

GRAVA EKSPERIMENTO ĈE RADIO ROMA.

Laŭ iniciato de „Scienca Revuo”, en la Esperanta dissendo de la 6a de Junio, ĉe Radio Roma, okazos grava fonetika eksperimento por esplori la distingeblecon de diversaj sonoj (precipe de konsonantoj esperantaj kaj de kelkaj kombinaĵoj de konsonantoj).

Tiucele estos diktataj 150 prov-silaboj; ĉiu silabo estos diktata dufoje (per vira kaj per virina voĉoj).

Ĉiu aŭskultanto skribu, per esperantaj literoj, la kaptitajn silabojn tiel kiel oni aŭdis (aŭ kredis aŭdi) ilin; ĉiukaze nepre skribu ion.

Bonvolu sendi la diktaĵon al: Radio Roma — Esperanto — Via Veneto 56 — ROMA, informante ĉu la voĉoj sonis sufiĉe laŭte, ĉu okazis perturboj aŭ alia malhelpo.

Pro la seriozeco kaj graveco de la eksperimento, oni petas multnombrian partoprenon.

Radio Roma donos, dum la dissendoj de Majo la necesajn klarigojn kaj konsilojn por prepari vastan kaj plenan sukceson al la eksperimento.

La dissendo de la 6a de Junio okazos de la 19a h. ĝis la 19a, 20 (itala horo kaj M.E.T.) per la 3 mallongondaj stacioj je 25,21, 31,35, kaj 49,92 m.

A. Blasimme.

La Redaktoro de Scienca Revuo jam nun publike esprimas sian koran dankon al Radio Roma pro ĝia preteco entrepreni ĉi tiun eksperimenton, kies rezultojn ni esperas kiel eble plej baldaŭ publikigi.

Al la legantoj li petas grandnombre partopreni en la eksperimento, kaj zorgi ĉe tio ke la cirkonstancoj estu kiel eble plej konvenaj (ke ne estu bruantaj infanoj en la ĉambro, ktp.). Certe la distingebleco dependas de la karakterizaĵoj de la diversaj sonoj, ankaŭ de la neteco de la prononco de la parolanto, en la kazo de radio kaj telefono krome de distordoj de la sonoj, sed sendube ankaŭ de la kvalitoj de la aŭskultantoj, ekzemple de ilia nacia lingvo, de la korekteco de ilia propra prononco, eble ankaŭ de ilia cetera lingvokono. Por doni ekzemplon: estas konate ke multaj germanoj en sia prononco intermiksas *b* kaj *p*, kaj *d* kaj *t*. En flugfolio de germana urbo publikigita en la pasinta jaro, la tradukinto skribis (dufoje) „bordo” anstataŭ „pordo”. La klarigo estas simpla. En sia nacia lingvo li ofte, se ne ĉiam, mispronocas la sonon *p* kiel *b*. Kompreneble li faras tion ankaŭ en Esperanto. Li do diras „bordo” anstataŭ „pordo”. Kaj se nun la influo de la aŭdo kaj de la propra misprononco estas pli forta ol tiu de la vido, de la vortbildo, do li skribas, „bordo” anstataŭ „pordo”.

Pro tio estas grave scii: la nacian lingvon de la aŭskultinto, la regiono el kiu li devenis (kie li pasigis siajn infanajn kaj lerneajn jarojn), lian ceteran lingvokonon, ĉu li estas sperta aŭ ne tre sperta esperantisto, lian aĝon, ĉu li havas bonan, aŭ ne tro bonan aŭdopovon, ktp.

La provsilaboj estas tute arbitraj, kaj la pli multaj ne havas ian signifon. Mi atentigas pri tio ke la sono *ĉ* povas aperi ne nur *post*, sed ankaŭ *antaŭ* ĉiu el la kvin vokaloj.

Konklude mi instigas vin nepre partopreni en ĉi tiu eksperimento kaj instigi aliajn ankaŭ partopreni. Al ĉiu partopreninto mi sendos la raporton pri la eksperimento.

La Redaktoro.

