

JERZY ŁOJEK

„GENEZA I OBALENIE KONSTITUCJI 3 MAJA”

Wydawnictwo Lubelskie
Lublin 1986, s. 354, 361-2

Tymczasem dnia 31 maja nastąpiło w Petersburgu wydarzenie, które stało się najistotniejszą przyczyną wystąpienia przez króla w dniu 22 czerwca z oficjalną propozycją wobec imperatorowej. Mianowicie wieczorem na przyjęciu dyplomatycznym (...) Deboli¹ odbył dłuższą rozmowę z ks. de Nassau, cieszącym się opinią jednego z najbardziej zaufanych zauszników Katarzyny II. Nassau mówił: „Choć imperatorowa mocno jest urażona na króla, z tym wszystkim, jakim to mógł pomiarkować z ostatniej tej monarchini ze mną konwersacji, król ująłby ją znowu za serce, gdyby się do niej udał, bo powiedziała nawet, że ona będzie tą, która będzie jeszcze utrzymywać króla”. (...) Wydaje się, że z przekazanych przez Debolego słów ks. de Nassau szczególne wrażenie wywarł na królu przede wszystkim retoryczny frazes o ujęciu Katarzyny za serce, który Stanisław August potraktował bardzo poważnie, oraz zwrot o całkowitym zdaniu się na łaskę imperatorowej (...)

Dnia 18 czerwca (...), prawdopodobnie po południu, Chreptowicz odwiedził Bułhakowa, składając mu prośbę o zawieszenie broni. Poseł rosyjski odrzekł, że pełnomocnictw tak daleko sięgających nie ma, i dodał, że zawieszenie działań wojennych może nastąpić tylko po przerwaniu polskiego oporu. Zdesperowany Chreptowicz prosił Bułhakowa o radę, co robić. Już samo takie postawienie sprawy było politycznym absurdem, zważywszy, że obaj rozmówcy reprezentowali dwie przeciwstawne strony, zaangażowane w konflikt, z którego strona słabsza mogła wyjść z zabezpieczeniem minimum swoich interesów tylko na zasadzie kompromisu, a więc po ustępstwach strony silniejszej. Dalszy przebieg dyskusji był jednak jeszcze niezwyklejszy i dla podkanclerzego litewskiego zupełnie kompromitujący. Bułhakow odpowiedział tak, jak nakazywał mu po prostu obowiązek służbowy: poradził Chreptowiczowi zdać się na wielkoduszność imperatorowej. Wtedy podkanclerzy wypalił: „My sami widzimy, że nie ma dla nas innego sposobu ocalenia”. Po takiej deklaracji można było całą rozmowę właściwie już zakończyć, gdyż wszelkie realne negocjacje były bezprzedmiotowe. Logicznie rzecz biorąc, stronie polskiej pozostawała jedynie bezwarunkowa kapitulacja. Chreptowicz kontynuował jednak swoje wywody, przedstawiając pomysł następstwa

¹ Polski ambasador w Petersburgu.

tronu dla w. ks. Konstantego. Jeżeli ta myśl nie spodoba się imperatorowej – sugerował podkanclerzy – to Polska jest gotowa przyjąć każdego kandydata, którego ona wskaże. „Jeśli imperatorowa i na to się nie zgodzi, to może by się nam udało zawrzeć sojusz z Rosją wieczny lub na czas określony, na jakichkolwiek warunkach, z obowiązkiem wzajemnej przyjacielskiej pomocy, z prawem wojsk rosyjskich do przechodzenia przez terytorium Rzeczypospolitej, jak było dawniej, i z wygodnym traktatem handlowym”. Jeśli i na to dwór petersburski nie przystanie, niech chociaż imperatorowa sama ustali ustrój dla Rzeczypospolitej. W ostateczności Polska jest gotowa skapitulować bezwarunkowo, zdając się całkowicie na łaskę i mądrość imperatorowej”².

