

Základy sociální psychologie

Nicky Hayesová

KATALOGIZACE V KNIZE - NÁRODNÍ KNIHOVNA ČR

Hayes, Nicky

Základy sociální psychologie / Nicky Hayesová ;
[z anglického originálu ... přeložila Irena Štěpaníková].
-- Vyd. 3. -- Praha : Portál, 2003. -- 165 s. : il.

Název originálu: Principles of social psychology
ISBN 80-7178-763-9

316.6 * 316.472.4 * 316.77

- sociální psychologie
- interpersonální vztahy
- sociální komunikace
- učebnice

*Knihy vychází s podporou nadace
Open Society Fund Praha*

Český překlad lektoroval prof. PhDr. Vladimír Smékal

Původní anglické vydání:
Nicky Hayes,
Principles of Social Psychology
© 1993 Erlbaum (UK) Taylor & Francis

České vydání:
© Portál, s. r. o., Praha 1998
Translation © Irena Štěpaníková, 1998

ISBN 80-7178-763-9

Obsah

Předmluva pro české vydání	8
1 Kontexty sociální interakce	9
1.1 Fyzické kontexty	9
1.2 Sociální kontexty	9
1.3 Kulturní kontexty	15
1.4 Sebepojetí	20
Shrnutí: Kontexty sociální interakce	28
2 Konverzace a komunikace	29
2.1 Neverbální aspekty komunikace	29
2.2 Analýza diskursu	31
2.3 Atribuční teorie	36
2.4 Sociální reprezentace	44
Shrnutí: Konverzace a komunikace	47
3 Interakce s druhými	48
3.1 Sociální facilitace a sociální lenivost	48
3.2 Konformita	52
3.3 Poslušnost	54
3.4 Skupinové procesy	60
3.5 Vůdcovství	64
Shrnutí: Interakce s druhými	68
4 Vnímání druhých lidí, přitažlivost a vztahy	69
4.1 Vnímání jiných osob	69
4.2 Interpersonální přitažlivost	79
4.3 Vztahy	88
Shrnutí: Vnímání druhých osob, přitažlivost a vztahy	94
5 Postoje	95
5.1 Koncept postojů	95
5.2 Změna postojů	102
5.3 Měření postojů	112
Shrnutí: Postoje	115
6 Konflikt a spolupráce	116
6.1 Teorie agrese	116
6.2 Předsudky	121
6.3 Změna předsudků	127
6.4 Kolektivní chování	129
6.5 Altruistické chování	135
Závěrem	138
Shrnutí: Konflikt a spolupráce	139
Slovníček pojmů	140
Literatura	150
Rejstříky (věcný a autorský)	160

*Mé drahé tetě a strýci,
Jessice a Georgeovi Saddingtonovým*

Poděkování

Ráda bych poděkovala učitelům psychologie různých typů škol, s nimiž jsem se setkávala na seminářích a konferencích Asociace pro výuku psychologie. Velmi si vážím jejich postřehů, rad a pomoci.

Zvláštní poděkování si zaslouží Mike Stanley a Phil Baynard, jejichž poznámky k mému rukopisu byly nesmírně cenné, Simon Green za to, že mě přizval ke spolupráci na této sérii, a Graham Gibbs z katedry věd o chování Huddersfieldské univerzity, který se se mnou štědře rozdělil o své znalosti počítačů Apple Macintosh, a tím mi umožnil urychlit a zefektivnit dokončení této knihy.

Nicky Hayesová

Předmluva pro české vydání

Autorkou knihy je britská psycholožka, která zasvětila svou odbornou psychologickou činnost psaní učebnic. Kromě tohoto stručného uvedení do sociální psychologie je autorkou několika systematických základů a úvodů do psychologie, které opakovaně vycházejí. Spolu s Michaelem Eysenckem a Simonem Greenem je editorkou úspěšné knižnice „Principles of Psychology“. Lze o ní bez nadsázky říci, že má dar slova – jak mluveného, tak psaného. Být přítomen jejím odborným vystoupením znamená zažít „didaktický koncert“. Výklad doprovázený instruktivními schémata pomocí mediální techniky, překvapující sdělení nových poznatků i v rámci přehledového referátového sdělení jsou pro ni samozřejmě prostředky, jak udržet pozornost studenta a vést jej k poznání tajemství psychologie.

Podobně je tomu i se *Základy sociální psychologie*. Čtenáře, který je zvyklý na behavioristicky laděné texty americké provenience, překvapí jiný způsob výběru i výkladu látky. Autorka měla možnost látku uspořádat jako výklad sociální determinace chování nebo jako eklektickou směs všeho, co překračuje horizont kategorií individuální psychiky. Její úsilí systematicky pojednat o principech, tedy o počátcích, ji vede k mapování kontextů, v nichž probíhá styk člověka s člověkem, a kolem tohoto jádrového pojmu „interakce“ (= styk) je strukturován výklad jednotlivých kapitol. Čtenáři, který pochopí, proč jsou kapitoly uspořádány tak, jak jsou, a proč jsou členěny na právě takové, a ne jiné podkapitoly, najednou vyvstane v mysli pojmová mapa systému sociální psychologie. Díky autorčině nenásilnému vedení bude s to zařazovat si nové a detailnější poznatky získané studiem monografií a jinak strukturovaných odborných textů sociální psychologie.

Myslím, že v tomto didaktickém záměru kniha zdařile plní svou funkci uvádějícího průvodce, aniž by zbavovala zvědavého čtenáře svobody hledat jiné pořádací kategorie a principy.

Vladimír Smékal

1 Kontexty sociální interakce

Jsme společenští tvorové. Neustále se stýkáme s jinými lidskými bytostmi. Mluvíme spolu, uzavíráme dohody, zapojujeme se do skupin a vyměňujeme si názory na nejrůznější věci. Potřeba společenského kontaktu je evolučním dědictvím podobně jako lidská ruka – utváří a usměrňuje poznávání světa.

Sociální interakce se odehrává v *kontextu*, který nás může mnoha způsoby ovlivnit. Za kontexty lze považovat například kulturu, životní prostředí, sociální skupiny nebo rodinu. Pohybujeme se tedy ve fyzických, sociálních a kulturních kontextech a každý z nich ovlivňuje, co děláme a jak to děláme.

1.1 Fyzické kontexty

Fyzické kontexty ovlivňují chování různým způsobem: od stresu v tlačeni až po jemné náznaky mocenských pozic, které v sobě nese architektonické řešení kanceláře či třídy. Studium jejich působení na chování lidí se zabývá *psychologie životního prostředí*, která je však příliš rozsáhlá na to, abychom se jí zde mohli podrobně věnovat. V této kapitole se tedy seznámíme pouze s působením sociálních a kulturních kontextů.

1.2 Sociální kontexty

Nejdříve si vysvětlíme některé základní sociální mechanismy, které výzkum identifikoval, protože ty tvoří základy sociálního chování.

1.2.1 Scénář

Jeden ze základních mechanismů každodenní sociální interakce se označuje jako *scénář* (skript). Podobnými náměty se někteří vědci zabývali již dříve. Pojem scénáře se však nejzřetelněji pojí se jmény R. Schanka a R. Abelsona, kteří jej popsali v roce 1977. Tito autoři jsou přesvědčeni, že sociální jednání má velmi často podobu plánovitých posloupností, které regulují chování a umožňují nám očekávat průběh události, podobně jako je tomu ve scénáři divadelní hry.

Představte si například, že obědváte v restauraci. Těto situace se účastní několik lidí: vy, vaši přátelé, číšník, barman a pravděpodobně i jiné osoby. Všem účastníkům je však známá poslušnost toho, kdy má kdo co udělat, a to i tehdy, když se navzájem neznají. V každém okamžiku víte, co máte asi očekávat a jak se chovat, a vše se odehrává zavedeným způsobem.

Schank s Abelsonem dokazují, že tomu je tak proto, že všichni zúčastnění hrají podle stejného scénáře, kterému i beze slov rozumějí, a to umožňuje hladký průběh sociální interakce.

1.2.2 Role

Odehrává-li se každodenní život podle scénáře, podobně jako divadelní hra, odkud znají „herci“ své úlohy? Pro porozumění životu je velmi důležitý pojem *role*. Svým významem se téměř zcela shoduje s tím, co máme na mysli, mluvíme-li o hercích nebo o divadle. Ve svém společenském životě na sebe bereme „úlohy“, které nám předepisují, jak se máme chovat k druhým lidem. Hrajeme svoje role a druzí hrají zase své.

Za jediný všední den pravděpodobně sehraje řadu různých rolí: role dlouhodobé, které se týkají rodinných vztahů (dcera, syn, rodič, partner), role krátkodobé a pomíjivé, jako např. cestující v autobuse, i role dlouhodobější, ale přece jen časově omezené, jako je například role studenta. Součástí každé takové role je určitý způsob chování. Představte si, jak se chováte jako cestující v autobuse, a zkuste se tak chovat doma. Budou si myslet, že vám přiskočilo! Podobně se vaše chování v roli „student v kavárně“ asi značně liší od chování v roli „student na přednášce“.

Sociální role jsou vždy reciproční – odehrávají se v párech, protože svou roli vždy hrajeme ve vztahu k jiné osobě. Například roli zdravotní sestry byste hráli podle toho, s kým byste zrovna byli v kontaktu: Mohli byste být sestrou s pacientem, sestrou s lékařem nebo s vám nadřízenou vrchní sestrou. Kdyby se však setkaly dvě sestry ve stejném postavení, odráželo by jejich chování nejspíše daleko více jejich skutečnou osobnost, protože role „zdravotní sestra“ by se pro jejich interakci moc nehodila.

E. Goffman (1959) tvrdí, že role, které hrajeme jako součást každodenního společenského života, se postupně internalizují a nakonec se stávají součástí vlastního já – součástí osobnosti. Když začneme s nějakou novou činností, třeba s první prázdninovou brigádou v obchodě, cítíme se nepřírozně, jako kdybychom hráli divadelní roli. Ale když tuto činnost děláme určitou dobu, stane se součástí našeho sebepojetí. Svou roli pak hrajeme automaticky a můžeme si odpovídající masku („personu“) nasadit, kdykoli tomu odpovídá sociální kontext.

V životě se však neučíme pouze vlastními rolím. Také se hodně dovídáme o rolích druhých lidí. Pozorujeme lidi kolem sebe a učíme se od nich.

To, co se naučíme od druhých, však nemusíme ihned využít. Zachováme se podle toho až ve vhodné situaci. Bandura (Bandura a Walters, 1973) je přesvědčen, že imitace (napodobení) a modeling (přejímání vzorů) hrají důležitou roli v *sociálním učení*, které nám umožňuje osvojit si celé vzorce sociálního jednání a naučit se příslušným rolím.

Na důležitost sociálního učení poukázali ve známé studii Haney, Banks a Zimbardo (1973). Požádali studenty o účast v experimentu, ve kterém jim byly náhodně přiděleny rozdílné role: někteří měli hrát vězně a ostatní dozorce. Nikdo studentům neřekl, jak mají své role zahrát, takže způsob podání záležel pouze na nich. Experiment byl proveden co nejrealističtěji, badatelé dokonce měli k dispozici falešnou věznici. Autoři předpokládali, že experiment potrvá dva týdny.

Studenti, kteří hráli vězně, velmi rychle podlehli apatii a poraženectví, zatímco studenti v roli dozorců začali být agresivní a vyhledávali konflikty. Neužívali sice fyzických trestů, ale přišli na mnoho způsobů, jak vězně ponižovat. Například je nechávali stát v řadách a stále dokola opakovat svá čísla. Jeden vězeň se vzbouřil a odmítl spolupracovat. Byl tedy za trest zavřen do těsné komůrky. Ostatní vězňové dostali možnost ho vysvobodit, pokud by se symbolicky obětovali (vzdali se příkrývky). Oni ale takovou obět odmítli, nazvali rebela „průšvihářem“ a nechťeli s ním nic mít.

Experimentátoři museli pokus po šesti dnech ukončit, protože přísnost a psychologická krutost dozorců se vystupňovaly do té míry, že nebylo možné ve výzkumu pokračovat. Příčinou chování dozorců nebyly jejich osobnostní rysy, ale situace, ve které se ocitli, a role, kterou hráli. Mnozí z nich byli v běžném životě velmi slušní lidé a jejich chování je samé šokovalo. Dříve by nikdy neuvěřili, že by byli něčeho takového schopni. Jejich pojetí role dozorce (přejaté většinou z televize a filmů) však bylo takové, že ve skutečnosti projevovali daleko více krutosti než opravdoví vězeňští dozorce – ti by riskovali vzpouru, kdyby se svými vězni zacházeli tak špatně.

Tato studie nám jasně ukazuje, jak latentní vědomosti o jiných sociálních rolích mohou vystoupit na povrch, když je potřebujeme. Tím hodně vypovídá o významu znalosti rolí ve společenském chování lidí. Také naznačuje něco o tom, jak se v naší společnosti zobrazuje moc a dominance. Příkladem je představa, že tento typ autority se automaticky pojí s brutalitou a tyranizováním.

1.2.3 Sociální schémata

Jiným důležitým pojmem, který se objevil v sociální psychologii, je sociální schéma. Jde o představu, že sociální vědomosti jsou uchovávány

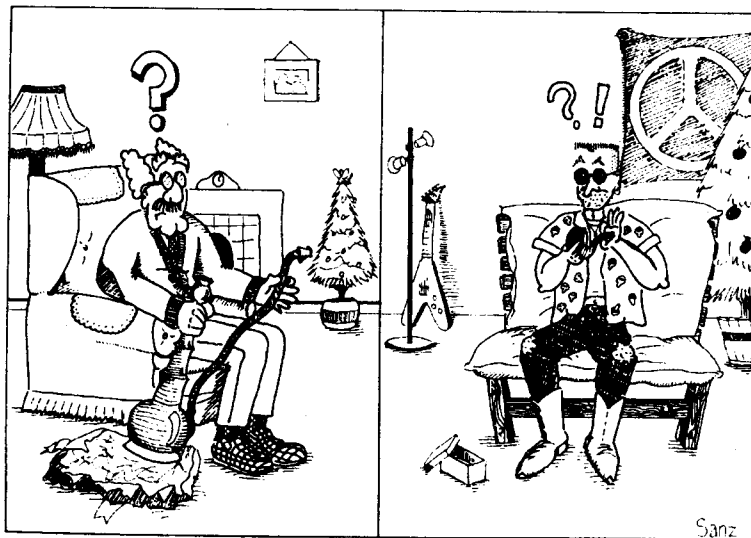
v celistvých, pružných rámcích, které řídí chování. Scénáře popsané Schankem a Abelsonem (1977) představují jeden druh takových rámců. Toto schéma, *scénář*, používáme k regulaci svého chování, když se nacházíme ve společenských situacích vyžadujících přesnou souslednost interakcí mezi zúčastněnými stranami.

Baron a Byrne (1984) identifikovali tři další typy sociálních schémat: schéma rolí, schéma osoby a sebeschéma.

Porozumění rolím není jen abstraktní znalostí – také je užíváme k usměrnění vlastního chování a k pochopení smyslu svých zkušeností. *Schémata rolí* jsou tedy rámce, které užíváme při jednání s ostatními v souvislostech určitého společenského vztahu – jako je např. učitel, který hovoří s žákem, a naopak, nebo policista, který mluví s občanem.

Když někoho poznáme blíže, nepřemýšlíme o něm jen ve vztahu k jeho rolím. Vytvoříme si také *schéma osoby*, které obsahuje naše chápání daného člověka – například představy o jeho osobnostních zvláštностech a o tom, co má, či nemá rád. Toto schéma se aktivuje tehdy, když jsme s touto osobou ve styku nebo když podnikáme něco, co se jí týká. Tak například když kupujete dárek otci, vaše schéma osoby otce vás pravděpodobně povede k návštěvě jiných obchodů a k výběru odlišné věci, než kdybyste kupovali dárek svému důvěrnému příteli.

Čtvrtým typem sociálního schématu, který popsali Baron a Byrne, je *sebeschéma* – představa, kterou máme sami o sobě. Své sebepojetí průběž-



ně upravujeme a přizpůsobujeme. Vytváříme si tak obrázek o tom, jací jsme. Ten je založen zčásti na zkušenosti a zčásti na pozorování a hodnocení vlastního chování ve společenských situacích.

Sebeschéma používáme v nejrůznějších situacích. Představte si například, že si kupujete šaty. Pravděpodobnost, že si něco koupíte, není u všech věcí v obchodě stejná – některé možnosti hned vyloučíte, protože „to není to, co nosíte“. Vaše sebeschéma se uplatňuje, když zužujete okruh možných voleb na věci, které se vám zdají přijatelné.

Sociální schémata, která uplatňujeme v různých situacích, neusměrňují jen jednání. Řídí také *poznávání (kognici)*. Povaha vzpomínek bude například záviset na tom, jaká schémata či scénáře jsme uplatnili při zapamatování.

V jedné studii Zhadny a Gerard (1974) předvedli skupině pokusných osob videonahrávku dvou studentů, kteří se procházeli po bytě a diskutovali o drobných přestupcích, jako jsou krádeže a užívání drog. Všichni viděli tutéž nahrávku, ale jedné skupině experimentátoři řekli, že studenti čekají na kamaráda, druhé, že hledají drogy, a třetí, že se chystají vyloupit byt. Když se pokusných osob otázali na film později, pamatovaly si odlišné věci – například ti, kteří si mysleli, že vidí zloděje, si pamatovali kreditní karty, které v bytě ležely, a také si všimli, co studenti říkali o krádežích, zatímco ostatní skupiny si pamatovaly zcela jiné části konverzace.

Schéma je samozřejmě hypotetickým konstruktem. Znamená to, že ve skutečnosti neexistuje. To, že o něm mluvíme jako o něčem skutečném, nám však pomáhá porozumět jeho podstatě. Není to fyzická struktura v mozku nebo něco podobného. Je to model, který užíváme k tomu, abychom pochopili, jak asi probíhá každodenní společenský styk a jak funguje společenské vědomí. Teorie sociálního schématu nám dovoluje seskupit různé druhy sociálního vědění, které lidé užívají v každodenních interakcích, a může tedy být užitečným nástrojem organizace a strukturalizace sociální zkušenosti a pomocníkem v chápání toho, co se kolem nás děje.

Sociální interakce se odehrává v kontextu, který zahrnuje mimo jiné sociální zkušenost, uloženou a používanou ve formě sociálních schémat.

1.2.4 Sociální identita

Při zkoumání vlivu jiných lidí na naše chování je užitečné zaměřit se na skupiny, které nás obklopují. Důležitým zdrojem informací o nás samých a o tom, jak nás vidí druzí, je *skupina vrstevníků (peer group)*. Je to skupina lidí, které pokládáme za nám podobné. Ti mohou naše chování velmi silně ovlivnit, zvláště v průběhu adolescence a v počátcích dospělosti, kdy rodina přestává být nejdůležitějším zdrojem sociálních informací.

Vliv vrstevnické skupiny však nevysvětluje vše, co označujeme jako sociální interakci. Naše a jejich cíle mohou být odlišné a můžeme se do-

konce domnívat, že se svým vrstevníkům vůbec nepodobáme. Místo toho (nebo současně) můžeme své chování přizpůsobit *referenční skupině* – tedy skupině lidí, jejichž chování považujeme za správné, a proto nám slouží jako vzor.

Například mladá začínající atletka asi své standardy nepřebírá od lidí ze svého nejbližšího okolí, ale od současných špičkových atletů. I když s nimi nepřijde přímo do styku, mohou se stát jejím modelem, protože si je zvolila za referenční skupinu. Převezme jejich standardy a podle nich řídí a usměrňuje své vlastní chování a postoje.

H. Tajfel (1982) tvrdí, že pro porozumění mezilidské interakci je velmi důležité vzít v úvahu proces *sociální identifikace*. Vzájemně na sebe nepůsobíme jen jako jedinci hrající své role podle určitého scénáře. Také se identifikujeme se sociálními skupinami, ke kterým náležíme, a tato identifikace určuje náš přístup k interakci s druhými lidmi.

Pokud se například ztotožníte se sociální skupinou, která je podle vašeho mínění mladá, radikální a nekonvenční v oblékání, poznamená to způsob vašeho jednání s někým, kdo patří k jiné sociální skupině (starý, s konzervativními postoji a konvenční v oblékání). Budete s ním jednat jinak než s člověkem, kterého vnímáte jako člena své „vlastní“ sociální skupiny.

Tajfel (1970) je autorem řady studií, které poukázaly na důležitost procesu sociální kategorizace. Jeho práce se týkají toho, co nyní známe pod názvem *model minimálních skupin*. Účastníci jeho výzkumů dostali jen velmi málo informací, na jejichž základě by mohli provést sociální srovnání, ale i to málo zpracovali tak, že srovnání vyznělo ve prospěch jejich „vnitřní“ skupiny (in-group) a v neprospěch „vnější“ skupiny (out-group).

V jednom výzkumu (Billig a Tajfel, 1973) byly pokusné osoby hodem mincí rozděleny do dvou skupin. Jednotliví členové skupiny si byli pramálo podobní a uvědomovali si, že rozdělení proběhlo na základě náhody. Když však měli provést úkol, který zahrnoval bodové hodnocení druhých osob, přece jen stranili členům své skupiny. Pak byli účastníci pokusu vyzváni, aby už neuvažovali o „skupinách“ a aby pro označení druhých používali číselné kódy. Tentokrát už nikomu výrazně nestraničili, přestože si uvědomovali určitou vzájemnou podobnost.

Sociální identifikace je spojena se dvěma základními lidskými pohnutkami. Jednou je tendence seskupovat věci do kategorií. Ukázali jsme si, že tento sklon projevujeme při vnímání lidí, věcí i událostí. Druhou pohnutkou je vyhledávání všeho, co posílí naši sebeúctu, a umožní nám tedy smýšlet o sobě dobře. I když se může zdát, že tyto dvě pohnutky spolu nesouvisí, obě silně ovlivňují naše interakce s druhými lidmi.

Rozdělování lidí do vnitřních a vnějších skupin není jen vytvářením množiny rovnocenných kategorií. Společnost takovou strukturu nemá. Některé sociální skupiny mají větší prestiž či moc než jiné, některým projevujeme větší úctu. Skupiny mezi sebou porovnáváme, abychom zjistili, jak vysoko na společenském žebříčku stojí.

Protože jsme příslušníky sociálních skupin, proces srovnávání se odráží také v tom, jak vidíme sami sebe. Samozřejmě si přejeme být součástí sociálních skupin, příslušnost k nimž na nás vrhne příznivé světlo. Pokud zjistíme, že příslušíme ke skupině, která nám toto přání nemůže splnit, pravděpodobně se ji pokusíme opustit, nebo se od ní distancovat („vlastně nejsem takový jako oni“). Můžeme se také pokusit změnit vnímání skupiny druhými, buď srovnáním se skupinou s nižším postavením, nebo přímo úsilím o zvýšení jejího postavení (Tajfel, 1982).

Tajfel je přesvědčen, že proces vnímání druhých lidí na základě jejich členství ve skupinách je základní součástí lidského myšlení a že spoluutváří další sociální procesy – zvláště formování *společenských norem* a existenci *stereotypů* a *předsudků*. Sociální identifikaci je tedy třeba chápat jako základní součást kontextu sociální interakce.

1.3 Kulturní kontexty

1.3.1 Etnocentrismus

Psychologie obecně (a zvláště sociální psychologie) bývá kritizována za to, že se zaměřuje jen na úzkou výšeč lidské zkušenosti, kterou představuje zkušenost bílých Severoameričanů ze středních vrstev. V poslední době začalo mnoho psychologů upozorňovat, že tento *etnocentrismus* může zkreslit předmět zkoumání a způsobit, že výsledky nemají platnost pro všechny typy a podoby lidské zkušenosti. Mnoho psychologů nyní studuje sociální procesy v kontextu více kultur.

Kultura nesporně ovlivňuje mnoho aspektů psychologie podstatněji, než se domnívali tradiční badatelé. Např. Marsella, Devos a Hsu (1985) ukázali, že západní pojetí „já“ (jáství, self) se odlišuje od pojetí „já“ v asijských kulturách. Z toho vyplývá, že mnoho výzkumů, které se týkají tohoto tématu, je pro velkou část lidstva irelevantní. Je důležité, aby si badatelé byli vědomi zkreslení výsledků výzkumů, ke kterým může dojít, pokud se nevěnuje pozornost vlivu kultury, identity a etnocentrismu. (Blíže se touto problematikou budeme zabývat na konci kapitoly, kde pojednáme o výzkumu sebepojetí.)

Nevědomý etnocentrismus může vést k nesprávným předpokladům badatele o pokusných osobách. Tyto předpoklady mohou ovlivnit otázky kla-

dené v rámci výzkumu i interpretaci výsledků. Např. M. Stone (1981) uvádí předpoklad mnohých psychologů a pedagogů, že děti, které špatně prospívají ve škole, mají nižší sebedůvěru než ty, které prospívají dobře. Psychologové a pedagogové také často pokládají za zřejmé, že se to týká zvláště černošských dívek, protože černošské děti jako skupina mají horší prospěch než děti bílé a dívky mívají horší prospěch než chlapci. Takže jejich předpoklad jim slouží jako východisko k mnoha dalším závěrům.

Výsledky empirických výzkumů nám však ukazují podstatně jiný obrázek. Stone podává zprávu o výsledcích testů sebedůvěry u různých skupin školáků. Ukazuje, že černošské dívky mají vyšší sebedůvěru než většina ostatních skupin. Zdá se tedy, že badatelé (dost namyšleně) předpokládali, že školní prospěch je pro černošské dívky stejně důležitý jako pro badatele samotné. Dívky však měly zájem o jiné stránky života, a tak i zdroje jejich sebedůvěry byly odlišné. Neprospěch ve škole nepovažovaly za podstatný (vlastně jej zpola očekávaly), takže neměl velký význam ani pro jejich sebedůvěru.

Mnoho badatelů se snaží tyto nedostatky napravit. Přestože v moderních sociálně psychologických časopisech objevíme více příspěvků od psychologů z celého světa, než jsme byli zvyklí vídat, zbývá ještě stále mnoho práce. V sociální psychologii se však mohou objevit i zjištění, která se týkají všech skupin lidí.

Tajfel například vyšel ze zkušeností Evropanů s předsudky a diskriminací za druhé světové války. On a jeho pokračovatelé provedli řadu výzkumů v různých kulturách světa. Mnoho badatelů dnes věří, že proces kategorizace a identifikace se členskou či vnitřní skupinou (in-group identification), který popisuje teorie sociální identity, platí pro všechny skupiny lidí všude na světě.

Musíme tedy kriticky zkoumat sociálně psychologické výzkumy, zda nejsou zkresleny vlivem kultury a etnocentrismy, a musíme si být vědomi možných způsobů ovlivnění jejich výsledků. To však neznamená, že bychom měli odmítnout všechny tradiční výzkumy. Moderní důraz na etnické otázky v psychologickém výzkumu neznamená, že veškeré předchozí poznatky jsou zastaralé. Z minulosti se můžeme učit i tehdy, když psychologie prožívá přechod k jiným přístupům.

1.3.2 Sociálně psychologické experimenty

Nové myšlenkové proudy často vedou k úplnému přehodnocení metodologie výzkumu. *Behavioristická* škola se přičinila o to, že řada sociálně psychologických výzkumů v první polovině tohoto století probíhala v laboratořích. Pokusné osoby byly požádány, aby za vysoce kontrolovaných podmínek vykonávaly poměrně jasně určené úkoly. Takový přístup však

problematizuje *ekologickou validitu*, neboť lidé se mohou v laboratorních podmínkách chovat jinak než v normálním životě. Studie může být označena za ekologicky validní pouze tehdy, když věrně odpovídá podmínkám a chování ve skutečném životě.

Problém ekologické validity se stal zřejmým díky výzkumům, které ukázaly, že v psychologickém experimentu i v reálném světě působí dva důležité společenské mechanismy. Jsou jimi *efekt experimentátora* (experimenter effects) a *charakteristiky požadavku* (demand characteristics). Protože hrají základní úlohu v lidské interakci, je třeba věnovat jim pozornost jako součásti kontextu společenského chování.

1.3.3 Efekty experimentátora

Jednu z prvních studií efektů experimentátora provedli Rosenthal a Fode v roce 1963. Zjišťovali, jak mohou přesvědčení a představy experimentátora (osoby provádějící experiment) v psychologickém výzkumu ovlivnit chování respondentů – i když jimi jsou třeba zvířata!

Jejich „experimentátory“ představovali studenti psychologie, kterým bylo sděleno, že mají provést pokus týkající se učení kryš v bludišti. Krysy se měly naučit cestu bludištěm, a pokud splnily úkol úspěšně, byly odměněny potravou. Role experimentátora spočívala v tom, že měl „naučit“ krysu projít bludištěm.

Studenti se dozvěděli, že krysy, s kterými měli pracovat, pocházejí ze dvou různých populací. Jedna skupina pochází z „chytřé“ populace, a měla by se tedy učit rychleji. Dále jim bylo řečeno, že těchto kryš není dost, a proto někteří studenti budou pracovat s „hloupými“ krysami. Ve skutečnosti však Rosenthal a Fode pečlivě rozdělili krysy tak, aby obě skupiny byly vyrovnané.

Když byl výkon kryš testován o několik dní později, splnilo se očekávání studentů. Krysy, které studenti pokládali za chytřé, se naučily projít bludištěm mnohem rychleji než ty zbývající. Nebylo to rozhodně díky nějakým tajuplným vlivům, ale proto, že studenti, kteří věřili, že se jejich krysy budou učit rychleji, tomuto očekávání přizpůsobili i své chování. „Povzbuzovali“ svoje krysy, dávali jim více příležitostí k nácviu, více se jich dotýkali, a tak si krysy více zvykly na lidi a na situaci. Někteří si svoje krysy dokonce pojmenovali. Studenti, kteří si o svých krysách mysleli, že jsou hloupé, jim věnovali méně pozornosti.

Rosenthal popisuje tento proces jako *sebesplňující předpověď* (self-fulfilling prophecy). Tvrzení, že krysy jsou „chytřé“ nebo „hloupé“, se naplnilo



prostě proto, že je někdo vyřkl. Naplnilo se, přestože nebylo na počátku experimentu pravdivé. Prostým předpovězením toho, co se stane, experimentátoři nevědomky způsobili, že výsledky odpovídaly jejich očekávání.

Rosenthal a Jacobsen (1968) pokračovali ve studiu tohoto jevu na jedné velké americké škole. Zaranžovali situaci tak, aby učitelé „náhodou“ zaslechli, jak badatelé jmenují několik dětí, které si zřejmě budou příští rok vést neobvykle dobře. Děti byly náhodně vybrány z průměrných žáků. Když se badatelé za rok vrátili, zjistili, že jmenované děti si zlepšily prospěch a nyní jsou mezi nejlepšími žáky – jen díky očekávání učitelů.

Tento výzkum vedl k mnoha dalším typům zkoumání. *Teorie nálepkování* (labelling theory), známá v sociologii a v některých oblastech sociální psychologie, se týká sociálních procesů, které jsou důsledkem toho, že nějaké dítě (nebo dospělý) je označeno například za hloupé (třeba kvůli způsobu řeči nebo kvůli etnickému původu), a také vlivu této „nálepky“ na chování učitelů a jiných lidí k označenému dítěti. Nálepka se stává skutečností, neboť okolí jedná tak, jako by byla pravdivá.

Rosenthalovy práce také vedly ke studiu vlivu experimentátora v psychologickém výzkumu. Nyní víme, že výzkumy mají být připraveny tak, aby se pokud možno vyloučila možnost ovlivnění výsledků očekáváním experimentátora. Jedním ze způsobů, jak to provést, je použít *dvojitě kontroly naslepo* (double-blind control), kde ani experimentátor, ani pokusná osoba neznají hypotézy ověřované experimentem, takže nemohou průběh experimentu ovlivnit. Takový postup však může přinášet etické problémy, neboť někdy vyžaduje nepřijatelné klamání účastníků výzkumu.

1.3.4 Charakteristiky požadavku

Na další sociálně psychologický aspekt psychologického experimentu upozornil Orne (1962). M. T. Orne se vlastně pokoušel najít způsob, jak rozlišit, které pokusné osoby jsou opravdu zhypnotizovány a které hypnotický stav jen předstírají. Nakonec to musel vzdát, neboť spolehlivý způsob, jak je rozlišit, nedokázal najít. Objevil však, že lidé jednají úplně jinak než v normálním životě, pokud si myslí, že se účastní psychologického experimentu.

V jednom experimentu měli respondenti doplnit na list papíru sérii čísel a potom papír roztrhat a vyhodit do koše. Pak měli začít na novém listu papíru a po dokončení jej opět zahodit. Orne zjistil, že když o to požádal respondenty v rutinním, každodenním kontextu, brzy odmítli – už po prvním nebo druhém listu. Když si však mysleli, že se účastní psychologického experimentu, pokračovali by do nekonečna. Jednou musel respondenty výzkumník zastavit, protože ani po šesti hodinách práce neprojeвили žádný odpor!

Orne tvrdí, že respondenti reagují na to, co považují za *charakteristiky požadavku* experimentu. Dělají to, co se od nich podle jejich názoru očekává. Jak ukazuje Orne, výsledkem může být chování, které je dosti odlišné od chování v normálních situacích.

Tento předpoklad podpořil Silverman (1977), který ukázal, že mnoho výsledků klasických psychologických studií (jako např. „napodmiňování“ probandů pomocí posílení příkryvnutím nebo úsměvem, aby používali množného čísla podstatných jmen) je závislých na pochopení probandů, co se od nich čeká. V neformálním interview, kterého se lidé účastnili po skončení tohoto experimentu, vyšlo najevo, že reagovali na charakteristiky požadavku experimentu a snažili se být „dobrymi“, spolupracujícími probandy, aby experiment dobře dopadl.

Tyto poznatky se samozřejmě týkají celé psychologie (a všech výzkumů lidského chování), nikoli jen psychologie sociální. Protože se sociální psychologie zaměřuje především na studium lidských interakcí, stály tyto poznatky v pozadí vzniku některých nových přístupů.

1.3.5 Výzkum podle nového paradigmatu

Sociální psychologie se v současnosti snaží zanechat laboratorních experimentů a přejít k ekologicky validnějším výzkumům lidského chování. I když se samozřejmě dosud provádějí formální pokusy, stále více sociálních psychologů obrací svůj zájem k *sociální kognici*, tedy k tomu, jak lidé vnímají okolní dění. Na významu nabývají výzkumy probíhající spíše ve venkovním světě než v psychologické laboratoři.

Rom Harré v roce 1979 navrhl, aby výzkum společenských bytostí měl dvě ohniska, která se podstatně odlišují od tradičních, behaviorálně orientovaných metod užívaných v minulosti. Jedno z nich se týká základní jednotky sociální interakce.

Harré říká, že dříve se psychologové zajímali o jednotlivé činy či o jejich dvojice. Ale život takto rozděleně neprobíhá. Prožíváme jej v *epizodách* – v celistvých posloupnostech činů a činností, které se odehrávají v určité situaci a zahrnují určité role, scénáře, herce atd. Harré se domnívá, že sociální psychologové by za základní jednotku analýzy měli zvolit epizodu a zkoumat dění v ní.

Harré dále navrhuje, aby psychologové věnovali více pozornosti *výpovědím* (accounts) lidí o okolním dění. Když hovoříme s různými lidmi a zajímáme se o jejich verzi toho, co se událo, často se nám objeví velmi různé obrazy.

Například v roce 1978 provedli Marsh, Rosser a Harré několik výzkumů fotbalových fanoušků. Zajímaly je výpovědi „chuligánů“ o skutečném dění mezi skupinami fanoušků soupeřících týmů na stadioně. Zjistili, že

konfrontace rozhodně nemají podobu „všichni proti všem“, kterou nám předkládají média, ale naopak jde o uspořádané – ne-li ritualizované – sekvence činností. I když z obou stran zaznívají výhrůžky a pozorovatele může situace dost vyděsit, jen zřídka kdy opravdu dojde k násilí. Výpovědi účastníků studované události tedy odhalily její rozměr, který by nebylo možné objevit žádnou jinou cestou.

Analýza výpovědí, diskursů a rozhovorů se postupně stala uznávanou součástí sociální psychologie. Shromažďování výpovědí pro výzkumné účely je třeba věnovat pečlivou pozornost. Překotně vyvozovat závěry z lidských výpovědí je velmi snadné, protože rádi slyšíme jen to, co nás zajímá, a aplikujeme na výpověď vlastní schémata a scénáře. Novináři mají například se shromažďováním výpovědí zkušenosti, ale jejich verze toho, co slyšeli, často nese stopy nevědomého zkreslení a zaujetí.

Lidé navíc uvažují o své zkušenosti a diskuse s druhými často změni jejich názor na to, co se jim vlastně přihodilo. Důležitou dovedností odborného psychologa je proto nechat člověka vypovědět jeho příběh bez ovlivňování a bez jeho nevědomé „pomoci“.

Další, stále oblíbenější přístup k psychologickému výzkumu je znám jako *akční výzkum* (action research). Ve akčním výzkumu si experimentátoři uvědomují, že jejich studie tvoří součást celkové sociální situace, a proto zřejmě ovlivní konání probandů. Takže namísto úsilí o vyloučení vlastního vlivu na situaci, které mnoho badatelů považuje za nepraktické a nerealistické, se smíří s tím, že situaci ovlivní, a pak zkoumají podstatu svého vlivu společně s podstatou ostatních sociálních procesů, které tam probíhají.

Tento nový přístup umožňuje pojmout mnohem více reálných situací, a proto získává oblibu. Podle názoru Reasona a Rowana (1981) směřuje sociální výzkum k novému *paradigmatu*. Nové paradigma má méně omezení než přísná behavioristická metodologie a klade silný důraz na analýzu výpovědí a na akční výzkum. Nový přístup také zaujímá odlišné stanovisko k postavení respondentů. Osoby podílející se na psychologickém experimentu jsou nyní považovány za „účastníky“ probíhajícího sociálního dění, nikoli za „pokusné osoby“, s jejichž chováním se má manipulovat.

1.4 Sebepojetí

Potřeba nového přístupu v psychologii, který by ukázal význam a rozmanitost lidských zkušeností nejen v Americe a Evropě, vystoupí zvláště při pohledu na další ústřední pojem sociální psychologie: sebepojetí.

Sebepojetí je v americkém a evropském myšlení dobře zažitým pojmem. Jeho počátky v západních filozofických školách však nalezneme teprve

v 17. století v pracích Descarta, Locke a Humea. Tito vlivní filozofové zdůrazňovali, že „já“ je základní součástí vědomí.

Na tuto myšlenku ve svých raných pracích navázal psycholog William James (1890), který upozornil na to, že důležitou součástí sebepojetí je *sociální srovnání*. James také ukázal, že sociální srovnání probíhá ve vztahu k významným osobám (significant others) tvořícím referenční skupinu, o níž jsme pojednali výše. Nesrovnáváme se s úplně jinými lidmi, ale s těmi, které považujeme za sobě podobné nebo v nichž vidíme zosobnění cílů, kterých bychom chtěli dosáhnout.