355.244.1

MILITPROPAGANDO

de d-ro W. WINSEMIUS (Nederlando).¹⁾

La preparado de aŭ sinpreparo al milito signifas, ke oni havigas al si, krom la necesan materialon, la necesajn homojn kaj la necesan organizon, ankaŭ la laŭeble bonan kunlaboron de ĉiuj kiuj havos aferon kun la atendebla milito, t.e. niateme praktike la tuta loĝantaro. Por la „ordinara homo” minacanta aŭ efektiva milito signifas militan servon, altajn impostojn kaj aliajn ekonomiajn limigojn, laboregadon sub malfavoraj kondiĉoj, limigojn de la libero ĝis malikaŝaj devigoj kaj teroro inklude, vivdanĝeron por li kaj la liaj, eblon de detruo de hejmo kaj havaĵo, k.t.p. Ĉion ĉi tion sobre konsiderante, li ne volonte kunlaboros, kaj certe ne libervole. Por akiri la kunlaboron de la publiko, oni do devas influ i ĝin, kaj ĉar — laŭsupoze — oni ne povas akiri la plej bonan kunlaboron sen konforma konvinko, ĉi tiu influado devas atingi, prefere, ke la publiko eĉ manifestos ian entuziasmon por la militado. Kelkan kunlaboron oni ja povas akiri per eldevido kaj teroro; por akiri libervolan kaj entuziasman kunlaboron, tamen, aliaj metodoj de influado estas bezonataj, kaj la komplekson de ĉi tiuj rimedoj oni nomas „propagando”, en la kazo konsiderata: „militpropagando”. Militpropagandon (sub kiu termino ni komprenas ankaŭ propagandon por militpreparo) niateme intense faras ĉiu ŝtato sin preparanta por milito aŭ jam militanta.

Tasko kaj celo. — Propagando estas farata ĉefe per la tri precipaj rimedoj de amasa komunikado: gazetaro, radio kaj filmo, krome ankoraŭ laŭ nombro da aliaj, tre diversaj manieroj: paradoj, demonstracio, sportfestoj, ekspozicioj, afiŝoj, kunvenoj, disvastigado de onidiroj, k.t.p. Krom tio, edukado kaj instruado povas esti kvazaŭ trempitaj en propagando; praktike eĉ ne estas eble nete distingi inter propagando unu-, kaj edukado, instruado, informado

¹⁾ Ĉi tiu artikolo aperis en la nederlanda lingvo en la organo de la Nederlanda Asocio de Sciencistoj „Wetenschap en Samenleving” (Scienco kaj Socio), eldonaĵo de van Holkema & Warendorf N.V., Amsterdam, en N-ro 2a de la 6a jarkolekto, Februaro 1952, paĝo 209-214. Ĝin tradukis kun permeso la redaktoro de Scienca Revuo.

k.s. aliflanke. Ofte oni ja tro emas nomi „propagando” tion, pri kio oni ne konsentas, kaj „edukado” aŭ „instruado” tion, kion oni subskribas.

Propagando celas elvoki ĉe la publiko al kiu ĝi estas direktita, certajn opiniojn, konvinkojn, kaj — en la fino — konforman konduton. En la kazo de la militpropagando ĉi tio signifas: igi la publikon preta pli-malpli entuziasme partopreni en ĉio, kion milito necesigas, aŭ almenaŭ akcepti ĉion ĉi tion sen tro forta kaj „danĝera” mezuro da protesto. Samtempe oni faras la al la „mal-amika” publiko direktitan kontraŭpropagandon, kiu celas subfosi ĝian pretecon partopreni.

Ĉar oni ĝenerale rigardas militon kiel malbonon, la militpropagando havas taskon ne facilan: ĝi devas trovi la *bonajn* argumentojn por igi sian publikon fari la *malbonon*.

Kiel ĝi plenumas ĉi tiun taskon?

La celo de la propagando ĝenerale estas do: la influado de opinioj, konvinkoj kaj konduto, en certa direkto dezirata de la propagandisto (sub kiu termino ni ne komprenu nepre iun individuon). Kaj la sola kriterio por „bona”, efika propagando estas: vere montrebla influo efektive efikanta en la dezirata direkto. Se, do, ni volas ekzameni la agmanieron de propagando, ni provizore lasu flanke nian moralan juĝon pri ĉi tiu propagando. Se montriĝos, ekzemple, ke iu propagando konsistanta nur el mensogoj, estas pli celtrafa ol honesta, morale prava propagando samcela, ni do devos rekoni ke la mensoga aŭ alimaniere malmorala propagando estas efektive pli „bona” kiel propagando, kaj ni devos senantaŭjuĝe esplori *kial* ĝi estas pli „bona”.

