Władza jako funkcja koordynacji działań i rachunku decyzji

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst stanowi pogłębioną analizę pojęcia władzy, definiując ją jako kluczowy element koordynacji działań społecznych osadzony w strukturach racjonalnego rachunku decyzji. Autor odchodzi od postrzegania władzy jako prostej dominacji, wskazując na jej proceduralny charakter łączący fakty obiektywne, normy społeczne i subiektywne przeżycia. W artykule szczegółowo omówiono mechanizmy wpływu, w których aktorzy szacują subiektywną wartość oczekiwaną oraz prawdopodobieństwo wystąpienia określonych konsekwencji. Analiza obejmuje rolę gróźb, obietnic, ostrzeżeń i rekomendacji w kształtowaniu wyborów jednostek, podkreślając znaczenie wiarygodności źródła oraz reputacji kompetencji. Całość osadzona jest w kontekście psychologii poznawczej i teorii komunikacji, oferując nowatorską perspektywę na złożone procesy decyzyjne i strategie wywierania wpływu w nowoczesnych strukturach władzy.

This text provides an in-depth analysis of the concept of power, defining it as a key element in the coordination of social actions embedded in the structures of rational decision-making. The author moves away from the perception of power as simple domination, emphasizing its procedural nature, combining objective facts, social norms, and subjective experiences. The article provides a detailed discussion of influence mechanisms, in which actors estimate subjective expected value and the probability of specific consequences. The analysis encompasses the role of threats, promises, warnings, and recommendations in shaping individual choices, emphasizing the importance of source credibility and reputation for competence. The entire work is embedded in the context of cognitive psychology and communication theory, offering a novel perspective on complex decision-making processes and influence strategies in modern power structures.

Artykuł analizuje władzę nie jako abstrakcyjną dominację, lecz jako precyzyjny mechanizm koordynacji działań, osadzony w języku groźby, obietnicy, ostrzeżenia i rady. Te komunikaty, choć dążą do wzajemnego zrozumienia, mogą przerodzić się w strategiczne sterowanie lub

przymus. Kluczowe jest zrozumienie, jak jednostki kalkulują subiektywną wartość oczekiwaną (SEV) – sumę wartości i prawdopodobieństw możliwych wyników. Władza polega na kształtowaniu tej kalkulacji, modyfikując prawdopodobieństwa lub wartości. Wiarygodność nadawcy, jego status i atrakcyjność, deformują percepcję prawdopodobieństwa, wpływając na skuteczność perswazji. Artykuł definiuje cztery pragmatyczne formy komunikatów (groźba, obietnica, ostrzeżenie, rekomendacja) i bada, jak kultura, struktura poznawcza jednostki i strategie wpływu (jawne i ukryte) modulują ich efektywność. Podkreśla znaczenie złożoności poznawczej w ochronie przed manipulacją i potrzebę jawności rachunku wartości oczekiwanej, aby uniknąć degeneracji władzy do nagiej gry sił. Wreszcie, analizuje rolę kultury organizacyjnej w kształtowaniu reputacji opartej na zgodności słów z czynami.

SŁOWA KLUCZOWE

koordynacja działań | rachunek decyzji | subiektywna wartość oczekiwana | mechanizm wpływu | wiarygodność źródła | złożoność poznawcza | groźba i obietnica | ostrzeżenie i rekomendacja | struktura decyzyjna | reputacja kompetencji | strategia manipulacyjna | racjonalność komunikacyjna | perspektywa uczestniczącego obserwatora | parametr prawdopodobieństwa | uwierzytelnienie źródła

