako, z jego punktu widzenia, ani wystarczająco dobre, ani dość tanie, wybrałby dopiero na końcu, po wyczerpaniu innych możliwości. Preferencje takiej osoby określilibyśmy jako wieloszczytowe. Na ilustrującym je wykresie widać dwa wierzchołki.





Sytuacja, w której ludzie podejmujący decyzję w głosowaniu przejawiają preferencje wieloszczytowe, sprzyja powstawaniu zjawiska równi pochyłej. Przekonać się o tym możemy, rozpatrując następujący przykład (por. Volokh, 2003, s. 1051-1054). Załóżmy, że w kraju, w którym wszelkie narkotyki są całkowicie zakazane, rząd rozważa lekkie złagodzenie prawa tak, aby dopuszczalne stało się posiadanie niewielkiej ilości marihuany na własny użytek. Niektórzy z przeciwników takiego rozwiązania ostrzegają, że będzie to pierwszy krok na równi pochyłej, który doprowadzi z czasem do całkowitej legalizacji marihuany, co ich zdaniem byłoby wysoce niepożądane. Podobnie jak w rozważanym wyżej przykładzie z montowaniem na ulicach kamer, możemy rozróżnić obecnie trzy etapy „staczania się” po równi pochyłej:

0 — całkowity zakaz posiadania marihuany (sytuacja wyjściowa);

A — dopuszczenie możliwości posiadania niewielkiej ilości marihuany na własny użytek (sytuacja przejściowa);

N — całkowita legalizacja marihuany (niepożądany skutek).

Założmy dalej, że decyzja o tym, czy nowe prawo zostanie wprowadzone, ma zostać podjęta w referendum, a wstępne poparcie dla poszczególnych opcji wygląda następująco: 30% głosujących chciałoby, aby w dalszym ciągu obowiązywał całkowity zakaz posiadania marihuany (opcja 0), kolejne 30% poparłoby pewną liberalizację prawa względem tego narkotyku (A), natomiast 40% zgodziłoby się nawet na całkowitą legalizację marihuany (N). Jeżeli do przegłosowania zmiany w prawie potrzebne jest poparcie większe niż 50%, to zwolennicy rozwiązania N wydają się bez szans. Możliwe jest jedynie proponowane przez rząd częściowe złagodzenie prawa i dopuszczenie posiadania niewielkich ilości marihuany, o ile do liczącej 30% grupy zwolenników takiego rozwiązania przyłączą się ci, którzy chcieliby pełnej legalności „trawki” (40%). Wykonanie kolejnego kroku nie będzie jednak możliwe — grupa zwolenników rozwiązania N wydaje się zamknięta na możliwość pozyskania nowych członków. Rozumując w ten sposób, zakładamy jednak, że wszyscy głosujący przejawiają preferencje jednoszczytowe. Gdyby się okazało, że tak nie jest, wydarzenia mogą potoczyć się całkiem inaczej. Ostrzeżenie, że dopuszczenie możliwości posiadania niewielkiej ilości marihuany na własny użytek doprowadzi do pełnej legalizacji tego narkotyku, może okazać się zasadne.

Przyjrzyjmy się bliżej możliwym preferencjom osób mających głosować. Zwolennicy każdej z trzech wymienionych wyżej opcji mogą dzielić się na dwie grupy w zależności od tego, co stanowiłoby dla nich „drugi wybór” w przypadku, gdyby nie mogli dostać tego, czego chcą najbardziej. Załóżmy, że sytuacja w naszym przykładzie przedstawia się następująco.

Grupa tych, którzy nie chcą żadnych zmian (30% wszystkich głosujących) dzieli się na dwie podgrupy:

1. Osoby uważające, że marihuana jest zła i w związku z tym, im większe związane z nią restrykcje, tym lepiej. Osoby te preferują możliwe rozwiązania w kolejności: 0, A, N. Nie poprą one przejścia z sytuacji 0 do A ani też, gdyby zwolennikom

opcji A udało się przeforsować swoje stanowisko, przejścia od A do N. Załóżmy, że osób o takich poglądach jest wśród wszystkich potencjalnych wyborców 10%.