Ni devos do, en tia kazo, ne malembarasi nin per la neniondira diro, ke la publiko (aŭ „la amaso”) ja efektive estas „stulta” aŭ eĉ „malbona”, aŭ ke ĉi tiu propagando apelacias al la „plej malaltaj instinktoj” (kion, kiel ni poste vidos, celtrafa propagando nepre neniam faras!). Ni ne deturnu nin en mal-espero, simple kaj plene lasante la aferon, sed ni studu kaj ekkonu la agmanieron de ĉi tia propagando, por ke ni lernu kontraŭbatali ĝin se necese kaj eble, ekzemple per kontraŭpropagando. Kaj por ekkoni la efikon de propagando sur opiniojn, konvinkojn kaj konduton, ni devas antaŭe scii kiel, ĝenerale, opinioj, konvinkoj kaj konduto estiĝas. Mallonge, do, ni devas disponi pri ĝenerala teorio de la homa *konduto* (sub kiu termino ni komprenu ankaŭ opiniojn kaj konvinkojn).

Ĉi tio estas ĝuste tio, kion la psikologio klopodas atingi, sed de kiu atingo ĝi estas efektive ankoraŭ tre malproksime. Ĉar, krome, la verkoj pri la ĉi-rilataj problemoj plenigas tutajn bibliotekojn, evidente ne estas eble skizi ĉi tie sur unu aŭ du paĝoj tian, ankoraŭ ne certan teorion.

Tamen necesas prilumi almenaŭ kelkajn elementojn el tia ebla teorio, kiom tio helpas al pli bona kompreno de la fenomeno „propagando”. Sed pli ol tre mizera kaj malgrasa skemo tio ne povos esti, kaj la leganto bonvolu noti, ke pri mankolokoj kaj malfacilaĵoj kiujn li eble rimarkos, oni serioze pensadas kaj laboras.

Vivospaco²⁾. — La opinioj, la konvinkoj, la agado, mallonge: la konduto de ĉiu homo estas agordita laŭ la mondo aŭ la mondeto en kiu li vivas, laŭ la imago kiun li havas, la bildo kiun li prezentas al si, de la realo lin cirkaŭanta, de sia „*vivospaco*”, laŭ la esprimo de la german-amerika psikologo Kurt Lewin. Ĉi tiu vivospaco entenas la tuton de ĉiuj kondut-ebloj por li ekzistantaj. Ni povas imagi ekzemple, ke iu estas en situacio en kiu troviĝas unu apud la alia panejo, tabakbutiko kaj kinejo, dum li havas en la poŝo nur kelkajn groŝojn. Li povos aĉeti bulkon, paketon da cigaredoj, aŭ viziti la kinejon; ĉi tiuj tri diversaj kondut-ebloj apartenas al la *strukturo* de lia vivospaco en tiu momento.

Ni prenu ankoraŭ tute alian ekzemplon: iu vivas en lando kie troviĝas genta malplimulto, kia estas, ekz., la negroj en Usono. Kiel loĝanton de tiu lando ĉi tiu malplimulto iel koncernas lin, kaj lia sinteno en ĉi tiu afero prezentas problemon por li. En tia situacio eblas por li nombro da diversaj manieroj) de sinteno, da diversaj opinioj kaj konvinkoj rilate ĉi tiun malplimulton, ekz.: „Ili prezentas malsuperan rason kaj efektive devus esti ekstermotaj”, „Ili estu hominde traktataj, sed tamen prefere restu en rezervejoj”, „Ili havu rajtojn egalajn al tiuj de la plimulto, sed socia kontakto estu evitata”, „Ili havu ŝancon por plena alsimiliĝo, kaj do estu nenia malhelpo al socia kontakto”. Tiuj ĉi kvar eblaj opinioj do ree prezentas aspekton (parton) de lia „*vivospaco*”, ĉe kio ni provizore lasas ankoraŭ ekster konsidero la demandon ĉu la viro scias aŭ ne, ke ĉiuj kvar ekzistas kaj ke ĉiu el ili havas certan nombron da adeptoj.