Triada światów: ontologiczne ramy sprawowania władzy

Aby uchwycić istotę władzy, należy najpierw dokonać rozróżnienia między światem obiektywnych faktów, sferą społecznych norm i oczekiwań oraz domeną subiektywnych przeżyć. Dopiero gdy te trzy porządki zostaną splecione w proceduralną jedność uzasadniania, władza przestaje być mglistą metaforą dominacji. Staje się precyzyjną funkcją w ramach praktyki koordynacji działań, gdzie aktorzy nieustannie szacują prawdopodobieństwo i wartość możliwych konsekwencji. W tym ujęciu władza nie jest więc literackim ornamentem, lecz twardą strukturą decyzyjną zaszytą w języku obietnicy, groźby, ostrzeżenia i rady. Mówimy tu o rozpoznawalnych formach komunikacji, których celem jest wzajemne zrozumienie, lecz które zawsze mogą ześlizgnąć się na tory strategicznego sterowania lub otwartego przymusu. Jeśli zatem chcemy uchronić naszą refleksję przed urzeczowieniem relacji międzyludzkich, konieczne staje się przyjęcie perspektywy uczestniczącego obserwatora. Jego zadaniem nie jest proste badanie empirycznych rezultatów, lecz analiza fundamentalnych warunków, które w ogóle pozwalają sensownie przypisywać roszczenia do słuszności normatywnej, prawdziwości twierdzeń i autentyczności ekspresji.

Tedeschi redefiniuje Webera: władza jako wpływ społeczny

U podstaw każdej decyzji leży cicha kalkulacja, którą teoria określa jako subiektywną wartość oczekiwaną. Jest to suma iloczynów wartości możliwych wyników i szans ich wystąpienia, wyliczana przez podmiot w ramach jego subiektywnego modelu świata. W praktyce koordynacji działań przyjmujemy, że źródło wpływu stara się aktywnie kształtować ten wewnętrzny rachunek celu, modyfikując albo rozkład prawdopodobieństwa, albo schemat wartościowania przyszłych stanów. To właśnie tutaj ujawnia się fundamentalna różnica między groźbą, obietnicą, ostrzeżeniem a radą.

Gdy źródło grozi, komunikuje stratę, nad którą panuje, podnosząc u adresata subiektywne prawdopodobieństwo (P) jej urzeczywistnienia. Gdy obiecuje, anonsuje kontrolowany przez siebie zysk, ponownie pracując nad wzmocnieniem tej samej zmiennej. Inaczej działają komunikaty oparte na czynnikach zewnętrznych. Ostrzeżenie opisuje mechanizm szkody niezależny od nadawcy, angażując rozumienie przyczynowej struktury otoczenia. Z kolei rekomendacja szkicuje ścieżkę do korzyści, której źródło samo bezpośrednio nie kontroluje.

U Tedeschiego fundamentalna staje się intuicja uwierzytelnienia. Atrakcyjność, status, prestiż czy reputacja kompetencji nie są wartościami wprost dodawanymi do użyteczności wyniku. Działają raczej jak parametry modyfikujące samą ocenę prawdopodobieństwa. W efekcie ten sam komunikat zyskuje zupełnie inny ciężar decyzyjny w zależności od cech nadawcy i struktury poznawczej odbiorcy. Mówiąc w duchu autora: perswazja działa, ponieważ w ludzkiej kalkulacji to, co możliwe, staje się bardziej prawdopodobne, gdy mówi o tym ktoś, komu ufamy. A to, co groźne, nabiera realnego kształtu, gdy słowa padają z ust kogoś, kogo nie darzymy sympatią.

Model SEV: subiektywny rachunek zysków i strat

Aby precyzyjnie uchwycić narzędzia wpływu, sprowadźmy je do czterech pragmatycznych form komunikatów, które wyczerpują jawne warianty interakcji. Groźba jest zapowiedzią szkody, której źródłem jest sam nadawca i która zostanie wymierzona, jeśli adresat nie podporządkuje się żądaniu. Obietnica stanowi jej lustrzane odbicie: to zapowiedź nagrody kontrolowanej przez nadawcę, warunkowana spełnieniem jego woli. Ostrzeżenie to z kolei opis szkody, która nie zależy od woli mówiącego, lecz wynika z obiektywnego porządku rzeczy, a której adresat może uniknąć, podejmując właściwe działanie. Analogicznie rekomendacja jest opisem korzyści wynikającej z układu świata, a nie z łaski nadawcy, której osiągnięcie zależy od reakcji odbiorcy. Te cztery typy różnią się fundamentalnie, ponieważ w każdym z nich inaczej rozkłada się odpowiedzialność za skutki i inaczej weryfikujemy prawdziwość zapowiedzi.