V roce 1902 rozvinul C. H. Cooley myšlenku, že důležitou součástí sebepojetí je také *zpětná vazba*, kterou dostáváme od druhých. Cooley popisuje sebepojetí jako „zrcadlové já“ a vysvětluje, že domněnky o tom, jak o nás smýšlejí druzí lidé, jsou základním kamenem mínění o sobě. V neznámé sociální situaci pro nás má mínění druhých často stejnou důležitost jako vlastní chování. Cooley se domnívá, že chápání sebe samého, které je produktem zrcadlového já, má tři části. Například na pojetí vlastního vzhledu se podílí to, jak se podle vlastního mínění jevíme druhým, jak nás asi druzí posuzují a jaký pocit v nás vyvolává zhodnocení těchto dvou představ. Takovým pocitem může být například pycha nebo stud.

Také G. H. Mead (1934), stejně jako Cooley, považuje sociální interakce jedince a jeho vnímání reakcí druhých lidí za důležité prvky formující sebepojetí. Mead tvrdí, že lidé se učí interpretovat sociální prostředí a internalizují jeho normy pro přijatelné chování. Těmito normami se pak řídí ve společnosti i o samotě. Mead se domnívá, že „já“ vyrůstá ze sociální zkušenosti, a proto je chápe jako sociální strukturu, regulovanou společenskými normami, hodnotami a kulturními vzorci. Také zdůrazňuje, že klíčovou úlohu ve vývoji „já“ hraje jazyk, protože pomocí jazyka si lidé sdělují osobní i sociální významy. Jazyk tedy představuje pro jednotlivce nástroj internalizace sociálních významů.

Výše jsme se zmínili o tom, že podle E. Goffmana (1959) je „já“ sérií rolí, které umožňují člověku interakci s druhými. Goffmanovo pojetí „já“ zahrnuje řadu různých aspektů, které člověk uplatňuje v průběhu krátkých „epizod“. Role, kterou hrajete jako „cestující v autobuse“, je podle Goffmanova názoru stejně tak součástí vašeho „já“ jako role „student na přednášce“.

Když si člověk postupně hledá své místo ve společnosti, repertoár jeho rolí se podle Goffmana rozšiřuje a různé aspekty jeho „já“, které uplatňuje v každodenním životě, se rozvíjejí a kultivují. Pro Goffmana se tedy sebepojetí podobá kostce s mnoha stěnami: každá ploška je součástí osobnosti a ta, která je zrovna nahoře, se hodí pro epizodu, kterou člověk právě prožívá.

C. R. Rogers (1961) se domnívá, že sebepojetí je výsledkem internalizace *podmínek hodnoty* (conditions of worth), které se formují na základě interakcí s druhými lidmi. Rogers tvrdí, že lidé mají dvě základní potřeby: dostávat od druhých *pozitivní zpětnou vazbu* (tedy být pozitivně přijímáni) a rozvíjet svůj potenciál a schopnosti (což popsal jako potřebu *sebeaktualizace*). Tyto dvě potřeby na sebe vzájemně působí.

U normálního, duševně zdravého člověka bývá potřeba pozitivní zpětné vazby uspokojena, protože v jeho životě se objevila alespoň jedna osoba (obvykle, ale ne vždy, ji představuje rodič), která ho pozitivně přijímala bez ohledu na to, co dělal. Cítil se proto bezpečně a mohl plně rozvíjet své nadání či schopnosti. To se samozřejmě odrazilo i v jeho sebepojetí. U takové osoby se podle Rogerse sebepojetí příliš neliší od ideálního sebepojetí. To znamená, že takový člověk má přiměřeně vysokou *sebeúctu*.

Lidé, kteří bezpodmínečné přijetí nezažili, jsou však na tom jinak. Pro ně měla zpětná vazba od druhých tu podmínku, že se museli chovat schvalovaným způsobem. Stále proto cítí, že jejich potřeba pozitivního přijetí může být uspokojena jen tehdy, když ostatní souhlasí s jejich chováním, a proto jim strach z nesouhlasu brání v seberozvoji. Namísto toho internalizují podmínky vlastní hodnoty odvozené z reakcí druhých, které jim napovídají, jaké typy chování jsou společensky schvalovány a jaké ne.

Tyto podmínky hodnoty se stávají součástí sebepojetí, a protože často vyjadřují nerealisticky vysoké požadavky, vzniká velký rozdíl mezi ideálním a skutečným „já“. Srovnání ideálního a skutečného „já“ pak vede k nízké sebeúctě (self-esteem).

Rogers (1951) vyjádřil v knize „Terapie orientovaná na klienta“ (*Client-Centered Therapy*) názor, že klientovi s nízkou sebeúctou, která pramení z podmíněného pozitivního přijetí, lze pomoci terapií, která mu poskytne bezpodmínečnou pozitivní zpětnou vazbu. To mu dá pocit bezpečí, aby mohl zkoumat své nitro a vyjádřit potřebu sebeaktualizace. Lidé trpící nízkou sebeúctou však mají spoustu zkušeností s vyhledáváním souhlasu. Proto musí být terapie *nedirektivní*. Terapeut nesmí klientovi naznačovat, jak se má chovat, protože to by vedlo ke změně chování motivované touhou vyhovět domnělým přáním terapeuta, klient by se však nesnažil odhalit své vlastní pocity a názory.

Butler a Haigh (1954) v jedné studii ukázali, že u lidí, kteří prošli terapií orientovanou na klienta, se značně zvýšila korelace mezi jejich ideálním a skutečným sebepojetím a že jejich sebeúcta podstatně vzrostla.

1.4.1 Sebeúcta

Sebeúcta (self-esteem) je v literatuře o sebepojetí vysoce frekventovaným pojmem. Často se rozlišuje mezi *sebeobrazem* (self-image), který je pros-

tým obrazem, jež lidé mají o sobě, o svých zálibách atd., a sebeúctou, která je hodnotící složkou sebepojetí a zahrnuje internalizované sociální soudy či úsudky (social judgements).

S. Coopersmith provedl v roce 1968 rozsáhlou studii sebeúcty „normálních“ amerických chlapců ze střední vrstvy ve věku mezi 10 a 12 lety. Měřil sebeúctu třemi způsoby: sebehodnocením chlapců, zprávou učitele o jejich chování a výsledky psychologických testů. Výsledky těchto tří způsobů měření si ve více než 80 % případů odpovídaly. Proto bylo možné chlapce rozdělit do skupin s nízkou, střední a vysokou sebeúctou.

Coopersmith mezi těmito třemi skupinami zaznamenal řadu rozdílů. Chlapci s vysokou sebeúctou byli aktivní, hovorní a celkově úspěšnější. Kladli si vyšší cíle než ti s nižší sebeúctou a častěji jich také dosahovali. Jejich rodiče většinou nebyli příliš permissivní, spíše byli rozumně přísní a důslední. Také se o své dítě opravdu zajímali, znali všechny jeho kamarády jménem a zřejmě od svého potomka očekávali dosažení vysokých standardů.

To vše ostře kontrastuje s tím, co autoři zjistili o dětech s nízkou sebeúctou. Jejich rodiče projevovali o děti daleko méně zájmu a měli nižší očekávání. Chlapci s nízkou sebeúctou si méně často vytyčovali vysoké cíle a také častěji trpěli různými zdravotními potížemi, jako je nespavost, bolesti hlavy a poruchy trávení. Skupina se střední sebeúctou byla spíše optimistická a schopná zvládat kritiku podobně jako chlapci s vysokou sebeúctou, ale současně byla daleko konvenčnější a závislejší na názorech druhých.

Coopersmith považuje pěstování sebeúcty za důležitou součást vedení dětí k „duševnímu zdraví“. Domnívá se, že zdroje pozitivního sebehodnocení jsou komplexní, ale vyniká mezi nimi zvláště styl výchovy a osobní cíle. Osobní sebeúctu podporuje výchova dětí, která obsahuje prvky úcty, jasné definování hodnotových kritérií a nároků a vedení k samostatnému řešení problémů. Autor se také domnívá, že dobře strukturované prostředí kladoucí rozumné požadavky je při budování nezávislosti prospěšnější než příliš permissivní prostředí.

1.4.2 Kulturní kontexty jáství

Mezi nejzávažnější problém při studiu sebepojetí patří předpoklady o podstatě individuality. Psychologické zkoumání jáství bylo podrobeno ostré kritice, protože často naznačuje, že to, co platí pro kulturu anglo-americké střední vrstvy, by mělo platit pro celý svět. Ba i samotná myšlenka sebepojetí byla označena za extrémně etnocentrickou. Ukázali jsme si, že se tato myšlenka objevila s moderní západní filozofií a že je pevně spojena se strukturou západní společnosti a s jejím způsobem myšlení. V kulturách s jinou historií a jinými hodnotami může být jáství chápáno zcela jinak.

Badatelé zabývající se problematikou sebepojetí uznávají sociální vliv jako faktor sebepojetí, ale uvažují o něm skutečně jen jako o jednom z vlivů. Jako by „já“ bylo nezávislé a mohlo existovat mimo kulturní, sociální a rodinný kontext. Zda je taková nezávislost možná, je sporné, i když se nad touto otázkou většinou nezamýšlíme. V některých kulturních skupinách západního světa totiž individualita není chápána jako vyjádření nezávislosti, ale jako pevné zakotvení v lidském kontextu.

Pro mnoho členů průmyslové západní společnosti je sounáležitost s rodinou, sousedy či sociální třídou důležitou součástí jejich bytí. Lidský kontext je daleko důležitější, než si uvědomujeme. Někteří psychologové věří, že jeden z hlavních důvodů, proč v poslední době vzrůstá počet členů různých sekt a církví, je nevědomé přání „náležet někam“. Úplná nezávislost je velmi nepohodlná. Existují sice poustevníci a podivíni, ale těch nikdy nebylo mnoho a navíc bychom je asi neoznačili jako úplně „normální“. Pro mnoho lidí znamená každodenní odcizení a anonymita západní společnosti psychologickou zátěž, kterou těžko zvládají. Sounáležitost se sektou, církví, nebo jen s dobrovolnou organizací nabízí náhradu za lidský kontext, na který se v jiných společnostech klade takový důraz.

Nesmíme samozřejmě ztratit ze zřetele fakt, že západní průmyslové společnosti jsou silně pluralitní. Obsahují mnoho subkultur a kulturních skupin, které mohou, ale nemusejí uznávat hodnoty podobné těm, které jsou oficiálně deklarovány. A v mnoha takových společenstvích (například v komunitách imigrantů z Asie) je identita chápána v souvislosti s rodinou nebo členstvím ve skupině, a ne jako nezávislost jedince.

Další ilustraci tohoto problému poskytl J. S. Mbiti (1970). Popisuje africkou filozofickou tradici, která chápe individuální „já“ jako pevně umístěné uvnitř kolektivního „já“ kmene či národa. Minulý i současný život národa, pevně svázaný s rytmem přírody, poskytuje kontext pro „jáství“ a pro „bytí“, a myšlenka, že by mohly existovat nezávisle, Afričanům jednoduše zní nerealisticky. Jednotlivci jsou považováni za neoddělitelné od kmene či lidu, který tvoří. Mbiti poukázal na to, že v mnoha afrických kmelech bylo počítání lidu tradičně zakázáno, protože lidé se považují za součást společenství, a společnost, která funguje jako celek, nemůže být rozdělena do částí.

N. Hayesová (1983) k tomu poznamenává, že takové chápání není posilováno jen sociálními praktikami a očekáváním mnoha tradičních afrických společenství, ale také tvoří základní součást tradičního afrického vzdělávacího systému, jehož cílem je vychovávat muže a ženy k tomu, aby se jako plně rozvinuté osobnosti zapojili do života společenství. „Individualismus se chápe jako znak nezodpovědnosti a vlastně i nekulturnosti. Jedinec nezodpovídá pouze za sebe. Je vzájemně propojen s ostatními členy

Před několika lety se událo něco, co jasně ukazuje různé vnímání jednotlivce a jeho sociálního prostředí. Mladá Číňanka se zamílovala do diplomata pracujícího v Číně. Utekla z domova a uchýlila se na diplomatické území, aby mohla být se svým přítelem. Událost se objevila na titulních stranách západních novin a stala se námětem četných diskusí. Když odhlédneme od politických souvislostí incidentu (tehdejší čínská vláda nerada viděla, aby občané utíkali z její kontroly), je zřejmé, že každá ze dvou společností jej chápala zcela jinak. Západní společnost rozhodnutí dívky velmi podporovala: podle ní jí její zamílovanost dávala právo svobodně si zvolit, s kým a kde chce žít. Ale čínská strana vnímala její čin zcela odlišně. Protože se dívka oddala svým citům a přáním bez ohledu na povinnost k rodině a k domovu, byla považována za sobeckou. To, že si dovolila zamílovat se, znamenalo, že nesplnila svou povinnost, porušila zásady a její jednání bylo považováno za naprosto bezohledné.

společenství“ (str. 12). Hayesová dále podotýká, že na takovém přístupu není nic „primitivního“ či „kmenového“ – naopak reprezentuje vysoce vyvinutý a celistvý systém sociálního a morálního vzdělávání.

W. W. Nobles (1976) upozorňuje, že zájem většiny západních vědců o africké sebepojetí (často se blahosklonně mluví o „závislosti“ Afričanů atd.) má mnoho společného s vykořisťováním materiálního bohatství během kolonizace. „Surovina“ dat sebranych západními vědci je „zpracována“ do knih, časopisů apod. Ale protože data zpracovávají západní vědci, pohlíží na ně ve světle vlastního očekávání a chápání světa a neberou ohled na africké pojetí.

Nobles se domnívá, že mezi západním a africkým pohledem na podstatu světa jsou dva zásadní rozdíly. Evropský pohled lze shrnout do dvou hlavních principů: „přežití nejsilnějších“ a „vláda nad přírodou“, kdežto hlavní principy afrického myšlení jsou „přežití kmene“ a „soulad s přírodou“. Kontrast mezi těmito protikladnými přístupy k interakci se světem nám pomáhá pochopit rozdílné pohledy na jáství v těchto dvou kulturách.

A. Bharati (1986) popsal specifika hinduistické koncepce „já“. Namísto společenství a sociálního kontextu zdůrazňuje hinduistické myšlení jáství – ale ne západním způsobem. Podle Bharatiho je v centru tohoto chápání neoddělitelnost „pravého já“ od Boha – jednota *átmanu*, neboli vnitřního „já“ se všemírem, nebo božstvím. Tohoto nejnvnitřnějšího „já“ je však možné dosáhnout jen pomocí meditace a sebeovládání. Ačkoli je má každý, nemají k němu všichni stejný přístup. Bharati (1986) píše, že i ostatní aspekty jáství se podle hinduistické tradice týkají omylů a potíží při dosa-

hování *átmanu*. Například *jiva* označuje nevědomou část já, která obsahuje negativní vlastnosti, jako je lakomství, chtivost, egoismus a další.

Uvnitř „já“ také existuje vrstva, kterou Hsu (1985) popisuje jako „nevy-slovitelné vědomí“. Tvoří ji myšlenky a obsahy, které jedinec nesdílí s druhým, ať už kvůli strachu z odmítnutí společností, nebo kvůli tomu, že by tomu lidé stejně neporozuměli, i kdyby se o to pokusil. Podle Bharatiho (1985) to přesně odpovídá hinduistické koncepci *máji*. Další aspekt hinduistického sebeuvědomění tvoří vědomá interakce s druhými lidmi označovaná jako *samsára*.

Bharati však zdůrazňuje, že je téměř nemožné přesně tyto pojmy přeložit, zčásti proto, že se máji spíše prožívá než analyzovat, a částečně také proto, že lingvistické rozdíly mezi jazyky zkreslují i po překladu význam pojmu.

G. Devos (1985) se zabývá chápáním jáství v japonské kultuře. Jáství je tam úzce spojeno se sociální interakcí a se sociálními vztahy. Podle Azumy, Hesse a Kashivagiho (1981) jsou japonské děti už od útlého věku vychovávány k tomu, aby si uvědomovaly vliv svých činů na druhé. Místo napomínání a jakéhosi „souboje vůlí“, ke kterému často dochází mezi matkami a dětmi západní kultury, dává japonská matka svému dítěti najevo, že jeho chování jí někdy způsobuje utrpení. Dítě se učí pochopit, že jeho chování má vliv na druhé a může jim přivodit hoře a zármutek. Tak Japonci získávají velkou vnímavost k pocitům viny a také společenské hanby – i když Devos si myslí, že hanba je méně významná než internalizovaná vina, kterou jedinec cítí za důsledky svého chování pro druhé.

Internalizovaná vina a vědomí mezilidských důsledků chování jsou důležité pro japonské vnímání „já“. Podle Devose nacházejí Japonci nejvyšší uspokojení v pocitu „náležení někam“ a v tom, že si své náležení uvědomují. Náležení pro ně znamená, že se mohou vyhnout bolestivému sebeuvědomění spojenému s odděleným bytím a místo toho nalézt své místo ve skupinové identitě. To samozřejmě neznamená, že by Japonci nebyli jedinci s vlastními myšlenkami – to je každá lidská bytost. Ale znamená to, že málokteré myšlenky sdělují, aby nenarušili společenskou rovnováhu, a že jejich osobní vědomí identity je daleko více zakotveno v sociálních vztazích a ve vhodném společenském chování.

Hsu (1985) popisuje mnohvrstevný model jáství. „Já“ je podle něho obklopeno několika vrstvami osobního, kulturního a sociálního kontextu. Hsu tvrdí, že lidé se nejvíce brání změnám ve třetí vrstvě, která reprezentuje osobní vztahy a kulturu. Je to ta část vnějšího světa, ke kterému se cítíme nejvíc připoutáni (tento pohled může připomínat Tajfelovu teorii sociální identity). Třetí vrstva obsahuje pro nás důležité osoby a mohou v ní také být kulturní rysy chápány jako esenciální část osobní identity – jako

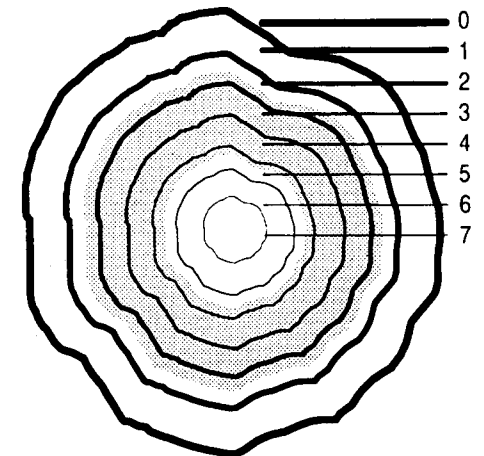
například averze amerických mužů k tělesnému kontaktu s jiným mužem nebo hinduistické chápání znečištění kasty. Tento model může nabídnout užitečnější vysvětlení rozdílných chápání jáství než tradiční západní model nezávislého já, na něj působí sociální vlivy.

Je tedy zřejmé, že kromě konceptualizace jáství, kterou implikují tradiční psychologické výzkumy sebepojetí, existuje ještě několik dalších způsobů jeho konceptualizace. Kdo jsme a za koho se považujeme, souvisí s kulturou, ve které jsme vyrostli, a se sociálním prostředím, v němž se nacházíme. Pouhé zamyšlení nad tím, kolik sekt a náboženských hnutí se objevuje v západní společnosti, odhalí, jak mocnou hnací silou je potřeba někam náležet a identifikovat se se sociálním prostředím.

Výzkumy sebepojetí představují užitečnou ilustraci některých významných momentů v posunu paradigmat, které můžeme sledovat v psychologii. Ale podobně jako tomu bývá při paradigmatických změnách v jiných oborech, bude trvat nějaký čas, než se psychologii podaří absorbovat všechny důsledky nových způsobů výzkumu a multikulturního přístupu. Z tradičních sociálně psychologických výzkumů se můžeme ještě hodně naučit. V další části knihy se zaměříme na hlavní oblasti výzkumu a na některé teorie a souvislosti, které z nich vyplynuly.

Model jáství v kulturním kontextu podle Hsu

- 0 – vnější svět
 - 1 – širší společnost a kultura
 - 2 – operativní společnost a kultura
 - 3 – intimní společnost a kultura
 - 4 – vyjádřitelné vědomí
 - 5 – nevyjádřitelné vědomí
 - 6 – předvědomí (freudovské)
 - 7 – nevědomí (freudovské)
- Upraveno podle Hsu, 1985.



Shrnutí: Kontexty sociální interakce

1. Pro porozumění každodenní sociální interakci má význam společné chápání sociálních scénářů a rolí a užívání sociálních schémat jako návodů k činnostem.
2. Teorie sociální identity ukazuje, že členství v sociálních skupinách a identifikace s nimi tvoří důležitou část sebeobrazu. Ovlivňuje a někdy dokonce určuje sociální interakci.
3. Je třeba mít se na pozoru před zkreslením v poznání člověka, které mohou v sociální psychologii způsobit faktory jako etnocentrismus, sebesplňující předpovědi a charakteristiky požadavku experimentů.
4. Výzkum v novém paradigmatu zdůrazňuje přirozenou stránku psychologické zkušenosti. K získání dat s vyšší ekologickou validitou používá metody, jako je analýza výpovědi, analýza epizod a akční výzkum.
5. Koncepty „já“ mají v sociální psychologii zvláštní význam. Výše jsme uvedli několik modelů jáství. Většina z nich zdůrazňuje význam sociálních faktorů pro udržení sebeúcty.
6. S mezikulturními přístupy v psychologii se objevila i kritika tradičního západního individualistického chápání jáství. Tato kritika má různou podobu, ale většinou zdůrazňuje, že jáství a sociální kontext nejsou tak nezávislé, za jaké se považovaly dříve.

2 Konverzace a komunikace

Základem sociální interakce je komunikace. Různé druhy komunikace naplňují náš každodenní život. Komunikujeme s druhými nebo od nich přijímáme zprávy řečí, písmem a také pomocí celé řady neverbálních komunikačních signálů. Reagujeme také na obecné formy sdělení, které se týkají nás všech a nevznikají u žádné konkrétní osoby, nýbrž mají společenský původ.

S lidmi komunikujeme mnoha způsoby, verbálně i neverbálně. Neverbální komunikace (komunikace beze slov) může sloužit mnoha společenským účelům, které M. Argyle (1972) rozděluje do čtyř skupin: napomáhající řeči, nahrazující řeč, vyjadřující postoje a vyjadřující emoce. V této kapitole se budeme zajímat o užívání neverbální komunikace v konverzaci a ve čtvrté kapitole pojednáme o užití neverbálních signálů k vyjádření zájmu o určitou osobu.

2.1 Neverbální aspekty komunikace

2.1.1 Metakomunikace

Když s někým vedeme rozhovor, nekomunikujeme jen jazykově. Do komunikace vstupují i naše představy o jeho sociálních znalostech a očekáváních. Ke zdůraznění toho, co říkáme, užíváme *neverbálních signálů* neboli *klíčů* (non-verbal cues). Reakce na neverbální signály jsou někdy dokonce silnější než na slova. Schopnost přiměřeně reagovat na sociální komunikační signály je podmínkou zapojení do společenského života.

Jednou z nejnápadnějších forem neverbální komunikace používané v rozhovoru nebo v diskursu je *metakomunikace*. Metakomunikace je obecný název pro různé dimenze, kterými lze obohatit řeč. Všichni víme, že tón hlasu může zcela změnit význam sdělení. Sdělení „Samozřejmě že souhlasím“ může znamenat úplně něco jiného, pokud použijeme sarkastický tón. Proto citlivě zaznamenáváme i drobné změny intonace.

Dalším aspektem metakomunikace je *řečový registr*. Existuje mnoho stylů použití jazyka. Některé jsou pro určité situace vhodnější než jiné. Jiný styl použití jazyka zvolíme pro rozhovor s přáteli a jiný pro formální projev.

V tabulce je uveden seznam řečových registrů, které používáme. Každému z nich odpovídá jiná gramatika a jiný slovník.

Odmilky nebo zvuky jako „hm“ jsou také součástí metakomunikace, a mohou tedy sloužit jako nositelé informace. Pokud je mluvčí nervózní, nebo se teprve snaží zformulovat, co chce říci, znatelně v jeho projevu narůstá počet „výplní“, jakou je například zvuk „hm“. Odmilku používáme jako signál, že je řada na druhém, aby mluvil, nebo abychom dodali důrazu tomu, co jsme právě řekli.

Všimněte si, že lidé, kteří nechtějí být přerušováni, mají tendenci vyhýbat se odmlkám na koncích vět. Někdy to dělají tak, že spěchají k další výpovědi, a jindy zařazují „výplně“. Zkuste pozorovat politiky při rozhovorech v televizi a všimněte si strategií, které používají, aby se vyhnuli přerušení!

2.1.2 Neverbální signály

Při konverzaci užíváme i jiné neverbální signály. Jedním z nich je *oční kontakt*, kterým naznačujeme, kdy je řada na druhém, aby mluvil. Kendon (1967) natáčel rozhovory mezi studenty, které požádal, aby se „seznámili“. Záznam ukázal, že pomocí očního kontaktu řídíme průběh konverzace

Pět běžných řečových registrů

Deklamační:	Používá se při formálních projevech, také pro některé druhy věcných písemných sdělení.
Formální:	Vyžaduje pečlivé použití gramatiky a slovní zásoby. Často se užívá, když je projev adresován autoritám.
Informativní:	Obvykle se používá při rozhovoru s cizími lidmi, který má však neformální charakter, např. při dotazu na odjezd dalšího vlaku.
Familiární:	Často se užívá v konverzaci mezi přáteli nebo lidmi, kteří se dost dobře znají. Může obsahovat slangové výrazy a často používá gramatické formy, které by v psaném projevu působily nedokončeně a odporovaly by pravidlům.
Intimní:	Určený pro intimní přátele a pro blízkou rodinu. Často vede k používání zkratkovité řeči a zvláštních odkazů (in-references). Počítá s velkým množstvím společných zážitků zúčastněných osob.

podle poměrně složitého systému společenských pravidel. Osoba, která hovoří, se například očnímu kontaktu vyhýbá, ale na konci své promluvy vzhledne, jako by „předávala“ hovor svému partnerovi. Osoba, která naslouchá, naopak oční kontakt většinou udržuje. Když vidíme, že člověk, s nímž mluvíme, se na nás delší dobu nedívá, usoudíme, že nás asi neposlouchá.

Argyle, Lalljee a Cook (1965) ukázali, že když je tento komunikační prostředek lidem s normálním zrakem odebrán (tak, že jeden člen páru má na očích tmavé brýle), konverzace vážne a má více odmlk a přerušení, než když existuje možnost navázat běžný oční kontakt. Studie vypracovaná Argylem a Deanem (1965) ukázala, že existuje vztah mezi vzdáleností osob při konverzaci a očním kontaktem. Účastníci výzkumu, kteří měli po tři minuty vést rozhovor ze vzdálenosti asi 3 m, vyhledávali oční kontakt častěji, než když spolu mluvili v pohodlnější vzdálenosti asi 1,8 m. Když stáli asi 0,6 m od sebe, tedy tak blízko, že se cítili nepohodlně, vyhledávali oční kontakt mnohem méně než v předchozích dvou případech.

Při konverzaci si také pomáháme gesty. Gesta jsou pohyby během hovoru, které obvykle provádíme rukou a paží. Používáme je k tomu, abychom zdůraznili či ilustrovali to, co říkáme. Pravděpodobně mají velmi přesné, kulturně vymezené významy. Většina západních kultur má například zvláštní gesto vyjadřující, že někdo je „blázen“. V některých kulturách je to tukaní na čelo, jinde kroužení prstem ve vzduchu vedle hlavy, a jsou i další znamení. V používání gestikulace existují kulturní a individuální rozdíly – konverzační styl některých kultur je expresivnější než jiných.

Jak důležité jsou tedy neverbální aspekty komunikace? Zdá se, že mají velký význam. Argyle, Alkema a Gilmour (1971) ukazují, že pokud se setkáme s neverbálním sdělením, které není v souladu s verbálním sdělením, je pravděpodobnost, že uvěříme neverbálnímu signálu, pětkrát větší! Neverbální signály jsou často nevědomě, a snad proto je lidé často považují za závažnější indikátory „skutečných“ postojů mluvčího než to, co právě říká.

2.2 Analýza diskursu

Jazyk představuje zřejmě nejdůležitější prostředek komunikace. Dovoluje nám vyjádřit i představy a myšlenky, které nejsou bezprostřední, konkrétní realitou – umožňuje nám mluvit o věcech, které „by mohly být“. Jazyk nám také dává možnost velké přesnosti komunikace; pomocí pečlivého výběru slov můžeme popisovat nuance emocí nebo postojů. Jazykem lze sdělovat lež, polopravdu i čistou pravdu.

Podle Austina (1962) by jazyková komunikace měla být analyzována nejen z hlediska výběru slov nebo větné stavby, ale také z hlediska toho,

jak je jazyk svázán s činností. Austin se totiž domnívá, že když něco říkáme, provádíme *řečový akt*, který má i společenskou dimenzi.

Když například někdo sděluje nějaký fakt, jako „Země je kulatá“, nestačí jenom sledovat, co říká, a zda je to pravda, nebo lež. Musíme také sledovat sociální a interpersonální kontext, ve kterém sdělení probíhá, a zda je s tímto kontextem v souladu. Když řekneme „Země je kulatá“ malému dítěti, jde o zcela jiný řečový akt, než když to řekneme jinému dospělému během rozhovoru. Úplný význam řeči můžeme postihnout jen tehdy, pokud jazyk chápeme jako nástroj činnosti.

Austinova práce reprezentuje nový způsob analýzy jazyka a může být považována za významný krok k otevření relativně nové oblasti studia, známé jako *analýza diskursu*. Analýza diskursu se podle Lalljeeho a Widdicomba (1989) nezabývá pouze situací jazyka v sociálním kontextu, ale také jeho funkcí. Námětem výzkumů analýzy diskursu je tedy právě mluva a rozhovory.

V roce 1974 přišel H. Sacks s myšlenkou, že studium řečových projevů by se mělo zaměřit na analýzu dat nasbíraných v přirozeném prostředí. To vážně zpochybňuje tradiční postupy při provádění psychologického výzkumu. Za prvé tato představa útočí na praxi získávání dat v kontrolovaných laboratorních podmínkách. Požaduje po badatelích, aby sbírali vzorky řečových projevů v „reálném světě“. Také zpochybňuje standardní *hypoteticko-deduktivní výzkumný přístup*, ve kterém jsou nejprve formulovány hypotézy a výzkumem se má zjistit, zda se potvrdí. Analýza diskursu se naopak nejprve soustřeďuje na získávání vzorků mluvy a teprve poté analyzuje, co z nich vyplývá.

Tento přístup se ukázal velmi užitečný při odhalování skrytých postojů lidí a strategií, kterých používají v rozhovorech. T. A. Van Dijk (1987) zkoumal předávání silných předpokladů diskursem. Provedl několik rozhovorů s bílými holandskými rasisty a ukázal, že jejich řečové projevy vyjadřují negativní postoje a zároveň mají předejít možnosti obvinění z rasismu. To vyžaduje několik druhů strategií, mezi které patří:

1. *Kroky určené ke zvyšování důvěryhodnosti*: Osoba pronáší něco, co má ukázat, že „ví“, o čem mluví.
2. *Positivní sebe prezentace*: Popírání vlastního rasismu a současné uvádění „dobrých“ důvodů pro svou nechuť k minoritám, jako je například nespravedlivá konkurence.
3. *Negativní prezentace druhých*: Tvzení, že odmítané skupiny se chovají škodlivě nebo ilegálně.

Tyto postupy podle T. A. Van Dijka umožňují sdělení rasistických postojů mluvčího, ale zároveň ztěžují jeho nařčení z rasismu, neboť definují

kontext sociální interakce tak, že jeho postoje se jeví jako sociálně přijatelné.

Gilbert a Mulkay (1984) hovořili s 34 vědci a porovnávali, co říkali ve formálních publikacích a co v rozhovoru. Výrazný rozdíl se týkal jejich volby výrazů. Vědci se totiž v písemných sděleních vyjadřovali mnohem neurčitěji než při konverzaci tváří v tvář. V rozhovoru hovořili o důsledcích určitých výsledků velmi jasně, ale ve formálním psaném projevu užívali výrazy jako „výsledky naznačují, že...“

Autory také zajímalo, jak si vědci vysvětlují odlišné názory svých kolegů. Své vlastní teorie vědci vždy vysvětlovali na základě přímých empirických důkazů, ale názory oponentů přičítali jejich osobnostním charakteristikám nebo společenským faktorům. To úzce souvisí se *základní atribuční chybou*, o níž budeme hovořit v dalších částech této kapitoly.

2.2.1 Vysvětlení a postoje

Wetherell a Potter (1988) ukázali, že analýza diskursu poskytuje mnohem bohatší informace o postojích než pouhé zjišťování, zda je vyjádřený postoj kladný, či záporný. Rozbor rozhovorů o seznamování dětí s maorskou kulturou v rámci školního vyučování ukázal, že reakce bílých obyvatelů Nového Zélandu nejsou jednotné. Autoři identifikovali tři hlavní témata výpovědi: *podpora kultury* – myšlenka, že maorská kultura by měla být pěstována; *pragmatický realismus* – myšlenka, že je nezbytné držet krok s moderním světem (a proto zřejmě není vyučování zaměřené na specifika maorské kultury vhodné); *vzájemnost* – všichni by měli společně pracovat pro dobro své země (což vlastně znamená, že by se všichni měli přizpůsobit kultuře bílých obyvatelů Nového Zélandu).

Některé z těchto odpovědí umožňují mluvčímu zároveň vyjádřit podporu pěstování kultury i názor, že je to nepraktické nebo nežádoucí. Podobně jako ve Van Dijkově studii se i zde ukázalo, že rasisté často vyjádří „pozitivní“ pohled, ale později jej zpochybní jinými argumenty. Tak se vytváří zdání, že mluvčí není rasista, ale je prostě „praktický“.

Věnovali jsme pozornost tomu, jak lidé vysvětlují události a jevy. Musíme si však také všimnout sociálního kontextu těchto vysvětlení. M. Lalljee (1981) se domnívá, že na sociální kontext bychom měli pohlížet se zřetelem ke čtyřem dimenzím. Jsou jimi předpoklady, vztahy, společenská funkce a interpersonální důsledky.

Předpoklady mluvčího o tom, kolik toho posluchač ví, ovlivňují způsob a podrobnost jeho vysvětlování. Vysvětlíme-li své odmítnutí pozvání, které jsme dostali od přátel, slovy: „Zítra odjíždím na dovolenou“, předpokládáme, že chápou, že si musíme připravit a sbalit věci nebo jít brzo spát.

Také náš vztah k osobě, které něco vysvětlujeme, ovlivňuje to, co říkáme. Když uvaříte rodně k obědu nějaké na přípravu náročného jídla, můžete to vysvětlit třeba takto: „Chtěl jsem dnes zkusit něco trochu zvláštního.“ Když však budete totéž vysvětlovat hostu, který přišel na oběd a kterého chcete příjemně překvapit, zvolíte jiné vysvětlení, třeba: „Rád vařím“.

Způsob vysvětlení také závisí na společenské funkci sdělení. Když vysvětlujete rodičům, proč jste ráno nevyspávali, ale šli jste plavat, řeknete třeba: „Potřeboval jsem změnu.“ Pokud budete totéž vysvětlovat sportovně založenému příteli, zvolíte možná jiný důvod, jako třeba: „Chci se dostat do formy“, protože jej to bude více zajímat.

Interpersonální důsledky vysvětlení také ovlivňují volbu slov. Když víte, že vysvětlení toho, že nemáte domácí úlohu, slovy „Prostě se mi to nechtělo dělat, tak jsem šel ven“ vám způsobí potíže, poohlédnete se po jiném vysvětlení. Budete třeba mluvit o přetížení jinou prací.

Antaki a Fielding (1981) se domnívají, že vysvětlení, která používáme v každodenním životě, jsou vlastně často obsažena už v termínech sloužících popisu. Použitá slova už obsahují vysvětlení a často mohou zhustit množství významů do jednoduché fráze. Představte si, že jste na návštěvě u přítelkyně a všimnete si, že venku se pohybuje několik lidí, kteří krátce navštěvují jednotlivé domy v ulici. Přítelkyně prohodí: „To jsou Svědci Jehovovi.“ Tento jednoduchý popis postačí k vysvětlení toho, co se děje. Slova, která se vyskytují v televizních zpravodajstvích, často obsahují podobná skrytá vysvětlení – zkuste některá z nich odhalit.

2.2.2 Funkce vysvětlení

Vysvětlení mají v každodenním životě, mimo to, že udávají příčiny událostí, i další funkce. Například Antaki a Naji (1987) nahrávali a později analyzovali rozhovory probíhající na recepcích a na večírcích. Lidé v rozhovorech často popisovali nějakou stabilní společenskou situaci (jako například to, že mezi chirurgy je poměrně málo žen) a pak pro ni hledali vysvětlení. Důvodem, proč popisovali dlouhodobý stav, je podle autorů studie úsilí o vzájemné porozumění mezi partnery a o nalezení společného základu, z kterého by se konverzace mohla odvíjet. Vysvětlení, která lidé nabízejí, pak odrážela jejich přání udělat na druhé dojem rozumných a inteligentních bytostí.

Scott a Lyman (1968) rozlišují mezi „ospravedlňováním“ (justifications) a „výmluvami“ (excuses). Ospravedlnění je druh vysvětlení, které připouští, že určitá osoba nese zodpovědnost, ale udává důvod, který vysvětluje, proč její chování bylo vlastně v pořádku. Například: „Vylezl jsem na plot, protože jsem chtěl sundat kočku ze stromu.“ Výmluvy jsou naopak taková vysvětlení, která popírají skutečnou zodpovědnost („Ten plot byl tak shni-

lý, že by stejně spadl sám“). Je zajímavé zkusit si někdy takto rozdělit různé důvody a výmluvy, které slyšíte kolem sebe.

Jiný způsob rozdělení různých druhů vysvětlení popsal Buss v roce 1978. „Důvody“ (reasons) jsou vysvětlení událostí způsobených záměrně a úmyslně, zatímco „příčiny“ (causes) jsou vysvětlení událostí, které nastaly bez úmyslu. Když někdo například řekne sousedovi: „Pokoušel jsem se zachránit kočku“, uvádí důvod, ale když řekne: „Jen jsem se o něj opřel a zlomil se“, udává pouze příčinu.

Z uvedeného lze vyvodit, jak soudí Lalljee (1981), jak důležitá je společenská funkce vysvětlení. Pokud chceme porozumět tomu, proč má vysvětlení určitou formu, musíme je pojímat v jeho celkovém sociálním kontextu (zahnujícím i jeho společenskou funkci).

Zajímavou otázkou však je, nakolik doopravdy požadujeme od lidí, aby vysvětlili své činy. V minulé kapitole jsme se dozvěděli, že velká část společenského života se odehrává s pomocí dobře známých „scénářů“, takže zhruba víme, co máme v dané situaci očekávat. Studie Langer, Blanka a Chanowitz (1978) ukázala, že v dobře známých situacích většinou příliš nepřemýšlíme o tom, co se stane. Namísto toho samozřejmě očekáváme, že se stane to, co nám bylo řečeno.

V této studii badatel oslovil osoby, které si kopírovaly na fotokopírce různé materiály. Badatel řekl: „Promiňte, mám pět stránek. Mohl bych si je oxeroxovat? Velmi totiž spěchám.“ Přes 80 % dotázaných souhlasilo. Zajímavé je, že stejné procento lidí souhlasilo, když badatel řekl: „Promiňte, mám pět stránek. Mohl bych použít xerox? Musím totiž udělat kopie,“ i když zde badatel vlastně nevedl žádné skutečné vysvětlení. Avšak věta přidaná na konci byla zřejmě významná, protože když se výzkumník zeptal: „Promiňte, mám pět stránek. Mohl bych si je oxeroxovat?“ aniž by něco připojil na konec, přistoupilo na jeho požadavek jen asi 50 % dotázaných. Zdá se tedy, že pokud má požadavek očekávanou formu a odpovídá scénáři, nepřemýšlíme o tom, co bylo vlastně řečeno.