Ni do vidas, resume, ke la homo ĉiam vivadas en certa kunfiguraĵo de *kondut-ebloj* (en la realo, kompreneble, kunfiguraĵo multe pli komplikita ol ni povis indiki en la supra skemo), kiuj kune formas ĝian „*vivospacon*” kaj laŭ kiu ĝia konduto estas agordita tiusence, ke kondut-ebloj aliaj ol troviĝas en la donita vivospaco en difinita momento, ne estas realigeblaj. La viro el nia unua ekzemplo ne iros al biciklovendejo se tie li havas nenion por serĉi, eĉ se tia butiko troviĝus inter la panejo kaj la tabakejo; al tiu ĉi lasta punkto ni revenos ankoraŭ poste. Kaj la viro el nia dua ekzemplo ne povas havi pri la malplimulto opinion kiu neniam ekzistis, kiun neniu iam eldiris, kiun li mem neniam povus elpensi, aŭ kiu sub la aspekto de la validanta signifikosistemo neniel koncernus la problemon.

Efektiva konduto. — Kion ni volas scii, tamen, ne estas kiel *povus* konduti iu en iuj situacioj, sed kiel li *efektive kondutus* (aŭ pliĝuste: kiel granda estas la probablo por ĉiu el la eblaj kondutoj esti efektivigata). Ĉi tio dependas de faktoroj de alia speco, por kiu(j) ni povas elekti nomon el multnombraj terminoj: strebadoj, instinktoj, emoj; motivoj, sintenoj, bezonoj; valoroj

²⁾ Evidente ĉi tiu vorto ĉi tie havas tute alian sencon ol en la politiko (oni pensu pri la „*vivospaco*” kiun postulis Hitler por la germana popolo). Mi uzis ĝin (kaj plurajn aliajn terminojn) nur prove. — La tradukinto.

normoj, ideologioj, k.t.p. ĉiu el ĉi tiuj vortoj havas iom alian signifonuancon. La unuaj tri estas iaspecaj dinamikaj nocioj, kompareblaj kun „forto”. La lastaj tri havas pli la karakteron de principoj kaŭzantaj distribuojn de energio aŭ elvokantaj fortojn. La mezaj tri okupas interajn poziciojn. Ĉe pli preciza konsidero, montriĝas nekredibla konfuzajo de nocioj, kaj — ĉar niaj plujaj konsideroj ne estas intencataj kiel neta teorio de homa konduto — ni ne provos malimpliki ĉi tiun nodon, sed tute oportunisme uzos tiujn terminojn kiuj en certaj rilatoj ŝajnos plej taŭgaj.

Tiel en nia unua ekzemplo ni povas diri: kion la viro vere faros, tio dependas de la proporcio inter la intensoj de la tri bezonoj, la bezonoj manĝi, fumi, kaj distriĝi, aŭ de la relativaj fortoj de tri respondaj valoroj, la valoroj de la manĝado de bulko, de la fumado de cigaredo, kaj de la rigardado de filmprezentado.

En la dua ekzemplo ni povas diri: kiun opinionon la viro havas, tion determinas lia sinteno rilate al la malplimulto, kio efektive signifas nenion alian ol lian *antaŭinklinon* al iu difinita konvinko. Sed ni povas diri ankaŭ (kaj pli klare): kiun valoron havas por li ĉiu el ĉi tiuj eblaj opinioj, kio estas la proporcio inter ili, kaj kiel ĉi tiu estiĝas en la konkreta kazo? Aŭ ni povas diri: kiuj strebadoj troviĝas ĉe ĉi tiu viro, kiom fortaj ili estas, kaj kiuj opinioj respondas al ili?

Eblas, ekzemple, ke la viro el nia unua ekzemplo ankoraŭ ne manĝis la tutan tagon, sed ke li ja havas paketon da cigaredoj en la poŝo kaj jam vidis la filmon kiun oni prezentas; en tiu kazo li kredible iros al la panejo. Eble, ankaŭ, ke li estas kaj malsata, kaj ne havas cigaredojn, kaj ne scias kiel pasiĝi sian tempon; sed, ĉar li havas nur kelkajn groŝojn, li devas elekti, kaj lian elekton determinas la proporcio inter la intensoj de lia „manĝinklino”, lia „fuminklino” kaj lia „filminklino”. Kaj tiel oni povas elpensadi ankoraŭ pliajn kombinaĵojn, kaj „ataki” ilin per multnombraj terminaj sistemoj.