2. Osoby, które uważają, że marihuana jest zła i powinna być zakazana. Jednocześnie jednak uznają one, że gdyby z jakichś powodów marihuana miała być dozwolona, to lepiej, aby była legalna całkowicie niż częściowo. Ludzie ci sądzą na przykład, że umożliwienie posiadania niewielkich ilości marihuany stwarzałoby możliwości łatwego obchodzenia przepisów przez handlarzy narkotyków, co prowadziłoby do demoralizującej sytuacji, w której prawo stałoby się fikcją. Ludzie ci preferują dostępne opcje w kolejności: 0, N, A. Nie poprą oni na pewno przejścia od 0 do A, natomiast gdyby znaleźli się w sytuacji A i pojawiłaby się możliwość jej zmiany na N, to poparliby takie rozwiązanie. Grupa ta liczy 20%.

Ludzie preferujący zalegalizowanie posiadania niewielkich ilości marihuany (30% wyborców) dzielą się na następujące dwie podgrupy skupiające, odpowiednio, 20% i 10% wszystkich głosujących:

3. Osoby uważające, że dopuszczenie posiadania marihuany na własny użytek jest uzasadnione, jednocześnie jednak pełna legalizacja „trawki” to złe rozwiązanie. Ich zdaniem całkowity zakaz posiadania marihuany byłby lepszy niż jej powszechna dostępność. Ludzie ci preferują możliwe opcje w kolejności: A, 0, N. Poparliby oni zmianę z 0 na A, ale nie dalej.

4. Osoby uważające, że wystarczy, aby dozwolone było posiadanie marihuany na własne potrzeby, przy czym pełny dostęp do tego narkotyku byłby lepszy niż jego całkowity zakaz. Preferencje tych osób (A, N, 0) sprawiają, że w sytuacji 0 poparliby one każdy dostępny projekt liberalizacji prawa względem marihuany, nie zagłosowałyby jednak za przejściem od A do N.

Zwolennicy pełnego dostępu do marihuany (40%) dzielą się na dwie podgrupy skupiające 10% i 30% wszystkich wyborców :

5. Osoby uważające, że marihuana powinna być w pełni legalna. Jednocześnie sądzą one jednak, że wprowadzanie częściowej dostępności lekkich narkotyków nie ma sensu. Podobnie, jak ludzie z grupy 2 obawiają się one, że taka niejasna sytuacja prowadziłaby do nadużyć i łatwego omijania prawa. Osoby te popierają dostępne opcje w kolejności: N, 0, A. Zagłosowałyby one za przejściem z 0 do N i z A do N, jednak nie za zmianą z 0 do A.

6. Osoby, które uważają, że marihuana powinna być w pełni legalna, a jeśli nie jest to możliwe, to chociaż częściowo. Ludzie ci, preferując możliwe rozwiązania w kolejności: N, A, 0, poparliby zarówno przejście od 0 do A i N, jak i od A do N.

Poglądy i preferencje poszczególnych grup można zestawić w następującej tabeli (por. Volokh, 2003, s. 1053):

Grupa	Preferencje			Poparcie dla zmian			Poglądy	Liczebność
	Pierwszy wybór	Drugi wybór	Najgorsza opcja	0→A	A→N	0→N		
1	0	A	N				Restrykcje związane z posiadaniem marihuany powinny iść tak daleko, jak to możliwe.	10%
2	0	N	A		+		Marihuana powinna być zakazana. Jednak jej całkowita legalizacja jest lepsza od częściowej.	20%
3	A	0	N	+			Niewielkie ilości marihuany powinny być dozwolone. Jednak nie należy jej w pełni legalizować.	20%
4	A	N	0	+		+	Niewielkie ilości marihuany powinny być dozwolone. Jednocześnie lepsza jest pełna liberalizacja niż całkowity zakaz.	10%
5	N	0	A		+	+	Marihuana powinna być w pełni legalna. Jednak częściowa legalizacja nie ma sensu.	10%
6	N	A	0	+	+	+	Marihuana powinna być w pełni legalna. Jeśli to nie jest możliwe, to chociaż częściowo.	30%

Plusy w środkowych kolumnach tabeli pokazują, jakie zmiany osoby o danych poglądach gotowe są poprzeć.