W przypadku gróźb i obietnic rachunek jest prosty i opiera się na dwóch zmiennych: wiarygodności zapowiedzi i jej skali. Jak ujmuje to James Tedeschi, im bardziej wiarygodna groźba i dotkliwsza kara, tym wyższa staje się subiektywna oczekiwana wartość oporu, a zatem rośnie prawdopodobieństwo podporządkowania. Symetrycznie, im większa wiarygodność obietnicy i hojniejsza nagroda, tym silniejsza motywacja do współpracy. Zupełnie inaczej wygląda to w przypadku ostrzeżeń i rekomendacji. Tutaj wiarygodność nie jest już funkcją woli mówiącego, lecz jego wiedzy i trafności modelu świata, który prezentuje. Dlatego właśnie w tych dwóch formach kluczowe staje się rozróżnienie na prestiż, status i szacunek, który w tym kontekście oznacza po prostu reputację opartą na kompetencjach.

Hans Morgenthau podkreślał, że władza to wszystko, co ustanawia kontrolę człowieka nad człowiekiem. Nasza typologia pokazuje, jak ta kontrola jest precyzyjnie kalibrowana w języku. W terminologii teorii decyzji, a konkretnie subiektywnej oczekiwanej wartości (SEV), mamy tu do czynienia z instytucjonalnymi mechanizmami, które służą do manipulowania subiektywnymi prawdopodobieństwami. Dzieje się to poprzez certyfikację źródeł wiedzy – przyznanie komuś statusu eksperta, którego ostrzeżeniom wierzymy, lub ignoranta, którego rady lekceważymy.

Obietnice i groźby: cztery filary komunikacji wpływu

Nie można tu pominąć roli wiarygodności jako efektu uwierzytelnienia źródła wpływu. Autorytety obdarzone prestiżem i szacunkiem modyfikują naszą ocenę sytuacji – sprawiają, że ostrzeżenia i zalecenia wydają się bardziej prawdopodobne, co generuje uległość bez odwołania do przymusu. Inaczej działa atrakcyjność interpersonalna: wzmacnia ona siłę obietnic i rad, lecz paradoksalnie osłabia groźby. Dzieje się tak, ponieważ nie dowierzamy, że osoba, którą lubimy, mogłaby nas skrzywdzić. Tedeschi sugerował nawet, że odwrotna zależność jest równie prawdziwa: negatywna atrakcyjność może wzmacniać groźby, gdyż ludziom nielubianym chętniej przypisujemy gotowość do wymierzenia kary.

W tym ujęciu cechy źródła nie są po prostu kolejnym czynnikiem w kalkulacji zysków i strat. Działają raczej jak funkcja kalibracyjna, która deformuje samą percepcję prawdopodobieństwa. To rozróżnienie ma doniosłe znaczenie teoretyczne, ponieważ zabezpiecza całą ramę analityczną przed błędem kategorialnym, czyli myleniem wiedzy eksperta z jego normatywnym uprawnieniem do stosowania sankcji.

Prestiż i wiarygodność korygują szacunki prawdopodobieństwa

Złożoność poznawcza określa zdolność do równoczesnego operowania wieloma wymiarami oceny i integrowania sprzecznych danych w spójną całość. Umysł strukturalnie prosty preferuje ostrą dychotomię i reaguje na ten wymiar, który jest najbardziej wyrazisty. Z kolei umysł złożony łączy treść argumentu, status źródła i kontekst interakcji, starannie ważąc ich względną wagę. W efekcie, gdy komunikat jest prosty, osoba o złożonej strukturze poznawczej odczuwa niedosyt i poszukuje uzupełnień, nierzadko u konkurencyjnych źródeł. Gdy zaś komunikat jest skomplikowany, osoba o niskiej złożoności poznawczej opiera się na „kotwicy" w postaci heurystycznego znacznika – najczęściej wiarygodności źródła lub zgodności grupowej. W prostym, kontrolowanym środowisku, takim jak symulowany rynek z jednym predyktorem, osoby o niskiej złożoności poznawczej szybciej opierają swoje przewidywania na trafnym źródle, podczas gdy osoby o wysokiej złożoności poznawczej nadmiernie różnicują przewidywania, co pogarsza ich wyniki. Jednak w świecie rzeczywistym, pełnym przyczyn pośrednich, przeplatających się horyzontów czasowych i pułapek pozornej korelacji, to właśnie złożoność staje się tarczą. Chroni ona przed manipulacją, ponieważ zmusza do rekonstrukcji łańcuchów przyczynowych i testowania spójności każdego modelu.