En la dua ekzemplo povas esti, ekz., ke nia viro sentas sin en sia ekzistado ekonomie minacata de la malmultekosta laborforto ofertata de la malplimulto, kaj/aŭ ke li projekcias certajn proprajn, en la nekonscion puŝitajn, inklinojn sur la malplimulton — populare dirite: ke li subpremas en si la „bestecon”, kaj kredas retrovi ĝin en la tiel alispeca, ne al lia „propra” sfero apartenanta malplimulto. Sur ĉi tiu bazo li tre eble antaŭinklinas al la unua opinio. Sur la bazo de sistemo de normoj aŭ de ideologio kies ano li samtempe estas — ekz. lia kristana konvinko kaj/aŭ demokrata inklino — li eble havas samtempe antaŭinklinon al la laste menciita opinio, kaj lia efektiva opinio estos ia kompromiso, kia estas esprimita en la dua aŭ tria opinio. Kiun el ĉi tiuj du li elektas, denove dependas de la proporcio inter la fortoj de la du antaŭinklinoj. Resumante ĉion ĉi tion, ni alvenas al la jena tezo:

Kiun el la en difinita momento eblaj kondutoj iu efektive prezentas, dependas de la konstelacio de la al ĉiu el ĉi tiuj ebloj atribuitaj valoroj, kiuj en

ĉiu el la „direktoj” respondantaj al ĉi tiuj ebloj, elvokas „forton”. Ni do ankaŭ povas diri ke la rezulta konduto estas determinata de la rezultanto de ĉi tiuj „fortoj”, ĉu oni nomas tiujn „instinktoj”, „inklinoj”, „strebadoj”, „motivoj”, „kvazaŭbezonoj”, aŭ kiel ajn.

Valoroj. — Kiel estiĝas ĉi tiuj valoroj, dependas siavice de multspecaj aliaj faktoroj; la valoron atribuitan al la bulko, ekz., grandparte determinas la „malsato”. Sed valoroj ankaŭ povas dependi de ies edukiteco aŭ de la kulturo en kiu li vivas. Normo kia „amo al la proksimulo” determinas, ke apartenas certa valoro al ĉiuj kondut-ebloj en kiuj esprimiĝas ĉi tiu amo al la proksimulo. Ĉu ĉi tiuj *kondut-ebloj* efektiviĝas, en ĉiu unuopa kazo dependas de tio, ĉu eble troviĝas aliaj kondut-ebloj al kiuj sur la bazo de „propra intereso” eble multe pli granda valoro estas atribuita. En kulturo kia tiu de la Zuni-indianoj, kiu atribuas multe pli altan valoron al la sindono al la komuno ol al individua sinsuperigo, ni trovas tute alian kunfiguradon de kondutformoj ol ĉe la Kvakiutl-indianoj, kiuj precipe alte taksas la individuan grandfaron kaj sinsuperigon, kaj kies konduto tial ofte impresas observantojn el nia („okcidenta”) kulturo kiel plena grandulfrenezo³⁾.

Ankaŭ jam la nura apartenado aŭ deziro aparteni al certa grupo povas ĉi-rilate esti grava faktoro: al agmaniero aŭ konvinko kiun oni etikedas per predikatoj kiaj „malfalse nederlanda”, aŭ „laŭ niaj plej bonaj tradicioj”, multaj nederlandanoj pro tio atribuas pozitivan valoron. La *ideologio* de la grupo al kiu oni apartenas, signifas kunfiguradon de valoroj, pro kiu en multaj situacioj iuj kondutmanieroj akiras preferon super aliaj, kaj ĉi tiu kunfigurado de valoroj estas ankoraŭ plifortigata de la bezono de la membroj plu apartenadi al la grupo, sin identigi kun ĝi, kaj ja vere konduti laŭ la grupaj normoj, almenaŭ tiom, kiom aliaj kondutmanieroj, surbaze de aliaj valoroj, ne estas tamen ankoraŭ pli profitaj.