Zobaczmy teraz, czy zwolennicy rozwiązań A i N mają wystarczającą siłę, aby doprowadzić do uchwalenia nowych przepisów. W sytuacji 0 przejście bezpośrednio do N poparłyby osoby z grup 4, 5 i 6. W sumie dysponują one 50% głosów, a więc zbyt małą ilością (przy przyjętym założeniu, że do modyfikacji prawa konieczna jest ponad połowa głosów), aby takie zmiany przeprowadzić. Możliwe jest natomiast przejście od 0 do A, które popierane jest przez grupy 3, 4 i 6, skupiające w sumie 60% głosujących. Jednakże, gdy sytuacja już zmieni się z 0 na A, to przejście do N stanie się możliwe! Zmianę prawa w tym kierunku gotowe są poprzeć grupy 2, 5 i 6 dysponujące 60% głosów. Dla tego, że przejście do N jest możliwe dopiero z A (a nie z 0) decydująca jest postawa osób z grupy 2, które (podobnie jak osoby z grupy 5) przejawiają preferencje wieloszczytowe. W sytuacji 0 nie są one skłonne poprzeć N, czynią to jednak w sytuacji A.

### 3. ZAKOŃCZENIE

Zaprezentowane w niniejszym artykule mechanizmy nie są jedynymi prawidłowościami ludzkiego zachowania mogącymi sprawiać, że podjęcie pewnej pozornie niegroźnej decyzji doprowadzić może, krok po kroku, do niepożądanych konsekwencji. Opis kilku innych znaleźć można na przykład w pracach Volokha (2003)

czy też Lode (1999). Istnienie takich mechanizmów pokazuje, że ostrzeżeń zawartych w przynajmniej niektórych argumentach równi pochyłej nie należy pochopnie lekceważyć — scenariusze przedstawiane w takich argumentach mają bowiem w pewnych sytuacjach o wiele większe szanse na realizację, niż by się to mogło na pierwszy rzut oka wydawać. Jak słusznie zauważa Schauer (1985, s. 370), choć argumenty *slippery slope* nie są logicznie doskonałe, to w wielu wypadkach dobrze opisują one sposób, w jaki ludzie faktycznie się zachowują. Pomimo że zawarte w nich ostrzeżenia są często przesadzone i przez to łatwe do wyśmiania, to jednak dopóki na świecie istnieją ludzie z ich słabościami i niedoskonałościami, przynajmniej część z tych przestróg może okazać się zasadna (Schauer 1985, s. 382).

Na zakończenie wspomnijmy jeszcze krótko o dwóch niezwykle istotnych sprawach, o jakich należy pamiętać przy analizie argumentów równi pochyłej.

Po pierwsze, stwierdzenie wysokiego prawdopodobieństwa, iż pewna decyzja A doprowadzi do określonego skutku N, nie oznacza jeszcze, że odwołujący się do tego faktu argument *slippery slope* można przyjąć od razu bez żadnych zastrzeżeń. Ocena takiego argumentu wymaga dodatkowo sprawdzenia, czy rezultat N jest naprawdę niepożądany, a także tego, czy niepodjęcie decyzji A nie doprowadziłoby do konsekwencji jeszcze gorszych niż N. Jest to istotne przede wszystkim dlatego, że autorzy argumentów równi pochyłej starają się często przedstawić w przesadnie czarnych barwach ostateczny skutek, do jakiego pierwsza decyzja ma doprowadzić, a także mają tendencje do (świadomego lub nie) pomijania możliwych negatywnych następstw jej niepodjęcia.