Złożoność poznawcza determinuje odporność na perswazję

Wpływ można wywierać na dwa sposoby: jawnie lub skrycie. W strategii otwartej nadawca wprost kształtuje rachunek zysków i strat odbiorcy albo przedstawia taką wizję rzeczywistości, która zwiększa subiektywną wartość oczekiwaną rekomendowanego działania. W trybie manipulacyjnym źródło ukrywa sam fakt oddziaływania, filtrując docierające informacje, zarządzając tym, co odbiorca w ogóle dostrzega, lub sięgając po ingracjację – symulowaną zażyłość, która ma obniżyć próg krytycznej czujności. Nie jest to jednak wyłącznie kwestia etyki. To przede wszystkim odmienny rachunek ryzyka.

W strategii otwartej koszt reputacyjny niedotrzymania słowa jest dotkliwy i sam w sobie staje się wtórną sankcją. W strategii ukrytej początkowy koszt jest niższy, lecz rośnie ryzyko demaskacji, które przekształca cały wysiłek w stratę zaufania i buduje przyszłą odporność adresata. W obu przypadkach kluczowy pozostaje jednak parametr P, czyli postrzegane prawdopodobieństwo realizacji obietnicy lub groźby. To on jest projektowany poprzez reputację, status i eksperckość, które pełnią funkcję certyfikatów wiarygodności. Prawdziwy zmysł polityczny zaczyna się tam, gdzie agent potrafi utrzymać wysokie P przy niskich kosztach egzekucji oraz tak kształtować V, aby adresat sam zechciał włączyć rekomendowane działanie do swojego planu.

Perswazja jawna vs manipulacja: granice intencjonalności

Porzućmy jednak idealne laboratorium wymiany na rzecz realnego pola gry, gdzie w repertuarze pojawiają się cztery fundamentalne taktyki. Pierwsza, blokowanie wyników, celowo ogranicza dostęp drugiej strony do cenionych przez nią dóbr, zacieśniając w ten sposób pętlę jej zależności. Druga, tworzenie popytu, sztucznie podnosi atrakcyjność oferty, nierzadko poprzez manipulację epistemiczną – narrację, w której wartość wynika z rzekomej rzadkości, prestiżu lub statusu. Trzecia taktyka, rozszerzenie sieci władzy, polega na pozyskaniu alternatywnych partnerów, co wprost podnosi siłę przetargową. Ostatnią jest wycofanie: symulowane lub rzeczywiste przerwanie relacji, które ma urealnić koszty oporu. Każdy z tych ruchów jest w istocie przekształceniem krzywych popytu i podaży na rynku, gdzie towarem są zachowania, a ceną staje się kalkulacja oczekiwanej wartości uległości wobec oporu.

Taktyki zasobowe: kontrola dostępu i dystrybucja dóbr

W Azji Wschodniej, gdzie konfucjańskie genealogie akcentują hierarchię i prymat harmonii, autorytet rozumiany jako moralny wzorzec wyprzedza władzę jako instrument nagiego przymusu. Oczekiwana wartość komunikatu jest tu wzmacniana przez wysokie prawdopodobieństwo (P) posłuchu, które wynika z samej legitymacji roli, a koszt oporu nie jest kalkulowany zewnętrznie, lecz internalizowany jako naruszenie fundamentalnej powinności. Jednocześnie kwitnie sztuka pośredniości, w której subtelne ostrzeżenia i rady (rekomendacje) dominują nad otwartą groźbą czy obietnicą. Dzieje się tak, ponieważ twarz partnera jest cennym zasobem społecznym, a jawna sankcja grozi zniszczeniem wspólnego gruntu dla relacji.

