

Ideologia w działaniu: Psychologiczny model realizacji celów politycznych przez lewicę i prawicę

Kiedy mowa jest o różnicach między polityczną lewicą a prawicą - zarówno w debacie publicznej, jak i w badaniach naukowych - dyskusja zazwyczaj koncentruje się na ich odmiennych wartościach, programach politycznych czy wizjach tego, jak powinno wyglądać idealne społeczeństwo. W tym projekcie proponuję inne podejście. Zamiast analizować jedynie to, czego każda ze stron chce, przyjrę się temu, *jak* osoby i grupy o poglądach lewicowych i prawicowych (obywatele, grupy aktywistyczne, partie polityczne) dążą do swoich celów politycznych. Zakładam, że wiele różnic ideologicznych można wyjaśnić poprzez strategię, jakich aktorzy ci używają do organizowania się, komunikowania i wywierania wpływu.

Proponuję, że różnice w używanych strategiach wynikają z kolei z odmiennych celów komunikacyjnych. W szczególności, testowany model przyjmuje, że aktorzy lewicowi koncentrują się na kształtowaniu uwewnętrznionych przekonań i budowaniu autentycznego zaangażowania w wartości sprawy. Ich działania skupiają się na perswazji i pogłębianiu identyfikacji z *celami* ruchu. Aktorzy prawicowi natomiast kładą większy nacisk na zewnętrzną koordynację i skuteczną realizację *środków* niezbędnych do osiągnięcia zbiorowych celów. Priorytetem jest dla nich to, aby członkowie grupy zachowywali się w sposób skoordynowany i sprawnie wspierali cele, nawet jeśli w różnym stopniu prywatnie je podzielają.

Projekt sprawdzi, czy te odmienne akcenty — na przekonanie co do celów vs. skuteczność środków — prowadzą do różnych wyborów taktycznych. Proponuję, że aktorzy lewicowi częściej stosują strategię ekspresyjną, takie jak edukowanie, przekonywanie, protestowanie czy sygnalizowanie wartości, które mają wpływać na przekonania ludzi. Aktorzy prawicowi natomiast częściej posługują się strategiami supresyjnymi, które utrzymują spójność i pozwalają osiągnąć skoordynowane działanie, m.in. poprzez wzmacnianie norm lub ograniczanie wpływu sprzecznych komunikatów.

Wybór strategii zależy jednak nie tylko od ideologii, lecz także od grupy odbiorców, a konkretnie tego, czy są to członkowie własnej grupy, potencjalni sojusznicy czy przeciwnicy polityczni. Na przykład, ponieważ zwykle zakładamy podzielenie podstawowych wartości przez swoich członków, ich kwestionowanie może wywoływać silne reakcje w grupach lewicowych. Grupy prawicowe, choć podkreślają jedność i koordynację, mogą tolerować wewnętrzne różnice w kwestiach zasad, o ile tylko nie zakłócają one wspólnego działania. W relacjach z odbiorcami zewnętrznymi ten wzorzec powinien się odwracać. Projekt analizuje te i inne relacje, aby zrozumieć, jak różne ideologiczne grupy balansują zgodność w zakresie celów z efektywną i pragmatyczną realizacją środków.

Aby zbadać te hipotezy, wykorzystam szeroki wachlarz metod badawczych: wywiady, grupy fokusowe i obserwacje osób zaangażowanych politycznie, analizy danych historycznych i współczesnych, badania sondażowe prowadzone w wielu krajach, a także kontrolowane eksperymenty. Przeanalizuję również rzeczywiste rozmowy między osobami o odmiennych poglądach oraz zachowania polityczne w okresach kampanii wyborczych, gdy różnice ideologiczne stają się najbardziej widoczne.

Celem projektu jest pogłębienie wiedzy o różnicach ideologicznych poprzez określenie psychologicznych zasad kierujących tym, jak lewica i prawica realizują swoje cele. Poprzez wyjaśnienie, dlaczego wybierają określone taktyki, kiedy eskalują konflikty oraz jak tworzą się lub rozpadają polityczne koalicje, projekt dostarczy wartościowej wiedzy użytecznej w analizie komunikacji politycznej, ruchów społecznych i zaangażowania obywatelskiego.