Psychologové však také zjistili, že u závažnějších požadavků obsah vnímáme. Zopakovali studii, ale tentokrát žádali, aby si směli okopírovat dvacet stránek namísto pěti. Počet lidí, kteří souhlasili s tím, aby badatelé přerušili jejich práci, byl mnohem nižší, což se dalo očekávat. Méně než 25 % z nich přistoupilo na požadavek, pokud nebyl udán žádný důvod, bez ohledu na způsob formulace žádosti. Zhruba 40 % souhlasilo, když badatelé řekli, že spěchají.

Někdy je to, co děláme, třeba vysvětlovat, a jindy ne. M. Mannis (1977) soudí, že většinou se neobtěžujeme zdůvodňováním svých činností. Považujeme za samozřejmé, že naše činy nepotřebují vysvětlení. Ale v jiných případech zjišťujeme, že lidé své činy vysvětlují velice obšírně.

R. Hastie (1984) například provedl s respondenty test dokončování vět. Když první část věty měla nějaký obyčejný a očekávaný obsah, respondenti se nezatěžovali vysvětlováním; pokud však byl obsah nesourodý a nebyl v souladu s běžným očekáváním, lidé si v další části vymýšleli různá vysvětlení a důvody. Zdá se tedy, že neočekávané a nějak vybočující události nás nutí, abychom je nějak vysvětlili, na rozdíl od těch, které jsou součástí pravidelných „scénářů“ každodenního života.

2.3 Atribuční teorie

Chceme-li porozumět vysvětlením, která lidé podávají, musíme se zabývat jejich názory na příčiny dění. Takovými názory se zabývá atribuční teorie. Zkoumá, jak lidé vysvětlují vlastní jednání a jednání druhých.

F. Heider (1958) zastává názor, že lidé se chovají jako „naivní vědci“. Shromažďují informace a na jejich základě formulují teorie o jejich možných příčinách. Identifikace těchto příčin je známá jako proces *atribuce* (přisuzování). Protože se snažíme porozumět světu, dáváme podle Heidera přednost příčinám, které jsou stálé a trvalé, před příčinami, které jsou jen přechodné. Pokud má něco stálou příčinu, můžeme předpovědět, kdy to asi v budoucnosti opět nastane. To nám pomáhá vytvářet si obraz světa.

Takže pokud například dojdou k názoru, že jste přišli pozdě, protože vám chybí schopnost být dochvilní (stálá příčina), budu i v budoucnosti počítat s tím, že se zpozdíte. Pokud však zjistím, že jste se zdrželi, protože zazvonil telefon právě ve chvíli, když jste byli na odchodu (nestabilní příčina), nemám žádnou představu o tom, zda přijдете příště včas, či nikoli.

2.3.1 Teorie odpovídajících závěrů

Od doby, kdy s atribuční teorií Heider vystoupil, bylo rozvinuto množství jejích dalších aspektů. Jones a Davis (1965) přišli s myšlenkou, že jedním z nejdůležitějších momentů při vytváření úsudku o druhých lidech je hodnocení jejich úmyslu. Pokud usoudíme, že čin je úmyslný, vyvozujeme z toho něco o osobnosti nebo o povaze osoby, od níž záměr vzešel. To je známo jako utváření *odpovídajících závěrů* (correspondent inferences).

Když si například budete myslet, že Šárka si schválně nechala dát pětku u zkoušky ze zeměpisu, přisoudíte její chování vnitřním příčinám (*vnitřní atribuce*). Pomyslete si například, že nemá ráda zeměpis a že jej nechce dál studovat, spíše než byste to, co se stalo, vysvětlovali pomocí situačních příčin (*situační atribuce*), jako například, že v místnosti, ve které se zkoušelo, bylo horko nebo hluk.

Dispozice a záměry (intence) nejsou nezbytně totožné. Nějakou událost můžeme například přisoudit osobnostním dispozicím toho, koho se týkala

(*dispoziční atribuce*). Řekneme třeba, že příčinou je, že někdo nedával pozor. To však může někdy znamenat, že důsledky jeho jednání nebyly záměrné, a někdy naopak, že záměrné byly. J. R. Eiser (1983) se tedy domnívá, že hypotéza Jonese a Davise o odpovídajících závěrech má platnost jen tehdy, když existuje možnost volby, a ne tehdy, pokud je výsledek náhodný.

Jones a Davis rozlišili další tři faktory v teorii odpovídajících závěrů, které také mají vliv na to, jestli usuzujeme na osobnostní, nebo na situační příčiny. Jsou jimi *hédonická relevance*, *zaměřenost na osobu* (personalismus) a *společenská žádoucnost*.

Určitá událost je pro nás *hédonicky relevantní*, pokud pro nás má příjemné nebo nepříjemné následky. Takže kdyby to, že Šárka dostala pětku, znamenalo, že celá její třída nepojede na výlet, její spolužáci by si pravděpodobně mysleli, že to udělala záměrně. Možná jste si tohoto jevu všimli ve svém vlastním životě. Když jsou lidé zklamaní, hledají kolem sebe někoho, koho by obvinili, a pokud toto zklamání souvisí s něčí činností, bude tento člověk určitě obviněn ze schválnosti. Je to nespravedlivé, ale zcela běžné.

Zaměřenost na osobu neboli *personalismus* se týká toho, zda určitá událost nebo činnost vás postihne osobně. Pokud ano, bude pravděpodobnost, že ji budete chápat jako záměrnou, větší, než když se bude týkat každého, nebo vás výrazně nepostihne. Zaměřenost na osobu není totožná s *hédonickou relevancí*, protože u zaměřenosti na osobu nezáleží na příjemnosti. Například změna večerního televizního programu bude asi mít *hédonickou relevanci*, pokud způsobí, že budete zklamáni, že neuvídíte svůj oblíbený program, ale takto postižení budou všichni potenciální diváci, nikoli jen vy.

Společenská žádoucnost události také ovlivňuje atribuci. Vrátime se k příkladu Šárky. Pokud budeme vědět, že byla ve třídě, kde je pětka u zkoušení neobvyklá, a ostatní studenti se jí za její neúspěch posmívali, nebudeme si asi myslet, že propadla naschvál. Jak už bylo řečeno, musíme si všimnout sociálního kontextu události, chceme-li pochopit, jaké příčiny jsou jí přičítány.

2.3.2 Atribuční chyby

Jones a Harris v roce 1967 zkoumali, co lidé soudí o názorech druhých, kteří jednají neočekávaně. Jejich respondenty byli Američané, kteří dostali za úkol přečíst si krátký psaný projev. Pak jim badatelé sdělili, jaký byl podle jejich mínění skutečný postoj autora textu. Text se týkal Castrovy vlády na Kubě, což bylo v té době „horké“ politické téma. Buď vyjadřoval souhlas s touto vládou, nebo naopak zdůvodňoval nesouhlas. Protože většina Američanů měla velice nepřátelský postoj ke Castrově vládě, byly

v té době politické projevy, které by jí vyjadřovaly podporu, velmi neobvyklé.

Respondentům bylo řečeno, že autoři projevů, které vyznívaly pro Castra, dostali své téma zadané, a neměli tedy možnost si vybrat, kterou stranu ve své řeči podpoří. Jones a Harris však přesto zjistili, že asi 45 % respondentů se domnívalo, že autoři projevů opravdu věřili tomu, co psali. Přisuzovali velmi malou důležitost situaci, v níž se autoři projevů nacházeli, a velkou důležitost přičítali jejich stabilním postojům. Tento jev však byl mnohem nevýraznější, když respondenti posuzovali obvyklejší projev, v tomto případě takový, který se stavěl proti Castrově vládě.

Jones a McGillis (1976) se domnívají, že skutečný význam mají jen ty informace, které získáváme na základě neobvyklého chování, vymykajícího se očekávání. Když lidé dělají jenom to, co očekáváme, moc nám to o nich neprozradí. Ale pokud udělají něco neobvyklého, začneme přemýšlet o tom, proč to asi udělali. Už jsme se v této kapitole zmínili o tom, že potřebu vysvětlení pocítujeme především tehdy, pokud nastane něco, co neodpovídá obvyklým „scénářům“ každodenního života.

Tendence přičítat lidské chování vlastnostem či povaze té které osoby a zanedbávat situační informace je známa jako *základní atribuční chyba*. Byla demonstrována mnohými výzkumy. Například Ross, Amabile a Steinmentz (1977) uspořádali situaci ve svém pokusu tak, aby připomínala kvízovou hru. Probandům byly náhodně přiděleny role tazatelů nebo soutěžících. Ačkoli pozorovatelé i účastníci hry věděli, že tyto role byly určeny náhodně, stejně si podrželi přesvědčení, že tazatelé mají obecně více znalostí než soutěžící. Svědčí to o tom, že ignorovali různé situační proměnné včetně toho, že tazatelé měli volný výběr témat, a mohli tak zvolit takové téma, které dobře znali, zatímco soutěžící takovou možnost výběru neměli.

Atribuční chyba je zvláště zřetelná tehdy, když porovnáváme vlastní chování s chováním druhých lidí. Když přemýšlíme o vlastním chování, máme tendenci usuzovat na situační příčiny – zohledňujeme tedy situaci, ve které se nacházíme, a to, jak ovlivňuje naše jednání. Ale pokud pozorujeme jednání druhých, vysvětlujeme si je spíše jejich vlastnostmi a názory, a to i tehdy, když jde o úplně stejnou událost!

V jedné studii (Nisbett a další, 1973) například odpovídali studenti mužského pohlaví písemně na dotaz, proč se jim líbí jejich přítelkyně a proč si vybrali ke studiu na univerzitě zrovna svůj obor. Totéž pak měli napsat o svém nejlepším příteli. Po analýze výsledků vyšlo najevo, že studenti připisovali své chování situačním příčinám („studium mi pomůže získat dobré zaměstnání“), ale chování přátel připisovali jejich dispozicím („je dobrý v matematice“).

Je však možné, že příčinou těchto rozdílů je jenom perspektiva. Storms pořídil v roce 1973 sérii videozáznamů konverzací, na nichž zachytil každého účastníka konverzace zvlášť. Osoby, které se účastnily konverzace, pak byly požádány, aby se podívaly na záznam a vysvětlily, proč člověk na záznamu říká to, co říká. Storms zjistil, že důležitý je zřejmě právě úhel pohledu. Když totiž probandi viděli své vlastní chování jakoby zvnějšku, přičítali je častěji dispozičním příčinám, ale když sledovali chování druhých, častěji soudili, že jeho příčiny tkví v situaci.

Do hry také vstupují naše předchozí znalosti. J. A. Kulik (1983) ukázal, že když posuzujeme chování někoho druhého a toto chování neodpovídá našemu očekávání, máme tendenci přičítat je situačním proměnným. Víme-li například, že Šárka je pilná studentka a u zkoušek nepropadá, budu pravděpodobněji usuzovat na situační příčiny jejího neúspěchu než na příčiny dispoziční. Jak připomíná M. Lalljee (1981), musíme mít na paměti také sociální kontext a dosavadní sociální zkušenost, kterou lidé využívají v konkrétních situacích.

Ve výzkumu atribucí provedeném s indickými a s bílými americkými dětmi stejného věku bylo zjištěno, že indické děti méně často vysvětlují události dispozičními příčinami a častěji než Američané usuzují na situační vlivy (Miller, 1984). Tento rozdíl se navíc systematicky zvyšoval s věkem. Zatímco u osmiletých dětí byl jen nepatrný, u jedenáctiletých byl už zřetelnější a ještě výraznější byl u dětí patnáctiletých. Miller tedy předpokládá, že usuzování o příčinách nezávisí jen na osobní minulosti, ale i na socializaci v určité kultuře.

Guimond a Palmer (1990) v jiné studii porovnávali, v čem spatřují různé pokročilí studenti příčiny nezaměstnanosti a chudoby. Na počátku prvního ročníku na univerzitě nebyl žádný rozdíl mezi studenty sociálních věd, obchodu a inženýrství. Na konci prvního ročníku se však již začaly objevovat významné rozdíly. Studenti sociálních věd častěji viděli příčinu ve stavu společnosti. To naznačuje, že studenti se zároveň s pronikáním do svého oboru učí jinak myslet. Vidíme tedy, že náš atribuční styl může být ovlivněn zkušenostmi.

2.3.3 Kovariace

Je tedy zřejmé, že chování a události nevysvětlujeme vždy jen dispozičními příčinami, i když se zdá, že to děláme častěji, než by odpovídalo skutečnosti. Využíváme také svých znalostí o obvyklých okolnostech událostí. Pokud vím, že obvykle chodíte včas, spíš si budu myslet, když se jednou zpozdíte, že vás něco zdrželo, než že je to vaší povahou. H. H. Kelley (1973) se domnívá, že při posuzování příčin událostí posuzujeme *kovariaci* – to znamená, že sledujeme, kdy a jak často dochází k podobným událostem.

Kovariace má tři dimenze: konzistentnost, konsenzus a charakterističnost. *Konzistentnost* se týká stálosti jednání určité osoby, kterou vyvodíme na základě znalosti jejího jednání při předchozích příležitostech. Jako u posledního příkladu: přicházíte-li na schůzky vždy pozdě, jde o vysoce konzistentní chování, ale když obvykle chodíte včas, vaše zpoždění bude málo konzistentní.

Konsenzus se týká toho, jestli se druzí chovají podobně. Budu-li mít zkušenost, že všichni, kteří mě jdou navštívit, vždy dorazí se zpožděním (vysoký konsenzus), asi nebudu vaše chování přisuzovat vaší povaze. Namísto toho budu hledat nějakou situační příčinu. Možná je obtížné najít náš dům, nebo k nám nejede dost často autobus.

Charakterističnost se týká toho, na koho je jednání zaměřeno. Je rozdíl v tom, chodíte-li pozdě vždy jen ke mně nebo i k jiným lidem.

Způsoby uspořádání kovariace podle Kelleyho určují to, jaký úsudek si utváříme. Tabulka ukazuje tři hlavní způsoby uspořádání kovariace a atribuce, ke kterým vedou.

Teorie kovariace byla ostře kritizována především ze dvou důvodů. Prvním je, že předpokládá, že lidé pouze analyzují informace o jednotlivých situacích. Narazíte na určitý jev a prostě zpracujete informace o charakterističnosti, konsenzu a konzistentnosti, abyste došli k jeho vysvětlení. Ale lidé nejsou tak naivní. Všichni máme s různými sociálními situacemi velké množství zkušeností a používáme je k tomu, abychom vysvětlili, co se děje. Kdy-

Tři hlavní způsoby uspořádání kovariace

Událost: „Jana se směje komikovi.“

Konzistentnost	Charakterističnost	Konsenzus	Atribuce
<i>vysoká</i>	<i>nízká</i>	<i>nízký</i>	<i>osobnost</i>
Jana se tomuto komikovi vždycky směje.	Jana se směje většině komiků.	Jiným lidem se tento komik nezdá směšný.	Příčinou je Janin smysl pro humor.
<i>vysoká</i>	<i>vysoká</i>	<i>vysoký</i>	<i>jev sám</i>
Jana se tomuto komikovi vždycky směje.	Jana se komikům obvykle nesměje.	Jiní lidé se tomuto komikovi také smějí.	Příčinou je to, že ten komik je směšný.
<i>nízká</i>	<i>vysoká</i>	<i>nízký</i>	<i>okolnosti</i>
Jana se tomuto komikovi ještě nikdy nesměla.	Jana se komikům obvykle nesměje.	Jiným lidem se tento komik nezdá směšný.	Na této situaci je něco zvláštního.



Ale vzbudil jsem vaši profesionální zvědavost, že?

bychom ke každé situaci přistupovali naivně, jako bychom o ní nevěděli nic jiného než to, co vyplývá z ní samé, jak lze usoudit z Kelleyho teorie, byli bychom zcela zahlceni informacemi.

Další kritika teorie kovariace souvisí s první námitkou. Týká se společenské podstaty atribučních procesů. Teorie kovariace neignoruje jen osobní pozadí, ale i informace vyplývající ze sociálního kontextu, kterými disponujeme. Lalljeeho (1981) argument, že vysvětlení mají vždy svůj účel, má své opodstatnění i zde. Snaha o vysvětlení nějakého chování má totiž vždy svůj důvod. Když hledáme vysvětlení, čerpáme z vysoce rozvinuté soustavy sociálních znalostí, která zahrnuje zkušenosti, scénáře, schémata a očekávání. Pokud je nějaký čin společensky neobvyklý, nebo dokonce představuje deviaci, nepoužijeme mechanicky princip kovariace. Ten můžeme použít u nějakého obvyklejšího jevu.

Konsenzuální vysvětlení „dělají to všichni“ přijmeme například tehdy, když nás zajímá módní oblékání, ale už ne tehdy, hledáme-li důvod, proč někdo ukradl auto. Ani excentrické chování nebudeme vysvětlovat konzistentností. Věta „vždy se takhle obléká“ nevysvětluje dostatečně, proč má někdo na sobě staromódní frak a cylindr.

Samotná kovariace tedy neposkytuje úplné vysvětlení našich atribucí. Musíme brát v úvahu i jiné formy společenského vědění.

2.3.4 Atribuční styly

Weiner, Neierenberg a Goldstein (1976) požádali probandy, aby sestavili kopie modelů ze stavebnice. Po každém pokusu (modely byly sestaveny tak, aby se probandům vždy podařilo je správně napodobit) byli probandi požádáni, aby vysvětlili, proč uspěli, a aby odhadli, jak se jim asi bude dařit při dalším pokusu. Badatelé zjistili, že lidé si svůj úspěch vysvětlují různým způsobem. Jejich úsudky pak souvisejí s tím, jak si věří do budoucnosti. Lidé, kteří úspěch přičítali stálým příčinám („podobné věci mi jdou“), si více věřili, že uspějí i v budoucnosti, než lidé, kteří usuzovali na nestabilní příčiny („podařilo se mi to, protože jsem se hodně snažil“).

Dweck uspořádal v roce 1975 výcvikový kurs, který cíleně usiloval o změnu atribucí „nekontrolovatelnosti“ neúspěchů ve škole u některých žáků. Kurs se skládal z krátkých úkolů připravených tak, aby děti zažily jak úspěch, tak neúspěch. Po každém neúspěchu bylo dětem řečeno, že neuspěly, protože se dost nesnažily. Dweck udává, že tato strategie vedla k tomu, že děti se naučily mnohem větší vytrvalosti a že si vypěstovaly pocit, že mají nad svým životem větší kontrolu.

Abramson, Seligman a Teasdale (1978) tvrdí, že u deprimovaných lidí se objevuje typický druh atribucí související s apatickým stavem známým jako *naučená bezmocnost*. „Depresivní“ atribuční styl zahrnuje přesvědčení, že příčiny jsou vnitřní, s globálním, a nikoli jen omezeným účinkem, a že působí stále, nikoli jen přechodně. To naznačuje, že klíčovým úkolem při léčbě lidí s depresí je pomoci jim změnit atribuční styl, který používají.

P. M. Stratton a jeho spolupracovníci (1986) popsali možnosti včlenění technik zaměřených na změnu atribučního stylu do rodinné terapie. Vytvořili systém kódování, který zařazuje atribuce do jednotlivých kategorií na základě pěti dimenzí: stabilní, globální, interní, osobní a kontrolovatelné. Tento systém použili pro klasifikaci výroků klientů v průběhu rodinné terapie. Tato analýza umožnila terapeutům ujasnit si, jak mají vést terapii, aby pomohli lidem změnit atribuční styl.

V jedné studii (Stratton a Swaffer, 1988) byly analyzovány atribuce matek sledujících svoje děti, které se věnovaly hře. Výzkumníci zjistili, že matky, které své děti bily, měly sklon usuzovat jinak než ostatní matky. Často hodnotily chování svých dětí jako „nekontrolovatelné“ a badatelé se domnívali, že to by mohlo vysvětlit jejich pocit frustrace a hněvu, doprovozázející zlobení dítěte.

Aby se autoři přesvědčili, že příčinou nebyl pouze stres spojený s péčí o děti, porovnali tyto matky s matkami tělesně postižených dětí (o kterých předpokládali, že jsou vystaveny stejnému stresu při péči o své potomky) a s matkami normálních dětí stejného věku. Všechny matky měly stejné

socioekonomické zázemí. Stratton a Swaffer jsou přesvědčeni, že terapie, ve které by těmto matkám ukázali, jak mohou ovlivnit chování svých dětí, by mohla podstatně pomoci řešit problém týraných dětí.

Je tedy zřejmé, že analýza vysvětlení a atribucí může poskytnout užitečné informace, které nám pomáhají porozumět sociálnímu životu. Lidé se neustále snaží pochopit svůj svět; příčiny, které vidí za jednotlivými jevy a událostmi, jsou pro toto pochopení velmi důležité.

2.3.5 Sociální atribuce

V nedávných letech se atribuční teorie postupně přesunula z oblasti atribucí jednotlivců, kterým jsme se dosud věnovali, a začala se více zabývat společenskou úlohou atribucí. Mnoho evropských vědců zabývajících se atribuční teorií se odklonilo od důrazu na jednotlivce, který je typický pro americkou sociální psychologii, a začali se více zajímat o to, jak se formují sdílené neboli kolektivní atribuce.

Některé moderní výzkumy používají analýzu atribucí k tomu, aby získaly údaje o přesvědčeních týkajících se vnitřních a vnějších skupin, které souvisejí se sociální identitou (viz kapitola 1). V jedné studii (Bond a kol., 1985) badatelé zjišťovali skupinové atribuce u vysokoškoláků z Hongkongu a z Ameriky. Požádali je, aby vysvětlili, jaké chování je vhodné pro příslušníky jednotlivých pohlaví. Ukázalo se, že Američané mají mnohem větší sklon ke shovívavosti k vlastnímu pohlaví než studenti z Hongkongu. Badatelé tvrdí, že tento rozdíl v atribucích odráží významné kulturní rozdíly mezi těmito dvěma společnostmi. Amerika má silné ženské emancipační hnutí. Američané proto velmi často interpretují společenské situace s ohledem na pohlaví. Kultura Hongkongu na druhé straně klade větší důraz na spolupráci a na předcházení společenským konfliktům. Respondenti z této kultury tedy méně často pohlížejí na situace z perspektivy „my a oni“, „naše a jejich pohlaví“ nežli Američané.

V jiné studii požádal Bond a Hewstone (1988) vysokoškoláky z Británie a z Hongkongu, aby vysvětlili, co se v Hongkongu děje – společnost tam tehdy procházela významnou politickou proměnou. Mezi atribucemi těchto dvou skupin existovalo mnoho rozdílů, které se týkaly politických faktorů, jako je odpor proti změně a spokojenost se statem quo.

Užití atribucí k odhalení sociálních významů poukazuje na existenci nového trendu v současné sociální psychologii. Často se o něm mluví jako o „evropské sociální psychologii“ (aby se odlišila od individualistického amerického přístupu). Tento pohled si především klade za úkol vysvětlit vliv společenského kontextu na sociální chování lidí. Dřívější přístupy v sociální psychologii obhajovaly názor, že sociální chování může být vysvětleno prostě jako součet činů jednotlivců. Evropská sociální psycholo-

gie však ukazuje, že jedince reálně ovlivňují společenské faktory (jako jsou sdílená přesvědčení nebo členství v sociálních skupinách).

Atribuční teorie a teorie sociální identity představují dvě ze tří hlavních teorií evropské sociální psychologie. Třetí se týká přijetí obecně sdílených vysvětlení velkými skupinami nebo dokonce celými společnostmi. Je známa jako teorie sociálních reprezentací.

2.4 Sociální reprezentace

Guimond, Bégin a Palmer zjistili v roce 1989 ve studii porovnávací atribuce týkající se chudoby u studentů sociálních věd a u chudých a nezaměstnaných stejného věku zvrát základní atribuční chyby (někdy také nazývané *zkreslení sloužící sobě*). Dalo by se předpokládat, že nezaměstnaní, kteří byli v přímém kontaktu se sociální realitou nezaměstnanosti, budou příčinu své nezaměstnanosti hledat v situaci, ale oni ji přičítali povaze. Studenti naopak usuzovali na situační příčiny, přestože podle atribuční teorie by tomu mělo být opačně.

Vysvětlení, která volíme, však nepřicházejí z čistého nebe. Některé druhy vysvětlení společnost přijímá častěji než jiné. Guimond, Bégin a Palmer věří, že jejich studie ukazuje užitečnost teorie *sociálních reprezentací* (Moscovici, 1981) pro porozumění důvodům pro kauzální atribuce. Můžeme se domnívat, že studenti si v průběhu studia postupně osvojují takovou reprezentaci reality, jakou předkládá jejich obor. Ta se liší od reprezentací reality definovaných jinými obory.

Moscovici (1981) tvrdí, že existuje rozdíl mezi formálními vědeckými poznatky a všeobecnými znalostmi, které většina lidí (včetně vědců a profesionálů) uplatňuje v každodenním životě. Jako součást obecně přijímaných znalostí se tvoří sdílené sociální reprezentace. Jsou to teorie o tom, jaký svět je a jak funguje. Zdá se, že některé sociální reprezentace sdílejí velké skupiny lidí. Sociální reprezentace tedy mohou přispět k formování dominantní teorie v určité společnosti. Jiné jsou sdíleny menšími skupinami.

C. Herzlich v roce 1973 ukázal determinaci přístupu lékaře k pacientovi lékařovou teorií o nemocech. Lékař, který věří, že nemoci jsou způsobeny převážně tělesnými příčinami, bude volit docela jiný způsob léčby než ten, který se domnívá, že většina nemocí je psychického původu. Moscovici tvrdí, že podobné teorie o povaze lidských bytostí a reality nám mohou pomoci pochopit, jak lidé rozumějí svému životu.

2.4.1 Laická epistemologie

Součástí mnoha běžně se vyskytujících sociálních reprezentací je tradiční moudrost, předávaná rodinou nebo společenskými institucemi. Sociální

reprezentace však mohou také vzniknout z nových „vědeckých“ teorií. Například mnoho myšlenek vycházejících z psychoanalýzy vstoupilo v obecnou známost a dnes je součástí každodenního uvažování. Před sto lety tomu tak nebylo. Obecné znalosti, známé také jako *laická epistemologie*, tak reflektují myšlení a názory společnosti, ve které vznikají.

Teorie, že inteligence je něco, co si lze osvojit nebo se naučit pomocí vhodných metod nácvičku, například najdeme častěji v Americe a v Rusku, tedy v zemích s tradicí rovnoprávnosti (nebo rovnostářství), než v Anglii, která má silnou třídní tradici. Proto se v Anglii mnohem častěji setkáme s názorem, že inteligence je vrozený „dar“. Ve vědeckém světě existuje řada teorií o vývoji inteligence, ale každá společnost má sklon zdůrazňovat tu, která je v souladu s jejími obecnými předpoklady, a ignoruje výzkum, který tyto předpoklady nepotvrzuje.

Sdílené sociální reprezentace jsou důležitou součástí efektivní komunikace. J. P. Di Giacomo (1980) se například zaměřil na to, jak studentští vůdci organizující protestní akce reprezentovali význam událostí, a porovnával to se sociálními reprezentacemi většiny studentů. Autoři zjišťovali reprezentace tak, že členové každé skupiny měli vysvětlit, o co v protestech jde, a potom volně asociovat na klíčová slova.

Di Giacomo zjistil, že sociální reprezentace sdílené studentskými vůdci se dost lišily od sociálních reprezentací většiny studentů, takže tyto dvě skupiny nakonec mluvily téměř úplně jiným jazykem. Podle vůdců byla ústředním momentem „studentsko-dělnická solidarita“. Tuto frázi užívali ve svých projevech a letáčích. Většina studentů však v předmětu sporu (výše stipendií) neviděla příliš velkou spojitost mezi studenty a dělníky. Nakonec pokusy studentských vůdců zmobilizovat studenty k účinným protestním akcím neuspěly, neboť tyto dvě skupiny užívaly zcela jiné sociální reprezentace.

Na základě teorie sociálních reprezentací postavil A. W. Kruglanski (1980) svůj model laické epistemologie, který ukazuje, jak funguje běžný „zdravý rozum“ (common sense). Kruglanski se pokusil vysvětlit fakt, že některá přesvědčení jsou jakoby „zakonzervována“, takže lidé je nechtějí změnit, ani když se setkají s informacemi, které je vyvracejí. Formulujeme si hypotézy, pomocí kterých se snažíme vysvětlit jevy, s nimiž se setkáváme v okolním světě. Také však bereme mnoho informací jako samozřejmost. Máme názory, o nichž v podstatě nikdy nepochybujeme. Takže vlastně formulujeme hypotézy, které mají vysvětlit pouze nové zkušenosti, nikoli ty, které jsou nám dobře známé. A dokonce i u nových zkušeností se obvykle omezíme jen na několik možností.

Ross, Lepper a Hubbard (1975) požádali respondenty, aby u několika dopisů, informujících o záměru spáchat sebevraždu, posoudili, zda úmysl pisatele byl vážný, nebo nikoli. Potom respondentům sdělili, s jakou přes-

ností dopisy hodnotili. Tato zpětná vazba však byla nepravdivá. I když experimentátoři později přiznali svou lež, a tedy i nesprávnost hodnocení přesnosti studentů, respondenti nepřestali věřit tomu, co původně slyšeli o své přesnosti. Jejich přesvědčení se „zakonzervovala“ a nebylo snadné je změnit.

Kruglanski, Baldwin a Towson (1983) tuto studii replikovali, ale řekli jedné skupině respondentů, že jejich hodnocení (která ukazovala, že si stále udržují mylná přesvědčení) budou veřejně porovnána se skutečností. Také jim vysvětlili, jak důležité je dosáhnout přesné sebepercepce. Díky těmto dvěma podnětům dokázali respondenti „rozmrazit“ svá přesvědčení a pochopit, co v experimentu vlastně udělali.

A. W. Kruglanski předpokládá, že zakonzervování přesvědčení závisí na dvou faktorech: jak se člověku daří uvažovat o alternativních vysvětleních a jak vysoká je jeho motivace o nich uvažovat. V popsané studii poskytla vyhlídka veřejného porovnání motiv ke změně pohledu. Přednáška o přesné sebepercepci umožnila respondentům, aby změnili svůj pohled bez pocitů zahanbení. Schopnost uvažovat o alternativních hypotézách závisí na předchozích znalostech a na odborných zkušenostech (a možná i na tréninku této schopnosti), ale také na schopnosti v pravou chvíli si na své znalosti vzpomenout.

Kruglanski, Baldwin a Towson (1983) se domnívají, že pro porozumění tomu, jak lidé vysvětlují události a jevy, je důležité vzít v úvahu jejich *motivaci*, protože motivace hraje velmi důležitou úlohu při determinaci toho, jaké sociální reprezentace přijmeme. F. Carugati (1990) například testoval názory učitelů, rodičů a učitelů, kteří jsou také rodiči, týkající se inteligence. Studie ukázala, že učitelé-rodiče častěji zastávají názor, že inteligence je „dar“, zřejmě proto, že tento pohled jim dovoluje vysvětlit a obhájit vlastní činnost. Rodiče, kteří mají jiné než učitelské povolání, na druhé straně častěji vidí inteligenci jako něco, co posiluje, případně rozvíjí škola.

Vidíme tedy, že nám výzkumy diskursu, atribucí a sociálních reprezentací mohou pomoci porozumět lidskému jednání. V příští kapitole se zaměříme na další faktory, které mají vliv na lidské jednání – zvláště na to, jak přítomnost druhých ovlivňuje sociální chování.

Shrnutí: Konverzace a komunikace

1. Neverbální signály významně doplňují běžnou konverzaci. Metakomunikace, oční kontakt a gesta nám pomáhají jasně komunikovat s druhými.
2. Analýza diskursu je založena na zkoumání způsobů používání jazyka při řečových aktech se sociálním významem, který často přesahuje prosté sdělení vyjádřené slovy.
3. Zkoumání vysvětlení ukazuje jejich použití k sociálním účelům a jejich změny podle těchto účelů.
4. Atribuční teorie se zabývá důvody, na jejichž základě lidé vysvětlují události. Individualistický model atribuce zahrnuje teorii odpovídajících závěrů, která obsahuje myšlenku základní atribuční chyby. Základní atribuční chyba znamená, že lidé mají tendenci u druhých usuzovat na dispoziční (povahové) příčiny, ale vlastní chování přičítají spíše situačním příčinám.
5. Podle teorie kovariace mohou znaky situace, k nimž patří konzistentnost, konsenzus a charakterističnost, ovlivnit atribuce. Tato teorie byla kritizována, že nebere v úvahu sociální účel nebo předchozí zkušenost.
6. Studie atribučních stylů ukázaly, že dimenze kontrolovatelnosti, stability a internality (mimo jiné) nám mohou pomoci porozumět tomu, jak lidé vidí svůj svět, a mohou také být přínosem pro terapeutickou intervenci.
7. Zájem o sociální a skupinové atribuce je spojen s Moscoviciho teorií sociálních reprezentací, která se zabývá tím, jak se společností sdílená přesvědčení a vysvětlení mohou rozvíjet a předávat.

3 Interakce s druhými

V této kapitole se budeme zabývat tím, jak lidé vzájemně ovlivňují své chování. Psychologové tento problém zkoumají nejrůznějšími způsoby, od formálních laboratorních experimentů zaměřených pouze na poznání jediného faktoru, o němž předpokládají, že ovlivňuje chování, až po obecné studie činnosti člověka v každodenním životě.

3.1 Sociální facilitace a sociální lenivost

Jeden z prvních výzkumů sociálního vlivu provedl již v roce 1898 N. Triplett. Jeho studie ukázala, že děti, které dostaly za úkol co nejrychleji namotat vlasce udice na ryby, točily navijákem rychleji, pokud byly v místnosti i další děti. F. H. Allport (1920) později ukázal, že studenti, kteří řešili úlohy s násobením, také pracovali rychleji tehdy, když nebyli v místnosti sami. Tento jev se nazývá *sociální facilitace*, protože se zdá, že přítomnost druhých osob zjednodušuje neboli facilituje provedení úkolu.

J. F. Dashiell (1930) se domnívá, že podmínkou sociální facilitace je jistá rivalita. Kdyby situace neobsahovala prvky soutěživosti, zkoumané osoby by nepracovaly o nic lépe než o samotě. Dashiell zjistil, že přítomnost druhých osob se skutečně projevuje – ale ne vždy pozitivně. Studenti v přítomnosti druhých lidí sice rychleji násobí, ale také dělají více chyb.

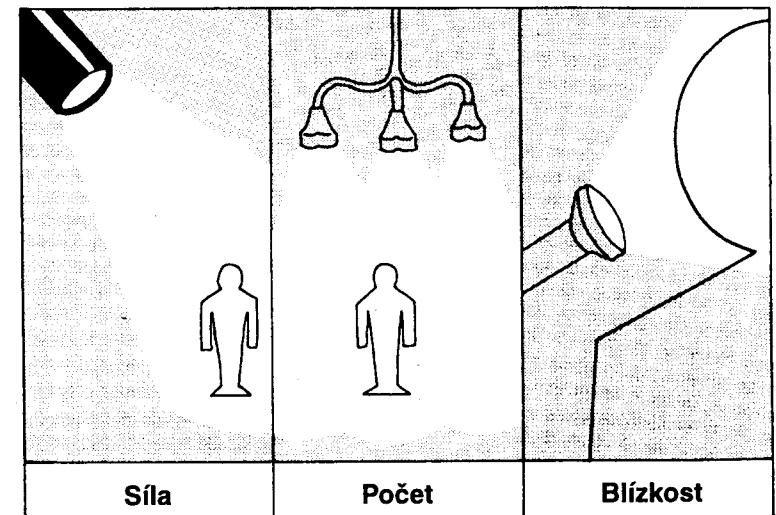
Latané, Williams a Harkins (1979) zjistili, že přítomnost ve skupině někdy naopak znamená, že lidé se snaží méně. Když studenti dostali za úkol co nejvíce křičet, křičeli daleko méně, pokud byli ve skupině, než když byli o samotě. To je téměř přesný opak sociální facilitace objevené Triplettem. Tento jev se nazývá *sociální lenivost* (social loafing); je-li do činnosti zapojeno více lidí, jednotlivec vynakládá menší úsilí, než když je sám.

Když experimentátoři připravili situaci tak, že studenti byli sami, ale věřili, že jsou součástí skupiny, snížil každý student, který se domníval, že je přítomna ještě jedna další osoba, vydávaný hluk na 82 % oproti tomu, jaký vydával o samotě. Když se domníval, že je přítomno ještě pět dalších lidí, bylo to již jen 74 %. Když se však studenti dozvěděli, že jejich příspěvek k celkovému hluku bude identifikován, vydávali právě tolik hluku jako o samotě. Anonymita či „skrytí se v davu“ je tedy důležitým faktorem sociální lenivosti.

V roce 1980 navrhl R. B. Zajonc systematické dělení chování na typy, na které má přítomnost obecnstva pozitivní účinek, a na typy, u nichž tomu tak není. Dobře naučené a zažité úkoly provádíme v přítomnosti obecnstva lépe než o samotě, zatímco kvalita provedení úkolů, které vyžadují koncentraci a pozornost, přítomností obecnstva trpí. Již dříve Zajonc (1965) vyslovil myšlenku, že důvodem, proč *efekt obecnstva* zvyšuje počet chyb, je *stav vysokého nabuzení*, který přítomnost diváků vyvolává. Když je organismus – zvíře či člověk – ve stavu vysokého nabuzení, provádí velmi dobře jednoduché životně důležité úkony jako příjem potravy či útěk, ale složité úkony provádí hůře.

Efekt obecnstva se snažily vysvětlit i jiné teorie. V roce 1971 upozornili Paulus a Murdock na důležitost hodnocení. Autoři porovnávali působení různých typů obecnstva na studenty a zjistili, že obecnstvo působí daleko silněji, je-li v něm přítomen „odborník“, než když obecnstvo tvoří pouze jiní studenti. Třetí vysvětlení efektu obecnstva zdůrazňuje roli rozptýlení. Baron (1986) se domnívá, že příčina tkví v tom, že přítomnost jiných lidí rozptyluje, a tak dochází ke konfliktu v rozdělení pozornosti. Ten pak vyvolává tenzi, která je příčinou chyb.

„Žárovkový“ model sociálního účinku podle Lataného.



V roce 1982 navrhl Bond model kombinující teorii hodnocení a rozptýlení. Podle něj se efekt obecnstva objevuje proto, že lidé se snaží předvést se svému okolí v příznivém světle. Jednoduché úkony jsou sociálně facilitovány, protože dotyčný ví, že je dokáže provést dobře. Je-li však úkol složitý nebo obtížný, výkon klesá, protože člověk se musí soustředit na práci a současně ví, že obecnstvo si všimne každé jeho chyby.

Svůj význam má také počet diváků. V roce 1976 požádali Latané a Harkins respondenty, aby odhadli, jak nervózní by se asi cítili, kdyby měli recitovat báseň před různě početným a různě společensky postaveným obecnstvem. Respondenti odhadovali, že by byli daleko nervóznější, kdyby měli přednášet před větším obecnstvem či před diváky s vyšším postavením. V další studii se Jackson a Latané (1981) ptali lidí, kteří měli za chvíli zahrát scénku na jevišti, jak nervózní se cítí, a zjistili, že ti, kteří měli vystoupit sami, se cítili nervóznější než ti, kteří měli vystupovat ve skupině. Podle autorů tkví příčina v *difuzi účinku (diffusion of impact)* – efekt obecnstva se rozdělí mezi všechny účinkující, zatímco při samostatném výstupu se soustředí jen na jediného člověka.