W wielu wspólnotach afrykańskich, od Sahelu po Wielkie Jeziora, władza jest nieustanną grą mediacji między starszyzną, sieciami patronackimi a praktykami rozdzielania ryzyka. Subiektywna oczekiwana wartość komunikatów zależy więc nie tylko od dostępu do zasobów materialnych, ale również od zdolności do gaszenia sporów, co sprawia, że autorytet rozjemcy staje się równie kluczowy jak autorytet obrońcy. Na drugim biegunie, w amerykańskiej kulturze prawno-rywalizacyjnej, prawdopodobieństwo (P) opiera się na żelaznej egzekwowalności kontraktu i przewidywalności sankcji. Taki układ faworyzuje prymat groźby i obietnicy oraz wysoką transparentność reguł gry, gdzie złożoność poznawcza obywateli bywa zderzana z brutalną prostotą komunikatów politycznych, żerujących na prostych umysłowych kotwicach.

Europa, ze swoim dziedzictwem prawa publicznego i normami deliberacji splecionymi z technokracją, prezentuje model hybrydowy. Formalny autorytet wynikający z roli wzmacnia siłę eksperckich rad (rekomendacji), lecz jednocześnie sfera publiczna domaga się ich uwierzytelnienia przez publiczną ocenę argumentów. Ta sama rekomendacja traci swoją oczekiwaną wartość, gdy na jaw wychodzą konflikty

interesów, ponieważ gwałtownie spada zaufanie – a więc i parametr P – przypisane źródłu. Te cztery trajektorie nie są ze sobą sprzeczne. Stanowią raczej odmienne warianty tego samego równania, rozgrywane w różnych ekologiach kulturowych, gdzie reputacja, obliczalność, obyczaj i prawo na inne sposoby kotwiczą fundamentalny rachunek ryzyka.

Kulturowy filtr SEV: od kolektywizmu Azji po zachodni etos

Struktura komunikacji w rodzinie, rozpięta między orientacją na harmonię a kulturą dyskusji, tworzy nasze pierwotne mapy interpretacyjne. W środowiskach o przewadze socjocentrycznej, gdzie liczy się spójność grupy, sygnały statusu i zewnętrzne znamiona autorytetu działają znacznie silniej niż sama treść argumentu. Z kolei w otoczeniu konceptocentrycznym odbiorca instynktownie waży i integruje wielowymiarowe racje, niezależnie od ich źródła. W rezultacie pole społeczne nie jest jednorodne; te same komunikaty rezonują zupełnie inaczej w zależności od tego, jak wyglądał nasz pierwotny trening koordynacji działań. Ujęcie to wyjaśnia, dlaczego efekt prymatu, w którym pierwsze słowo autorytetu porządkuje całą percepcję, częściej pojawia się w populacjach o silnej orientacji relacyjnej. Natomiast efekty integracji, wymagające konfrontacji stanowisk i odroczonej konkluzji, ujawniają się tam, gdzie odbiorcy są do takiej umysłowej gimnastyki przyzwyczajeni.

Rodzina: pierwotna matryca kompetencji komunikacyjnych

Gdy źródło ma niski parametr wiarygodności (P), próba zmiany postawy przynosi efekt krótkotrwały. Ulega on bowiem erozji, gdy tylko odbiorca zrekonstruuje w pamięci niepewne pochodzenie komunikatu. Dla umysłu mniej analitycznego źródło i treść stanowią nierozerwalną całość; pamięć o nadawcy jest kotwicą dla pamięci o argumencie. Natomiast dla umysłu o większej złożoności treść zyskuje autonomię, a wspomnienie o źródle działa jedynie jako poznawczy modyfikator, korygujący jej prawdopodobieństwo. Stąd właśnie bierze się klasyczny efekt uśpienia – zjawisko perswazji opóźnionej, które rodzi się z nierównego tempa, w jakim umysł zapomina o tym, kto mówił, i o tym, co zostało powiedziane. Implikacje strategiczne są tu oczywiste. Nadawca o niskim P musi konstruować argumenty tak solidne, by przetrwały w pamięci samodzielnie, licząc, że czas oddzieli je od jego reputacji. Z kolei nadawca o wysokim P, cieszący się natychmiastowym wpływem, musi pamiętać o rosnącej odpowiedzialności, gdyż jedna niespełniona groźba może podważyć cały jego kapitał wiarygodności.