Ta szczególna licytacja *a rebours* postulatów strony polskiej pod adresem imperatorowej jest właściwie niemożliwa do zinterpretowania. Można wysunąć tylko dwie hipotezy jako tako tłumaczące zachowanie się Chreptowicza w rozmowie z Bułhakowem dnia 18 czerwca: albo świadomego sabotażu politycznego na szkodę Rzeczypospolitej, albo całkowitego zaćmienia umysłowego, do tego stopnia, że podkanclerzy nie zdawał sobie sprawy z tego, co właściwie mówi. Wypowiedź Chreptowicza powinna być od razu przesądzić o odrzuceniu przez dwór petersburski samej idei jakichkolwiek rzeczowych rokowań z Warszawą. Było jasne, że jeżeli polski minister spraw zagranicznych deklaruje z góry, iż Rzeczpospolita gotowa jest w ostateczności skapitulować bezwarunkowo – chociaż do tej „ostateczności” było jeszcze bardzo daleko – jest to oznaką, iż nie warto zastanawiać się nad żadnymi wyżej mierzącymi postulatami dworu warszawskiego i trzeba zażądać od razu kapitulacji bezwarunkowej. Pewnym usprawiedliwieniem Chreptowicza może być tylko fakt, że w słowach jego znajdujemy wyraźny oddźwięk wiary Stanisława Augusta w potrzebę ujęcia imperatorowej przede wszystkim „za serce”; wiara ta oczywiście dyskwalifikuje „ostatniego króla Rzeczypospolitej”, niemniej była faktem. W każdym razie dziwić się należy, iż po takim wstępie ze strony Chreptowicza zastanawiano się jeszcze w Petersburgu – na przełomie czerwca i lipca 1792 roku – nad propozycjami Stanisława Augusta.

W dniu 18 czerwca Bułhakow nie udzielił podkanclerzemu żadnej odpowiedzi. Niewątpliwie sam był głęboko zaskoczony wypowiedzią swego rozmówcy.

² Kostomarow, *Poslednije gody Rieczipospolitioj*, Petersburg 1886. Kostomarow oparł się na raporcie Bułhakowa z 7/18 VI 1792, więc jego relacja zasługuje na wiarę, oczywiście w takim stopniu, w jakim na wiarę zasługuje raport Bułhakowa (przyp. aut.).

KOMENTARZ I

Marcin Malawski

Akademia Leona Koźmińskiego

Tło historyczne sytuacji

Jest czerwiec 1792 r. Od ponad roku z powszechnym poparciem narodu – także wielu swych początkowych przeciwników – obowiązuje Konstytucja 3 Maja. Kraj odradza się, instytucje państwowe działają coraz sprawniej, zaczyna funkcjonować system poboru rekrutów. Mocarstwa ościennie do nowej sytuacji w Polsce podchodzą różnie. Austria zachowuje życzliwą neutralność, uważając wzmocnienie Rzeczypospolitej za korzystne dla siebie. Prusy, choć tradycyjnie zainteresowane słabością Polski, są od dwóch lat związane z nią traktatem sojuszniczym i o ile rachuby na ich pomoc w razie agresji rosyjskiej są naiwnością, o tyle ich przyłączenie się do niej jest mało prawdopodobne. W Rosji początkowo ścierają się różne koncepcje, ostatecznie jednak – głównie pod wpływem koterii magnatów złąknionych powiększenia swych fortun o ziemie Rzeczypospolitej – caryca Katarzyna decyduje się na wojnę z Polską z zamiarem jej rozbioru i obalenia Konstytucji 3 Maja. Usilne zabiegi o to grupy polskich magnackich zdrajców, która obecnie zawiązała konfederację targowicką, nie odegrały tu istotnej roli, ale oczywiście są wygodnym pretekstem do interwencji. Kurier od ambasadora w Petersburgu z wieścią o wojnie przybywa do Warszawy dokładnie 3 maja 1792.

Rosja ma przewagę wojskową – siły jej dwóch armii interwencyjnych operujących na Ukrainie i Białorusi są większe niż całej armii polskiej – i polskie wojska początkowo muszą cofać się w głąb kraju, nie mając żadnych szans obrony wielkich terytoriów na wschodzie. Kampania obronna na ziemiach rdzennie polskich ma jednak duże szanse jeśli nawet nie pełnego zwycięstwa, to z pewnością wzmocnienia polskiej pozycji w negocjacjach pokojowych. Morale wojska jest niezłe, a dowódcy tacy jak Tadeusz Kościuszko i książę Józef Poniatowski wierzą w zwycięstwo. (Katarzyna początkowo liczyła na to, że Polska podda się bez walki, i nazywała wkroczenie wojsk rosyjskich „przyjacielską pomocą” – sformułowania o bratniej pomocy jeszcze wtedy nie używano). Do lata znaczna część polskiej armii jeszcze w ogóle nie wzięła udziału w walce. Za Wisłą szkolono nowych żołnierzy, a stan uzbrojenia armii był dość dobry. W pierwszym dużym starciu zbrojnym tej wojny książę Józef pokonał 17 czerwca silną grupę wojsk rosyjskich pod Zieleńcami na Ukrainie i choć zaprzepaszczono możliwość jej całkowitego rozbicia, zadano jej duże straty. (Polski minister spraw zagranicznych, idąc do ambasadora rosyjskiego z propozycją zawieszenia broni, jeszcze

wprawdzie nie wie o tym zwycięstwie, ale w przyszłości polska dyplomacja też będzie negocjować tak, jakby go nie było).