3.1.1 Zákon sociálního vlivu

B. Latané předložil v roce 1981 model sociálního vlivu, podle něhož je osoba pod vlivem nejrůznějších sociálních sil působících současně – trochu jako předmět osvětlený několika žárovkami najednou. Latané tvrdí, že, stejně jako u ozáření žárovkami, bude síla sociálního vlivu (nebo ozáření objektu) závislá na velikosti těchto sil (výkon žárovky), na tom, kolik jich najednou svítí, a na tom, jak blízko jsou dané osobě.

Sociální vliv působící v určité chvíli na určitou osobu tedy určují tři faktory – síla, počet a blízkost:

- *Síla* sociálního vlivu může být ovlivněna například vztahy – zda jsou v obecnstvu lidé, kteří jsou pro aktéra významní nebo kteří pro něj představují zvláštní referenční skupinu.
- *Počet* znamená celkové množství lidí, kteří jsou přítomni. Jejich vliv však nestoupá úměrně s počtem. Čím více lidí, tím větší vliv, ale pokud je překročen jistý počet, nárůst vlivu je s každou další osobou stále menší a menší (je velký rozdíl mezi jedním a třemi diváky, ale ne už mezi deseti a dvanácti).
- *Blízkost* se týká kontaktu. Úsudek někoho, kdo žije daleko, na vás bude mít větší vliv, pokud vám tato osoba bude alespoň často volat, než když s ní budete hovořit jen zřídka. Mluvíte-li s ní zřídka, bude vzdálenost představovat bariéru, která její vliv sníží.

Intervence přihlížejících

Objevy, které posloužily jako základ formulace zákona sociálního vlivu, pocházejí z velké části z výzkumů *intervence přihlížejících*. V roce 1968 provedli Latané a Darley výzkum, ve kterém požádali studenty, aby sami nebo ve skupinkách po třech čekali v čekárně na rozhovor. Zatímco studenti čekali, začal z ventilačního průduchu ve zdi vycházet kouř. Po následujících šest minut bylo chování studentů tajně pozorováno. 75 % studentů čekajících o samotě během dvou minut oznámilo, že zpozorovali kouř. Avšak z těch, kteří čekali ve skupinách, se takto zachovalo jen 13 %, a to přesto, že místnost byla nakonec zcela zaplněna kouřem.

V pozdějším rozhovoru se ukázalo, že studenti, kteří čekali ve skupince, si situaci předefinovali a nechápali ji jako nouzovou. Považovali kouř za páru, mlhu nebo za jinou neškodnou látku a tato definice situace jim dovolila zůstat pasivní.

Je však také možné, že mladíci nechtěli před ostatními ukázat svůj strach. Proto Latané a Rodin (1969) provedli podobný výzkum, ve kterém pokusné osoby slyšely pád experimentátorky ve vedlejší místnosti a její volání o pomoc. Totéž však udělalo jen 40 % studentů, kteří čekali ve skupinách. To je sice více než v předcházející studii, ale přesto se zdá, že přítomnost druhých má značný vliv. Znovu se ukázalo, že pokusné osoby situaci přehodnotily a domnívaly se, že není vážná. Také je ovlivnil očividný klid ostatních. Badatelé popsali stav, který nastal, jako *pluralistickou ignoranci*.

Další faktor přispívající k sociálnímu účinku v podobné situaci je *difuze odpovědnosti*. Když je okolo několik dalších osob, lidé si zřejmě myslí, že odpovědnost se dělí mezi ně, takže jako by se význam jejich vlastní pasivity snižoval. Darley a Latané (1968) zkoumali skupinu osob, které diskutovaly pomocí interkomu. Čím více lidí se účastnilo, tím menší byla pravděpodobnost, že oznámí, že některý jiný účastník konverzace dostal epileptický záchvat. 85 % těch, kteří si mysleli, že jsou s postiženým v kontaktu jako jediní, opustilo své místo, aby upozornilo na to, co se stalo. Ve skupině, kde byli tři lidé, jich to udělalo 62 % a v šestičlenné skupině to už bylo jen 31 %.

Piliavin, Rodin a Piliavinová (1969) provedli naturalistický experiment, který zkoumal, co se bude dít, bude-li dvojznačnost situace snížena na minimum. Experimentátor „se zhroutil“ v newyorském metru. Jeho pomocníci sledovali chování ostatních pasažérů. Jednou se „postižený“ opíral o hůl a vypadal slabý a nemocný, jindy čpěl alkoholem.

Dojem opilosti nebo nemoci sice měl jistý vliv, ale ne tak velký, jak by se dalo očekávat. Když experimentátor budil dojem nemoci, měl 95% na-

ději, že se dočká pomoci, ale i tehdy, když z něj byl cítit alkohol, mu ostatní pasažéři v 50 % případů pomohli. Experimentátoři také měnili etnickou příslušnost postiženého. Zjistili, že nezáleží na tom, zda je oběť bílá, či černá – ochota pomoci byla vždy stejná. Zdá se tedy, že důležitá je právě jednoznačnost situace. Musí být jasné, že postižený skutečně potřebuje pomoc, a zároveň musí být difuze odpovědnosti co nejmenší.

3.2 Konformita

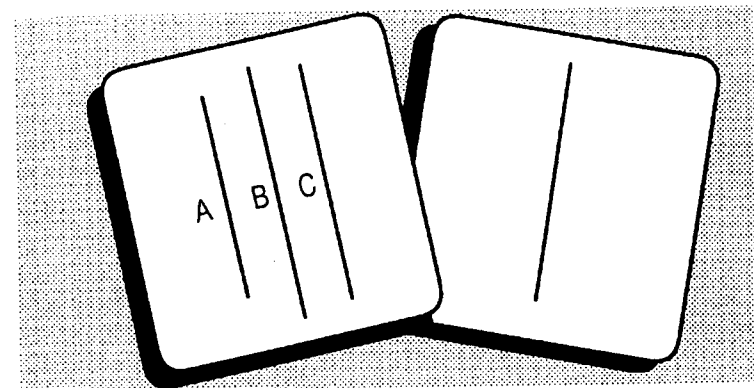
Jednu z prvních studií *konformity* provedl v roce 1935 M. Sherif. Ukázal, jak lidé ve dvojznačné situaci přejímají úsudky druhých. Použil *autokinetický efekt*, což je vjemová iluze, při které se zdá, že stabilní světelný bod v temnotě se pohybuje. Autor požádal respondenty, aby odhadli velikost pohybu světelného bodu. Odpovědi osob testovaných individuálně se velmi lišily. Při společném testování se však jejich odpovědi navzájem přiblížily a vytvořila se „skupinová norma“. Účastníci studie se touto skupinovou normou řídili dokonce i tehdy, když se znovu ocitli o samotě.

Autokinetický efekt je iluze, a proto v popsané studii neexistovala žádná „správná“ odpověď. S. E. Asch však v roce 1951 zjistil, že i v případě, že správná odpověď existuje, respondenti často odpovídají vědomě nesprávně, pokud by se správná odpověď měla lišit od názorů druhých. Asch dal respondentům za úkol posoudit, která ze tří čar má stejnou délku jako vzorová čára. Bylo zcela jasné, která odpověď je správná. Respondent se však ocitl ve skupině „přihrávačů“, kteří úmyslně dávali nesprávné odpovědi. Členové skupiny odpovídali jeden po druhém, přičemž na skutečného respondenta přišla řada až mezi posledními.

Asch zjistil, že třetina odpovědí probandů byla stejně nesprávná jako odpovědi přihrávačů. Pouze 24 % probandů se ani jedinkrát nepřizpůsobilo. Bylo však zřejmé, že všichni věděli, jaká je správná odpověď, protože při kontrolním testu, který byl proveden písemně a o samotě, chybovali jen velmi zřídka.

Aschovy rozhovory s pokusnými osobami ukázaly, jak silně motivující je snaha předejít konfliktu. Probandi věřili, že je důležité zachovat ve skupině harmonii, která by mohla být nesouhlasem narušena. Také se domnívali, že je důležitější potěšit ostatní než uvést správnou odpověď. Neznamenalo to však, že by měli radost ze svých špatných odpovědí. Aschova pozorování jasně ukázala, že prožívali velkou úzkost. To potvrdil také výzkum Bogdonoffa, Kleina, Shawa a Backa (1961), kteří měřili aktivitu autonomního nervového systému a zjistili vysokou agitaci v této situaci.

Perrin a Spencer zopakovali Aschův pokus v roce 1980. Zjistili však, že pokusné osoby se většinou nepřizpůsobily, ačkoli cítily stejně velkou úz-



Kartičky použité v Aschově (1951) experimentu. Vlevo tři testovací čáry, vpravo čára představující podnět.

kost. Autoři to vysvětlili tak, že Aschův efekt byl „dítětem své doby“ a že dnešní studenti mají celkově menší sklon ke konformitě. Doms a Avermaet (1981) jsou však přesvědčeni, že výsledky se nezdařilo replikovat proto, že Perrin se Spencerem vybrali k pokusu studenty medicíny a inženýrství, neboť si chtěli být jisti tím, že účastníci ještě nikdy o tomto experimentu neslyšeli. To však současně znamenalo, že tito studenti považovali přesné odpovědi za velmi důležité, zatímco studenti méně exaktních oborů by se na věc možná dívali jinak. Ve svých vlastních pokusech, pro které vybrali odlišné skupiny studentů, zjistili stupeň konformity okolo 35 % (pokusné osoby se podřídily skupině ve 35 % případů), což se podobalo původním Aschovým výsledkům.

Asch ve své původní studii také zjistil, že přítomnost jediné osoby, která nesouhlasí se zbytkem skupiny – a to i tehdy, pokud odpovídá špatně – stačí k tomu, aby se respondent skupině nepřizpůsobil. V roce 1971 se Allen a Levine pokusili zjistit, jestli má nějaký vliv důvěryhodnost osoby, která nesouhlasí. I když šlo o člověka, který byl krátkozraký a měl silné brýle (což mělo naznačit, že nemůže čáry vidět zcela zřetelně), stačil jeho nesouhlas k tomu, aby respondent odmítl přizpůsobit se.

D. J. Stang (1973) zjistil, že lidé, kteří odmítají přizpůsobit se ve výzkumu Aschova typu, mají většinou vysokou sebeúctu. Věří vlastním schopnostem či své zdatnosti (self-efficacy), která se také projevila jako ovlivňující faktor. Wiesenthal a kolektiv (1976) zjistili, že respondenti, kteří sami sebe považují za osoby s dobrým odhadem, jsou daleko méně konformní než ostatní.

H. C. Kelman (1953) identifikoval tři procesy, které mohou přispívat k sociální konformitě:

- *Vyhovění (compliance)* – jdeme s davem, ale neměníme své vlastní názory.
- *Internalizace* – souhlasíme s tím, že názor většiny je správnější.
- *Identifikace* – změníme své názory či stanoviska, abychom se podobali nějaké jiné osobě, kterou respektujeme či obdivujeme.

Kelman tvrdí, že Aschovi respondenti se v experimentální situaci přizpůsobili, ale následné rozhovory ukázaly, že neinternalizovali názor druhých, zatímco Sherifovi respondenti nejspíše názor druhých internalizovali, protože se přidržovali skupinového názoru i tehdy, když už nebyli v experimentální situaci. Dvojnáčnost testu byla důležitým faktorem podporujícím internalizaci.

3.2.1 Moscovicioho teorie sociálního ovlivnění

S. Moscovici (1976) se domnívá, že Aschovy experimenty nejsou pro zjišťování sociálního vlivu vhodné, protože menšina může ovlivnit skupinu stejně jako většina. Záleží na tom, jak svůj názor předloží. Moscovici a Faucheux (1972) analyzovali znovu Aschova data a usoudili, že respondenty nejvíce ovlivnila jednotnost úsudku falešných respondentů. V podobném experimentu dokázali, že dva takoví falešní respondenti, kteří jsou ve svém názoru jednotní, mohou přesvědčit skupinu o tom, že barva, kterou její členové vnímali původně jako modrou, je ve skutečnosti zelená, a že toto přesvědčení přetrvává i jistou dobu po ukončení experimentu.

Moscovici (1980) rozlišil mezi vyhovněním a konverzí. Vysvětluje, že k vyhovnění dochází tehdy, jestliže většina ovlivňuje menšinu. Souvisí to s tím, že většina má na své straně moc, které může pomoci odměň a trestů využívat. Konverze je spíše nepřímá. Menšina tak ovlivňuje většinu. Konverze vyžaduje, aby přesvědčovaná většina uvěřila, že názor menšiny je hodnotný či správný. V tom hraje nejdůležitější úlohu přesvědčivost a logičnost argumentů.

3.3 Poslušnost

V první kapitole jsme si ukázali, že lidské chování v psychologickém experimentu a v běžném životě se může značně lišit. V roce 1963 poskytl Milgram ještě daleko dramatičtější důkaz tohoto jevu.

Začal průzkumem, ve kterém se tázal profesionálních psychiatrů, psychologů i lidí jiných profesí na to, zda si myslí, že obyčejní lidé by v rámci psychologického experimentu dali jinému člověku smrtelný elektrický šok. Téměř všichni odpověděli, že většina lidí by něco takového odmítla udělat a že by uposlechla maximálně 3 % lidí.

Milgram potom pomocí inzerátu v místních novinách získal osoby, které byly ochotny se zúčastnit experimentu. Na prvním setkání se účastníci dozvěděli, že jde o experiment týkající se učení, a byli představeni jiné „pokusné osobě“, která byla ve skutečnosti pomocníkem experimentátora. Pak si vylosovali, kdo bude „učitel“ a kdo „žák“. Losy však byly předem připraveny tak, že na skutečné respondenty vždy vyšla role „učitele“.

Respondenti poté viděli, jak je „žák“ odveden do vedlejší místnosti a uvázan do křesla. Bylo jim řečeno, že jde o experiment týkající se vlivu bolesti na učení a že budou použity elektrické šoky, které nebudou mít žádné trvalé následky. „Učitel“ dostal na ukázkou malý elektrický šok. V tomto okamžiku „žák“ řekl, že má slabé srdce. Experimentátor odpověděl, že šoky budou bolet, ale nebudou nebezpečné.

Učitel byl posazen před velký ovládací panel a bylo mu řečeno, aby nahlas četl seznam slov. Žák měl odpovídat doplněním správného slova do páru. Učitel dostal instrukci, že mu má dát elektrický šok tehdy, když odpoví nesprávně. Počet voltů se s každou chybou zvyšoval. Na panelu byla řada přepínačů, označených od 15 V až do 450 V. Nad přepínači byly také štítky se slovním popisem, od nápisu „lehký šok“ a „mírný šok“ až po „nebezpečí: velmi silný šok“ a nakonec „XXX“.

Jak experiment pokračoval, učitel slyšel odpovědi žáka (předem nahrané, ale o tom samozřejmě nevěděl). Při 75 V bylo slyšet slabé protesty. Při 120 V žák volal, že to už bolí. Při 150 V křičel, aby ho pustili. Při 180 V sténal „nemohu tu bolest vydržet“ a od 270 V se ozývaly stále zoufalejší výkřiky. Při 300 V žák zavolal, že nebude dále odpovídat, ale učiteli bylo řečeno, že mlčení se počítá jako nesprávná odpověď. Od 330 V žák už jen zlověstně mlčel.

Všichni účastníci pokusu pokračovali až do 300 V a 63 % z nich došlo až ke konci stupnice, a to přesto, že se zdráhali a vyjadřovali obavy, že by žák mohl zemřít. Jiní badatelé získali podobné výsledky i v jiných zemích. Asi dvě třetiny respondentů většinou pokračovaly až do konce. Shanab a Kahya (1977) však zjistili, že hladina poslušnosti v Ammánu v Jordánsku je 80 %, zatímco v Austrálii je to podle Kilhama a Manna (1974) jen 50 %. Milgram provedl řadu obměn tohoto výzkumu, aby přesně zjistil, které faktory v něm hrají úlohu. Výsledky některých z nich jsou uvedeny v tabulce na další straně.

Některé obměny podmínek v Milgramově výzkumu

experimentální situace	respondenti, kteří uposlechli až do konce
oběť po celou dobu nevydává žádný zvuk	100,0
při 300 V oběť buší na stěnu	65,0
oběť je v téže místnosti	40,0
pokus se provádí v kancelářské budově v centru města	48,0
„učitel“ silou přidrží ruku oběti na elektrodě	30,0
experimentátor dává instrukce po telefonu	20,5
experimentátor nedává žádné příkazy: učitel má možnost svobodně zvolit sílu šoku	2,5
experimentátor je zřejmě běžným občanem	20,0

Samozřejmě, že po skončení experimentu byli respondenti představeni „oběti“ a informováni o tom, že byli oklamáni. Přesvědčili se, že je „žák“ v pořádku. I přesto Baumrindová v roce 1964 kritizovala Milgrama za to, že respondenti mohli utrpět psychickou újmu, protože si díky experimentu uvědomili, jaké krutosti jsou schopni. Milgram však po roce účastníkům poslal dotazník, ve kterém všichni až na jednoho napsali, že vůbec nelitují své účasti v experimentu (jeden měl neutrální postoj). Většina respondentů dokonce napsala, že jsou rádi, že se zúčastnili, a že mají pocit, že se naučili něco hodnotného.

3.3.1 Poslušnost v práci

V roce 1966 provedl Hofling a jeho kolegové terénní výzkum v nemocnici. Člověk, který předstíral, že je ošetřujícím lékařem jednoho pacienta, zatelefonoval sestře pracující na noční směně. Nejprve sestru požádal, aby zjistila, zda mají ve skladu určitý lék, a poté jí řekl, aby podala pacientovi dvakrát vyšší dávku tohoto léku, než bylo maximální povolené množství. Nálepka léku jasně upozorňovala na to, že je to nebezpečné. 95 % sester odměřilo preparát a chystalo se ho podat pacientovi, když je skrytý pozorovatel zastavil.

Když byl se sestrami později proveden rozhovor, upozorňovaly na to, že mnoho lékařů má ve zvyku dávat příkazy po telefonu, a velmi se zlobí, když je sestra neprovede. Ačkoli taková poslušnost je proti předpisům, nerovné rozložení moci mezi lékaři a sestrami by sestře, která by nedělala

to, co jí bylo řečeno, značně zkomplikovalo život. Hoflingova studie ukázala, že sociální tlak způsobený nerovností moci může způsobit, že sestra raději ohrozí pacienta, než aby neuposlechla příkazu.

3.3.2 Milgramova teorie poslušnosti a činné moci (agency)

V roce 1973 předložil Milgram teorii, která si klade za cíl vysvětlit, proč lidé, kteří jsou normálně nezávislí a rozhodní, byli ochotni uposlechnout druhé i tehdy, když to bylo proti jejich přesvědčení. Podle názoru autora existují dva módy sociálního vědomí, které se vyvinuly jako přímý důsledek života v hierarchické společnosti: *autonomní stav* a *zástupný stav*.

V autonomním stavu se lidé chovají podle vlastního svědomí, hodnot a ideálů. To znamená, že většina lidí je poctivá, laskavá k druhým a většinou neagresivní. Když si však lidé myslí, že jednají jako výkonní zástupci někoho jiného, jsou tyto jejich kvality potlačeny. Milgram se domnívá, že důležitou funkcí tohoto potlačení je předcházet sociálním konfliktům či hostilitě a zabezpečit, aby autorita vůdců nebyla ustavičně zpochybňována.

Milgram také věří, že svědomí jedince, které má jindy tak velký význam pro regulaci činnosti, je v zástupném stavu potlačeno, aby vyšší úroveň kontroly mohla efektivně fungovat. Děti jsou od velmi útlého věku vychovávány rodičovskou i školní autoritou k poslušnosti. Dítě proto internalizuje potřebu poslušnosti a ve většině situací dobrovolně poslechne. Nakonec se pro ně neuposlechnutí stane obtížnějším jednáním než uposlechnutí.

Snad nejzávažnějším důsledkem tohoto posunu v chápání autority řídicí vlastní jednání je to, že lidé přestanou cítit odpovědnost za své činy. Místo ní cítí jen odpovědnost vůči autoritě. Sebe považují za zproštěné viny. V průběhu norimberského procesu nebyla obhajoba slovy „jen jsem vykonával rozkazy“ brána v úvahu, protože to, čeho se obžalovaní dopustili, již nemohlo být považováno za přiměřenou poslušnost. A přece, jen málo lidí je vychováváno tak, aby byli schopni postavit se za svůj vlastní názor i za cenu neposlušnosti vůči autoritě.

Podobné příklady můžeme najít v každé armádě: Voják, který je doma vzorným otcem, bez výčitek svědomí shodí defolianty nebo bomby na vzdálený cíl, protože si myslí, že odpovědnost za tento čin náleží jeho nadřízeným. I v každodenním životě nalezneme podobné případy, i když méně nápadné. Někdo si například zakládá na své čestnosti, a přece nikdy nevystoupí proti zkrusování pravdy administrativou podniku.

Milgramův experiment měl několik rysů, které zdůraznily „sociální vazbu“, a tak ztížily neuposlechnutí:

- Experimentátor po respondentovi nikdy nechtěl, aby udělal něco, co by se výrazně lišilo od toho, co dělal dosud – proto bylo těžké náhle

přestat. Ti, kteří přestali, to udělali v okamžiku „přirozeného zlomu“, když oběť náhle zmlkla.

- Respondenti měli pocit, že už svou samotnou účastí vlastně dali souhlas ke spolupráci s experimentátorem. Kdyby neuposlechli, jako by tento implicitní sociální kontrakt porušili.
- Velká úzkost, kterou cítili, jim ztížila rozhodování, co dělat.
- Verbální naléhání experimentátora, který říkal „musíte pokračovat, nemáte jinou volbu,“ znamenalo, že by respondent musel být připraven otevřeně neuposlechnout, aby mohl se svou činností přestat. Pokud respondent měl možnost neuposlechnout skrytě, když experimentátor nebyl v místnosti, využil ji, ale jen malá část respondentů neuposlechla otevřeně. Těch několik, kteří tak učinili, mělo zkušenost s následky bezmyšlenkovité poslušnosti. Jedna taková žena vyrůstala v nacistickém Německu a jeden muž žil v Holandsku během druhé světové války. Tito lidé viděli, že slepá poslušnost způsobila vraždění milionů Židů, Romů a dalších lidí.

Je zajímavé, že ti, kteří opravdu neuposlechli, cítili narůstající tenzi, když se chystali neuposlechnout, ale hned po neuposlechnutí tenze vymizela. Jakmile se osvobodili zpod tlaku experimentu, cítili se klidní a uvolnění. Milgram to vysvětlil tím, že přestoupili ze zástupného stavu opět do autonomního stavu.

3.3.3 Odpor vůči autoritě

V roce 1982 provedli Gamson, Fireman a Rytina experiment, ve kterém požadovali od respondentů, aby jim poskytli materiály, které měly být použity proti určitému člověku. Cílem bylo zjistit, zda se respondenti postaví proti autoritě, nebo zda se jí podřídí.

Dobrovolníkům bylo řečeno, že se účastní výzkumu trhu, který se týká společenských norem a soudních případů. Byli rozděleni do diskusních skupin o devíti členech, ve kterých měli hovořit o případu vedoucího benzinové pumpy, který ztratil svou práci, protože žil s někým, s kým nebyl ženat. Tento muž žaloval svou firmu za porušení smlouvy a za zasahování do soukromí. Diskuse byla nahrávána na video.

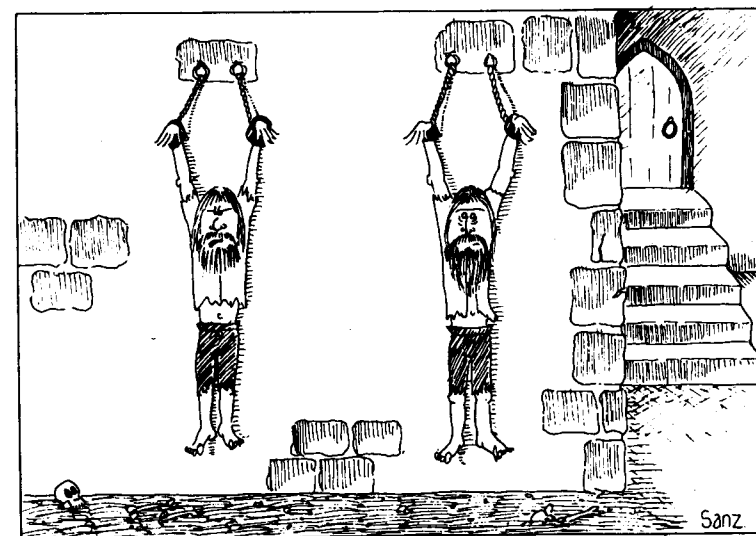
V průběhu diskuse experimentátoři několikrát vstoupili do místnosti, vypnuli videokameru a žádali účastníky, aby zaujali určité stanovisko k případu – například řekli třem členům skupiny, aby mluvili tak, jako by je chování onoho muže uráželo. Poté experimentátoři opět zapnuli videokameru a opustili místnost. To se stalo několikrát, až si nakonec všichni účastníci pokusu uvědomili, že jsou zřejmě manipulováni společností, již patřila ona benzinová pumpa, a že tato společnost chce záznam jejich diskuse použít jako soudní důkaz.

Nakonec byli požádáni, aby podepsali prohlášení, že dovoluují použít videozáznam upravený podle potřeb společnosti jako soudní důkaz.

Pouze jedna skupinka z 33 pokračovala až do konce pokusu. Všechny ostatní odmítly pokračovat, jakmile si uvědomily, že je s nimi manipulováno. Rozhodnost odporu se však mezi jednotlivými skupinami lišila. Ty, u nichž se v předběžném testu ukázaly tendence k odporu proti autoritě, odmítly pokračovat dříve. Naopak někteří proautoritářsky zaměřené členové skupiny nesusouhlasili s odporem ostatních členů skupiny a dokonce podepsali uvedené prohlášení. Přesto však normou v tomto výzkumu byla spíše neposlušnost než poslušnost.

Mezi touto prací a dřívějšími pracemi týkajícími se poslušnosti je několik významných rozdílů. Za prvé, respondenti nebyli sami, ale nacházeli se ve větších skupinách, což jim umožnilo vzájemně se podpořit. Dalším rozdílem je doba konání studie. Tento výzkum se konal později, a lidé si tedy možná již začali více uvědomovat důsledky bezmyšlenkovité poslušnosti. Jeden respondent dokonce na obhajobu názoru, že studie by neměla pokračovat, uvedl Milgramovy pokusy.

„Ale tys říkal, že to bude jen výzkum trhu...“



3.4 Skupinové procesy

Aschovy výzkumy konformity a Milgramovy výzkumy poslušnosti ukazují, že lidé jednají úplně jinak, jsou-li s dalšími lidmi, než když jsou sami. Výzkumy skupinového chování se staly významnou součástí sociální psychologie. Vždyť velká část rozhodnutí, která ovlivňují náš každodenní život, vzniká v nějakých skupinách či výborech.

Psychologové při zkoumání skupin zjistili, že je třeba vymezit jejich identifikační kritéria. Skupinu budeme nazývat „skupina“, a nikoli jen shluk lidí, tehdy, má-li následující znaky:

- Interakce mezi lidmi trvá delší dobu, ne jen po několik minut.
- Členové vnímají skupinu jako skupinu a sebe jako její členy.
- Skupina si vytváří své vlastní normy, role a očekávání, jak se její členové mají chovat, a také sankce proti těm, kteří se nepřizpůsobí.
- Skupina si vytvoří vědomí společného cíle či vlastního účelu.
- Mezi jednotlivými členy skupiny se rozvíjejí různé vztahy.

3.4.1 Skupinová polarizace

J. A. F. Stoner (1961) provedl výzkum, ve kterém jednotlivci a skupiny měli rozhodovat o riskantních záležitostech. Účastníkům byly zadány problémy, o kterých měli rozhodnout. U každého problému měli také odhadnout úroveň rizika, která se jim zdá přípustná. Pak diskutovali o problémech ve skupině a provedli popsany úkol znovu samostatně.

Většina lidí by asi předpokládala, že skupinová rozhodnutí budou méně riskantní, a tedy „bezpečnější“ než rozhodnutí jednotlivců. Stoner však zjistil, že tomu tak není. Skupinová rozhodnutí byla daleko riskantnější než rozhodnutí jednotlivců. Také rozhodnutí jednotlivců, která udělali po diskusi ve skupině, byla riskantnější. Tento jev nyní známe jako *fenomén posunu k riskantnosti* (risky-shift phenomenon).

Wallach, Kogan a Bemová (1962) tento jev vysvětlují tak, že rozdělení odpovědnosti navozuje pocit většího bezpečí, takže jednotliví členové skupiny věří, že mohou více riskovat, protože za rozhodnutí zcela neodpovídají. Autoři v této souvislosti hovoří o hypotéze *difuze odpovědnosti*.

Moscovici a Zavalloni (1969) však ukázali, že skupinová rozhodnutí jsou někdy naopak konzervativnější. Autoři soudí, že ve skupině se neodehrává posun k riskantnosti, nýbrž *skupinová polarizace*: diskuse ve skupině generuje extrémnější názory, a to jak ve směru k větší riskantnosti, tak ve směru k větší bezpečnosti. Původní rozhodnutí skupiny má vliv na směr posunu. Skupina, která původně navrhovala opatrné řešení, se nakonec přikloní k ještě konzervativnějšímu rozhodnutí, zatímco rozhodnutí sku-

piny, která už ze začátku projevovala ochotu podstoupit jisté riziko, bude nakonec ještě riskantnější.

Lamm a Myers (1978) se zabývali důvody těchto posunů. Objevuje se názor, že skupinová diskuse poskytuje další informace, které lidem pomáhají ujasnit si svá stanoviska a získat jistotu, že jsou skutečně pro opatrný nebo pro riskantní postup. Dodatečné informace získané v diskusi však nemohou poskytnout úplné vysvětlení posunu. Myers a Kaplan (1976) ukázali, že skupinová polarizace se může vyskytnout i bez diskuse, jestliže respondenti dostanou informace o rozhodnutí ostatních členů skupiny.

Podle Lamma a Myerse se v posunu skupinového názoru možná také uplatňuje *sociální srovnání*. Skupinová diskuse každému členovi naznačí, je-li sociálně akceptovatelnější riskovat, nebo postupovat opatrně, a on tuto informaci použije při prezentaci vlastního názoru. Takže když z diskuse vyplyne, že riskantnost je vlastnost schvalovaná skupinou, členové skupiny budou přijímat spíše riskantní rozhodnutí, ale je-li žádoucí vlastností opatrnost, členové skupiny se přikloní k opatrnosti.

3.4.2 Skupinová komunikace

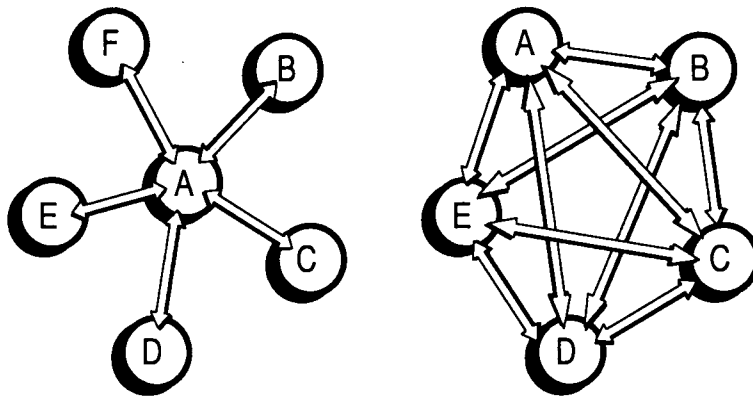
Mnoho badatelů zkoumalo formování komunikačních struktur ve skupinách. Leavitt (1951) se ve svých studiích zabýval tím, kdo s kým mluví. Identifikoval některé neformální sítě, které se vytvářejí v nestrukturovaných skupinách. Zjišťoval účinnost jednotlivých typů komunikačních sítí při řešení problémů vyžadujících předávání informací.

Při neúčinnějším stylu komunikace procházely informace centrální pozici, nebo měl každý člen sítě možnost mluvit s každým (viz obrázek). Systémy, které limitovaly, kdo s kým může mluvit (např. řetěz či kruh), nebyly v řešení problémů vyžadujících spolupráci tak účinné. Mnoho moderních poradců manažerů (např. Peters a Waterman, 1982, Kanter, 1983) zdůrazňuje, že pro konkurenceschopnou společnost je velmi důležité vytvořit si komunikační kanály umožňující komunikaci každého s každým.

Možnost volné komunikace pro všechny členy skupiny ještě nezaručuje, že skupina dojde ke správnému řešení problému. Maier a Solem (1952) předložili lidem k řešení následující problém:

Košský handlíř koupil koně za 60 liber a prodal ho za 70 liber. Potom ho koupil zpět za 80 liber a prodal za 90 liber. Kolik na tom vydělal?

45 % řešitelů, kteří řešili úlohu samostatně, dospělo ke správné odpovědi (můžete to zkusit sami). Pak byli řešitelé rozděleni do skupin po pěti či šesti a měli o úloze diskutovat. V každé skupině byl nejméně jeden člo-



Efektivní komunikační síť podle Leavitta, 1951.
Vlevo: Informace postupují přes centrální pozici,
vpravo: Síť umožňující komunikaci každého s každým.

věk, který úlohu vyřešil správně. Všechny skupiny však nedospěly ke správné odpovědi. 28 % skupin, ve kterých nebyl ustanoven formální vůdce, odpovědělo nesprávně, stejně jako 16 % těch, ve kterých byl vůdce jasně ustanoven.

3.4.3 Skupinové myšlení

Jak jsme si ukázali, skupina si většinou vytvoří své vlastní normy a ideje a od jejích členů se čeká, že se podle nich budou chovat. Jestliže jsou skupinové normy tak silné, že potlačují nevídané informace zevnějšku, může to vést k problémům. Když se to stane, proces *skupinového myšlení* (group-think) někdy způsobí, že se skupina zcela uzavře důležitým informacím zvenku a nakonec přijme rozhodnutí, která jsou katastrofálně neúspěšná.

I. L. Janis (1972) analyzoval řadu rozhodnutí americké zahraniční politiky z let 1940 až 1970 a dospěl k závěru, že v mnoha případech se objevilo skupinové myšlení – zejména při neúspěšném pokusu o invazi amerických jednotek na Kubu v Zátocí svini. V důsledku skupinového myšlení vzniklo nerealistické a neproveditelné rozhodnutí. Skupina lidí, která o invazi rozhodla, si totiž nebyla plně vědoma všech souvislostí.

Ke skupinovému myšlení dochází z mnoha důvodů, ale hlavně proto, že soudržná skupina vyvíjí tlak na své členy a nutí je přizpůsobit se názoru většiny. Takový tlak může přicházet přímo od vůdce nebo může být důsledkem interakcí ve skupině. Soudržnost skupiny vytváří iluzi, že skupina je jednotná v názorech a že její názory jsou správné. Protože proti většinovému názoru se nikdo otevřeně nepostaví, skupina se vůbec nepokusí hledat alternativní řešení.

Alternativní pohled na věc je navíc chápán jako zpochybnění „správnosti“ názoru skupiny, což vede k očerňování a negativní stereotypizaci vnějších skupin. Takže například zahraničně politická skupina, která je přesvědčena, že jimi plánovaná invaze je správná, označuje opozici jako „liberály se srdcem v kalhotách“ či jako „příznivce komoušů“. Tak chce zajistit, že názory opozice nebude nikdo brát vážně.

Brown (1988) ukázal, že skupinové myšlení se promítlo i do některých aspektů vlády M. Thatcherové v Británii v 80. letech. Tento fenomén se však neomezuje jen na politická rozhodnutí. Může se objevit v nejrůznějších situacích. Podle Janise může nastat vždy, když jsou splněny následující podmínky:

1. Skupina, která rozhoduje, se vyznačuje vysokou soudržností.
2. Skupina je izolovaná od informací zevnějšku.
3. Skupina v procesu rozhodování nezvažuje systematicky všechny možnosti.
4. Skupina je pod tlakem, protože k rozhodnutí je třeba dojít rychle.
5. Skupina má velmi dominantního a direktivního vůdce.

Zdá se, že i politikové se občas leccos naučí o nebezpečí skupinového myšlení. Janis (1972) popisuje, jak prezident J. F. Kennedy rok po fiasku v Zátocí svini přijal v průběhu kubánské raketové krize zcela novou strategii rozhodování. Podporoval svůj kabinet ve svobodném vyjadřování názorů. Jeho bratr Robert Kennedy sehrál roli ďáblova advokáta – kritizoval myšlenky ostatních. Prezident se také občas neúčastňoval schůzek, aby jako vůdce příliš neovlivnil skupinu svými názory. Zvolil tedy postup rozhodování, který se co nejvíce lišil od toho, jenž vedl k událostem v Zátocí svini, a to i přesto, že rozhodování se účastnili titíž lidé.

3.5 Vůdcovství

Jedním z typických charakteristik skupinového myšlení je přítomnost silného vůdce. Existuje mnoho výzkumů, které se zabývají otázkou, co dělá z lidí dobré vůdce a jak nejlépe vést ostatní. Weber (1921) identifikoval tři zdroje vůdcovské autority:

- *Racionální autorita*, která vyplývá z přesvědčení, že vůdce je reprezentantem legitimních norem a zákonů.
- *Tradiční autorita*, pramenící z víry v důležitost tradice a kontinuity.
- *Charizmatická autorita*, která je důsledkem povahy vůdce.

Později identifikoval Collins a Raven (1969) šest forem společenské moci. Některé z těchto forem moci má jenom vůdce, zatímco ostatní mohou mít i jiní členové skupiny, a to i namísto vůdce:

1. *Moc odměňovat* – moc přidělovat různé druhy odměn.
2. *Donucovací moc* – moc trestat.
3. *Referenční moc* – moc dosažená díky tomu, že ostatní členové skupiny touží se s daným jedincem identifikovat.
4. *Expertní moc* – moc vyplývající z toho, že určitý člověk má větší znalosti než ostatní členové skupiny.
5. *Legitimní moc* – moc, kterou ostatní respektují díky pozici určitého člověka či díky jiným sociálním normám.
6. *Informační moc* – moc založená na vlastnictví či znalosti určitých informací.

Bales a Slater publikovali v roce 1955 výsledky série pozorování malých skupin. Vyplývalo z nich, že lidé, kteří nejvíce přispívají do skupinové diskuse, většinou užívají jeden ze dvou následujících postupů: buď se soustředí především na úkol, nebo mají na zřeteli hlavně dobré interpersonální vztahy. V návaznosti na toto zjištění identifikoval Bales (1970) dva typy vůdců, kteří se objevují ve většině skupin. První je specialista na úkoly a druhého Bales nazývá specialistou na sociální emoce.

Specialista na úkoly má především zájem na tom, aby skupina dosáhla svých cílů, zatímco specialistovi na sociální emoce jde o společenské vztahy uvnitř skupiny a o motivaci jejích členů. Někteří vůdci dokážou skloubit obě role. Bales však zjistil, že ve většině skupin se každé z těchto dvou rolí chopí jiný člověk.