Efekt uśpienia: czasowa erozja niewiarygodnego źródła

Gdy interpretacja ulega pokusie mechanizacji, racjonalność zostaje sprowadzona do maksymalizacji krótkookresowej użyteczności, stając się ślepą na wymiar normatywnej słuszności i autentyczności. Dlatego proceduralna jedność uzasadniania wymaga, aby kalkulacja oczekiwanych korzyści pozostała otwarta na krytykę formułowaną w języku zasad, a nie wyłącznie osobistych preferencji. Podstawą akceptacji decyzji musi być moc lepszego argumentu. Tylko wtedy, gdy praktyka koordynacji działań przyjmuje to ograniczenie, model wartości oczekiwanej staje się zgodny z racjonalnością komunikacyjną. W przeciwnym razie degeneruje się do nagiej gry sił, pozbawionej legitymacji.

Proceduralizm wyznacza granice racjonalności mechanicznej

Na poziomie jednostki władza dzieli się na cztery wymiary, które tworzą zamkniętą pętlę sprzężenia zwrotnego. Motywacja do władzy jest pragnieniem, jej manifestacja – faktycznym sukcesem w pokonywaniu oporu, potencjał – odtwarzalną zdolnością opartą na historii wygranych, a władza subiektywna – odczuwanym poczuciem sprawstwa. Każdy sukces wzmacnia to wewnętrzne przekonanie, podnosząc oczekiwaną wartość ryzykownych strategii, lecz jednocześnie rodzi niebezpieczne złudzenie kontroli. Porażka z kolei działa odwrotnie: obniża prawdopodobieństwo (P) przypisywane własnym działaniom i sprzyja strategiom ucieczkowym.

Kultura organizacyjna może te psychologiczne mechanizmy wzmocnić lub osłabić. Systemy, które przewidują instytucjonalne testy realności dla groźby i obietnicy, budują reputację opartą na zgodności słów z czynami, co stabilizuje parametry kalkulacji po obu stronach interakcji. W opozycji stoją systemy nagradzające samą warstwę deklaratywną bez weryfikacji realizacji. Produkują one jedynie nadmiar obietnic o niskim prawdopodobieństwie realizacji (niskie P) i prowadzą do nieuchronnej erozji zaufania.

Poczucie sprawstwa dyktuje wybór strategii wywierania wpływu

Odstraszanie kształtuje oczekiwanie szkody, która przewyższa zysk z oporu, podczas gdy skłanianie buduje perspektywę korzyści przewyższającej wygodę bierności. Perswazja z kolei przekodowuje obraz świata tak, aby działanie stało się racjonalne bez zewnętrznych sankcji, a aktywacja zobowiązań odwołuje się do wartości, podnosząc koszty zdrady samego siebie. Każda z tych form władzy może zostać przekształcona w

procedurę akceptowalną, o ile jej adresat zachowuje możliwość krytyki, a źródło dopuszcza rewizję swoich roszczeń. Etyka minimalna nie wymaga bowiem anielskich motywacji. Wymaga jedynie, aby rachunek wartości oczekiwanej był jawny w tym sensie, że zawsze można go zakwestionować lepszym argumentem.