Kiujn eblojn la homo en sia mondo efektivas, tion determinas la *kunfigurado* de la valoroj apartenantaj al ĉi tiuj ebloj. En konkretaj situacioj ĉi tiuj valoroj povas esti, parte, tre efemeraj. Ekzistas, tamen, ankaŭ pli daŭra kunfigurado de valoroj, kiu validas por difinita kulturo, kaj kiu tute ĝenerale atribuas iun preferindecon al certaj kondutmanieroj, opinioj kaj konvinkoj. En nia kulturo, ekz., valoroj kiaj rapido, efikeco, teknika perfekteco, karieri, esti „personeculo”, „dece” konduti, kiel „ĉiu” ĝin faras, ktp., ktp. Oni tuj vidas, ke neniel estas simple sisteme ordigi ĉi tion, kaj ke ne estas ekskludite ke unu sama kunfigurado entenas interkontraŭajn valorojn, ekz. *esti „originalulo”*, kaj *fari kion „ĉiu” faras, praktiki amon al la proksimulo kaj servi la propran intereson*, kun — kiel kompromiso — la fama *„ĝuste komprenita propra intereso”*. Kelkaj el ĉi tiuj interkontraŭaj estas eĉ akceptitaj kiel pli-malpli konvenciaj stereotipoj kaj aperas kiel tiaj en la drama arto: la konfliktoj inter „amo kaj devo”, inter „konscienco kaj kariero”, k.t.p.

³⁾ Ruth Benedict: *Patterns of Culture*, 1935 (aperinta ankaŭ kiel „Pocketbook”).

Kaj finfine ekzistas certaj tre *fundamentaj* valoroj, validaj por la tuta homaro, ekz. la valoro determinita de la regule revenadanta bezono pri nutraĵo. Same universala estas, kompreneble, la emo al sinkonservo, plue la emo al pariĝo (sekskuniĝo), kaj kredeble la bezono pri simpatio aŭ la korligiteco al la propra grupo. Pri sistema ordigo kaj katalogado de ĉi tiuj universalaj kaj fundamentaj valoroj, cetere, oni ankoraŭ tute ne atingis unuopiniecon. Ankaŭ kie temas pri difinita kulturo, ekz. nia „okcidenta”, oni ankoraŭ tute ne estas preta por sistema kaj klare aranĝita priskribo de la kunfiguraĵo de valoroj kiu karakterizas ĉi tiun kulturon kaj diferencigas ĝin de aliaj kulturoj.

Valoroj kaj vivospaco. — Antaŭ ol alveni al finfina resumo de tio kion ni traktis ĝis nun, ni devas menci tiu ankoraŭ alian gravan fenomenon, kiu koncernas la rilaton inter valoroj unuflanke kaj la vivospaco aliflanke. Ĉi supre ni difinis la vivospacon kiel „la bildon kiun iu prezentas al si pri la realo lin ĉirkaŭanta”, kaj ankaŭ kiel „la tutajn de ĉiuj por li ekzistantaj konduk-ebloj”. La filozofian demandon ĉu ekzistas realo nedependa de la imago kiun iu havas pri ĝi, ni ĉi tie ne konsideros, kaj la rilato inter ambaŭ difinoj estos klara sen multe da peno.

La konduto signifas (konscian aŭ nekonscian) elekton el ĉiuj ebloj, kiuj ekzistas por la persono konsiderata, kaj kiuj do kune prezentas lian bildon de la realo. Sed ni ja devas rimarki ke ĉi tiu bildo ne estas nedependa de la valoroj validantaj por tiu persono en la donita momento. Returnante nin al nia unua ekzemplo, ni konstata ke tie ni jam trovis la biciklovendejon, kie la viro havis nenion por serĉi; en lia vivospaco ĉi tiu butikito tute simple ne ekzistis. Tiel same la impulso al manĝado ne estas aktiva kiam ni estas sataj. Sed ne nur la ĉe- aŭ foresto de certaj konduk-ebloj en la vivospaco, ankaŭ la karaktero de la bildo kiun ni prezentas al ni pri la realo, estas determinita de nia sistemo de valoroj.

Tiel **Ansbacher**⁴⁾ faris eksperimenton en kiu li igis siajn provopersonojn taksu la grandecon de poŝtmarkoj. Rezultis, unualoke, ke pri samformataj poŝtmarkoj la formatotakso variis paralele kun la afrankovaloro, kaj ke, en okazo de egala afrankovaloro, oni taksis (emis taksu) propralantaj poŝtmarkojn pli grandaj ol fremdlandajn. Alia esploristo (pri kies nomo mi forgesis) igis infanojn el subvenciataj malriĉulaj familioj kaj infanojn de prosperaj gepatroj taksu la grandecon de moneroj: montriĝis ke la „malriĉaj” infanoj vidis la monerojn signife pli grandaj ol la „riĉaj”, konforme al la diferencaj valoroj kiujn havis la mono por ambaŭ kategorioj.