Firestone, Lichtman a Colamosca (1975) se domnívají, že skupina nemá jen jediného (či dva) vůdce, ale vždy si volí vůdce vhodného pro právě

aktuální úkol. To znamená, že skupina může mít v různé době různé vůdce. Krech, Crutchfield a Ballachey (1962) popsali pět charakteristik úspěšného vůdce skupiny:

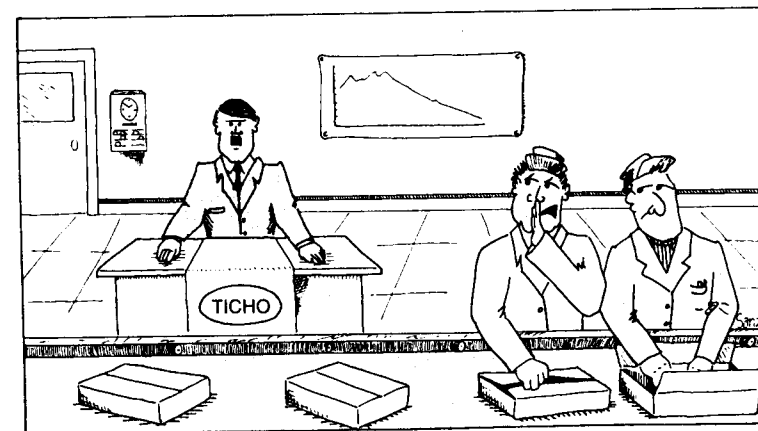
1. Skupina ho musí vnímat jako svou součást.
2. Musí mít vlastnosti a názory, které má skupina jako celek.
3. Musí být pro členy skupiny modelem.
4. Skupina ho musí vnímat jako někoho, kdo jí pomáhá dosáhnout cílů.
5. Musí skupinu pozitivně reprezentovat navenek.

3.5.1 Styl vedení

Vůdce může využívat svou moc nejrůznějším způsobem. K nejzajímavějším objevům této problematiky patří, že ve skupinách či na odděleních s nejvyšší produktivitou většinou nenajdeme vyhraněně úkolově orientované vedoucí. Roethlisberger a Dickson (1939) provedli sérii výzkumů v hawthornské továrně a zjistili, že úseky vedené mistry, kteří se silně soustředili na produktivitu a na to, aby jejich úsek splnil plán, měly menší produktivitu než ty, jejichž mistrům šlo o udržení pozitivních sociálních vztahů mezi pracovníky.

Lewin, Lippitt a White srovnali v roce 1939 tři různé styly vedení chlapeckých zájmových kroužků. Jedna chlapecká družina měla vedoucího, jehož styl vedení badatelé označili jako autokratický. Tento vedoucí byl

„Ten novej mistr se mi ňák nezdá.“



silně zaměřený na úkoly, k hochům se choval přísně a stále je kontroloval. Druhá skupina měla demokratického vedoucího, který se o chlapce zajímal a často s nimi diskutoval o tom, co dělají. Třetí skupina měla vedoucího, jehož styl vedení by se dal označit jako *laissez-faire*. („*Laissez-faire*“, franc., je heslo klasického liberalismu, které lze volně přeložit jako „ponechat volný průběh“. Pozn. překladatele.) Ten většinou hochy nechal, aby si dělali, co chtějí.

Vyšlo najevo, že různé typy vedení mají různé výsledky. Autoři studie vždy po nějakém čase vyměnili vedoucí, aby získali jistotu, že příčinou rozdílných výsledků nejsou osobnosti chlapců. Výsledky však i potom zůstaly stejné. Chlapci z družiny autoritářského vedoucího pracovali pilně, ale jen co odešel z místnosti, úplně přestali pracovat. K dosažení nějakého cíle potřebovali neustálou kontrolu. Také projevovali egoismus – soustředili se na svůj vlastní úkol a druhým nepomáhali. Chlapci, kteří měli demokratického vedoucího, pracovali radostně a bez přerušení, a to i tehdy, když vedoucí opustil místnost. Také si vzájemně pomáhali a zajímali se o to, co dělají druzí. Chlapci, jejichž vedoucí používal styl *laissez-faire*, naopak nepracovali téměř vůbec. Bezcílně bloumali a zřejmě se nudili. Projevovali velmi malý zájem o nabízené činnosti.

Stodgill a Coons (1957) vypracovali model vůdcovství, který popisuje styl vedení pomocí dvou dimenzí:

- interpersonální zájem – jak vůdce jedná s druhými lidmi;
- úkolová iniciativa – jak vůdce strukturuje a organizuje řešení úkolů, které se objeví.

Výzkum manažerů provedený Stodgillem a Coonsem naznačil, že většina vůdců se orientuje buď na sociální vztahy, nebo na úkoly. Blake a Moulton (1982) si však myslí, že chápání těchto dvou dimenzí jako „buď, anebo“ neodpovídá realitě. Tvrdí, že nejúspěšnější vůdci skórují vysoko na obou dimenzích. Fiedler (1978) jmenuje tři faktory, na nichž podle něj závisí vysoká úspěšnost vůdce: vztahy vůdce s podřízenými, formální pozice vůdce, co se týče moci a zdrojů, a povaha úkolu. V některých situacích mají největší úspěch *úkolově orientovaní vůdci*, zatímco v jiných vyniknou *vůdci orientovaní na vztahy*.

Jiný pohled na problematiku vedení a vůdcovství nabídl House v roce 1971. Podle něj úspěšní vedoucí organizují dění na pracovišti tak, že zaměstnanci mohou naplňovat své osobní cíle a současně efektivně pracovat pro zaměstnavatele. House soudí, že pracovníci často splní očekávání svého vedoucího. Očekává-li vedoucí, že jeho podřízení budou neschopní a líní, oni se tak skutečně budou projevat. Když od nich však očekává více, vzchopí se

a opět splní jeho očekávání. Nejrůznější doporučení moderních poradců pro management, jako jsou například Peters a Waterman (1982), vycházejí z teorie cesty a cíle (*path-goal theory*). Tato teorie se týká i sebesplňujících předpovědí, o nichž byla zmínka v první kapitole. Sebesplňující předpovědi totiž představují skutečně významný rys sociálního života.

Hollander a Julian (1969) analyzovali existující výzkumy vůdcovství a zjistili, že koncepce vůdcovství se v průběhu dvacátého století podstatně změnila. Ale několik témat se v této souvislosti objevuje stále.

Patří k nim důležitost očekávání vůdce: Zdá se, že dobrým vůdcem je ten, kdo toho od své skupiny hodně očekává a předkládá jí realistické cíle, kterých skupina může dosáhnout, a tím jeho očekávání splnit. Vůdci, kteří toho od svých lidí čekají málo, často končí s málo produktivními či málo výkonnými kolektivy.

Druhým tématem je role vůdce jako sociálního ohniska skupiny a jako ochránce harmonických vztahů mezi jejími členy. Tento aspekt vůdcovství zdůrazňovalo v průběhu tohoto století mnoho vědců. Není snadné poskytnout přesvědčivý důkaz pro jakýkoli mechanismus lidských vztahů, ale frekvence, s jakou se toto téma objevuje, nám napovídá, že zde existuje nějaká významná souvislost.

Třetí aspekt vůdcovství, který byl explicitně popsán teprve nedávno (ačkoli implicitně byl přítomen v mnoha dřívějších výzkumech), se týká role vůdce jako manažera hodnotové orientace skupiny (či organizace). Smith a Peterson (1988) se zabývali důležitostí schopnosti vůdce vyjádřit či vysvětlit skupinové hodnoty a poukázat na společné cíle, s nimiž by se mohli všichni členové skupiny identifikovat. V malých skupinách může vůdce podobné myšlenky vyjádřit v přímém kontaktu či v diskusi, ve větších společnostech je komunikuje třeba pomocí symbolů a schémat (Pondy a kol., 1978). Ale způsob, jakým vůdce „reprezentuje“ cíle skupiny, je zřejmě nejdůležitější charakteristikou úspěchu při vedení lidí.

Shrnutí: Interakce s druhými

1. Výzkumy efektu obecnstva ukazují, že se v přítomnosti druhých chováme jinak, než když nás nikdo nepozoruje. Tyto rozdíly zahrnují i sociální lenivost, kdy se úsilí, které lidé vynakládají při společné činnosti, snižuje, jsou-li přítomni i jiní lidé.
2. Zákon sociálního vlivu říká, že síla sociálního vlivu, kterým lidé disponují, závisí na třech faktorech: síle, množství a blízkosti těch, kteří vyvíjejí sociální tlak. Tento princip byl odvozen především z výzkumů intervence přihlížejících.
3. Ukázalo se, že lidé se raději přizpůsobí většině, než by se jí postavili, a to i tehdy, nemá-li většina pravdu. Jistou roli však hrají okolnosti, jako je subjektivní důležitost dané otázky. Jiné výzkumy ukazují, že svorná menšina může značně ovlivnit úsudek většiny.
4. Výzkumy poslušnosti ukázaly, že lidé uposlechnou autoritu i tehdy, když to znamená ohrožení životů jiných lidí. Milgramova teorie poslušnosti naznačuje, že zapojení do hierarchie potlačuje individuální svědomí a autonomii. Výzkumy odporu však zároveň ukazují, že autoritě se vzepřeme tehdy, je-li zcela jasné, že jsme manipulováni k tomu, abychom udělali něco morálně nepřijatelného.
5. Výzkumy skupinových procesů zahrnují studie skupinové polarizace, kdy se vytváří riskantnější či opatrnější skupinový úsudek než ten, ke kterému dospěli jednotlivci, a studie skupinového myšlení, při kterém si členové skupiny definují realitu svým vlastním způsobem a na jejím základě pak rozhodují, aniž by vzali v úvahu reálně existující vnější sociální síly.
6. Studie vůdcovství rozlišují mezi specialisty na úkoly a vůdci zaměřujícími se na sociální emoce. Ukazují, že skupina si často vybere vůdce, který je nejvhodnější pro daný úkol. Některé výzkumy naznačují, že pro úspěšné vedení je zřejmě velmi důležitá reprezentace skupinových hodnot a přesvědčení.

4 Vnímání druhých lidí, přitažlivost a vztahy

Viděli jsme, jak může přítomnost ostatních ovlivnit chování a jak mohou vůdci ovlivnit osoby, které vedou. Ale jak vlastně druhé lidi vnímáme? Co si o nich myslíme a co se děje, když se s nimi poprvé setkáme? Jak budujeme a udržujeme dlouhodobější vztahy?

4.1 Vnímání jiných osob

Výzkum *formování dojmů* (impression formation) se zabývá tím, jak si tvoříme představy o jiném člověku. V procesu tvoření dojmu o druhém hraje úlohu větší počet faktorů. Patří k nim zvláště následující:

- Často užíváme implicitní teorie o osobnostních rysech a o tom, které rysy se vyskytují současně.
- Vytváříme si vlastní osobní teorie o druhých – osobní konstrukty.
- Je důležité, jak získáváme první informace o druhých lidech – a první dojmy mohou ovlivnit chování.
- Kategorizujeme druhé a při jejich posuzování užíváme stereotypy.

4.1.1 Implicitní teorie osobnosti

S. E. Asch v roce 1946 ukázal, že při utváření prvního dojmu si často domýšlíme spoustu věcí, pro něž nemáme žádné důkazy. Zdá se, že používáme jakousi *implicitní teorii osobnosti*, která předpovídá, že ten, kdo má určitý povahový rys, má také několik dalších, které jsou s ním spojeny. A navíc podle této implicitní teorie považujeme některé osobnostní rysy za důležitější než jiné.

Asch provedl experiment, ve kterém dal respondentům seznam adjektiv, která měla popisovat určitou osobu, a tázal se jich, jaká dotyčná osoba podle nich je. Všichni respondenti dostali šest přídavných jmen: „inteligentní“, „šikovný“, „pracovitý“, „rozhodný“, „praktický“ a „opatrný“. V jedné skupině to bylo vše, ale čtyři další skupiny dostaly každá jedno přídavné jméno navíc, vložené mezi ostatní. Šlo o tato přídavná jména: „vřelý“, „chladný“, „slušný“ a „nezdvořilý“.

Asch zjistil, že dvě z těchto doplněných vlastností (vřelý a chladný) měly na vnímání dané osoby velký vliv, zatímco druhé dvě (slušný a nezdvořilý) nebyly tak významné. Asch tvrdil, že je tomu tak proto, že vřelý a chladný

jsou rysy centrální, mající významný vliv na to, jak určitou osobu vnímají druzí lidé, zatímco další dva rysy jsou okrajovější.

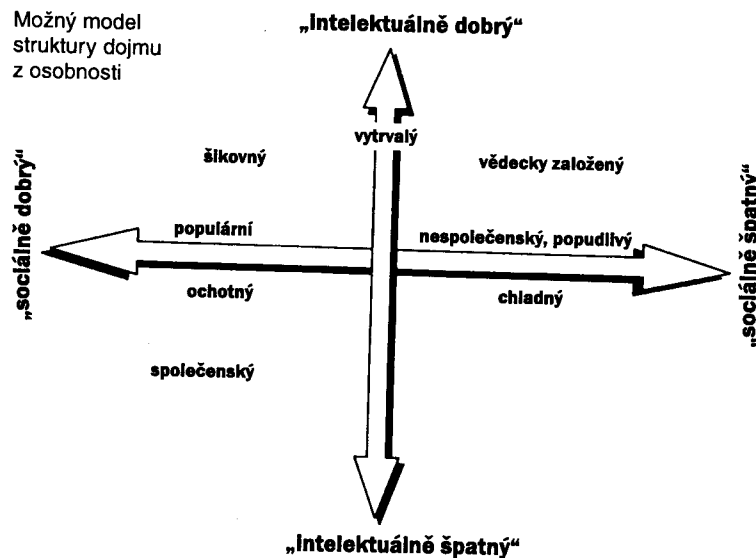
H. H. Kelley (1950) použil k popisu hostujícího profesora tutéž šestici přídavných jmen, k nimž přidal buď přídavné jméno „vřelý“, nebo „chladný“. Po skončení hostovy přednášky Kelley zjistil, že na diskusi s přednášejícím zůstalo daleko více studentů, kteří o něm slyšeli, že je „vřelý“, než těch, kterým byl popsán jako „chladný“. To ukazuje, jak velký vliv na chování může mít popis povahových rysů.

N. R. F. Maier (1955) v podobné studii demonstroval, že centrální rysy nemusí nutně popisovat osobnost. V jeho výzkumu byla osoba popsána buď jako manažer firmy, nebo jako odborář. Úsudky lidí o tom, jaký asi tento člověk bude, se lišily podobně jako v předchozím případě.

V roce 1968 provedli Rosenberg, Nelson a Vivekanethan multidimenzionální analýzu vzájemných souvislostí velkého množství různých rysů. Objevily se dvě hlavní dimenze, z nichž každá měla odstupňované hodnoty:

- *intelektuální* – týká se mentálních schopností a sahá od rysů „dobrého intelektu“ (např. vytrvalý, vědecky zaměřený, schopný) na jednom konci až po rysy „slabého intelektu“ na druhém (např. naivní, bláznivý);

Možný model struktury dojmu z osobnosti



- *sociální* – vyjadřuje sociabilitu a sahá od „společenských“ rysů (jako ochotný, oblíbený, družný) až po „asociální“ rysy (jako popudlivý, nespolečenský, chladný).

M. J. Rosenberg a jeho kolegové jsou přesvědčeni, že znalost toho, kde v rámci těchto dvou dimenzí určitý rys leží, může napovědět, jaké další charakteristiky s ním budou spojeny. Vnímáme-li třeba někoho jako „dobromyslného“, budeme předpokládat, že je také oblíbený a má rád legraci, protože to jsou rysy, které se vyskytují na škále společně v oblasti „společenskost“.

4.1.2 Osobní konstrukty

Výše popsaný typ výzkumu je však problematický, protože se zabývá rysy, které zvolil a pojmenoval experimentátor. Je tedy ohrožen zkreslením způsobeným i charakteristikami požadavku, o kterých jsme mluvili v první kapitole. Rysy, které se experimentátor snaží zkoumat, navíc pro respondenta nemusejí mít žádný význam.

G. A. Kelly (1955) soudí, že si lidé vytvářejí vlastní teorie o tom, jací jsou ostatní. Tyto teorie mají podobu *bipolárních* konstruktů. Budujeme si je na základě zkušeností, a proto konstrukty, které jsou základem chápání

Příklad zjednodušené repertoárové mřížky, která se skládá ze čtyř bipolárních konstruktů:

Bipolární konstrukty			
Franta a Jan jsou vřelí, ale Pepa je chladný. Jan a Pepa jsou inteligentní, ale Franta není. Jan a Franta jsou šťastní, ale Pepa není. Pepa a Jan jsou úspěšní, ale Franta není.			
Repertoárová mřížka			
	Franta	Pepa	Jan
vřelý (x) – chladný (o)	x	o	x
inteligentní (x) – není inteligentní (o)	o	x	x
šťastný (x) – nešťastný (o)	x	o	x
úspěšný (x) – neúspěšný (o)	o	x	x

světa jednoho člověka, mohou být úplně jiné než ty, které používá někdo jiný. Navíc často používáme stejné názvy vlastností, ale ve skutečnosti myslíme něco úplně jiného. Zkuste se například několika lidí zeptat, co považují za protiklad „agresivního“. Dostanete odpovědi jako „laskavý“, „pasivní“, „mírný“, „nesoutěživý“ a pravděpodobně i mnohé další. Různorodost odpovědí nám ukazuje, že každá osoba chápe význam slova „agresivní“ do jisté míry po svém.

Z Kellyho *teorie osobních konstruktů* vyplývá, že při utváření dojmů o druhých užíváme implicitních teorií osobnosti a že tyto teorie jsou jedinečné a individuální. Zatímco Asch používal *nomotetický* přístup, Kellyho přístup je *idiografický* – soustřeďuje se na jedinečný způsob myšlení člověka.

Ale má-li každý člověk svůj vlastní způsob myšlení, jak jej můžeme zkoumat? Kelly vytvořil techniku zjišťování osobnostních konstruktů, které jednotlivci používá. Je známa jako *technika repertoárové mřížky* (repertory grid technique). Zahrnuje několik kroků:

1. Napište si jména několika osob, které jsou pro vás osobně významné.
2. Utvořte z těchto jmen (nazývaných prvky) trojčlenné skupiny a zkuste si uvědomit, v čem se dva členové každé skupiny navzájem podobají a současně odlišují od třetího.
3. Přejděte k další trojici a postup opakujte.

Objeví se vám skupina bipolárních konstruktů. Mohou mít například následující podobu: „X a Y jsou laskaví, ale Z je krutý“. V tomto případě jste tedy získali konstrukt „laskavý – krutý“.

Kelly tvrdí, že většina lidí při utváření dojmů o druhých používá šest až osm hlavních konstruktů, ale má také k dispozici mnoho méně významných konstruktů, které slouží k případnému doplnění detailů.

Identifikace používaných konstruktů je nesmírně užitečným nástrojem pro klinické psychology. Může jim pomoci porozumět problémům, které klient prožívá. Svě použití našla i ve výzkumech trhu, kde umožňuje analyzovat vnímání rozličných výrobků či služeb. Podobné výzkumy naznačily, že připisujeme lidské vlastnosti i neživým objektům, které tvoří prvky, z nichž odvozujeme konstrukty.

4.1.3 Efekty primarity

Jak důležitý je první dojem? Jeden z prvních výzkumů tohoto jevu provedený Aschem roku 1946 ukázal, že první informace, kterou dostaneme o druhém člověku, může do značné míry určovat, jaký dojem si o něm

utvoříme. Asch dal respondentům seznam šesti přídavných jmen, která popisují osobu. Tento seznam byl uspořádán následovně:

- inteligentní
- pracovitý
- impulsivní
- kritický
- tvrdohlavý
- závistivý

Druhá skupina obdržela stejný seznam, ale v obráceném pořadí:

- závistivý
- tvrdohlavý
- kritický
- impulsivní
- pracovitý
- inteligentní

Obě skupiny dostaly ještě jeden odlišný seznam přídavných jmen a všichni byli vyzváni, aby zatrhlí ta, která by se k popsané osobě také hodila.

První skupina, která měla seznam začínající pozitivními přídavnými jmény, zaškrtnula také více příznivých adjektiv z druhého seznamu. Ti, kteří dostali seznam, kde se jako první vyskytovala negativní přídavná jména, však označili více těch negativních. Například přídavné jméno „štědrý“ zatrhllo 90 % členů první skupiny, ale jen 10 % osob z druhé skupiny.

Luchins požádal v roce 1959 respondenty, aby si přečetli dva odstavce, které popisovaly určitou osobu, a pak odpověděli na otázky, které se jí týkaly. Jeden odstavec popisoval tichého a introvertního člověka: „Viděl, jak proti němu po ulici jde ta hezká dívka, se kterou se seznámil včera večer. Přešel ulici a vstoupil do cukrárny,“ a tak dále. Druhý odstavec popisoval tutéž osobu, ale teď ji líčil jako společenskou a otevřenou: „Cestou potkal Jim tu dívku, které byl představen včera večer. Chvilí spolu mluvili a pak šel do školy.“

Luchins změnil pořadí odstavců, takže někteří respondenti jako první četli popis, který líčil společenského člověka, jiní naopak ten, který ho líčil jako samotáře. Ti, kteří nejprve četli odstavec vyznívající pro společenskost popisovaného, odpovídali, že si myslí, že by jim byl sympatický a že je asi hezký, ale ti, kteří nejdříve četli líčení samotářského člověka, si mysleli, že asi není hezký a že by jim nebyl sympatický. Když měli předpově-

dět, jak by se choval za určitých podmínek, např. kdyby ho někdo předběhl u holiče, předpokládali respondenti, kterým byl jako první předložen společenský popis, že by se proti tomu ohradil, zatímco ti druzí to nemysleli.

Pennington (1982) provedl studii s fingovaným soudem. Respondenti dostali za úkol přečíst si shrnutí případu znásilnění a pak se rozhodnout, jaký rozsudek by vynesli. Když byly důkazy obžaloby předloženy jako první, před důkazy obhajoby, respondenti se většinou přiklonili k rozsudku „vinný“. Při opačném pořadí častěji prohlásili obžalovaného za nevinného.

Hodges (1974) zjistil, že svých prvních dojmů se těžko vzdáváme – a to zvláště tehdy, jsou-li negativní. Je skutečně velmi obtížné změnit negativní první dojem, ačkoliv u pozitivního dojmu to tak těžké není. Vypadá to poněkud nespravedlivě, ale zřejmě to souvisí s kovariací atribucí, kterou jsme se zabývali v druhé kapitole. Negativní dojmy jsou většinou výsledkem sociálně nežádoucích charakteristik. Většina lidí je nemá, tj. mají nízký konsenzus a chápeme je jako výjimečné. Proto jsou pro nás lepším zdrojem informací o „skutečné“ povaze člověka než běžnější, sociálně přijatelné dojmy.

Zdá se tedy, že efekty *primarity* se skutečně významně podílejí na utváření dojmů o druhých lidech – vzpomeňte si na to, než půjdete na přijímací pohovor.

4.1.4 Stereotypizace

Dalším důležitým aspektem tvorby dojmů o druhých lidech je *stereotypizace*. Stereotypizace znamená klasifikaci lidí podle předem daných kritérií na základě povrchních charakteristik – jako je například barva pleti či sexuální orientace. Není však totožná s implicitní teorií osobnosti, protože implicitní teorie osobnosti je nástrojem, který nám pouze pomáhá dotvořit si obraz o osobnosti člověka, o kterém už něco víme. K vlastnostem, o kterých víme, si doplňujeme vlastnosti, které se s nimi obvykle vyskytují pospolu. Ale při stereotypizaci nebereme vůbec ohled na to, jaký člověk ve skutečnosti je. Jednoduše si ho zařadíme do předem daných „šuplíků“.

J. Gahagan (1984) popsal výzkum, ve kterém si respondenti měli přečíst popis několika událostí v životě jedné ženy. Po týdnu se podrobili testu, který měl zjistit, co si zapamatovali, a také dostali další informace o oné ženě. U jedné skupiny byla tato doplňující informace neutrální. Nevypovídala nic o jejích sexuálních vztazích. Druhé skupině však bylo řečeno, že od doby, která se popisuje v předloženém textu, udržuje heterosexuální vztah. Třetí skupina se dozvěděla, že žena navázala homosexuální vztah.

Přestože tuto informaci respondenti dostali až při druhém testování, tedy týden poté, co četli první text, ukázalo se, že ovlivnila, na co si vzpomněli. Rozdíl ve vybavování vzpomínek souvisel s jejich stereotypními představa-

mi o lesbických ženách. Všechny skupiny například četly, že v průběhu dospívání tato žena chodila s chlapci, ale třetí skupina si tuto informaci nezapamatovala nebo ji ignorovala. Naopak druhé dvě skupiny si na ni vzpomněly.

V roce 1969 provedli Karlins, Coffman a Walters výzkum stereotypů u studentů. Výzkum navazoval na studii z roku 1933, která zjistila extrémní stereotypizaci různých etnických skupin. Tehdy například 84 % respondentů popsalo černochoy jako „pověřivé“, 44 % popsalo Němce jako „chladné“ a 32 % soudilo, že Italové jsou „muzikální“. Když Karlins a kol. tuto studii zopakovali, zjistili, že skoro všechny stereotypy zeslábly a že respondenti posuzovali zadané charakteristiky jako méně výrazné. Pouze 13 % studentů popsalo černochoy jako „pověřivé“, 9 % mělo Němce za „chladné“ a 9 % přisuzovalo Italům „muzikálnost“.

Při interpretaci těchto výsledků však musíme být opatrní, protože nutně nemusí ukazovat, že respondenti nestereotypizují. Mohou jen ukazovat, že si respondenti uvědomují, že je stereotypizace sociálně nežádoucí, a proto se snaží o to, aby ji jejich odpovědi nevyjadřovaly.

Výsledky psychologických výzkumů se dost často vyznačují podobným *zkreslením odpovědí*. Respondenti totiž někdy nedávají odpovědi, o nichž se domnívají, že jsou sociálně nežádoucí, protože nechtějí vzbudit nesouhlas experimentátora. Na druhé straně existují jisté známky toho, že se společnost, co se týče stereotypizace jednotlivých etnických skupin, přece jen trochu změnila, takže se míra stereotypizace možná skutečně od roku 1933 snížila.

Stereotypizace na základě etnické příslušnosti a pohlaví je snad nejběžnější. Stereotypizace však může mít nejrůznější podoby. Harari a McDavid (1973) například zjistili, že učitelé stereotypizují děti podle křesťanských jmen: Očekávali, že „Karen“ či „David“ budou jiní než „Adele“ nebo „Hubert“. (Karen a David jsou běžná jména. Adele a Hubert jsou jména s nepřívětivými konotacemi. Pozn. překladatele.) Navíc tato stereotypizace ovlivňovala známky, které dětem dávali. Děti s „pozitivními“ jmény dostávaly lepší známky než ty, jejichž jména vyvolávala negativní asociace.

4.1.5 Zapamatování druhých lidí

Fiske a Cox požádali v roce 1979 respondenty, aby si zapamatovali co nejvíce informací o ostatních jmenovaných jedincích. Zjistili, že vzpomínky se často objevují v jisté posloupnosti:

- Respondenti nejdříve hovoří o fyzickém vzhledu dané osoby.
- Poté popisují chování osoby – třeba to, co dělala, když ji naposledy viděli.
- Nakonec hovoří o její osobnosti a o charakterových vlastnostech.

V dalším výzkumu bylo zjištěno, že vlastnosti či rysy, na které si lidé vzpomenu, lze rozdělit do dvou skupin: na ty, které se týkají sociální žádoucnosti, a na ty, které se vztahují k osobním schopnostem (Rosenberg a Sedlak, 1972).

Jiní autoři zkoumali vliv kontextu vzpomínání na paměť. V jednom výzkumu požádal Harvey a kol. (1975) respondenty, aby se snažili vzpomenout si pokud možno na co nejvíce podrobností, které se týkají nějaké osoby, kterou znají. Zjistili, že když respondenti pouze vzpomínali, vyba-vené podrobnosti byly méně obsáhlé, než když si sami sebe představili jako onu druhou osobu – jako by sami byli v její kůži. Tehdy se zdálo, že jim bohatší kontext dovoluje vybavit si mnohem více informací.

4.1.6 Sebepercepce

Jeden z prvních výzkumů vnímání sebe samého provedl Vernon v roce 1933. Požádal studenty, aby sebe, své přátele a jiné lidi ohodnotili na základě různých charakteristik. Studenti se také podrobili několika intelligenčním testům a testům osobnosti. Protože šlo o studenty stejného ročníku, mohl Vernon porovnat, jak hodnotili sami sebe a jak je hodnotili ostatní.

Studenti, kteří sami sebe hodnotili přesně, byli podle výsledků testů také většinou inteligentní, vtipní a se středním uměleckým nadáním, zatímco výsledky těch, kteří přesně hodnotili ostatní, poukazovaly často na nižší inteligenci a na velkou dávku uměleckého citění. Výsledky intelligenčních či osobnostních testů však nemusejí nutně odrážet „skutečnou“ inteligenci či osobnost.

V roce 1967 přišla D. J. Bemová s myšlenkou, že sebepercepce tvoří důležitou součást chápání sebe – *sebepojetí* (viz 1. kapitola). *Teorie sebepercepce* předpokládá, že znalosti o sobě získáváme pozorováním vlastního chování a vlastních reakcí na různé věci. Informace o sobě tedy získáváme velmi podobným způsobem jako informace o druhých.

V jednom experimentu požádali Valins a Ray (1967) respondenty, kteří se báli hadů, aby zhlédli sérii diapositivů zobrazujících hady. Mezi jednotlivými obrázky byly diapositivy s nápisem „šok“, které byly doprovázeny slabou elektrickou ranou. Při sledování diapositivů byl respondentům také přehráán magnetofonový záznam tlukotu srdce. Respondenti si však mysleli, že jde o tlukot jejich vlastního srdce. Tlukot srdce se zrychloval tehdy, když se dívali na šokové diapositivy, ale ne při obrázcích hada. Po ukončení sledování diapositivů byli respondenti vyzváni, aby přistoupili ke krotkému 75 cm dlouhému hroznýši královskému. Dokázali se k hadu přiblížit na kratší vzdálenost než kontrolní skupina, která prodělala tutéž proceduru, ale bez tlukotu srdce.

Valins a Ray toto své zjištění vysvětlili pomocí falešné zpětné vazby, kterou představoval tlukot srdce. Když respondenti slyšeli, že jejich vlastní tep zůstává klidný, vyvodili z toho, že se hadů nebojí. Zrychlení pulsu, které provázelo „šokové“ diapositivy, jim naznačovalo, že kdyby se báli i při promítání obrázků hadů, jejich tep by se zrychlil.

Zajímavé však je, že když respondenti bezprostředně po zhlédnutí diapositivů hodnotili vlastní fobii z hadů, nebyl žádný rozdíl mezi jejich hodnocením a hodnocením kontrolní skupiny. To se odehrálo před zkouškou reálnou situací, kdy respondenti vsutku přistoupili k hadovi blíže a báli se ho výrazně méně než kontrolní skupina. Valins a Ray se domnívají, že respondenti si museli nejprve „otestovat“ svou novou hypotézu o sobě tím, že se skutečně k hadovi přiblížili, a teprve potom ji mohli zabudovat do svého sebepojetí.

Schachter a Singer (1966) ve své době známé studii ukázali, jak se vnímání tělesného stavu promítá do prožívání emocí. Pokusné osoby dostaly injekci adrenalinu a pak jim experimentátoři poskytli špatné nebo správné informace o účinku, který tato látka bude mít. Potom pokusné osoby vyzvali, aby počkaly společně ještě s jedním člověkem (spolupracovníkem experimentátora), který se choval buď vztekle, nebo vesele (euforicky).

Schachter a Singer zjistili, že nálada pomocníka se „přenesla“ na pokusné osoby. Do jisté míry bylo jedno, zda dostaly injekci adrenalinu, či placebo. Nejsilněji se však přenesení nálady projevovalo u osob, kterým byl vpíchnut adrenalin a které byly dezinformovány o jeho účincích. Nejslaběji se pak projevilo u těch, kteří dostali adrenalin a věděli, co mají čekat.

Experimentátoři to interpretovali tak, že pokusné osoby pocitovaly potřebu vysvětlit si své pocity a pojmenovat je. Ty, které dostaly správné informace o účincích adrenalinu, nepotřebovaly hledat nové vysvětlení pro své pocity, protože je mohly svést na injekci. Ale osoby, které díky adrenalinové injekci pocitovaly silné vzrušení a neměly pro ně žádné vysvětlení, si spojily své pocity s emocí, kterou právě prožívaly. Proto ji prožívaly silněji.

Ačkoliv ve způsobu provedení tohoto experimentu je mnoho slabých míst, vstoupil do historie psychologie – proto, že shrnuje znalosti o zapojení sebepercepce do prožívání emocí a také proto, že posloužil jako základ pro většinu výzkumů atribucí, o kterých jsme pojednali ve druhé kapitole.

4.1.7 Vlastní zdatnost

A. Bandura (1989) tvrdí, že jedním z nejvýznačnějších rysů sebepercepce je důvěra ve vlastní zdatnost a schopnosti. *Vlastní zdatnost* (self-efficacy, používá se též překlad „vlastní účinnost“, pozn. překladatele) se týká vnímání vlastních schopností – čeho se cítíme schopni dosáhnout. To není u všech lidí stejné. Bandura tvrdí, že právě rozdíly v přesvědčení o vlastní zdatnosti mohou mít rozhodující význam pro pochopení interakce mezi lidmi a jejich okolím.

Význam názorů na vlastní schopnosti – na rozdíl od jejich skutečné povahy – je nesporně obrovský. J. L. Collins (1982) provedl výzkum, ve kterém rozdělil děti do tří skupin podle matematických schopností: schopnosti nízké, vysoké a střední. Potom identifikoval v každé skupině děti s nízkou a vysokou důvěrou ve své matematické schopnosti.

Autor zjistil, že bez ohledu na své skutečné schopnosti si vedly lépe děti, které v ně měly vysokou důvěru (vysokou vlastní zdatnost). Vyřešily více příkladů, rychleji zavrhly chybná řešení, byly ochotnější vrátit se k chybně vyřešeným příkladům a napodruhé se už většinou nedopustily stejných chyb. Jejich sebedůvěra měla přímý vliv na úsilí, které do úkolů vkládaly, a to se pak projeвило v jejich úspěšnosti.

S podobným jevem se nesetkáváme pouze ve škole, ale ve všech oblastech života. Weinberg, Gould a Jackson (1979) například provedli experiment týkající se fyzické vytrvalosti, ve kterém uměle zvyšovali nebo snižovali zdatnost pokusných osob pomocí nepravdivé zpětné vazby týkající se jejich výkonu ve srovnání s druhými. Když se potom všichni utkali v soutěži, podali ti, jejichž vlastní zdatnost byla zvýšena, lepší výkon, a i neúspěch je vybičoval jen k vyššímu nasazení. Pokusné osoby se sníženou vlastní zdatností nedosáhly tak dobrých výsledků a neúspěch u nich spíše vedl k rezignaci.

Jeden z nejzajímavějších výsledků tohoto experimentu se však týkal toho, co se stalo, když byla zvýšena vlastní zdatnost u žen a snížena u mužů. Normální rozdíly v tělesné síle mezi jednotlivými pohlavími se tehdy téměř úplně vytratily. Sebedůvěra má tedy zřejmě mnohem užší souvislost s pohlavím, než obvykle předpokládáme. Socializace žen v nich pěstuje pocit, že v některých činnostech prostě nevykávají. Rozdíly mezi muži a ženami, potvrzené mnoha badateli, pak mohou být spíše důsledkem této skutečnosti než nějakých objektivních rozdílů mezi pohlavími.

Důvěra ve vlastní schopnosti se podle Bandury (1989) projevuje prostřednictvím čtyř hlavních psychologických procesů: kognitivních procesů, motivace, emocionality a volních procesů.

Kognitivní procesy jsou zapojeny přímo, částečně proto, že vlastní zdatnost sama o sobě má kognitivní povahu, ale také proto, že vysoká sebedůvěra ovlivňuje strukturu myšlení a díky tomu i chování. Například vysoké sebehodnocení bude znamenat, že si budeme klást vyšší cíle.

Motivační procesy jsou ovlivněny proto, že vlastní zdatnost se podílí například na vytrvalosti tváří v tvář neúspěchu. Někteří slavní umělci, spisovatelé a myslitelé museli často dlouho bojovat s odmítavým postojem agentur, nakladatelů a kolegů, ale jejich důvěra ve vlastní schopnosti jim umožnila vydržet až do okamžiku, kdy nakonec uspěli.

Vlastní zdatnost je také spojena s *emocionálními procesy*, zvláště v oblasti stresu a úzkosti. Mnoho badatelů (např. Beck, Emery a Greenberg, 1985) dokázalo, že lidé, kteří věří, že mohou alespoň částečně kontrolovat situace, které je ohrožují, zdaleka necítí tak silnou úzkost a neobávají se toho, co může nastat, jako ti, kteří prožívají pocit bezmoci. Pocit bezmoci zvyšuje úzkost. Pro lidi, kteří jím trpí, je obtížnější chovat se efektivně.

Zapojeny jsou i *volní procesy*, protože lidé si většinou vybírají činnosti a situace, které jsou pro ně do jisté míry náročné, ale které jsou současně schopni zvládnout. Bandura (1986) vyzpozořoval, že lidé (alespoň v Americe) věří, že jejich schopnosti jsou o něco málo vyšší, než o čem svědčí jejich zkušenosti. Takové přesvědčení má však pozitivní vliv: znamená, že do toho, co právě dělají, vkládají o něco více úsilí, takže nakonec se jim podaří zvládnout toho více a rozvíjet své schopnosti. Kdyby hodnotili své schopnosti vždy přesně, nerozvíjeli by je, protože by se nikdy nepouštěli do nových náročných úkolů.

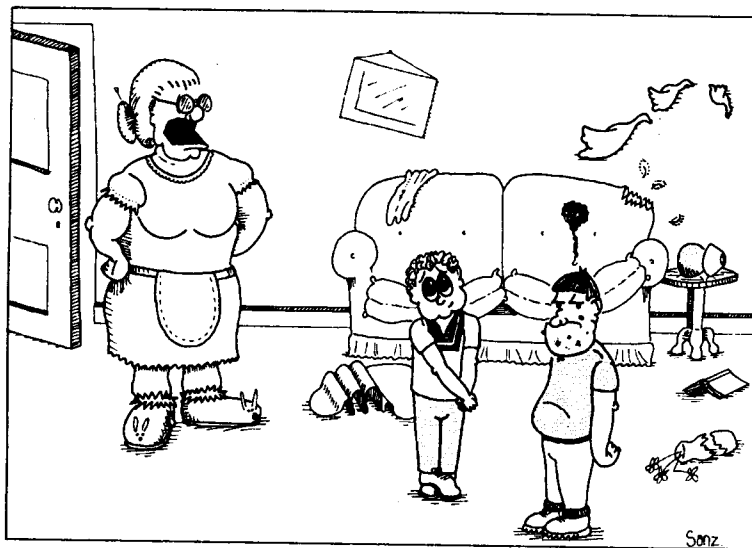
4.2 Interpersonální přitažlivost

Proč nás druzí přitahují? Proč si některé osoby ihned oblíbíme a jiné ne? Proč naše náklonnost k některým lidem roste, když je postupně poznáváme? Výzkum přitažlivosti a oblíbenosti identifikoval mnoho faktorů, které ovlivňují reakce na druhé lidi.