Język decyzji fundamentem etyki minimalnej w polityce

Refleksja nad władzą i wpływem nie jest ćwiczeniem dla cyników, lecz najskuteczniejszą profilaktyką przeciwko cynizmowi. Wspólnota chroni się przed nagą przemocą nie poprzez negację siły, ale przez jej ujęcie w karby języka, który wymusza uzasadnienie. W praktyce oznacza to system, w którym instytucje minimalizują zyski z pustych gróźb, maksymalizują koszty kłamliwych obietnic, gwarantują istnienie kanałów weryfikacji ostrzeżeń i pielęgnują kulturę, w której rady ekspertów oddziela się od ich prywatnych interesów. Złożoność poznawcza i praktyka koordynacji działań nie są bowiem luksusem akademii. Są warunkiem przetrwania w świecie, w którym strażnicy dostępu piszą pierwsze zdanie większości opowieści.

> Władza, niczym echo w labiryncie ludzkich interakcji, rezonuje w zależności od naszych pierwotnych treningów koordynacji działań. Czy zdołamy uwolnić się od dyktatu heurystyk i kotwic, by budować relacje oparte na mocy argumentu, a nie sile autorytetu? A może skazani jesteśmy na wieczne balansowanie między złożonością poznawczą a prostotą emocjonalnych reakcji?

Inspiracje

[1] **"The social influence processes"** James T. Tedeschi

1972 | Aldine·Atherton

James T. Tedeschi (1928-2000) był badaczem akademickim w dziedzinie psychologii społecznej, specjalizującym się w agresji i zarządzaniu wrażeniem. Przyczynił się do badań w takich dziedzinach jak władza, wpływ, konflikt i autoprezentacja. Był autorem licznych publikacji, w tym książek na temat przemocy i działań przymuszających.

James T. Tedeschi *(1928-2000) was an academic researcher in social psychology, with expertise in aggression and impression management. He contributed to research in areas such as power, influence, conflict, and self-presentation. He authored numerous publications, including books on violence and coercive actions.*

State University of New York System

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:

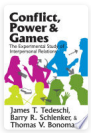


[1] "Impression Management Theory and Social Psychological Research"

James T. Tedeschi

2013 | Academic Press | ISBN: 9781483260549

Google Scholar



[2] "Conflict, Power, and Games: The Experimental Study of Interpersonal Relations"

James T. Tedeschi, Svenn Lindskold, Thomas V. Bonoma

2017 | Routledge | ISBN: 9781351526722

Google Scholar

Literatura pokrewna (Google Scholar):



[3] "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism"

Max Weber

2025 | Lebooks Editora | ISBN: 9786558948834



[4] "Politics as a Vocation"

Max Weber

2021 | Hassell Street Press | ISBN: 9781015317260



[5] "Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace"

Hans Morgenthau

1948 | Alfred A. Knopf

[6] "Scientific Man versus Power Politics"

Hans Morgenthau

2014 | University of Chicago Press



[7] "How We Think: A Theory of Goal-Oriented Decision Making and its Educational Applications"

Alan H. Schoenfeld

2018 | Academic Press | ISBN: 9780128120996

Google Scholar

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"On Subjective Expected Value under Ambiguity"**

Radim Jiroušek, Václav Kratochvíl

2020 | International Journal of Approximate Reasoning

Google Scholar

[2] **"The 'Objectivity' of Knowledge in Social Science and Social Policy"**

Max Weber

1904 | Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik

[3] **"Die Börse"**

Max Weber

1894

[4] **"Predicting the Unpredictable under Subjective Expected Utility"**

Burkhard C. Schipper

2024 | arXiv

Google Scholar

[5] **"Realism in International Politics"**

Hans J. Morgenthau

1958 | Naval War College Review

Google Scholar

[6] **"The Mainsprings of American Foreign Policy: The National Interest vs. Moral Abstractions"**

Hans J. Morgenthau

1950 | American Political Science Review

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[7] **"A paradigm for the study of coercive power"**

James T. Tedeschi, Thomas V. Bonoma, Robert C. Brown

1971 | Journal of Conflict Resolution

Google Scholar

[8] **"Power, coercive actions, and aggression"**

James T. Tedeschi

1970

Google Scholar

[9] **"The Effectiveness of Honesty and Deceit as Influence Tactics"**

James T. Tedeschi

Google Scholar

APA ONE Publishing System

Fundacja Dobre Państwo © 2026

Article ID: b232a390-416b-4c05-ac10-3f31f1839735