La bildo kiun oni prezentas al si pri la realo do ne estas nedependa de la valoro kaj valorkunfiguraĵoj sub kies influo oni estas, kaj en kelkaj okazoj tio eĉ povas kaŭzi trean misprezenton de tio, kion el objektiva vidpunkto ni devas

4) H. **Ansbacher**, ĉi tie citita laŭ **Kimball Young**, *Handbook of Social Psychology*, (London, Kegan Paul, Trench, Trubner & Co., 1946).

rigardi kiel la „realon”. La kontraŭsemidulo vidas, el sia sistemo de valoroj, karikaturo de la Judo, kaj kredas vidi la realon; unuajara studento rigardas karikaturo de profesoroj kiel la realon, kaj la laboristo karikaturo de la direktoro de la fabriko, kaj de la akciuoj. Kaj kompreneble ankaŭ inverse. Oni vidas tion kion oni *volas* vidi, kaj estas blinda antaŭ tio kion oni *ne volas* vidi; oni vidas oblikva tion, kion oni volas vidi oblikva, kaj ja tro emas kredi ke korekte tiel. Resume:

Ĉies konduto estas agordita laŭ la *imago* kiun oni havas de la realo. Ĉi tiun imagon determinas, i.a., la valoroj validaj en donita situacio por difinita persono. Diversaj valoro-sistemoj rezultigas *diversajn* bildojn de la realo kiuj povas devii pli aŭ malpli de tio, kio laŭ objektive scienca vidpunkto (ankaŭ *valoro-sistemo!*) devas esti rigardata kiel „la realo”. La imago kiun oni havas de la realo, parte determinita ankaŭ de la aktuala valoro-sistemo, signifas: la ekziston de nombro da eblaj kondukmanieroj (sub kiu termino ni do ankaŭ komprenas opiniojn kaj konvinkojn), la elekton inter kiuj, kaj kun tio la *efektivan* konduton, determinas la proporcio inter la grandoj aŭ intencoj de la valoroj, respondantaj al ĉiu el ĉi tiuj ebloj.

Kaj komplete ni devas ankoraŭ aldoni:

La bildo de la realo estiĝas en procezo kiun ni nomas „*observado*”. La karakteron de ĉi tiu bildo estas determinata ne nur de valoroj, sed ankaŭ de la kvalito kaj la kvanto de tio, kio estas *disponibla* por observo.

Ni vidos, ke tio ĉi estas gravega konstato por la studado de la fenomeno „propagando”.

Influado. — El la ĉi tie tre krude skizita teorio pri la homa konduto sekvas ke influado sur ĉi tiun konduton eblas en du manieroj, nome

- 1e. per influado sur la aktualan valorosistemon, kaj
- 2e. per influado sur la bildon de la realo, kiun havas la influendaj personoj.

Simplan ekzemplon de influado de la unua speco prezentas tio, ke oni igas iun malsata; oni tiam influas lian konduton tiel, ke preferon akiras tiaj kondukmanieroj kiuj kondukas al nutriĝo (en ekstremaj cirkonstancoj kelkfoje eĉ al fantaziata nutriĝo; oni pensu ekz. pri la festenoj kiujn en tempoj de malsato multu fantaziadis por si).

Alia ekzemplo: se oni haste pelas kaj rapidigas iun ĉe ties laboro, oni kreas aŭ pliiĝas valoron, kiu igas la plej mallongajn kaj plej rapidajn agmanierojn preferataj. Ankoraŭ tria ekzemplo: se oni edukas infanon tiel, ke ĉiam kaj en ĉiaj situacioj oni instruas al ĝi grandan respekton kaj estimon antaŭ aŭtoritato, do ankaŭ en ĝia posta vivo ĝia konduto prefere moviĝas laŭ linioj kiuj garantias al ĝi laŭeble grandan mezuron de konformeco kun rekonitaj aŭtoritatoj, ĉu tiuj ĉi estas enkorpiĝitaj en registaro, magistrato, estroj de entreprenoj, leĝaroj kaj regularoj, eklezio, la grupo kies ano oni estas, aŭ kio ajn. Se, kompreneble, la eduko ne preterpafis sian celon kaj elvokis ĝuste fortan elinternan reziston kontraŭ aŭtoritato. Ofte ni vidas eĉ, kiel disvolviĝas ambi-