4.2.1 Tělesná přitažlivost

Má tělesná přitažlivost nějaký význam? Ano, vypadá to, že má. Existuje dost velký počet výzkumů, které ukazují, že s lidmi, které považujeme za přitažlivé, jednáme vlídněji než s těmi, které považujeme za tělesně nepřitažlivé.

V roce 1972 požádal K. K. Dion respondenty, aby si přečetli záznamy, popisující určité dítě a přestupek, jehož se dopustilo. Poté měli responden-



„Tak tady se ani nemusím ptát, kdo za to může, že?“

ti vyplnit dotazník, který se ptal, jak závažný byl přečin dítěte, jak přísně má být potrestáno, s jakou pravděpodobností se dopustí nějakého dalšího přečinu v budoucnosti atd. Každý záznam doprovázela malá fotografie. Dion zjistil, že když znázorňovala přitažlivé dítě (podle názoru nezávislých posuzovatelů), respondenti považovali jeho přestupek za méně závažný než stejný přestupek neatraktivního dítěte. Také navrhovaný trest byl menší.

Podobná studie, která se však týkala dospělých, ukázala, že respondenti, kteří měli navrhnout rozsudek nad pachatelem loupeže, byli pro mnohem přísnější tresty, když byl přiložen obrázek nepřitažlivé osoby (Sigall a Ostrove, 1975).

Walster se svými kolegy navrhl v roce 1966 *hypotézu rovnocenných párů* (matching hypothesis). Je založena na myšlence *homogamie*: přitahují nás lidé, kteří jsou přibližně stejně atraktivní jako my. Autoři uspořádali „počítačový ples“, na kterém byli studentům náhodně přiděleni partneři či partnerky. V polovině plesu dostali studenti za úkol zhodnotit přitažlivost svých partnerů. Jejich tělesnou přitažlivost posuzovali při příchodu také nezávislí pozorovatelé.

Autoři zjistili, že v průběhu plesu, což byla dost krátká doba, se vzájemná přitažlivost rovnocenných partnerů neprojevila – všem respondentům, bez ohledu na jejich vlastní vzhled, se líbili atraktivnější partneři. Když

však měli odpovídat znovu po šesti měsících a říci, zda se se svými partnery z plesu dále scházeli, projevila se přitažlivost na základě rovnocennosti daleko zřetelněji. Walster a jeho kolegové to vysvětlují tím, že máme odlišná kritéria pro dlouhodobé a pro krátkodobé vztahy, jaké například existují na tanečním parketu.

Když uspořádal Walster a Walsterová podobný „počítačový ples“ v roce 1969, získali další důkazy pro přitažlivost na základě rovnocennosti. Tentokrát se však partneři mohli setkat i před tancem. Také měli předem uvést, jakého partnera by si přáli, což je možná přimělo se nad tím hlouběji zamyslet. V tomto výzkumu vyjadřovali zájem o partnery, kteří byli přibližně stejně atraktivní.

Preference rovnocenného partnera, kterou identifikovaly tyto výzkumy, však může být jen strategií vlastní ochrany: respondenti se možná obávali odmítnutí, a proto si hledali stejně přitažlivé partnery, u nichž je toto nebezpečí podstatně menší. Když byli respondenti vyzváni, aby si vybrali partnera z osob, které již viděly jejich fotografie a vyjádřily o ně zájem, ukázalo se, že nedávali přednost rovnocenným partnerům, ale naopak si častěji vybírali partnery atraktivnější než oni sami (Huston, 1973).

Součástí všech popsaných výzkumů bylo hodnocení tělesné přitažlivosti, které se často provádělo tak, že skupina nezávislých posuzovatelů hodnotila fotografie. U této metody se většinou objevuje velká shoda mezi jednotlivými hodnotícími. Posouzení přitažlivosti však může být ovlivněno i jinými drobnými detaily, jako například jménem dané osoby. Garwood a kol. (1980) zjistili, že když měli respondenti ohodnotit fotografie osob s „žádoucím“ a „nežádoucím“ křestním jménem, dávali těm s „žádoucím“ jménem vyšší hodnocení.

Mezi hlavní problémy týkající se reakcí na tělesnou přitažlivost patří to, že naše reakce jsou ovlivněny reakcemi druhých na nás. Snyder, Tanke a Berscheid (1977) zorganizovali telefonní rozhovory mezi smíšenými páry. Mužům dali fotografie, které měly zobrazovat jejich protějšek. Nezávislí posuzovatelé, kteří rozhovory analyzovali, zjistili, že reakce ženy byly ovlivněny dojmem, který o ní měl muž. Když muž dostal fotografii atraktivní ženy, byla žena v následné konverzaci podle nezávislých posuzovatelů daleko společenější, suverénnější, vřelejší a otevřenější, než když fotografie zobrazovala neatraktivní ženu.

4.2.2 Podobnost a komplementarita

Podobnost je dalším faktorem přitažlivosti. Častěji nás přitahují lidé, o kterých si myslíme, že se nám podobají.

V roce 1961 požádal Byrne respondenty o vyplnění dotazníku, který se týkal postojů. Za dva týdny jim předložil tentýž dotazník vyplněný jinou

osobou. Podle něj měli respondenti posoudit povahové vlastnosti oné osoby a také říci, zda by se s ní chtěli setkat. Jedna skupina respondentů dostala dotazníky, ve kterých byly vyjádřeny stejné postoje jako postoje respondentů zachycené původním dotazníkem. Druhá skupina obdržela dotazníky s přesně opačnými postoji a u třetí skupiny ukazovaly dotazníky stejné postoje v důležitých otázkách, ale odlišné v drobnostech.

Byrne zjistil, že osoby s podobnými postoji vnímali respondenti jako sympatičtější a inteligentnější než osoby, jejichž postoje se lišily. Menší sympatie už měli k těm, kteří se lišili v detailech, ale v důležitých otázkách měli názory stejné. K těm, kteří se lišili zcela, chovali nejmenší sympatie.

Důležitost podobnosti se může v průběhu vývoje vztahu měnit. Když se Kerchoff a Davis (1962) ptali snoubenců, jak důležitá je podle nich jejich podobnost, ti, kteří byli zasnoubeni méně než osm měsíců, si mysleli, že na ní skutečně záleží – a zdálo se, že jejich vztah byl pevnější, pokud opravdu měli podobné postoje. Ti, kteří byli zasnoubeni déle, nepřičítali podobnosti takovou důležitost.

Význam může mít i změna postoje. H. Sigall (1970) zjistil, že lidé, kteří změnili svůj názor tak, že se přiblížil názoru respondenta, byli hodnoceni jako atraktivnější než ti, kteří s respondentem souhlasili už od samého začátku.

Ale jak vzniklo známé úsloví, že protivy se přitahují? V roce 1958 vyslovil R. F. Winch *hypotézu komplementárních potřeb*, která tvrdí, že své osobní nedostatky napravujeme výběrem partnera, který je v těchto oblastech naopak silný. Winch provedl několik rozhovorů s manželskými páry. Tázel se na jejich osobní potřeby. Na základě jejich výpovědí soudí, že vzhledem k párům komplementárních potřeb, které se ve vztazích uplatňují, existují *pečovatelsko-receptivní* a *dominantně-submisivní* vztahy.

Vybíráme si tedy partnery, kteří jsou schopni uspokojit naše potřeby. Dominantní lidé si budou vybírat submisivní partnery a podobně. Tento model však velmi zjednodušuje, a proto ho mnoho psychologů odmítá – jak jsme si ukázali, existuje mnoho způsobů strukturace interpersonálních vztahů a výše uvedené dimenze nemusejí mít v konkrétním vztahu vůbec žádný význam. Reakce se také samozřejmě mění podle situace, takže ten, kdo v jedné situaci pečuje o druhého, může v jiné situaci klidně péči přijímat.

4.2.3 Důvěrnost a blízkost

T. M. Newcomb v roce 1961 zkoumal vývoj vztahů mezi studenty, kteří bydleli spolu na koleji. Ze začátku se zdálo, že se přátelství mezi studenty prvního ročníku rozvine tehdy, když mají podobné postoje a hodnoty – to se dá předpokládat. Avšak vztahy, které se objevily v průběhu druhého roku studia, se už dost lišily. Studentům byli přiděleni spolubydlíci podle podobnosti jejich postojů. To se však neprojevalo ve vzniku přátelství.

Namísto toho se zdálo, že přátelství vzniká čistě na bázi fyzické blízkosti – studenti se se svými spolubydlíci spřátelili bez ohledu na odlišnost či podobnost postojů.

Zdá se, že míváme rádi lidi, s nimiž jsme v častém kontaktu. Festinger, Schachter a Back (1950) zkoumali přátelské vztahy na jedné koleji a zjistili, že téměř polovina respondentů se přátelila se svými sousedy, ale většina z nich se nikdy nespřátelila s lidmi, kteří žili jen o několik pokojů dále. Výjimku tvořili pouze studenti bydlící u výtahu a u schodů, kteří znali více lidí než ostatní. Fyzická blízkost se opět jeví jako hlavní faktor náklonnosti.

Saegert, Swap a Zajonc (1973) požádali respondenty o účast na poznávacím experimentu. Při pozdějším dotazu respondenti hodnotili své partnery tím příznivěji, čím delší kontakt s nimi měli. To souhlasí s *hypotézou kontaktu* (Zajonc, 1968): oblíbíme si druhé jednoduše díky tomu, že jsme s nimi v kontaktu.

4.2.4 Vzájemná náklonnost

Máme rádi lidi, kteří mají rádi nás. To jen stěží překvapí; vždyť ty, kteří nás na oplátku rádi nemají, začneme brzy považovat za nepříjemné či zlé. E. Aronson (1976) soudí, že to souvisí s principem odměny a ceny. Definiuje čtyři základní interpersonální konstelace ohledně vzájemné náklonnosti:

- a) druhá osoba je nám jednoznačně nakloněna,
- b) druhá osoba nám jednoznačně není nakloněna,
- c) druhá osoba nám zprvu není nakloněna, ale postupně si její náklonnost získáme,
- d) druhá osoba je nám nejprve nakloněna, ale posléze její náklonnost ztratíme.

E. Aronson tvrdí, že nejvíce jsme přitahováni k lidem třetí kategorie, protože jsme si „zasloužili“ svou odměnu.

Aronson a Linder (1965) požádali respondenty o účast v experimentu, o kterém jim řekli, že se týká verbálního podmiňování. Respondenti konverzovali s jinou osobou a poté „zaslechli“, jak tato osoba sděluje svůj názor na ně experimentátorovi. To se opakovalo sedmkrát, takže tato osoba měla příležitost projevit změnu svých názorů. Nakonec měli respondenti říci svůj názor na tuto druhou osobu.

Čtyři typy poznámek, které o sobě respondenti slyšeli, odpovídaly čtyřem Aronsonovým kategoriím, takže například v prvním případě tato osoba mluvila o respondentovi jen pozitivně, v druhém zase jen negativně atd. Když měli respondenti hodnotit osobu, která o nich takto mluvila, ukázalo

se, že největší sympatie měli k těm, jejichž chování odpovídalo kategorii c), a následovali ti, kteří odpovídali kategorii b). Předpoklady Aronsona se tedy potvrdily.

4.2.5 Vnímaná omylnost

Vnímaná omylnost (perceived fallibility) je další z faktorů ovlivňujících oblíbenost – zvláště u úspěšných lidí. Zdá se, že máme raději, když se lidé chovají „lidsky“ a čas od času udělají nějakou chybu, než když se jim vše stále daří a neuvídíme u nich ani jediný náznak slabosti.

Aronson, Willerman a Floyd (1966) přehrávali respondentům nahrávky rozhovorů se soutěžícími jedné kvízové soutěže. V určitém okamžiku byl v nahrávce slyšet hluk a jeden soutěžící poznamenal, že si rozlil kávu na svůj nový oblek. Když si respondenti mysleli, že se to stalo velmi kvalifikovanému soutěžícímu, který měl v soutěži dobré výsledky, líbil se jim díky své nešikovnosti ještě víc, ale když se jednalo o neúspěšného soutěžícího, který dosáhl jen 30 % úspěšnosti v soutěži, líbil se jim po nehodě naopak méně.

Zda máme či nemáme rádi lidi, kteří chybují, však nezávisí jen na jejich úspěšnosti, ale zřejmě také na sebeúctě. Helmreich, Aronson a Lefan (1970) zjistili, že respondenti s extrémní sebeúctou (ať už s extrémně vysokou, či nízkou) nemají rádi nešikovné osoby. Experimentátoři se domnívají, že by to mohlo být proto, že lidé s nízkou sebeúctou rádi vzhlížejí k úspěšným lidem a nelíbí se jim, když něco poukazuje na to, že tito lidé nejsou dokonalí, zatímco osoby s vysokou sebeúctou mají vysoké standardy a chybí jim tolerance k těm, kteří je nesplňují.

4.2.6 Neverbální indikátory přitažlivosti

Mít zájem o někoho je jedna věc, ale dát dané osobě svůj zájem najevo je věc druhá. Jak signalizujeme, že jsme k někomu přitahováni?

Asi nejvýmluvnějším signálem užívaným v mezilidských vztazích je výraz tváře. Člověka, kterého máme rádi, zdravíme úsměvem, když jsme zmateni, nakrabatíme čelo a při vzteku se zamračíme. Lidské bytosti mají nesmírně pohyblivé tváře a díky tomu mají k dispozici širokou paletu různých výrazů.

Některé výrazy jsou *idiosynkratické*: typické pro jednoho jedince či členy jedné rodiny. Ale jiné výrazy obličejů jsou nejspíše univerzální a zřejmě mají i vrozenou složku. Srovnáním filmových záznamů sociálního kontaktu mezi lidmi rozličných kultur Eibl-Eibesfeldt (1972) zjistil, že „pозdvižení obočí“ při poznání a přátelský úsměv se nejspíše objevuje ve všech lidských kulturách. Podobně je tomu u výrazů tváře signalizujících základní emoce.

Oční kontakt je dalším silným signálem, který lidé téměř nedokážou ignorovat. Může znamenat jak zájem, tak nepřátelství. Zírat můžeme na někoho, koho máme rádi, stejně jako na toho, koho rádi nemáme, ale díky kontextu je většinou jasné, kterou emoci pohled vyjadřuje. I signál sám se liší: dlouhý pohled na člověka, který je nám sympatický, je provázen odlišným výrazem obličejů a jinak velkým svalovým napětím než pohled nepřátelský.

I oči samotné signalizují přitažlivost *dilataci zornic*. Když se díváme na někoho či něco, co se nám líbí, naše zornice se rozšíří. Je to mimovolná reakce, takže ji nemůžeme ovlivnit, ale zároveň představuje signál, na který všichni velmi silně reagujeme, i když často nevíme, co bylo jeho podnětem.

Hess (1965) vyzval skupinu mužů, aby ohodnotili atraktivitu žen na fotografiích. Některé z nich měly na fotografických retušované zornice, takže vypadaly rozšířené. Respondenti bez výjimky vybírali tyto ženy, i když si nebyli zcela jisti, proč volí právě je. Když měli svou volbu vysvětlit, řekli něco jako „má jemnější výraz“, ale většinou nerozeznali, co bylo jediným skutečným rozdílem mezi fotografiemi.

Držení těla také indikuje pocity vůči druhému. Držení těla vlastně používáme jako signál postojů: opřením se do sedadla vyjadřujeme, že nás nezajímá, co nám někdo říká, vypnutím těla zase indikujeme touhu působit asertivně atd.

Jedním z nejzajímavějších jevů spojených s držením těla je *posturální echo* (postural echo). Když hovoříme s přítelem či někomu pozorně nasloucháme, nevědomky zaujímáme stejnou polohu jako on – snad jako indikátor subjektivního pocitu blízkosti. Když rozmlouváte s někým, kdo ve vás budí zájem, často zjistíte, že jste nevědomky zaujali stejný postoj jako on či ona.

Osobní prostor, který si udržujeme mezi sebou a druhými lidmi, může být dalším indikátorem zájmu. Lidé, kteří jsou si emocionálně blízcí, jako například milenci, členové rodiny či velmi dobří přátelé, se většinou cítí dobře, když jsou si fyzicky velmi blízko. Ale neradi vidíme, když se k nám takto přibližují cizí lidé nebo lidé, kteří jsou nám nesympatičtí. K lidem, kteří vnikají do naší „intimní zóny“, protože stojí nebo sedí příliš blízko, můžeme dokonce cítit odpor.

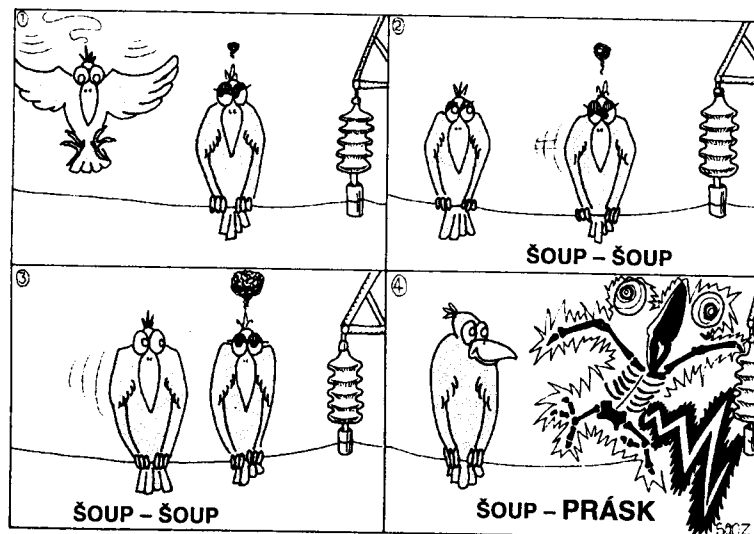
Felipe a Sommer (1966) provedli výzkum, který se týkal vnikání do intimního prostoru lidí pracujících v univerzitní knihovně. Vybrali si osoby, které seděly samy u stolu, a pak si záměrně sedli buď velmi blízko, nebo různě daleko od nich. Při nejmenší vzdálenosti si pomocník experimentátora sedl hned vedle respondenta (u skoro prázdného stolu) a přisunul si židli tak, že mezi jejich rameny byla vzdálenost asi 30 cm. Později komentoval obtížnost tohoto úkolu, protože respondent si stále odsedával až

na nejbližší konec své židle a odkláněl se od vetřelce. Při největší vzdálenosti si experimentátorův pomocník sedl naproti respondentovi nebo tak, že mezi nimi byly dvě židle.

Badatelé měřili, jak dlouho bude respondent pokračovat v práci. Pro srovnání také měřili, jak dlouho pracovali lidé v podobných podmínkách, když nebyli vyrušeni. Zjistili, že 55 % respondentů se za daných podmínek sbalilo a odešlo v průběhu 10 minut, přičemž při největší vzdálenosti či v kontrolní skupině to neudělal téměř nikdo. Po půl hodině pracovalo na tomtéž místě jen 30 % respondentů z těch, ke kterým si pomocníci přisedli nejbližší, ve srovnání se 73 % respondentů, od nichž byli pomocníci středně daleko, a s 87 % respondentů v kontrolní skupině. Mnoho respondentů také umístilo své knihy a sešity tak, aby si mezi sebou a vetřelcem vytvořili „defenzivní bariéru“.

Felipe a Sommer se svými respondenty o sympatiích nehovořili, ale je velmi zřejmé, že invaze do intimního prostoru měla spíše odpudivý účinek. Podobný výzkum provedli také v psychiatrické léčebně, kde si sedali k lidem, kteří byli osamoceni; jejich výsledky se téměř nelišily.

Kromě implikací, které tyto výzkumy mají pro studium atraktivity, také navozují několik zajímavých otázek týkajících se etiky rušení lidí v jejich denní činnosti. Jak byste se cítili, kdybyste studovali v knihovně či seděli jednoho krásného dne venku a někdo by se k vám takto choval? Moderní



etický kodex zdůrazňuje respekt k respondentovi, ale v mnoha dřívějších výzkumech nebyla otázkám etiky věnována příliš velká pozornost.

4.2.7 Teorie přitažlivosti

Seznámili jsme se s některými modely přitažlivosti, které byly zkoumány, a se způsoby, kterými dáváme najevo, že máme o někoho zájem. Ty jsou jen jednou částí celkové problematiky. Nyní je třeba věnovat pozornost některým všeobecnějším modelům, které se pokoušejí vysvětlit, co se děje, když je jeden člověk přitahován druhým.

Berscheid (1985) tvrdí, že přitažlivost je pouze výsledkem globálního hodnocení druhé osoby jako „dobré“ nebo „špatné“. Faktory, o kterých jsme hovořili, jsou zvláště důležité, protože zvyšují pravděpodobnost, že druhého ohodnotíme pozitivně.

Takové hodnocení je podle Berscheida základní biologickou reakcí, která je způsobena společenskou povahou lidského druhu. Protože jsme na sobě vzájemně závislí, je pro nás důležité rozhodnout, zda jsou, nebo nejsou druzí pro nás zdrojem nebezpečí – takže je rozdělujeme na ty, ke kterým se můžeme přiblížit, a na ty, kterým je třeba se vyhnout. Přitažlivost a nepřátelství jsou souborné mechanismy, vyjadřující reakce na druhé lidi ve smyslu primitivní touhy přežít.

Lott a Lottová (1968) se domnívají, že přitažlivost je výsledkem *posilování* – máme rádi osoby, jejichž společnost nám přináší nějakou odměnu, a nemáme rádi ty, které jsou spojeny s nějakou nepříjemnou zkušeností. Provedli výzkum, ve kterém učitelé odměňovali, trestali nebo ignorovali děti, které pak měly hodnotit své spolužáky. Ty, které byly odměněny, vnímaly své spolužáky pozitivněji než zbývající dvě skupiny. Jejich spolužáci pro ně byli spjatí s příjemnými událostmi, a proto k nim cítili větší sympatie.

Také Griffith a Veitch (1971) ukázali, že přitažlivost mohou ovlivnit okolnosti setkání, zvláště je-li druhá osoba spojena s nepříjemnými zážitky. Respondenti, kteří se poprvé setkali v horké a přeplněné místnosti, k sobě spíše cítili averzi, a to i přesto, že měli podobné vlastnosti a postoje. Nevíme však, jak dlouho tato první reakce trvá: kursy výchovy dobrodružstvím (*Outward Bound*) jsou založeny na mnohokrát ověřené zkušenosti, že lidé, kteří se společně dostanou do těžké situace a zvládnou ji, se velice sblíží.

Byrne (1971) je přesvědčen, že hlavním zdrojem přitažlivosti je kognitivní podobnost: čím více se názory, hodnoty a myšlenky dvou lidí vzájemně podobají, tím raději se tito lidé budou mít. Stupeň podobnosti však nezávisí jen na počtu stejných postojů. Podle autora je významnější jejich poměr. Protože rozdílné názory mohou být příčinou hádek či nesouhlasu, měly by pokud možno tvořit jen malou část celkové sumy.

Podle Kellyho (1955) závisí přitažlivost na podobnosti konstruktů. Výše jsme pojednali o tom, jak si lidé vytvářejí své vlastní interpretace světa. Banister a Fransella (1974) si myslí, že si vybíráme přátele, kteří mají podobné vidění světa. Cítíme, že se nám s nimi snadněji komunikuje a že se od nich spíše dočkáme pozitivní zpětné vazby, která pozvedne naše sebevědomí.

4.3 Vztahy

S. W. Duck (1973) tvrdí, že podobnost osobních konstruktů, postojů a názorů má velký význam, má-li krátkodobá vzájemná přitažlivost přerůst v dlouhodobý vztah.

Duck považuje za nutné odlišit u vztahů sociální přitažlivost a mezilidskou přitažlivost. Sociální přitažlivost je krátkodobá a silně ji ovlivňuje členství v sociálních skupinách. Také závisí na faktorech, o kterých jsme již hovořili, jako je podobnost nebo blízkost. *Interpersonální přitažlivost* je na druhé straně založena na hlubší znalosti osobnosti druhého člověka a jeho pohledu na svět.

Když se s někým setkáme poprvé, máme podle Ducka sklon reagovat na něj podle toho, co v nás vyvolává – jinými slovy, zacházíme s ním jako s podnětovým objektem („rozesmává mne“). Jakmile jej však lépe poznáme, náš vztah se proměňuje a my k němu přistupujeme více jako k člověku („když ho blíže poznáš, je to velmi příjemný člověk“). Právě taková osobní přitažlivost, na rozdíl od povrchnější sociální přitažlivosti, která existuje na začátku vztahu, tvoří podle Ducka základ dlouhodobého vztahu.

4.3.1 Teorie sociální směny

Teorie sociální směny (social exchange theory) považuje sociální chování za výsledek implicitních sociálních kontraktů, které zahrnují smlouvání o co nejvýhodnější podmínky. Sociální interakce tedy podle tohoto modelu mají zajistit co nejvyšší interpersonální „zisk“ (či posílení) a minimalizovat interpersonální „ztráty“ (či tresty). Podle teorie sociální směny si vybíráme, do kterých vztahů vstoupit a z kterých vystoupit, podle poměru zisků a ztrát, které tento vztah přináší.

G. Homans v roce 1974 popsal jako jedno z nejvýznamnějších „aktiv“ v tomto modelu sociální schválení. Vážíme si chvály od druhých, a tak si začneme vážit i lidí, kteří nám takovou pozitivní zpětnou vazbu poskytují, a to zvláště tehdy, týká-li se oblastí, ve kterých se necítíme příliš jistí.

Thibaut a Kelley předložili v roce 1959 model sociální směny, který slouží k posuzování dlouhodobých vztahů. Podle nich procházejí dlouhodobé vztahy, k nimž počítají jak přátelství, tak lásku, čtyřmi stadii:

1. *Vybírání* – zjišťujeme odměny a cenu spojenou se vztahy k různým lidem, a to tak, že pozorujeme druhé, případně sami experimentujeme s různými vztahy.
2. *Vyjednávání* – na počátku vztahu experimentujeme s poskytováním a přijímáním různých typů odměn (toto stadium zahrnuje faktory interpersonální atraktivitu, o kterých jsme hovořili dříve).
3. *Zavázání se* – začínáme se více zajímat o vztah samotný.
4. *Institucionalizace* – „zvykneme si“ na vztah a stanovíme si normy a vzájemná očekávání.

Základem mnoha vztahů je zřejmě skutečně právě sociální směna. Sociální směna však nemůže poskytnout úplné vysvětlení všech jejich aspektů. Lidé často zůstávají ve vztazích, které jsou na první pohled nevyvážené, zvláště z pohledu pozorovatele. Teorii sociální směny je tedy třeba modifikovat tak, aby dokázala vysvětlit i takové jevy.

4.3.2 Teorie rovnosti

Teorie rovnosti (equity theory) se vyvinula z teorie sociální směny. Podle této teorie nemůžeme vztahy vysvětlovat jen objektivním účtováním ve formě „má dáti – dal“. Větší roli v nich hraje vnímaná „férovost“ toho, co se děje mezi zúčastněnými stranami. Teorie rovnosti tedy klade důraz na rovnováhu, kterou si vztah musí vytvořit, má-li nějakou dobu přežít. Walster, Walsterová a Berscheid (1978) shrnuli teorii rovnosti do čtyř principů:

- Lidé se ve vztahu snaží maximalizovat odměny a minimalizovat nepříjemné zkušenosti – uplatnění tohoto principu lze spatřit třeba v tom, že lidé si vybírají partnery s podobnými názory.
- Odměny lze rozdělovat různým způsobem a skupina či pár si může vytvořit svůj vlastní „férový“ systém. Mnoho párů si například vytvoří kompenzační strategie, které umožní, aby se jeden partner dále věnoval svému koníčku či sportu, ale jindy to kompenzuje větší účastí na chodu domácnosti. Podobné uspořádání často slouží k zajištění rovnováhy ve vztahu.
- Nerovné („neférové“) vztahy jsou příčinou stresu. Pro „ztrátovou“ stranu je stres tím vyšší, čím větší je nevyváženost vztahu. Mnoho z nás má zkušenosti s tím, jakou zátěží může být nerovný vztah. Podobné pocity vztah ještě dále komplikují.
- Osoba v nerovném vztahu se bude snažit obnovit vyvážený stav, přičemž velikost jejího úsilí bude přímo úměrná stupni nevyváženosti vztahu. Mnoho vztahů dělá dojem velké nevyváženosti, a „ztrátová“ strana se přesto velice snaží si partnera udržet. Tento stav však může

trvat jen tak dlouho, dokud si tento partner myslí, že existuje naděje, že se ve vztahu obnoví rovnováha.

Sternberg (1987) popsal manželský pár, ve kterém jeden partner měl před nějakým časem nemanželský poměr. Druhý partner to při každé hádce vytahoval na světlo, až nakonec první z partnerů cítil, že není jiná možnost než ze vztahu odejít. Jeho prosby, aby s tím jeho partner přestal, neměly žádný účinek. Znovunastolení rovnováhy ve vztahu tedy nebylo možné.

4.3.3 Dimenze vztahu

Studium vztahů je komplikované, částečně proto, že předmět zkoumání je tak těžko uchopitelný a částečně i proto, že každý z nás asi za nejdůležitější charakteristiku vztahu považuje něco jiného. R. A. Hinde (1987) navrhl osm dimenzí, ze kterých můžeme vycházet při popisu a vysvětlování vztahů. Mají poskytnout základní rámec pro práci badatelů v této oblasti. K těmto dimenzím patří:

- *Obsah* – co lidé ve vztahu spolu dělají. Činnost matky a dítěte nebude totožná s činností téže ženy s jejím manželem. Proto je pro posouzení vztahu důležitým kritériem obsah.
- *Rozmanitost* – různost činností účastníků vztahu. Některé vztahy jsou velmi vyhraněné a orientované na splnění úkolu, zatímco jiné zahrnují široké spektrum činností. Váš vztah s nejlepším přítelem budou nejspíše naplňovat rozmanitější činnosti než váš vztah s učitelem.
- *Kvalita* – přístup účastníků k obsahu vztahu. Je například matka citlivá k potřebám svého dítěte, nebo je uspokojuje jen mechanicky? Je součástí přátelství legrace a smích?
- *Frekvence a organizace* – kdy se lidé účastní společné činnosti a zda je jejich konání systematické. Může to zahrnovat například srovnání četnosti reakce na potřeby druhého s tím, jak často by druhý chtěl, aby na ně partner reagoval.
- *Reciprocita a komplementarita* – zda vztah zahrnuje střídání rolí nebo vzájemně se doplňující chování. V některých vztazích se jeden partner cítí lépe ve vůdčí roli a druhý naopak v roli následovníka, v jiných se mohou tyto role střídát nebo měnit podle okolností.
- *Intimita* – do jaké míry si partneři ve vztahu sdělují svá tajemství a hovoří o osobních věcech.
- *Interpersonální percepce* – jak partneři vnímají navzájem svou povahu a jak interpretují činnost druhého.
- *Závazek* – jak silně se partneři cítí oddáni jeden druhému nebo vztahu mezi sebou.

Možná by bylo zajímavé na základě těchto osmi dimenzí srovnat vztahy, které máte s různými lidmi, a tak zjistit, jak se například rodinné vztahy liší od vztahů přátelských.

4.3.4 Vývoj vztahu

Při navazování vztahu používáme velké množství neverbálních signálů, zvláště oční kontakt a úsměv, abychom naznačili svůj zájem o druhého. Možná je to proto, že se úmyslně snažíme o jistou dvojnárodnost svých signálů. Kurth (1970) tvrdí, že dvojnárodnost nám umožňuje vyhnout se riziku odmítnutí. Místo přímé otázky „Líbím se ti?“ a riskování odpovědi „Ne“ se snažíme použít nepřímé signály.

Duck a Miell (1986) ukázali, že když s někým navazujeme vztah, je pro nás velmi důležité, zda o nás má také zájem. Je pozoruhodné, že při rozhovoru s partnery v začínajícím vztahu se ukázalo, že oba vnímají druhou osobu jako tu, která má nad vývojem vztahu větší kontrolu. I toto může být způsobeno strachem z odmítnutí.

Na začátku vztahu se snažíme vyhnout odmítnutí například tak, že druhému ukazujeme své „lepší stránky“ (jsme zdvořilí, snažíme se vypadat co nejlépe) a projevujeme zájem o jeho život. Také se snažíme se o něm co nejvíce dozvědět, třeba tak, že se vyptáváme druhých nebo přemýšlíme o tom, co se už mezi námi stalo.

Některé vztahy skončí nebo ustrnou hned na začátku, jiné se rozvinou a jejich účastníci se sblíží. Podle Ducka (1988) to často probíhá tak, že partneři si vzájemně dovolí nahlédnout do svého nitra a jeden druhému se svěřují. Něco přiměje jednoho z partnerů svěřit druhému nějakou věc ze svého soukromí či osobnosti. Druhý partner pak také prozradí něco o svém životě. Přílišné odhalování vlastního nitra v začátcích vztahu však může mít opačný účinek. Podle Knappa (1984) to druhého často spíše popudí nebo ho to dokonce přiměje ze vznikajícího vztahu vystoupit. Zdá se, že lidé dávají přednost přirozenému vývoji vztahu a nenutí se příliš brzy do nepřiměřené blízkosti.

4.3.5 Udržování vztahu

Různé vztahy vyžadují různě velkou pozornost a „údržbu“, aby mohly pokračovat. Rose a Serafica (1986) například zjistili, že velmi dobrá přátelství většinou přetrvávají i bez velkého úsilí zúčastněných stran (možná proto, že velké úsilí už do vztahu bylo vloženo v jeho počátečních stadiích), ale i blízká přátelství a manželství nebo jiné partnerské vztahy potřebují určité úsilí, mají-li se udržet.

Přátelství také obnáší určitou reciproční povinnost vůči druhému. Argyle a Henderson (1984) zjistili, že existují jistá pravidla, která by přátelé měli dodržovat:

- zastat se druhého v jeho nepřítomnosti
- podělit se s ním o zprávy o všech svých úspěších
- poskytnout emocionální podporu, když ji druhý potřebuje
- věřit si a svěřovat se navzájem
- dobrovolně pomáhat druhému, když to potřebuje
- usilovat o to, aby se dobře cítil v naší společnosti

Argyle a Henderson zjistili, že velmi dobrá přátelství mohou přežít mnoho problémů, ale porušení jednoho z těchto pravidel často vede k ukončení vztahu.

Dindia a Baxter (1987) provedli rozhovor s padesáti manželskými páry. Ptali se partnerů, jak udržují svůj vztah a jak jej napravují, pokud se objeví problémy. Ukázalo se, že manželské páry mají většinou daleko více „udržovacích strategií“ (jako „společné večery“ nebo „telefonování domů, když jsem na cestách“) než strategií napravných – ale když udržovací strategie fungují, napravné samozřejmě nejsou potřeba!

Dindia a Baxter také zjistili, že páry, které spolu jsou dlouhou dobu, mají většinou méně udržovacích strategií než ty, které spolu jsou teprve krátce. To může být i tím, že se podobné činnosti staly natolik samozřejmou součástí života, že partneři je už prostě nezaznamenávají. Lidé si většinou až po skončení vztahu uvědomí, kolik různých drobností, které by byly mohly pomoci udržet vzájemnou blízkost, kdyby do vztahu nevstoupily další skutečnosti, se stalo součástí jejich života.

S. W. Duck (1988) vytvořil model průběhu dezintegrace blízkého vztahu. Zahrnuje čtyři fáze. Každou z nich charakterizují určité myšlenky a činnosti:

1. *Intrapsychická fáze.* Je to údobí, ve kterém jeden z partnerů začne pociťovat silnou nespokojenost a zdá se mu, že již situaci nedokáže dál snášet. Poté zváží všechny výhody a nevýhody, které mu vztah přináší. Když dojde k názoru, že již nestojí za to ve vztahu pokračovat, přejde do druhé fáze.
2. *Dyadická fáze.* Do této fáze se zapojí i druhý partner. Partner, který chce ze vztahu odejít, ho informuje o svém úmyslu, nebo se mu vyhýbá a je chladný. Jeho chování je pro druhého partnera nezdělané šokující a přinese mu velkou nejistotu. Pár se může rozhodnout dát vzta-

hu ještě jednu šanci (například chápat rozchod jen jako zkoušku). Rozhodnou-li se jej opravdu ukončit, přejdou do třetí fáze.

3. *Sociální fáze.* Ta zahrnuje společenské důsledky změny. Pár oznámí svůj rozchod přátelům a musí reagovat na intervence zvnějšku. Musí čelit důsledkům rozchodu pro přátelské a jiné sociální vztahy. V této fázi se také ještě mohou pokusit problémy páru vyřešit příslušníci rodiny nebo duchovní. Když to nepomůže, pár přechází do konečné fáze.
4. *Fáze úpravy hrobu.* V této fázi se bývalí partneři snaží překlenout rozchod. Sdělují rodině a známým svou verzi událostí a někdy připravují půdu pro pokračování přátelského vztahu se svým bývalým intimním partnerem.

Výzkum vývoje, změny a rozpadu vztahů je stále ještě ve svých počátcích. Již však leccos víme o kognitivních a sociálních faktorech, které zde hrají roli. Sebepercepce, percepce druhých a mezilidské vztahy tvoří významnou součást sociální psychologie. V příští kapitole se budeme podrobněji zabývat postoji a jejich změnou.

Shrnutí: Vnímání druhých osob, přitažlivost a vztahy

1. Vnímání druhých je proces, který ovlivňuje mnoho různých faktorů. Ty zahrnují implicitní teorie osobnosti, stereotypy, osobní konstrukty, efekt primarity a vzpomínky na druhé.
2. Podle teorie sebepercepce získáváme informace o sobě tak, že vyvozujeme závěry z vlastního chování. Tyto závěry jsou významnou složkou sebepojetí.
3. Teorie vlastní zdatnosti (self-efficacy) říká, že přesvědčení o vlastních schopnostech významně ovlivňuje naše chování. Toto přesvědčení často naplňuje sama sebe. Teorie vlastní zdatnosti tedy implikuje, že je dobré věřit, že jsme lepší, než o čem svědčí naše dosavadní zkušenost.
4. Zkoumání mezilidské přitažlivosti identifikovalo tělesnou přitažlivost, podobnost a komplementaritu, důvěrnost, blízkost, reciproční vztah a omylnost jako faktory toho, zda nás nějaký člověk bude přitahovat.
5. Různé teorie přitažlivosti odhalily hodnocení, posílení a kognitivní podobnost jako základní prvky procesu přitažlivosti.
6. Některé výzkumy vztahů zdůrazňují procesy sociální směny a tvrdí, že lidé se snaží maximalizovat rovnost vztahu.
7. Současné výzkumy vztahů se soustředí na jejich procesuální stránku. Zkoumají vznik, průběh a konec vztahu. Ke vztahu přistupují jako k dynamickému procesu, a ne jako k setrvalému stavu.

5 Postoje

Často hovoříme o vlastních a cizích *postojích*. Co však přesně tímto slovem míníme? Jaké postoje zastáváme a jak ovlivňují náš vztah k okolnímu světu?

5.1 Koncept postojů

5.1.1 Definice

Mnoho autorů se pokoušelo definovat postoje. Fishbein a Ajzen (1975) je například definovali jako „naučené predispozice k celkově příznivé nebo nepříznivé reakci na daný objekt, osobu či událost“. Tato definice zdůrazňuje tři rysy postojů: za prvé, že jsou naučené, za druhé, že jsou konzistentní, a za třetí, že se týkají příznivých nebo nepříznivých reakcí.