Jednym słowem położenie Polski jest trudne, ale absolutnie nie beznadziejne. W swoich dziejach kraj niejednokrotnie wychodził z poważniejszych opałów. Co więc spowodowało takie, a nie inne postępowanie polskiego negocjatora? Wydaje się, że na to pytanie najlepiej mogą odpowiedzieć psycholodzy.

KOMENTARZ II

Tadeusz Tyszka

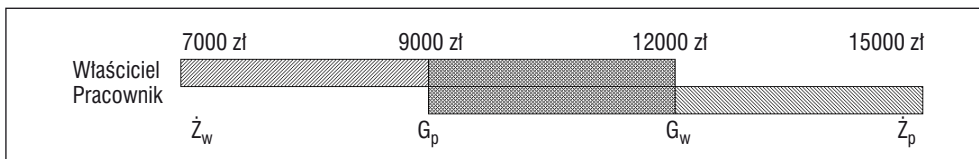
Akademia Leona Koźmińskiego

Logika negocjowania i gesty poddaństwa

Istota negocjowania polega na tym, żeby w jego wyniku osiągnąć większe korzyści niż te, które osiągnęlibyśmy bez negocjowania. Podstawowym pojęciem jest tu pole negocjacji. Zilustrujmy je przykładem. Powiedzmy, że pracownik i pracodawca (właściciel) prowadzą negocjacje w sprawie wysokości wynagrodzenia pracownika.

Oczywiście pracownik (P) chciałby uzyskać wynagrodzenia jak najwyższe, a właściciel (W) chciałby mu płacić jak najmniej. Przypuśćmy, że pracownik żąda 15000 zł (\dot{Z}_P), choć zaakceptowałby nawet 9000 zł. Mówimy, że 9000 zł jest jego stawką graniczną (G_P). Przypuśćmy też, że właściciel proponuje 7000 zł (\dot{Z}_W), choć zatrudniłby pracownika nawet za 12000 zł. Mówimy, że 12000 zł jest stawką graniczną właściciela (G_W). Sytuację tę ilustruje poniższy rysunek:

Rysunek 1. Schemat negocjacji, z graniczną stawką pracownika (G_P) i graniczną stawką właściciela (G_W)



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek pozwala zauważyć kilka istotnych spraw dotyczących negocjowania. Najpierw należy zauważyć, że warunkiem dojścia do porozumienia jest istnienie pewnej

przestrzeni negocjacji. Przestrzeń ta jest wyznaczona przez warunek, że stawka graniczna pracownika nie jest wyższa od stawki granicznej właściciela, GP Ł GW. Istotnie, gdyby stawka graniczna pracownika przewyższała stawkę graniczną właściciela, to na porozumienie po prostu nie byłoby miejsca.

Rysunek pokazuje, że ogromnie ważną sprawą dla uczestników negocjacji jest znajomość stawki granicznej własnej i przeciwnika. Oczywiście własna stawka graniczna jest zwykle uczestnikom negocjacji znana. To, czego często nie znają, to graniczna stawka partnera, a jest to sprawa najwyższej wagi. Istotnie, gdyby na przykład właściciel był przekonany, że stawką graniczną pracownika jest nie 9000 zł, ale np. 11 000 zł, to ostateczne porozumienie mieściłoby się nie między 9000 zł i 12 000 zł, a raczej gdzieś między 11 000 zł i 12 000 zł. Faworyzowałoby to pracownika. Gdyby z kolei pracownik był przekonany, że stawką graniczną właściciela jest nie 12 000 zł, ale np. 10 000 zł, to ostateczne porozumienie mieściłoby się nie między 9000 zł i 12 000 zł, a raczej gdzieś między 9000 zł i 10 000 zł. Faworyzowałoby to właściciela.

Toteż racjonalny negocjator powinien starać się o dwie sprawy: (1) poznanie prawdziwej stawki granicznej partnera i (2) ukrycie prawdziwej granicznej stawki własnej. Do pierwszego celu wykorzystuje się rozmaite sposoby. Można na przykład poszukiwać informacji na temat wcześniejszych zachowań partnera, które pokazują, jakie rozwiązanie może być dla niego zadowalające. Można też skorzystać z pewnej taktyki negocjowania, zwanej balonem próbnym. Przedstawia się tu partnerowi szokująco niską (lub szokująco wysoką) ofertę, aby sprawdzić jego reakcję. Po tej reakcji wnosimy o jego faktycznych oczekiwaniach.