Po drugie, trzeba pamiętać, że mechanizmy sprzyjające powstawaniu zjawiska równi pochyłej nie są bezwzględne — zwykle istnieją jakieś sposoby umożliwiające przerwanie łańcucha następujących po sobie zdarzeń. Jeśli więc pewną decyzję A uznajemy za słuszną samą w sobie, to fakt, że może ona wywołać niepożądane skutki, nie powinien stanowić ostatecznego dowodu na to, że decyzji tej nie należy podejmować. Ostrzegający przed negatywnymi konsekwencjami takiego posunięcia argument należy raczej potraktować jako ostrzeżenie przed tym, do czego decyzja A **może** doprowadzić, jeśli nie uczynimy nic, co mogłoby nas przed tym zabezpieczyć. Znajomość mechanizmów sprzyjających takiemu rozwojowi wypadków może pomóc w znalezieniu odpowiednich środków zaradczych.

## BIBLIOGRAFIA

- Aronson E. (2008), *Człowiek — istota społeczna*, przekład: Radzicki J., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Aronson E., Wilson T. D., Akert R. M. (1997), *Psychologia Społeczna. Serce i umysł*, Poznań, Zysk i S-ka.
- Cialdini R. B. (2001), *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i Praktyka*, przekład: Wojciszke B., Gdańsk, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

- Colwell G. (1995), *Slippery Slopes, Moral Slides and Human Nature*, „Informal Logic”, vol. 17, No. 1, s. 43-66.
- Chyrowicz B. (2000), *Bioetyka i ryzyko. Argument „równi pochyłej” w dyskusji wokół osiągnięć współczesnej genetyki*, Lublin, Towarzystwo Naukowe KUL.
- Doliński D. (2000), *Psychologia wpływu społecznego*, Wrocław, Towarzystwo Przyjaciół Ossolinum.
- Fogelin R. J. (1978), *Understanding Arguments. An Introduction to Informal Logic*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- Holówka T. (1998), *Błędy, spory, argumenty. Szkice z logiki stosowanej*, Warszawa, Wydział Filozofii i Socjologii Uniwersytetu Warszawskiego.
- Johnson R. H, Blair A. J (1983), *Logical Self-Defense*, Toronto, McGraw-Hill Ryerson.
- Lafollette H. (2005), *Living on a Slippery Slope*, „The Journal of Ethics” 9, s. 475-499.
- Lode E. (1999), *Slippery Slope Arguments and Legal Reasoning*, „California Law Review”, vol. 87, s. 1469-1543.
- Pratkanis A., Aronson E. (2003), *Wiek Propagandy. Używanie i nadużywanie perswazji na co dzień*, przekład: Radzicki J., Szuster M., Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schauer F. (1985), *Slippery Slopes*, „Harvard Law Review”, vol. 99, s. 361-383.
- van der Burg W. (1991), *The Slippery Slope Argument*, „Ethics” 102, s. 42-56.
- Volokh E. (2003), *The Mechanisms of the Slippery Slope*, „Harvard Law Review” 116, s. 1026-1137.
- Waller B. N. (2001), *Critical Thinking. Consider the Verdict*, Upper Saddle River, New Jersey, Prentice Hall.
- Walton D. (1999), *Slippery Slope Arguments*, Newport News, Vale Press.
- Williams B. (1999), *Kiedy stajemy na równi pochyłej?*, w: Williams B., *Ile wolności powinna mieć wola?*, przekład: Baszniak T., Duliński T., Szczubiałka M., Warszawa, Fundacja Aletheia.
- Wright W. (2000), *Historical Analogies, Slippery Slopes, and the Question of Euthanasia*, „Journal of Law, Medicine and Ethics”, 28, s. 176-186.