Podobně vyznívá i definice, kterou předložili Krech, Crutchfield a Ballachev v roce 1962: „Postoje jsou stabilní systémy pozitivního nebo negativního hodnocení, emočních pocitů a technik jednání týkajících se sociálních cílů.“ Tato definice však navíc zdůrazňuje, že postoje se týkají i činnosti či jednání.

Jiné definice zase zdůrazňují, že postoje nás připravují k činnosti. Způsobují, že se častěji chováme určitým způsobem. Například definice navržená Osgoodem, Suciem a Tannenbaumem v roce 1957 zněla: „Postoje jsou predispozice k reakci, které se od jiných stavů připravenosti liší hodnotícím charakterem reakce, ke které predisponují.“ Podle této definice se tedy postoje podobají mentálnímu „nastavení“ (set), ale navíc obsahují důležitou hodnotovou složku.

5.1.2 Postoje a chování

Ať už si vybereme kteroukoliv definici, je jasné, že postoje nejsou prostou množinou myšlenek týkajících se nějakého objektu. Jsou totiž spojeny i s činnostmi – ovlivňují chování. Ale je tomu opravdu tak?

V jednom slavném výzkumu souvislosti mezi postoji a chováním dokázal Lapière (1934), že postoje, které vyjadřujeme verbálně, se mohou značně lišit od postojů, o nichž svědčí naše chování. Lapière a jeho dva čínští přátelé cestovali napříč Amerikou, spali v hotelech a jedli v restauracích. Více

než 90 % podniků je bez váhání obsloužilo, a to i přesto, že v tehdejší americké společnosti byly velmi běžné rasové předsudky proti Číňanům. Když však po šesti měsících Lapière znovu kontaktoval tytéž hotely a restaurace a ptal se majitelů, zda by obsloužili čínské hosty, téměř všichni odpověděli, že by to neudělali.

Zdá se tedy, že postoje, které lidé vyjadřují, nemusejí vždy být přesným indikátorem jejich budoucího chování. Ajzen však (1988) tvrdí, že takový závěr je nesprávný. Domnívá se, že lidé se chovají v souladu se svými postoji. Postoje se však mohou lišit svou globálností či konkrétností. V Lapièrově výzkumu byla hoteliérům položena velmi obecná otázka, která odhalila jejich zaujatý postoj, ale když se trojice badatelů objevila u jejich dveří, šlo o konkrétní situaci, která se týkala určitých dvou lidí, a ne „Číňanů“ všeobecně. Tento rozdíl vedl podle Ajzena ke zřetelnému rozporu mezi postoji a chováním.

Ajzen navíc upozornil na to, že, zkoumáme-li souvislosti mezi postoji a chováním, můžeme se setkat s konfliktem mezi dvěma protikladnými postoji. Takže například hoteliérův rasismus může být v rozporu s jeho přesvědčením, že předpokladem prosperity podniku je, aby zákazník byl vždy obsloužen. Ajzen považuje mnoho výzkumů konzistentnosti postojů za naivní, neboť neberou ohled na sociální tlaky a na jiné postoje.

Při zkoumání postojů rychle zjistíme, že jsou složité a mohou se projevat na mnoha úrovních. Postoje se většinou popisují pomocí tří dimenzí, z nichž každá přispívá k celku:

- *Kognitivní dimenze* – týká se názorů a myšlenek, které osoba má o předmětu postoje.
- *Emocionální dimenze* – týká se toho, co osoba cítí k předmětu postoje, čili emocí či emocionálních reakcí.
- *Konativní nebo behaviorální dimenze* – týká se sklonů k chování či jednání ve vztahu k předmětu postoje.

Různé definice se liší v tom, kterou z těchto tří dimenzí zdůrazňují. Všechny z nich jsou však důležité pro celkový vývoj postoje.

5.1.3 Postoje, hodnoty a názory

Podle Fishbeina a Ajzena (1975) musíme rozlišovat mezi postoji a názory. Rozdíl spočívá v jejich emocionální dimenzi. Názory jsou v podstatě neutrální – jsou to jen výroky, o kterých si myslíme, že jsou pravdivé. Postoje jsou však hodnotící: indikují pocity ve vztahu k určité záležitosti. Eiser (1983) míní, že postojové výroky mohou často budit zdání, že jsou pouze vyjádřením názorů, dokud pečlivě nerozebereme slova, která je tvoří. Klí-

čovým indikátorem toho, že jde o postoj, bývá emočně zabarvený jazyk použitý při popisu.

Důležitým kritériem, které nám pomůže rozpoznat postoj, je jeho souvislost s hodnotami. Hodnoty jsou poměrně stálé osobní předpoklady, které leží v samém základu postojů. Týkají se obecných principů, jako například toho, co je morální nebo sociálně žádoucí. Protože osobní hodnoty a principy nám slouží jako standardy, podle nichž posuzujeme vlastní chování i chování ostatních, jsou s postoji úzce provázány. Postoje většinou přímo vycházejí ze základní hodnotové soustavy člověka.

Přesto však můžeme najít osoby, které zastávají postoje neslučitelné s jejich osobními hodnotami. Například Arendtová (1963) píše o tom, že nacistický pohlavár Eichmann, odpovědný za organizaci transportů milionů Židů do koncentračních táborů, neměl zvláště silné protizidovské předsudky a dokonce vynaložil jisté úsilí na ochranu některých Židů, které znal. Jeho podpora nacistické ideologie vycházela spíše ze sociálních norem, které jej obklopovaly, nežli z jeho vnitřních hodnot. Přesto jednal v souladu s postoji, které vyjadřovala společnost, a zavinil tak smrt milionů lidí. Jeho osobní hodnoty byly proto u soudu (zcela správně) považovány za irelevantní.

Tento příklad je možná dost netypický, ale je důležité si uvědomit, že postoje, které naznačuje chování jednotlivce, nemusejí vždy vyjadřovat jeho osobní názory. To neznamená, že názory nejsou důležité, ale spíše to, že za své jednání i názory neseme stejnou zodpovědnost.

5.1.4 K čemu nám jsou postoje?

Smith, Bruner a White (1964) rozlišují mezi názory, které lidé mají, a těmi, které vyjadřují svým chováním. Domnívají se, že při vyjadřování postojů hrají roli sociální strategie a sociální omezení, takže přestože mezi vyjádřením postojů a skutečnými postoji existuje souvislost, nemusejí být totožné. Postoje jsou však podle nich hlavními nástroji kontaktu s realitou.

Smith, Bruner a White popisují tři funkce postojů, kterými je hodnocení objektů, sociální přizpůsobení a externalizace.

Pomocí hodnocení objektů usměrňují postoje naše reakce vůči věcem a událostem v okolí, takže nemusíme pokaždé, když se s nimi setkáme, znovu hledat vhodný způsob reagování. Například k objektu, který nám v minulosti uškodil, si vyvineme negativní postoj, což znamená, že se mu v budoucnosti vyhneme a nebudeme muset pokaždé znovu objevovat jeho škodlivost.

Postoje hrají roli také v sociálním přizpůsobení. Vyjádření názorů má samozřejmě řadu sociálních funkcí, k nimž patří například posilování sociálních vztahů a zvyšování skupinové soudržnosti. Smith, Bruner a White

se domnívají, že názory mohou sloužit jako nástroj sociálního přizpůsobení, protože pomáhají utužovat sounáležitost se skupinou – mám-li podobný názor jako členové mé referenční skupiny, vlastně tím do jisté míry vyjadřuji, že se jim podobám. Totéž platí u negativních referenčních skupin – mám-li názor, který je zcela opačný než názor členů nějaké sociální skupiny, mohu tím zdůrazňovat rozdíl, který existuje mezi nimi a mnou.

Smith a jeho kolegové tedy se domnívají, že zastáváme-li určitý názor, může nám to pomoci při sociální identifikaci, která je důležitou – někdo by dokonce řekl, že ústřední – součástí lidského bytí a soužití ve společnosti.

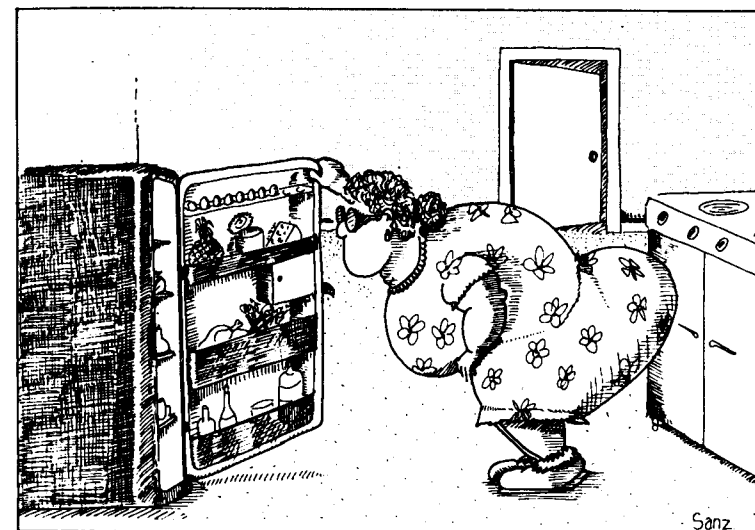
Třetí funkcí postojů, kterou popsal Smith, Bruner a White, je externalizace. Externalizace je spojování nevědomých motivů či vnitřních stavů s něčím, co právě probíhá v bezprostředním okolí. Toto spojení, které je často zcela nevědomé, ústí ve vytvoření postoje k danému vnějšímu objektu. Tak vyjadřujeme některé vnitřní stavy či konflikty.

Například člověk, který prožívá vnitřní konflikt z nedostatku stabilních vztahů s druhými, může vyjadřovat hlubokou skepsi vůči instituci manželství. Jeho postoj k instituci manželství mu umožňuje vyjádřit některé jeho vnitřní pocity týkající se vztahů. Podle Smitha a jeho kolegů je vnější objekt najednou chápán tak, jako by měl vztah k vnitřnímu problému.

Smith, Bruner a White tvrdí, že souvislost mezi třemi funkcemi postojů slouží k několika dalším účelům. Tím lze například vysvětlit, proč postoje bývají tak odolné vůči změně. Badatelé se domnívají, že všichni máme stálou potřebu lépe porozumět světu. Ta by za běžných okolností měla občas vyvolat změnu postoje. Ale vnitřní potřeby a úzkosti mohou způsobit obavy z příliš velké či náhlé změny. Změnu postoje usnadňuje splnění alespoň jedné z následujících podmínek:

1. Změna probíhá pozvolna, případně se týká periferního, nikoliv centrálního postoje.
2. Osoba právě neprožívá žádné výrazně rušivé vnitřní úzkosti.

Smith a kolegové také zdůraznili, že vývoj přesvědčení závisí na tom, k jakým informacím má člověk přístup. Protože názory se vyvíjejí jako důsledek lidské touhy porozumět světu, nemůže svět, který nabízí jen jediný úhel pohledu, být příznivý něčemu, co badatelé nazývají „vyzrávání názorů“. Když je však člověk konfrontován s různými pohledy na svět a různými zdroji informací, musí si díky své potřebě porozumět světu formovat vlastní názory. Chceme-li u lidí podporovat zralost názorů, je tedy podle badatelů důležité, aby se ve společnosti vyskytovaly různé zdroje informací a různé pohledy na svět.



Záchvaty úzkosti řešila Františka vždy bez odkladu.

5.1.5 Jak se postoje vyvíjejí?

O tom, jak se vyvíjejí postoje, existuje mnoho teorií. Pravděpodobně jste si u výše zmíněné definice Fishbeina a Ajzena všimli, že začínala tím, že postoje jsou naučené. Podle těchto badatelů tedy získáváme postoje v průběhu běžného sociálního života: částečně z rodiny, kde vyrůstáme, a částečně od lidí, s nimiž se stýkáme.

Tajfel (1978) píše o tom, že sociální identita a sounáležitost se skupinou silně ovlivňuje postoje, které si osvojíme. Hluboce zvnitřňujeme své členství ve skupinách, které pak tvoří důležitou část sebeúcty. Tajfel tvrdí, že právě tento mechanismus je podkladem stálých předsudků mezi sociálními skupinami a že každý pokus o pochopení předsudků bez ohledu na sociální identifikaci vede do slepé uličky. Tajfel tedy vidí kořeny mnoha postojů v sociální identifikaci, kterou se budeme podrobněji zabývat v šesté kapitole.

Někteří badatelé, například Eysenck a Wilson (1975), zastávají názor, že postoje jsou z velké části vrozené. Tato myšlenka vychází z toho, že vrozené jsou některé osobnostní rysy, jako neuroticismus a stabilita, a ty pak tvoří základ postojů. Podobná tvrzení jsou založena především na pozorování, že u členů určité rodiny se často objeví podobné rysy – a shodné postoje – od jedné generace k druhé.

Ale dokázat výskyt nějakého jevu v rodině rozhodně není totéž jako dokázat, že tento jev má genetický původ. Rodina poskytuje dětem prostředí, v němž probíhá jejich učení, a děti velmi snadno přejímají postoje a myšlenky lidí ve svém okolí, což popsal Bandura (1972). Genetická teorie se samozřejmě může zakládat na pravdě. Rozhodně z ní však plyne více otázek než odpovědí. Také pro ni existuje jen velmi málo důkazů a navíc nedokáže vysvětlit, jak lidé postupují při přejímání či formování specifických postojů (na rozdíl od obecných rysů).

Jsou-li postoje naučené, musíme se ptát, jak toto učení probíhá. Osvojujeme si opravdu některé postoje pomocí podmiňování – tedy proto, že jsme za jejich vyjádření odměněni nebo potrestáni? Nebo je získáváme pouze tak, že napodobujeme druhé?

Bandura a McDonald (1953) vyprávěli dětem dvě příhody, v nichž se vyskytovalo chování, které poškodilo nějakou věc. Jedna ze dvou příhod popisovala sobecké jednání, druhá ilustrovala nesobecké jednání. Stupeň poškození se také lišil, a to tak, že nesobecké jednání způsobilo více škody než jednání sobecké. Děti měly nejdříve příhody zhodnotit a pak byly rozděleny do dvou skupin. Jedna skupina dětí slyšela, jak nějaká dospělá osoba vyjadřuje postoj, který se zcela odlišuje od jejich postoje. Dětem ve druhé skupině bylo řečeno, aby vyjádřily postoj opačný ke svému původnímu postoji. Za uposlechnutí byly ihned odměněny.

Srovnáním těchto dvou skupin Bandura a McDonald zjistili, že imitační prostředí – ve kterém děti pouze pozorovaly někoho, kdo dělal něco jiného – bylo daleko účinnější než přímý trénink. Zdá se, že si postoje můžeme osvojit napodobováním druhých a že se je tedy nemusíme přímo učit.

Jiný pohled na utváření postojů nabídli Petty a Caccioppo v roce 1981. Tito autoři tvrdí, že náš postoj se vyvíjí, jak se postupně seznamujeme s objektem. Když přemýšlíme o objektu, který zvlášť dobře neznáme nebo s ním nemáme žádnou zkušenost, uvažujeme především o faktech – badatelé takový vztah k objektu označují jako „deskriptivní přesvědčení“. Ale jak se stále důvěrněji seznamujeme s objektem, máme tendenci utvořit si o něm nějaký názor – odhadujeme jeho další aspekty. Tak si o cílovém objektu vytváříme soustavu „deduktivních přesvědčení“. Dalším stadiem vývoje postoje je hodnocení deduktivních přesvědčení. Tak si formujeme postoj.

Nedostatek tohoto pojetí však tkví v předpokladu, že vůči věcem, o kterých nic nevíme, nezaujímáme žádný postoj. Lidé však nejsou vždy tak sladce racionální. Není například neobvyklé, že si někdo vytvoří zaujatý postoj vůči sociální skupině, se kterou se skoro vůbec nestýká. Zdá se dokonce, že čím více toho o nějaké věci či jevu víme, tím méně extrémní city k ní chováme. S tím však Pettyho a Caccioppův model nepočítá.

5.1.6 Teorie odůvodněného jednání (reasoned action)

V roce 1980 přišli Ajzen a Fishbein s teorií postojů: Většinou se chováme předvídatelně a rozumně, bereme v úvahu dostupné informace a jsme si vědomi důsledků svého jednání. Výsledky tohoto procesu vyjadřujeme, hovoříme-li o svých úmyslech, ale někdy už ne, máme-li popsat své postoje. Podle tohoto modelu se úmysly formují na základě dvou zdrojů, kterými jsou postoje jednotlivce a jeho vnímání sociálních tlaků. Oba tyto faktory se musejí spojit, má-li člověk jednat ve shodě se svými vyjádřenými postoji.

Podle Ajzena a Fishbeina se osobní postoje vyvíjejí na základě přesvědčení o pravděpodobných výsledcích – což naznačuje, že jsou zapojeny i pravděpodobnostní úsudky o tom, jaké asi výsledky budou.

Fishbein (1977) tvrdí, že důvodem, proč varování vlády USA o škodlivosti kouření nemají příliš vysokou účinnost, je to, že neovlivňují názory kuřáků na osobní úrovni. Fishbein rozlišuje ve vztahu ke kouření tři názorové úrovně:

- *uvědomění* – lidé si uvědomují, že podle lékařských autorit je kouření škodlivé,
- *akceptace* – lidé věří, že kouření je obecně škodlivé,
- *personalizovaná akceptace* – lidé věří, že kouření je nebezpečné jim osobně.

Fishbein tvrdí, že kampaně proti kouření zatím nikdy nebyly dostatečně účinné, protože lidé nedosáhli ani druhého stupně akceptace, a kouření tedy nepokládali za škodlivé pro ně osobně. Proto svůj postoj ke kouření nezměnili. Kdyby jejich názor na škodlivost kouření dosáhl osobní úrovně, byli by snad ochotni změnit své chování tak, aby se shodovalo s jejich přesvědčením.

Individuální percepce sociálních tlaků, či subjektivní normy, jak je nazývá Ajzen a Fishbein, vyplývají z osobních znalostí sociální situace a z norem, které se jí týkají. Pokud sociální skupina obklopující určitého člověka a referenční skupina, u níž hledá standardy svého chování, chápe kouření jako normu, pak prosté přesvědčení o škodlivosti kouření nemusí stačit k tomu, aby ovlivnilo chování. Jak jsme si ukázali ve třetí kapitole, sociální tlaky mohou mít velmi silný vliv na chování. Mluvíme-li o postojích, musíme se tedy podle Ajzena a Fishbeina zabývat i sociálními tlaky.

5.1.7 Teorie sebepercepce Bemové

V minulé kapitole jsme mluvili o názoru Bemové, že na své postoje usuzujeme na základě pozorování vlastního chování. Jinými slovy, domníváme se, že naše chování je vyjádřením našich názorů. Příčiny vlastního chování tedy posuzujeme podobně jako příčiny chování druhých lidí.

Mower-Whiteová (1982) však upozorňuje, že takové vysvětlení může být správné jedině tehdy, jestliže své postoje nemůžeme poznat nezávisle (což se dá předpokládat, pokud souhlasíme například s tím, že jednou z funkcí postojů je sociální přizpůsobení), a za druhé, jestliže nemůžeme přímo poznat příčiny svého chování.

Někdy se samozřejmě může stát, že příčiny svého chování nedokážeme identifikovat. Experiment Schachtera a Singera (1966), popsáný ve čtvrté kapitole, ukázal, že pokusné osoby, které se dozvěděly, že jejich fyziologickou reakcí způsobila injekce adrenalinu, si myslely méně často, že příčinou jejich reakce je nálada. Naopak ti, kteří tuto informaci neměli, přisuzovali své pocity náladě či emoci. Lidé, kteří jsou unaveni nebo jsou vystaveni velkému stresu, se tedy mohou domnívat, že jejich postoje jsou výsledkem toho, že jim chybí tolerance. To může vysvětlit některé předsudky nebo netolerantní chování, které se objevuje ve společenských s vysokou mírou stresu.

5.2 Změna postojů

Je pochopitelné, že mnoho výzkumů se zabývá změnou postojů – jak můžeme druhé lidi přesvědčit, aby změnil názor. Tyto výzkumy se týkají nejen možnosti snížení předsudků, jimiž se budeme podrobněji zabývat později, ale také kognitivních aspektů změny postojů a toho druhu přesvědčování, který se vyskytuje v reklamách. Podstatou reklamy je totiž snaha přesvědčit veřejnost, že koupě určitého výrobku nebo využití určité služby je dobrý nápad.

5.2.1 Kognitivní rovnováha a kognitivní disonance

F. Heider (1944) zastává názor, že lidé se snaží dosáhnout *kognitivní rovnováhy* či souladu a usilují o to, aby jejich postoje byly v souladu s jinými postoji. Nesoulad neboli disonance mezi postoji vede podle Heidera ke stavu kognitivní nerovnováhy, která vždy představuje pro člověka, který ji prožívá, stresor. Proto se snažíme jednat tak, abychom redukovali tenzi, kterou nesoulad vyvolává, ať už pomocí změny situace, nebo pomocí změny jejího chápání.

Mower-Whiteová (1977) požádala respondenty, aby ohodnotili situace, ve kterých vystupovala trojice lidí (jako například Jana má ráda Sally, Sally

má ráda Alžbětu, Alžběta nemá ráda Janu). Respondenti hodnotili, jak příjemná nebo nepříjemná by daná situace byla. Polovina situací se týkala přímo respondenta – bylo v ní použito zájmeno „vy“. Ostatní situace byly méně osobní – pojednávaly o jiných lidech. Mower-Whiteová zjistila, že důležitý byl právě osobní důraz; když se situace týkala druhých lidí, nerovnováha respondenty netrápila. Pokud se však týkala jich samých, hodnotili vyvážené situace jako „příjemné“ a nevyvážené jako „nepříjemné“.

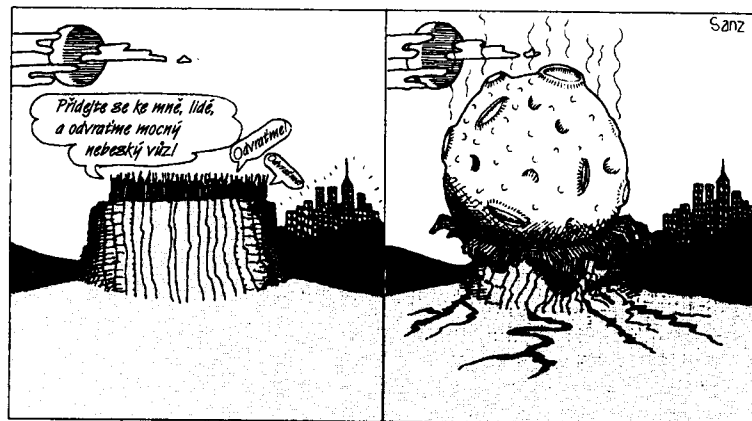
T. M. Newcomb (1968) tvrdí, že kognitivní nerovnováha vyvolává napětí pouze tehdy, je-li pro toho, kdo ji pocituje, vysoce relevantní. Takže například pokud vám je někdo, s kým jste se seznámili, nesympatický, zatímco váš přítel jej má rád, nebude vám to vadit, pokud se to nějak nedotkne vašeho života. Pokud ona nesympatická osoba žije daleko a váš přítel se s ní stýká jen o dovolené, nebudete asi cítit napětí z nerovnováhy. Kdyby se však přestěhovala do bytu vedle vašeho přítele a měla by být přítomna pokaždé, když jej jdete navštívit, asi by se tenze objevila.

Leon Festinger (1957) zdůvodňuje ve své práci, ovlivněné silně Heiderovými myšlenkami, že *kognitivní disonance* je důležitým zdrojem změny postojů. Kognitivní disonance se objeví tehdy, když zjistíme, že si naše postoje nebo přesvědčení odporují – ať už proto, že nejsou vyvážené, jako v Heiderově teorii, nebo proto, že jsou v přímém konfliktu. Se vzniklou tenzí se vyrovnáváme buď změnou jednoho z postojů, nebo přidáním dalšího, který nám umožní interpretovat situaci jiným způsobem.

Známý je Festingerův, Rieckenův a Schachterův (1956) výzkum provedený na základě zúčastněného pozorování jedné náboženské sekty. Tato sekta věřila, že jedno velké americké město bude zničeno záplavou – samozřejmě kromě členů sekty, kteří budou zachráněni létajícím talířem. Členové sekty prodali svůj majetek a odešli na kopec za městem, kde čekali na přilet létajícího talíře. Festinger a jeho kolegové zjistili, že poté, co se předpovědi sekty nesplnily, zvládli její členové vzniklou kognitivní disonanci přidáním dalšího přesvědčení: město bylo zachráněno díky jejich modlitbám.

V jiném výzkumu požádal Festinger a Carlsmith (1959) respondenty, aby po jednu hodinu prováděli velmi nudnou práci. Měli do děr v desce vkládat kuličky a otáčet je o 45 stupňů. Po uplynutí hodiny se jich otázali, co si o této práci myslí. Všem se zdála nudná. Pak požádali respondenty, aby tentó úkol vysvětlili novým respondentům a řekli jim, že jde o velmi zábavnou a zajímavou práci. Dostali za to zapláceno. Jedna skupina však dostala velmi malou odměnu – pouze jeden dolar – zatímco druhá skupina dostala mnohem více – dvacet dolarů. Úplně nakonec měli respondenti znovu odpovědět na otázku, co si o experimentu myslí.

Festinger a Carlsmith zjistili, že respondenti, kteří dostali dobře zapláceno, svůj postoj vůči úkolu nezměnili. Ale ti, kteří dostali jen jeden dolar,



Záchrana města Downsville v roce 1956.

hodnotili úkol jako daleko zábavnější než předtím, a také ho prožívali jako zajímavější než druhá skupina. Festinger tvrdí, že toto zjištění lze vysvětlit pomocí kognitivní disonance. Dobře placená skupina mohla svou lež vůči novým respondentům ospravedlnit tím, že to udělala pro peníze. Ale špatně placená skupina nedostala dost velkou odměnu, aby jí stálo za to lhát, takže musela změnit svůj postoj, aby zmenšila disonanci mezi tím, co cítila, a tím, co řekla novým respondentům.

Festinger tvrdí, že kognitivní disonance je hlavním faktorem změny postojů. Lidé, kteří už mají na nějakou otázku vyhraněný názor, jsou však často rezistentní k informacím, které odporují jejich přesvědčení, a mají tendenci se jim bránit. Někdy jednoduše takovou informaci ignorují a někdy ji překročí tak, aby byla slučitelná s jejich přesvědčením. Zkreslení informace může mít různé formy:

1. diskreditace zdroje informace;
2. nová analýza informace, která ukáže, že z ní vyplývají odlišné závěry;
3. účelový výběr částí informace, které člověk vezme na vědomí nebo si je zapamatuje.

Lidé si většinou neuvědomují, že si z informací vybírají jen určité části. Postman, Bruner a McGinnies (1948) například demonstrovali, že při rychlém předvedení seznamu slov častěji rozpoznáme ta, s nimiž se poji zá-

doucí nebo příjemné asociace. Naopak ta, která vyvolávají nepříjemné nebo tabu asociace, poznáváme méně často. Postoje působí jako „filtr“, který odstraňuje slova, která by mohla být rušivá.

5.2.2 Reklama a změna postojů

Zkoumání změny postojů se nemusí nutně zabývat jen redukcí předsudků nebo přizpůsobením sociálních postojů lidí. Velké množství výzkumů se týká procesu přesvědčování. V naší konzumní kultuře se na každém kroku setkáváme s tím, že se nás někdo snaží přesvědčit, abychom nějak pozměnili své chování; někdy, abychom si koupili nějaký výrobek, pak zase, abychom se chovali jako zodpovědní členové společnosti, a jindy zase, abychom přijali za své jisté politické názory či myšlenky.

Mnoho badatelů vidí model úspěšného přesvědčování v efektivní komunikaci. Domnívají se totiž, že pokud je informace sdělována dostatečně jasně, dostaví se změna postoje. Petty a Cacioppo (1979) tvrdí, že změna postoje může postupovat dvěma cestami. Ústřední cesta zpracování se uplatní tehdy, zabývá-li se osoba obsahem sdělení a soustředí se na něj. Ale může se též uplatnit periferní cesta zpracování, a to tehdy, dojde-li ke změně postoje přesto, že lidé sdělení nijak zvlášť nezaznamenají (Miller a kol.).

V roce 1980 zkoumal Chaiken efektivitu těchto dvou cest. V jeho experimentu dostali respondenti zprávu, jejíž obsah byl zdůvodněn různým množstvím argumentů (dvěma až šesti). Polovině respondentů bylo řečeno, že s nimi bude později veden o problému uvedeném v této zprávě rozhovor, druhá polovina si myslela, že bude mluvit o něčem jiném. Chaiken předpokládal, že ti, kteří očekávali rozhovor o problému, budou zpracovávat informace *centrální cestou*, zatímco ostatní respondenti nebudou zprávě věnovat takovou pozornost, a proto užijí *periferní cestu zpracování*.

Výsledky byly zajímavé. U obou skupin se projevila změna postoje jako důsledek informace, ale zdá se, že příčina byla u každé jiná. U skupiny, která zpracovávala informace *centrální cestou*, byl hlavním faktorem počet argumentů ve zprávě – čím více argumentů, tím větší změna postoje. Ale u skupiny s *periferní cestou zpracování* na počtu argumentů nezáleželo. Místo toho se ukázalo, že nejdůležitějším faktorem je, zda se respondentům líbil, či nelíbil řečník přednášející zprávu (což na skupinu s *centrální cestou* nemělo žádný vliv). Když Chaiken zjišťoval postoje respondentů po deseti dnech, postojová změna *periferní skupiny* se prakticky vytratila, zatímco u *centrální skupiny* stále trvala. Z toho vyplývá, že *centrální zpracování* má trvalejší důsledky než *periferní zpracování*.

Model změny postojů založený na zpracování informací se soustředí na tři hlavní aspekty přesvědčivé komunikace: prvním je komunikační zdroj – tedy odkud či od koho zpráva pochází; druhým jsou možnosti ovlivnění

efektivitu přesvědčování povahou informace; třetím jsou charakteristiky příjemců zprávy – tedy možné souvislosti mezi náchylností nechat se ovlivnit a inteligencí nebo dřívějšími postoji příjemce zprávy.

5.2.3 Proměnné týkající se zdroje

Existuje mnoho *proměnných týkajících se zdroje*, které mohou ovlivnit úspěšnost pokusu někomu o něčem přesvědčit. Jedním z nich je důvěryhodnost – jakou důvěru v nás vzbuzuje člověk, který nám nabízí určité informace. V roce 1953 provedli Kelman s Hovlandem experiment, ve kterém přešli respondenti řeč obhajující shovívavější tresty pro mladistvé delikventy. V jednom případě respondenti řekli, že obhajobu pronáší vysoce postavený soudce, a v jiném řečníka popsali jako člověka, který je podezřelý z prodeje drog – tedy jako někomu, jehož názory jsou podezřelé a který asi nebude příliš důvěryhodný. Respondenti se pochopitelně nechali spíše ovlivnit projevem, o kterém si mysleli, že jej pronáší soudce.

Když však Kelman s Hovlandem zjišťovali postoje respondentů ještě jednou o tři týdny později, ukázalo se, že došlo ke zvratu. U respondentů, kteří slyšeli obhajobu z velmi důvěryhodného zdroje, který představoval soudce, naměřili badatelé menší změnu postoje než bezprostředně po experimentu. Naopak změna postoje respondentů, kteří slyšeli totéž z velmi málo důvěryhodného zdroje, tedy od překupníka drog, se zvýšila. Tento nárůst však vymizel, když jim byl připomenut zdroj informace. Zdá se tedy, že důvěryhodnost zdroje informace ovlivňuje změnu postoje jen tak dlouho, dokud si ji pamatujeme. Jakmile je však zdroj zapomenut, může mít informace pocházející z málo důvěryhodného zdroje stejný účinek – taková informace má tzv. *časovaný efekt* (sleeper effect).

Faktorem, který souvisí s důvěryhodností, je odbornost člověka, který poskytuje informaci. Odborníka si povšímneme spíše než ostatních lidí, a to i tehdy, nevíme-li nic o jeho skutečných znalostech v daném oboru. Hovland a Weiss (1951) provedli výzkum účinnosti komunikace informací týkajících se užívání drog ve specializované publikaci – v tomto případě v prestižním lékařském časopise – ve srovnání s populárním časopisem, který se na daný obor nespécializoval. Autoři předložili respondentům tu- též informaci, ale řekli jim, že pochází ze dvou různých zdrojů. Když poté porovnali změnu postoje u dvou skupin respondentů, zjistili dramatické rozdíly. 22 % respondentů, kteří věřili, že informace pochází z lékařského časopisu, změnilo postoj, zatímco ti, kteří si mysleli, že je z populárního časopisu, změnilo postoj pouze v 8 % případů. Hovland a Weiss z toho vyvodili, že odbornost zdroje informace může být významným faktorem při přesvědčování.

Reklamní agentury jen zřídka přímo zjišťují, jak se změnilo postoje lidí, ale vyvozují změnu jejich postojů z obratu zboží. Butterfield (1989) se zabýval výrazným zvýšením prodeje kalifornských vín, který nastal po britské reklamní kampani v letech 1983 a 1985. Reklama použila věrohodnou, známou a zřetelně „anglickou“ postavu, která nabízela víno. Součástí reklamy byly i humorné prvky, vycházející z kontrastu mezi americkým slangem („A red that knows where it's coming from“) a britským uměním náznaku („It's really jolly good“). Reklama tedy nebyla vybudována jen na důvěryhodnosti zdroje, ale také využila sociální identifikaci diváka a snažila se v něm vyvolat pocit, že je členem nějaké skupiny. Reklamní kampaň se skládala ze dvou televizních šotů a měla za následek dramatický vzestup podílu na trhu u výrobku, kterého se týkala. Že tento vzestup byl opravdu důsledkem reklam, potvrdilo to, že v oblastech, v nichž tato reklama nebyla odvysílána, nebyl zaznamenán žádný významný vzestup prodeje vína.

Význam má také to, zda máme pocit, že se nás někdo snaží o něčem přesvědčit. Walster a Festinger provedli v roce 1962 experiment, ve kterém jedné skupině respondentů poskytli informaci přímo, zatímco druhá skupina ji „náhodou“ zaslechla. Když poté srovnávali změnu postoje respondentů, zjistili, že nepřímá komunikace informace, která se týkala života respondentů, byla daleko účinnější než přímé sdělení. Zaslechnutá informace, která se respondentovi netýkala, však neměla žádný efekt. Například svobodná žena, která zaslechla, že manželé by měli doma trávit více času, to nijak zvlášť nezaznamenala, ale vdanou ženu tato informace přesvědčila.

Další důležitá proměnná týkající se zdroje, kterou badatelé zjistili, je atraktivita mluvčího. Obecně se spíše necháme přesvědčit, pokud sdělení pochází od mluvčího, který je pro nás atraktivní. Na tomto principu je založena většina reklam. Ale s reklamou se většinou setkáváme dobrovolně. Zimbardo (1960) zjistil, že pokud nasloucháme dobrovolně, může být zdroj, který nepovažujeme za atraktivní, někdy efektivnější než zdroj atraktivní. Je to možné vysvětlit tak, že dobrovolný poslech někomu, kdo nám není sympatický, způsobuje kognitivní disonanci, takže máme tendenci sami sebe přesvědčit, že sdělení bylo natolik hodnotné, že stálo za vyslechnutí.

5.2.4 Proměnné týkající se sdělení

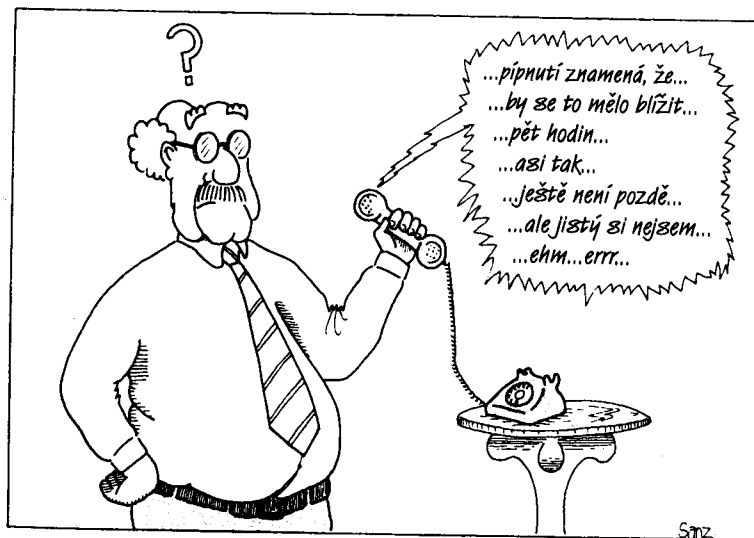
Faktory, které nazýváme *proměnné týkající se sdělení*, souvisejí se strukturou a obsahem zprávy samotné. Jeden typ výzkumů vlivu sdělení se například zabývá významem důvěry, kterou sdělení vzbuzuje v příjemcích. Maslow, Yoselson a London (1971) provedli studii, ve které respondentům

předložili písemnou zprávu o soudním procesu. Respondenti měli rozhodnout o vině či nevině obžalovaného. Dostali k přečtení jeho obhajobu, která měla dvě různé formy.

Obsah obou sdělení byl zcela totožný, ale výrazy vyskytující se v jednom z nich, jako například „samozřejmě“, „není sporu o tom, že...“ atd., vyjadřovaly vysokou míru jistoty. Druhé sdělení obsahovalo méně jisté výrazy, jako například „zdá se, že...“, „nejsem si zcela jist, zda...“ atd. Třetí a čtvrtá skupina respondentů byla seznámena s týmiž zprávami, ale tentokrát je nahlas přednesl nějaký herec. Ve všech případech reagovali respondenti daleko silněji na argumenty vyjadřující jistotu než na ty, které vyjadřovaly větší nejistotu.

Dalším aspektem sdělení je jeho emocionální účinek. Janis a Feshbach (1953) zkoumali účinnost výchovných filmů o zubní hygieně. Promítli respondentům tři filmy. Jeden z nich silně zdůrazňoval bolest a potíže, které mohou nastat při zanedbávání ústní hygieny. Tento film tedy zdůrazňoval strach. Ve druhém filmu měl strach jen zanedbatelný význam. Na bolest byl kladen menší důraz a mnohem více byl zdůrazněn prospěch, který může péče o chrup přinést. Třetí film se nacházel někde uprostřed. O bolesti se zmínil, ale nezdůrazňoval ji.

Po několika týdnech po zhlédnutí filmu se badatelé zeptali respondentů, zda nějak změnili svůj postup při čištění zubů nebo frekvenci návštěv u zubního lékaře. Výsledky byly překvapující. O své zuby se začali lépe



starat pouze ti respondenti, kteří zhlédli film nevyvolávající skoro žádný strach. Ti, kteří zhlédli druhé dva filmy, se nelišili od kontrolní skupiny, které byly promítnuty filmy se zcela odlišnou tematikou. Když však měli respondenti vyplnit dotazník týkající se postojů k zubní hygieně, ukázalo se, že všechny tři skupiny souhlasí se závěry, které předkládaly filmy.

To nás přivádí k zajímavé otázce rozdílů mezi postoji a chováním, které by mělo z postojů vyplývat. Dotazník ukázal, že všichni respondenti v popsané studii změnili své postoje. Ale pouze někteří z nich změnili i své chování. Může to znamenat, že je třeba pečlivě přezkoumat, jaký způsob získávání dat užívají výzkumy změny postojů, než přistoupíme k závěru, že příčinou změny postojů je skutečně určitá proměnná.