Z drugiej strony korzystne jest ukrywanie prawdziwej granicznej stawki własnej. Na przykład pracownik zyska, jeżeli zamiast prawdziwej granicznej stawki własnej 9000 zł zasugeruje właścicielowi, że jej wartość wynosi 10 000 zł. „Przesuwa” to pracownika w kierunku lepszego dla niego rozwiązania. Pracownik może to osiągnąć, dając na przykład do zrozumienia właścicielowi, że posiada oferty zapewniające mu 10 000 zł, choć w rzeczywistości takich ofert nie posiada.

Tekst Jerzego Łojka: „*Geneza i obalenie Konstytucji 3 Maja*” opisuje przypadek zachowania tak nieracjonalnego w świetle powyższych zasad, że „właściwie niemożliwego do zinterpretowania”. Autor słusznie wysuwa dwie hipotezy tłumaczące zachowanie się Chreptowicza. Jego przyznanie wobec Bułhakowa, że *Rzeczpospolita gotowa jest w ostateczności skapitulować bezwarunkowo* albo oznacza, że działał on świadomie na szkodę Rzeczypospolitej, albo że całkowicie nie rozumiał logiki negocjacji, co w przypadku polityka (ministra) jest niewyobrażalne.

Jest jeszcze trzecia możliwość wspomniana w tekście: (...) w słowach jego znajdujemy wyraźny oddźwięk wiary Stanisława Augusta w potrzebę ujęcia imperatorowej

przede wszystkim „za serce”. W tym wypadku nie chodziłoby już jednak o negocjowanie, a raczej o inną możliwość: powiedzmy, utrzymanie dobrych relacji z partnerem. Wtedy zamiast podjęcia negocjacji może wystąpić zachowanie znane u zwierząt żyjących w grupach określane jako tzw. poddańcze gesty.

Gesty poddańcze przyjmują najróżnorodniejsze postaci u różnych zwierząt. Na przykład u wilków, gdzie istnieje rozbudowany system gestów dominacji (m. in. podniesiony ogon i uszy), istnieje też system gestów poddaństwa – np. skulony ogon, kładzenie się na grzbiecie itd. Podobny system sygnałów poddańczych można obserwować u psów, w których najłatwiej zauważalnym jest „pokazywanie brzucha”. Bodaj najczęściej przywoływanym gestem poddańczym u pawianów jest wystawianie zadu.

Z zachowaniami tego typu mamy do czynienia w przypadku zwierząt żyjących w grupach. Gesty poddańcze służą wtedy do rozwiązywania konfliktów o dostęp do ograniczonych zasobów. Pokonany pozostaje w grupie podporządkowany zwycięzcy, co może być dla niego korzystniejsze od ucieczki poza grupę.

Zachowanie Chreptowicza rzeczywiście przypomina zachowanie pokonanej jednostki, która próbuje zachować bliski kontakt ze zwycięzcą. Nie jest to raczej zachowanie wyjątkowe. Najłatwiej je obserwować u polityków i dyplomatów, gdyż śledzą je i pokazują środki masowego przekazu. Generalnie gesty tego rodzaju pojawiają się wobec osób posiadających władzę i bogactwo. (Wystarczy obserwować zachowania ludzi wobec tych osób).

W społeczeństwie ludzkim Rzymianie określali tego rodzaju zachowanie jako *captatio benevolentiae* (zjednywanie sobie względów). W rzeczywistości, gdy jeden z partnerów nie posiada (albo nie wierzy, że posiada) wystarczającej siły, może to być nawet bardziej efektywny sposób osiągnięcia celów niż negocjowanie. Na przykład podwładny niemający argumentów albo wystarczająco dużo odwagi, by negocjować warunki zatrudnienia z własnym szefem, może próbować metody zjednywania sobie względów szefa dla osiągnięcia awansu czy podwyżki. Gorszą stroną tej strategii (a dla niektórych jest ona wręcz nie do przyjęcia) jest związana z nią większa lub mniejsza utrata godności.

Ponadto o ile zachowanie typu *captatio benevolentiae* jest skuteczne w przypadku zwierząt (normalny pies czy wilk nie zagryza przeciwnika, który demonstracyjnie odsłoni gardło) i w indywidualnych kontaktach między ludźmi, to traci ono sens w negocjacjach między organizacjami, a tym bardziej państwami. Trudno oczekiwać, żeby profesjonalni politycy sterujący państwem zrezygnowali z osiągnięcia jakiegoś celu tylko dlatego, że sąsiad pokazał, iż nie zamierza im tego utrudniać. Co więcej, zachowanie sprzeczne z interesem własnego państwa jest tu po prostu niedopuszczalne. Ciekawe, czy polski negocjator miał tę świadomość. I czy zdawał sobie sprawę, że sam też reprezentuje społeczeństwo.