Rozdíl ve výsledcích mohou být ovlivněny i vlastním námětem výzkumu. V jiné studii respondenti sledovali filmy o tetanu, které se lišily mírou strachu, který měly vzbudit. Leventhal, Singer a Jones (1965) tentokrát zjistili, že čím větší byl strach, tím větší byla i změna postoje. Znovu však nacházíme rozpor mezi vyjádřenými postoji a chováním respondentů, protože bez ohledu na strach, který film u respondentů vyvolal, se jejich zájem o očkování proti tetanu nijak nezvýšil.

Když se snažíme vyvolat změnu postoje, často nám to ztěžuje fakt, že lidé málokdy věnují pozornost věcem, o nichž si myslí, že se jich netýkají. Cowpe (1989) podal zprávu o vládní televizní kampani, jejímž cílem bylo redukovat počet požárů vzniklých při smažení. Předběžný průzkum ukázal, že většina lidí je přesvědčena, že si při smažení dávají dostatečný pozor, ale nezdálo se, že by věděli, co dělat v případě požáru. Reklamní odborníci usoudili, že kampaň, která by lidem říkala, co mají dělat, když oni si myslí, že už to dělají, by neměla žádný smysl. Místo toho se rozhodli odvysílat několik televizních šotů, které ukazovaly, jak vznikají požáry a co je třeba dělat v případě, že se vznítí obsah pánve při smažení. Šot zakončili slovy: „Pokud však pánev hned ze začátku nepřeplníte, samozřejmě žádný podobný zásah nebude nutný.“

Reklamní odborníci zjistili, že po kampani se počet požárů vzniklých při smažení snížil v průměru o 12 %. Statistické údaje Fire Brigade (Požárního sboru) dokonce ukázaly, že v některých oblastech se počet požárů snížil až o 25 %. Tyto údaje samozřejmě neuváděly, zda se skutečně snížil počet vznícení pánví, nebo zda lidé takové situace jen účinněji zvládli, takže nemuseli volat hasiče. Nebyl ale zjištěn nárůst rozsahu požárů, takže druhé vysvětlení je méně pravděpodobné (kdyby totiž bylo pravdivé, byli by hasiči voláni jen k požárům, které se vymkly z rukou). Pozdější šetření ukázalo, že lidé jsou lépe než dříve informováni o tom, co mají dělat v případě, že se jim vznítí pánev, takže odborníci předpokládají, že se skutečně chovají opatrněji.

Ve čtvrté kapitole jsme se dozvěděli, jak může *efekt primarity* ovlivnit vnímání druhého člověka. Hovland (1957) zjistil, že při přesvědčování nebývá efekt primarity příliš silný. Hovland experimentoval s mnoha různými situacemi a objevil, že efekt primarity se projevuje jen ve dvou případech. Jeden z nich nastane, pokud respondenti nevědí, že jim bude nabídnut ještě druhý pohled na problém – zvláště tehdy, když oba pohledy veřejně přihlásit k jednomu stanovisku ještě předtím, než vyslechnou druhé sdělení. To, že se mají přihlásit k jednomu stanovisku, pravděpodobně koncentruje jejich pozornost na první sdělení a také to zřejmě vyvolává jistou identifikaci s vyjádřeným stanoviskem.

V roce 1952 provedli Hovland a Mandell sérii experimentů, které ukázaly, že při přesvědčování je účinnější jasně formulovat závěry než nechat na respondentech, aby si utvořili své vlastní. Výsledky těchto badatelů však kritizoval McGuire (1968), který se domnívá, že použili nevyrovnaný vzorek, ve kterém nebyli vzdělaní ani silně motivovaní jedinci. McGuire tvrdí, že tito respondenti neměli potřebu vlastního úsudku a že výzkum s jinými respondenty by mohl přinést jiné výsledky. Řada moderních televizních reklam nechává konzumenta, aby si o výrobku utvořil svůj vlastní názor – někdy dokonce není uvedeno ani jméno výrobku. Takové reklamy jsou daleko účinnější než ty, které vše dopodrobna vysvětlí. Může to však být tím, že moderní diváci jsou mnohem sofistikovanější než diváci v roce 1952.

Spory se vedou také o to, zda lze respondenty přesvědčit o nějakém názoru snadněji, když uvedeme argumenty jen pro jednu stranu, nebo zda je účinnější uvést argumenty pro obě strany. Ve studii účinku propagačních filmů a plakátů zjistili Hovland, Lumsdaine a Sheffield (1949), že reakce respondentů se liší podle úrovně jejich vzdělání. Respondenty s nižším vzděláním snadněji přesvědčily jednostranné argumenty, které byly přesvědčivě podány. Osoby s vyšším vzděláním však takový postup přesvědčil málokdy. Reagovaly spíše na materiál, který obsahoval informace hovořící pro obě strany debaty, ale v němž zněly informace hovořící pro jednu z nich přesvědčivěji. Dalším faktorem, na který tento výzkum poukázal, je původní názor respondenta. Výsledky, které jsme popsali, se týkají spíše respondentů, kteří si zatím na problém neutvořili svůj vlastní názor. Ale lidé, kteří již mají vlastní postoj, který se podobá jednomu z předložených názorů, považují za přesvědčivější jednostranný pohled. To nás přivádí k třetímu zdroji proměnných, které ovlivňují přesvědčivost komunikace: jde o proměnné týkající se příjemců sdělení.

5.2.5 Příjemce sdělení

Ukázali jsme si, že postoj, který již někdo zastává, ovlivňuje jeho ochotu dát se přesvědčit. V roce 1961 přišli Sherif a Hovland s myšlenkou, že člověk, jehož vlastní názor je podobný tomu, který mu nabízí někdo jiný, se zaměří na ty aspekty nabízeného sdělení, které zdůrazňují blízkost tohoto názoru s jeho vlastním názorem – tento proces nazvali *asimilace*. Když se však něčí názory liší od těch, které jsou mu nabízeny, zaměří se právě na tyto rozdíly, takže zdánlivá rozdílnost se ještě zvýrazní. Tento model implikuje, že vlastní postoje tvoří jakýsi bod ukotvení, kolem něhož se rozprostírá různě velká oblast akceptace. Ta určuje, které názory jsou natolik blízké vlastním, aby mohly být asimilovány. Názory, které jsou natolik odlišné, že vytvářejí s vlastními kontrast, jsou však vykázány do oblasti odmítnutí.

Reklamní agentury jen zřídka zkoumají přímé psychologické účinky svých kampaní. Využívají však některé z popsaných mechanismů. Příkladem může být reklamní kampaň na Ford Granada, která se stala námětem výzkumu Taylora, Hidera a McKiea (1989). Nový model z roku 1985 byl v této kampani představen jako „nový“ Ford Granada, což znamenalo, že lidé, kteří vlastnili starou Granadu, se mohli dále identifikovat se svou značkou, ale zároveň mohli mít pocit, že jejich auto se zlepšilo. Reklama byla navíc zaměřena i na nové potenciální kupce.

Sherif a Hovland dále tvrdí, že oblast akceptace a odmítnutí závisí u každého člověka na předmětu, kterého se týká. Její rozsah úzce souvisí s vyhraněností původní pozice k tomuto předmětu. Lidé s velmi vyhraněnými názory mají daleko menší oblast akceptace než lidé s umírněnými názory. Rozsah oblasti akceptace a odmítnutí navíc závisí na tom, do jaké míry se člověk identifikuje s daným předmětem – jak je pro něj osobně důležitý. Lidé, kteří se s určitým názorem silně ztotožňují, mají velmi malou oblast akceptace a hůře tolerují odlišné názory.

McGuire (1968) tvrdí, že na změnu postoje má pravděpodobně vliv i osobnost. Uvádí v této souvislosti především inteligenci, sebeúctu a úzkost. McGuire tvrdí, že důvodem této souvislosti je to, že účinné přesvědčování má dvě fáze: člověk musí za prvé pochopit, co mu druhý sděluje, a za druhé musí být připraven tento názor přijmout. (Připomeňme, že všechny podobné výzkumy vycházejí z předpokladu, že změna postoje je důsledkem účinné komunikace.) Podle McGuira tedy inteligence může ovlivnit změnu postoje, neboť určuje přesnost pochopení nabízeného názoru. Vysoká úzkost může naopak zkomplikovat přesné pochopení. Nízká sebeúcta pak může zvýšit připravenost člověka přijmout cizí názor.

5.3 Měření postojů

V této kapitole jsme zatím mluvili o postojích a o tom, jak se mohou měnit. Ale jak se můžeme dozvědět, jaký má někdo postoj? Jak postoje měříme?

Měření postojů, ale i jejich pouhá identifikace, přináší řadu problémů. Odpovědi v dotaznících totiž často bývají zkreslené, protože lidé neradi vyjadřují své skutečné postoje, pokud se domnívají, že s nimi někdo nebude souhlasit. Proto se snaží zjistit, co by experimentátor chtěl, aby odpověděli, místo toho, aby vyjádřili své vlastní postoje. Sociální žádoucnost tedy ovlivňuje odpovědi.

Další problém tkví v uspořádání otázek, na něž mají účastníci výzkumu odpovědět. Postoje a názory mají obrovskou variabilitu a lidé si při vyplňování dotazníku často ani plně neuvědomí složitost a souvislosti svých postojů. Místo toho někdy hledají odpověď, o níž si myslí, že by se hodila pro danou situaci, nebo na kterou byli připraveni minulou otázkou či situací.

Třetí skupinu problémů představuje interpretace vyjádření postojů. Výzkum postojů většinou předpokládá, že verbální vyjádření postoje je jasné a jednoznačné. Ve čtvrté kapitole jsme se však seznámili s Kellyho teorií osobních konstruktů, která tvrdí, že se lidé na svět dívají velmi různě a mohou stejnými slovy popisovat zcela jiné skutečnosti či myšlenky. Nemůžeme tedy předpokládat, že vyjádření postojů mají univerzální význam.

Dalším problémem je kvantifikace. Řada výzkumů postojů předpokládá, že je možné přesně změřit sílu nebo stupeň postoje – ale ve skutečnosti je to velmi obtížné. Tento problém snad lépe osvětlí popis některých technik, které se používají k měření postojů.

5.3.1 Likertova škála

Jednu z nejspolehlivějších technik měření postojů představuje *Likertova škála* (Likert, 1932). Skládá se z výroků, u kterých je vždy pětibodová škála sahající od „zcela souhlasím“ přes „nevím“, což je střední bod škály, až po „zcela nesouhlasím“ na opačném konci. Postup, který R. Likert vytvořil pro získávání výroků a pro dosažení vyrovnanosti škály, zahrnuje několik stadií, jejichž účelem je zajistit, aby škála opravdu zahrnovala celé rozpětí možných názorů a myšlenek.

Protože Likertova škála zjišťuje nejen obsah postoje, ale i jeho příbližnou sílu, stala se z ní velmi užitečná pomůcka pro výzkum postojů.

5.3.2 Sémantický diferenciál

Sémantický diferenciál je technika, kterou v roce 1957 vytvořili Osgood, Suci a Tannenbaum. Zjišťuje nuance, které obsahuje daný postoj. Likertova škála může odhalit jen jednu dimenzi respondentovy reakce na postoj –

zda s ním souhlasí nebo ne. Sémantický diferenciál však pro zjišťování reakcí respondenta na cílové slovo používá několik různých dimenzí. Škály jsou sedmibodové. Jejich konce reprezentují extrémní hodnotící dimenze, jako např. dobrý – špatný, hezký – ošklivý, silný – slabý, čistý – špinavý.

Každé postojové slovo se tak hodnotí pomocí osmi či devíti dimenzí, které odhalují asociace a konotace, které cílové slovo má či vyvolává u respondenta.

5.3.3 Sociometrie

Techniku *sociometrie* vytvořil v roce 1934 J. L. Moreno. Největší význam má pro zjišťování vzájemné percepce členů „přirozené“ skupiny, ale lze ji použít i u skupin, jejichž členové pracují na společném díle. Každý člen skupiny má za úkol vybrat ze členů skupiny toho, kterého by označil jako svého přítele, jako vůdce a jako preferovaného partnera při určité činnosti. Na základě těchto odpovědí se sestavuje sociogram, který mapuje přátelské skupiny.

Jedinci jsou v sociogramu znázorněni kolečky s písmeny, která označují jejich totožnost. Volby lidí jsou znázorněny šipkami mezi kroužky. Každá šipka vychází z kroužku člověka, který volbu provedl, a končí u člověka, kterého zvolil. Výsledný diagram ukazuje, kteří členové skupiny jsou oblíbení nebo přirození vůdci a kteří jsou sociálně izolovaní nebo neoblíbení.

5.3.4 Bogardova škála sociální vzdálenosti

Tato škála měří rasismus a jiné etnické předsudky. Vytvořil ji v roce 1925 Bogardus. V podstatě se skládá z výroků, které mají ukázat, jakou „sociální vzdálenost“ respondenti pocítují mezi sebou a jinými skupinami. Odpovědi ukazují, jak blízký kontakt a jaký vztah se členy těchto skupin by respondent toleroval či akceptoval.

Respondent dostane seznam sociálních skupin a u každé musí označit několik výroků. Například:

- Souhlasil bych s tím, aby člen této skupiny uzavřel sňatek s mým blízkým příbuzným.
- Souhlasil bych s tím, aby se člen této skupiny stal mým spoluobčanem.
- Člena této skupiny bych z naší země vyhostil.
- Souhlasil bych s tím, aby se člen této skupiny stal mým sousedem v ulici.

Výsledky škály se používají k identifikaci různých předsudků. Lze se však domnívat, že díky zkreslení odpovědí a vzrůstajícímu povědomí

o nebezpečnosti bigotismu je její užitečnost v současnosti nižší než v době, kdy byla vytvořena.

5.3.5 Analýza rozhovoru

Mnoho forem analýzy rozhovoru nebo výpovědi se zabývá identifikací postojů, které jsou v nich vyjádřeny či naznačeny. J. R. Eiser (1983) je například přesvědčen, že pečlivá analýza emotivně zabarvených slov, která lidé ve svém projevu použijí, nám může poskytnout velmi dobrou představu o postojích, které zastávají, a to i tehdy, pokud nemluví přímo o svých postojích. Mnoho badatelů používá k analýze rozhovorů přepisy nebo magnetofonové nahrávky, na jejichž základě identifikují klíčová slovní spojení nebo výroky, které ukazují hlavní postoje.

Také analýza diskursu většinou již implicitně zahrnuje rozpoznání postojů. Analýza diskursu totiž identifikuje hlavní témata, metafory nebo modely užívané v konverzaci. Analýza výpovědi se však teprve vyvíjí, a proto zatím v této oblasti existuje jen málo zavedených metod.

V této kapitole jsme se zaměřili na hlavní oblasti výzkumu postojů, který se odehrává v sociální psychologii. Je však důležité si uvědomit, že postoje, které lidé ke světu zaujímají, se zabývá i výzkum sociálních reprezentací a laické epistemologie, o nichž byla zmínka v druhé kapitole. Podobné přístupy však mají zájem především o sdílená sociální přesvědčení, a nikoliv o konkrétní názory jednotlivce.

V následující kapitole se podíváme na další formu sdíleného přesvědčení či postoje, kterou představují předsudky. Sociální kontext, ve kterém lidé vyjadřují své postoje a kde se k jejich postojům pozitivně či negativně vyjadřuje okolí, je pravděpodobně pro porozumění psychologii postojů stejně důležitý jako teorie zpracování informací.

Shrnutí: Postoje

1. Teorie postojů rozeznávají tři hlavní dimenze postojů: kognitivní, emocionální a konativní. Výzkumy emocionální dimenze ukázaly na důležitost hodnot pro lidské chování. Výzkumy kognitivní a konativní dimenze pak naznačily, že postoje a chování nemusejí být vždy v souladu.
2. Smith, Bruner a White se domnívají, že postoje nám pomáhají hodnotit objekty a umožňují sociální identifikaci a integraci nevědomé motivace s vnějšími podmínkami.
3. Teorie vývoje postojů tvrdí, že se ho účastní mnoho mechanismů. Patří mezi ně sociální identifikace, napodobení (modelling), obeznamenost a sebepercepce.
4. Studie kognitivní rovnováhy ukázaly, že se postoje mění tak, aby napomohly kognitivnímu souladu. Festinger tuto myšlenku rozvinul a ukázal, že hlavním motivem pro změnu postoje je někdy kognitivní disonance.
5. Výzkumy změny postoje na základě reklamy, které jsou nyní již poněkud zastaralé; většinou vycházely z modelu zpracování informací. Zkoumaly tedy proměnné týkající se zdroje sdělení, sdělení samotného a příjemce sdělení.
6. Pro měření postojů bylo vytvořeno mnoho metod, k nimž patří Likertova škála, sémantický diferenciál, sociometrie, Bogardova škála sociální vzdálenosti a analýza rozhovoru.

6 Konflikt a spolupráce

V celé této knize jsem zdůrazňovala společenskou povahu lidské existence, která se projevuje například v tom, že se přizpůsobujeme společenskému očekávání, vyhýbáme se rozporům s autoritami a spolupracujeme.

Je však zřejmé, že to není vše. Lidské bytosti se k sobě nechovají jen přátelsky. Také se nadšeně účastní válek, hádají se, perou se a dokonce se vraždí. Na druhé straně však také jednají mírumilovně, spolupracují a podporují se navzájem. Jak lze vysvětlit tento zřejmý rozpor?

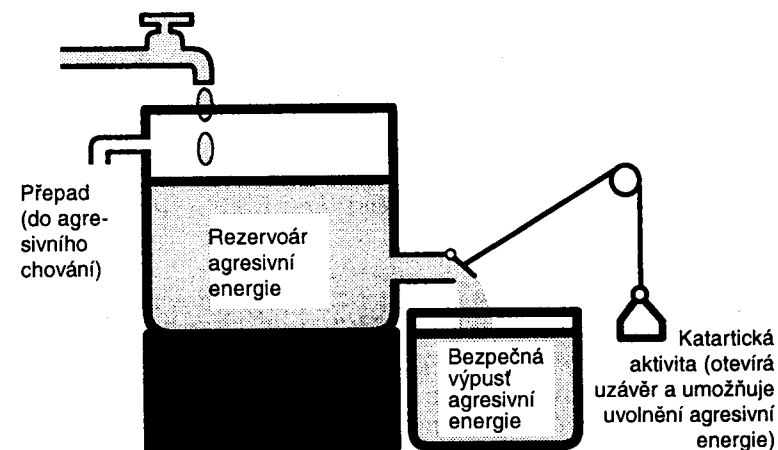
6.1 Teorie agrese

6.1.1 Vrozená agrese

Lidská agresivita se vysvětluje různě. Psychoanalytik Sigmund Freud ke konci svého života tvrdil, že lidé čerpají ze dvou základních zdrojů energie, kterými jsou životodárná a o rozkoš usilující *libido* a *thanatos*, destruktivní instinkt smrti. Podle Freuda vedou ke zřejmým rozporům v lidském chování právě konflikty vyvolané těmito dvěma energiemi. Agresivitu vysvětloval destruktivní energií pudu *thanatos*.

V roce 1950 přišel K. Lorenz s názorem, že agrese je důsledkem *vrozených*, genetických faktorů, které vyvolávají automatické nepřátelské reakce namířené proti druhým. Na základě výsledků etologických studií ptáků a ryb se Lorenz domnívá, že agresivní energie se v jedinci hromadí, dokud se nestane něco, co „spustí“ její uvolnění. Spouštěcí signál je většinou druhově specifický. Často jej představuje nějaké výhružné gesto, jako například nepřátelský pohled, nebo překročení hranic osobního „teritoria“.

Podle Lorenze se agresivní energie v jedinci neustále hromadí, podobně jako když kapající přívod vody plní nádrž. Když hladina příliš vzroste, agrese „přeteče“. Lorenz se proto domnívá, že společnost by měla poskytovat svým členům příležitosti k tomu, aby tuto agresivní energii bezpečně uvolnili. U lidí, kteří mají příležitost pozorovat násilí druhých nebo vyjádřit svou vlastní agresivitu nějakým společensky akceptovatelným způsobem (například v agresivních sportech), dojde ke *katarzi* (očistění), při níž „spotřebují“ vlastní agresivitu, a tak přispějí k bezpečnosti společnosti.



Hydraulický model agrese (podle Lorenze, 1950).

Lorenzův model se stal známým a velmi populárním. Přesto však neexistuje mnoho důkazů, které by potvrdily, že příležitosti k uvolnění agrese ji opravdu redukuje. Dokonce se zdá, že pravdou je možná pravý opak. Buss (1966) zjistil, že agresivita chování respondentů, kteří měli dávat jiné osobě opakovaně elektrické šoky, zatímco oni nedostávali žádné, spíše vzrůstala, než by klesala. Také Loew (1967) zjistil, že hněv respondentů, kteří jej směli vyjádřit „napadením“ jiného člověka, vzrůstal.

Jinou teorii vrozené agrese navrhli Jacobs, Brunton a Melville v roce 1965. Zaměřili se na chromozomové abnormality a shledali, že mezi vězni je více osob s chromozómy XYY než v běžné populaci. Asi jen 0,01 % dětí (chlapců) má tuto chromozomovou abnormalitu, zatímco u vyšetřených vězňů se vyskytovala v 1,5 % případů. Autoři mají za to, že osoby s chromozómy XYY jsou agresivnější v důsledku nadbytečného chromozomu – jsou tedy „rozenými kriminálníky“.

Těto teorii se dostalo velké publicity a stala se velmi populární. Ani pro ni však neexistuje dostatek důkazů. Autoři jedné z nejrozsáhlejších studií tohoto jevu (Witkin a kol., 1976) vyšetřili více než 4500 mužů, a přece se neprokázalo, že osoby s XYY chromozómy by byly agresivnější než ostatní lidé. I jiní autoři, kteří zkoumali tuto otázku do hloubky, došli ke stejným závěrům.

6.1.2 Hypotéza frustrace – agrese

V roce 1939 navrhl J. Dollard a jeho kolegové pro zřejmou nelogičnost v lidské agresivitě jiné vysvětlení: k agresivnímu chování dojde tehdy, když jsme frustrováni ve svých snahách dosáhnout nějakého cíle nebo uspokojit nějakou potřebu. Když tedy máme uspokojeny své základní potřeby a daří se nám dosahovat svých cílů, nejednáme agresivně. Z toho vyplývá, že „přirozený“ stav lidských bytostí je ne-agresivní.

Jsmo-li však ve své snaze dosáhnout cíle frustrováni, což může být způsobeno třeba běžnými společenskými konvencemi, například dlouhým čekáním ve frontě na jízdenku na vlak, stáváme se agresivními. Podle tohoto názoru vzniká dlouhotrvající nebo intenzivní lidská agresivita ve společenských podmínkách deprivace a stresu, kdy člověk nemůže dosáhnout jednoduchých každodenních cílů.

J. Dollard a jeho kolegové formulovali svůj model velmi jasně – frustrace vždy vede k agresivnímu chování. Tuto myšlenku kritizoval Bandura (1977), který zdůraznil, že lidé na frustraci při úsilí o dosažení cílů reagují mnoha různými způsoby. Některé z těchto reakcí jsou agresivní, jiné však mohou být pasivnější. Například Seligman (1975) ukázal, že ustavičná frustrace může vést k pasivnímu stavu, který nazval *naučená bezmocnost* a který je podle něj jádrem deprese.

Hypotézu frustrace – agrese také kritizoval L. Berkowitz (1978), který poukazuje na to, že existují případy, kdy agresivní chování není způsobeno frustrací. Příkladem může být boxer nebo „vyhazovač“, který jedná agresivně, protože je za to placen. Berkowitzova kritika však stojí na předpokladu, že pojem „agrese“ vždy označuje totéž, což nemusí být pravda.

Rose, Kamin a Lewontin (1984) upozorňují, že badatelé často označují slovem agrese velmi různorodé jevy. Domnívají se, že teorie, které považují lidskou agresi za „vrozenou“, hledají své důkazy ve velmi nesourodých chováních. Například přirovnávají agresi kočky, která zabíjí myš, k agresi lidí na pracovišti. Podobně můžeme pochybovat i o tom, jestli je chování boxera v ringu totožné s tím, co máme většinou na mysli, když mluvíme o lidské agresi. Agrese může mít mnoho různých forem. Rose se domnívá, že používání téhož slova pro všechny její formy je zavádějící.

Přestože hypotéza frustrace – agrese zřejmě nemůže vysvětlit všechny formy lidské agrese, je nepochybně užitečným nástrojem pro vysvětlení mnoha jevů, jako například relativně nižšího výskytu domácího násilí v rodinách s vysokým příjmem, kde můžeme předpokládat nižší hladinu každodenního stresu. Ale úplné vysvětlení nepřináší, protože i zde existují výjimky. Ve většině rodin s nízkým příjmem se násilí nevyskytuje a naopak se občas vyskytne v rodinách bohatých. Proč je tomu tak?

6.1.3 Agrese jako naučené chování

A. Bandura (1976) předpokládá, že agrese je naučená. Lidé se chovají agresivně, protože se naučili, že se jim to vyplatí. Mohli se to naučit napodobováním v dětství nebo v adolescenci, na základě vlastní zkušenosti nebo prostě pozorováním druhých. Když někdo jedná agresivně a potom zjistí, že jeho chování je nějakým způsobem posíleno, třeba tak, že dostane to, co chtěl, bude pravděpodobně jednat agresivně znovu. Také když vidí, že je za agresivní jednání odměněn někdo jiný, naučí se ho napodobovat díky zástupnému podmiňování (vicarious reinforcement).

Bandura se domnívá, že na frustraci lze reagovat nejrůznějším způsobem, protože lidé se učí i jiné než jen agresivní reakce. Někteří reagují na frustraci tím, že se uklidňují alkoholem nebo drogami, zatímco jiní se snaží racionalizovat svoji frustraci a zbavit se jí tak, že si ji nějak vysvětlí. Další se mohou snažit ze situace uniknout nebo ještě úporněji usilovat o její vyřešení. Každou z těchto reakcí je možné se naučit namísto agresivního jednání.

Bandurův model naznačuje, že příklady chování, které vidíme kolem sebe, hrají důležitou úlohu v řízení vlastního chování a v učení se alternativním formám jednání. Je-li tomu skutečně tak, nabývá na významu otázka násilí v televizi, neboť televize přináší dětem a adolescentům příležitost naučit se něco o světě, ve kterém žijí. Dosud se vedou spory o tom, zda násilí v televizi má skutečně takový význam, a značné množství výzkumů ukazuje, že je to pravděpodobné.

S jednou z prvních a nejznámějších studií v této oblasti přišli Bandura a Walters v roce 1973. Promítli dětem z mateřské školy filmy zobrazující osoby, které si mírumilovně nebo agresivně hrály v místnosti s hračkami. V agresivním filmu děti viděly, jak herec bije a kope velkou panenku „Bobo“. Když potom děti dostaly příležitost hrát si v této místnosti, častěji se k panence také chovaly agresivně. Když viděly, že herec je za agresivní chování odměněn, napodobovaly agresivní chování ještě častěji.

Tato studie byla první z mnoha dalších, které ukázaly, že děti napodobují agresivní chování, zvláště když vidí, že následuje nějaká odměna. Jiné výzkumy zkoumaly různé aspekty této otázky ve spojitosti se sledováním televize.

Například Eron a kol. (1972) provedli longitudinální studii, shromažďující data o délce sledování televize u devítiletých amerických hochů, a potom zjišťovali korelace těchto údajů s hladinou agresivity, kterou chlapci projevovali o deset let později. Zjistili vysokou korelaci mezi těmito dvěma údaji.

Leifer, Gordon a Graves (1974) na druhé straně zjistili, že děti, které sledovaly programy, ve kterých lidé řešili problémy konstruktivně, aniž by se uchýlovali k násilí, projevovaly méně agresivity.

Thomas a kol. (1977) zjistili, že televizní násilí má zřejmě „zncitlivující“ účinek. Úroveň distresu a fyziologického vzrušení je mnohem nižší u lidí, kteří často sledují programy, v nichž se vyskytuje násilí, než u těch, kteří je běžně nesledují. Badatelé tvrdí, že dlouhodobé sledování násilí v televizi, zvláště velmi realisticky zobrazené násilí, způsobuje otrlost a lhostejnost k násilí v reálném životě.

Také R. D. Parke a kol. (1977) tvrdí, že televizní programy obsahující násilí snižují účinnost normálních společenských sankcí proti násilí, protože poskytují divákům modely, které mohou napodobovat, také proto, že ukazují, jak se lidé beztrestně dopouštějí činů, které by normálně byly považovány za společensky nepřipustné. Je tomu tak také proto, že televize má moc definovat divákům povahu světa. Gerbner a Gross (1976) pojednávají o tom, že lidé, kteří často sledují televizi, považují svět za mnohem nebezpečnější, než doopravdy je, přeceňují rozsah kriminality a stávají se velmi nedůvěřivými k cizím osobám.

6.1.4 Faktory prostředí v agresi

Mnoho studií zjišťovalo, jak mohou faktory prostředí snižovat či zvyšovat agresivitu. Například Donnerstein a Wilson (1979) ukázali, že lidé se častěji stávají agresivními v hlučném než v tichém prostředí. Důležité bylo, do jaké míry mohli nebo si mysleli, že mohou kontrolovat výši hluku. Když respondenti věřili, že mohou úroveň hluku ovlivnit, byl pro ně hluk méně stresující a reagovali na něj méně agresivně.

V roce 1975 ukázal Baron a Bell, že lidé častěji reagují agresivně, když je horko, než když je chladno. Když je horko, také častěji napodobují agresivní model. Badatelé tvrdí, že horko může být faktorem přispívajícím k agresivitě. Domnívají se, že k nepokojům a fyzickým útokům častěji dochází za dlouhých horkých letních večerů v centrech měst.

Aiello, Nicosia a Thompson (1979) zjistili, že děti a adolescenti se častěji chovají agresivně a soutěživě, pokud byli předtím po krátkou dobu v přeplněných, prostorově stísněných podmínkách, než když byli po stejnou dobu v nepřeplněném kontrolním prostředí. Jejich studie měla napodobit účinky dojíždění do školy v přeplněných dopravních prostředcích. V jiných studiích badatelé zjistili podobný jev u dospělých, a proto předpokládají, že přítomnost v davu lidí může být významným faktorem agrese.

6.1.5 Agrese jako kombinace vlivů

D. Zillman (1976) tvrdí, že společným rysem všech uvedených faktorů je, že zvyšují vzrušení. Protože vztek nebo jiné silné emoce jsou úzce spojeny s fyziologickým vzrušením, může vzrušený člověk lehce sklouznout ke vzteku, pokud je přítomen správný podnět.

Tuto myšlenku potvrzuje známá studie Schachtera a Singera (1966), která ukázala, že vhodný sociální podnět (přítomnost nějakého dalšího člověka, jehož chování vyjadřuje zlost nebo radost) může vyvolat podobnou emoci. Emoce prožívané respondenty ve studii byly vyšší, pokud byli fyziologicky vzrušeni (injekcí adrenalinu), ale jen tehdy, když fyziologické symptomy vzrušení neočekávali. Přisuzovali své pocity vzrušení emoci, kterou pocítovali, a proto ji prožívali intenzivněji.

Agrese, podobně jako mnoho dalších rysů lidského chování a prožívání, pravděpodobně vzniká spíše na základě několika různých faktorů než jen jediného. Některé drogy, jako například alkohol, zvyšují pravděpodobnost agresivního chování (Taylor, Gammon a Capasso, 1976), ale zřejmě jen u lidí, jejichž prostředí jim poskytlo příležitost naučit se agresivním reakcím, jak o tom hovořil Bandura. Osobní zkušenosti v oblasti učení mohou poskytnout klíč k vysvětlení individuálních odlišností v reakcích na frustraci.

Stojí za povšimnutí, že tradičně se největší publicity dostalo takovým přístupům k agresi, které tvrdí, že lidé jednající agresivně se nějak „liší“ od ostatních. I když pro tyto teorie existuje méně důkazů než pro jiné, jsou společensky mnohem „pohodlnější“, protože nenutí zbytek společnosti podniknout proti agresi nějaké vážné míněné kroky.

Agrese však představuje složitý problém, na němž se podílejí nejen jednotlivci, ale také skupiny a mocenské struktury, ke kterým patříme. Pokusy o pochopení agrese odděleně od společnosti, ve které se odehrává, jsou naivní. Společenské faktory zřejmě hrají v agresi velkou roli.

6.2 Předsudky

Některé formy agrese se zdají svou podstatou zcela společenské. Příkladem jsou společenské předsudky, které představují formu agrese systematicky zaměřenou proti členům určité etnické nebo kulturní skupiny.

Předsudek je fixovaný, předem zformovaný postoj k nějakému objektu projevující se bez ohledu na individualitu nebo povahu tohoto objektu. Člověk, který má předsudky, nezvažuje při posuzování druhých žádná alternativní vysvětlení. Výsledek jeho interpersonálního hodnocení je dopředu určen nějakou libovolnou vlastností toho druhého.

Předsudky mohou být pozitivní nebo negativní. Někdo může například považovat všechny lidi, kteří pocházejí z téže části země jako on, za přátelské. Psychologické výzkumy předsudků se však zaměřují především na negativní předsudky, zvláště na extrémní nepřátelskost vůči členům etnických menšin, která, jak ukázala druhá světová válka, může vést ke zrudným nelidskostem.

Mnoho psychologů zkoumalo původ etnických předsudků a to, jak mohou z předpojatých postojů vzniknout tak extrémní formy chování. Allport popsal v roce 1954 pět stadií vývoje etnických předsudků, které se mohou objevit ve společnostech, jež tolerují nebo podporují rasismus.

1. *Očerňování* – nepřátelské řeči, pomluvy, rasistická propaganda a podobně.
2. *Izolace* – oddělování etnické skupiny od dominantní skupiny ve společnosti. Toho si lze všimnout například v praxi některých realitních kanceláří, které varují bělochy před oblastmi, kde žijí etnické menšiny, a tak potom vznikají ghetta.
3. *Diskriminace* – upírání občanských práv, zaměstnání a přístupu k jistým formám bydlení společenským menšinám. Tento postup užívala vláda apartheidu v Jižní Africe a pozorujeme ho v Británii, kde jsou černí obyvatelé častěji nezaměstnaní než bílí s podobnou kvalifikací, neboť zaměstnavatelé dávají přednost bílým.
4. *Tělesné napadení* – násilí vůči osobám a majetku, kterého se dopouštějí rasistické organizace, jako je např. Národní fronta (National Front), neorganizované skupiny jednotlivců nebo (jako v Jižní Africe a v několika dalších zemích) dokonce stát.
5. *Vyhazování* – bezohledné násilí vůči celé skupině lidí, jakým byly v první polovině tohoto století pokusy nacistů o vyhlazení všech evropských Židů a Romů.

6.2.1 Teorie předsudků

Teorie o vrozené povaze agrese, o kterých jsme již v této kapitole hovořili, byly aplikovány i na problematiku předsudků. Tyto teorie obvykle chápou předpojaté chování jako manifestaci nějakého biologického „pudu“ – soutěžit, bránit teritorium nebo ochraňovat příbuzenské geny.

Tento pohled reprezentuje práce Ardreye z roku 1966. Ardrey tvrdí, že mezi základní „instinkty“ lidských bytostí patří ochrana teritoria. Tento instinkt vede k válkám a k rasovým konfliktům. Autor vychází z prací Lorenze, který chápe agresi jako základní a nevyhnutelný instinkt (Lorenz, 1966). Tyto práce představují moderní formulaci tohoto podobného názoru, jaký již dříve zastávali nacisté, kteří věřili, že proces „přirozeného výběru“ je opravňuje vyhlazovat Židy. Je možné, že Lorenz byl v určité době členem nacistické strany, ale zda na ni měl vliv, nebo byl naopak ovlivněn jejími myšlenkami, nedokážeme říci.

Moderní pojetí biologické teorie chápe předsudky vůči vnějším skupinám jako důsledek biologického „pudu“ ochraňovat jedince, kteří s námi sdílejí tytéž geny (Dawkins, 1976). Tato teorie implikuje, že ten, kdo se

takto nechová, automaticky vzbuzuje nedůvěru. Podobné pojetí předsudků vychází z teorie *sociobiologie* E. O. Wilsona (1976), kterou autor formuloval na základě pozorování společenství mravenců. Sociobiologie zdůrazňuje, že příbuzenský výběr je důležitější než jiné faktory.

Jak ale upozornila Hayesová (1986), biologické přístupy k porozumění lidským bytostem jsou *redukcionistické*, neboť vše redukuje pouze na jednotlivé jednoduché příčiny a ignorují nebo nedoceňují další aspekty lidského prožívání. Ukážeme si, že existují i jiné faktory, které nám mohou pomoci porozumět předsudkům a vysvětlit je.

Rose, Kamin a Lewontin (1984) tvrdí, že většina podobných prací je založena na myšlence, že pokud se něco něčemu podobá, je to pravděpodobně totéž. To však nemusí být pravda. Prostá povrchní podobnost chování (například podobnost chování zvířete, které chrání své teritorium, a chování příslušníků zemí, které spolu vedou válku) naprosto neznamená, že jde o totéž. Lidská agrese se podstatně liší od chování zvířat a také její příčiny jsou odlišné. Analogie neznamená totožnost. Jen proto, že se dvě věci podobají, ještě nemusejí být skutečně zcela stejné.

6.2.2 Autoritářská osobnost

T. W. Adorno a jeho kolegové (1950) tvrdí, že základem lidských předsudků je určitý typ osobnosti. Díky výchově inklinují jisté typy lidí k předsudkům vůči vnějším skupinám. Jsou to lidé, jejichž rodiče prosazovali velmi tvrdou disciplínu. Ta vyvolala u dítěte silně agresivní pocity, ale neumožňovala, aby dítě tyto pocity vyjádřilo. Proto se internalizovaly a začaly projevovat vůči jiným objektům, zvláště pak vůči minoritním etnickým skupinám a vůči lidem, kteří jsou nějakým způsobem společensky odlišní.

Adorno vytvořil osobnostní test, známý jako F-škála (F-scale), který je určený k měření *autoritářství*. Výzkumy ukázaly, že lidé, kteří dosahují v tomto testu vysokého skóru, skutečně mají často silné předsudky. Na Adornovu práci navázal Rokeach (1960), který ukázal, že rigidně autoritářské nejsou jen pravicově orientované osoby, ale i někteří příslušníci extrémní politické levice, jak se ukázalo v Rusku za Stalina.

Přestože je teorie autoritářské osobnosti v určitých ohledech užitečná, má i svá omezení. Může poskytnout vysvětlení toho, proč jsou někteří lidé více náchylní k předsudkům nežli jiní, ale nedokáže vysvětlit, jak to, že předpojatými se někdy stanou celé společnosti nebo skupiny uvnitř společnosti. V podobných společenstvích nepochybně existují velké individuální rozdíly, co se týče autoritářství, a přece celá skupina často přijme rasistický postoj k určité skupině.

6.2.3 Kulturní vysvětlení předsudků

Middleton (1976) ukázal, že kultura, z níž člověk pochází, je důležitým faktorem ve vývoji předsudků. Middleton vyšetřil množství Američanů pomocí F-škály, kterou vytvořil Adorno pro měření autoritářství, a zjistil, že respondenti ze států amerického jihu měli extrémnější postoje vůči černochům než obyvatelé severních států, a to i tehdy, když dosáhli na F-škále stejných výsledků.

Také Rogers a Frantz (1962) zjistili, že bílí přistěhovalci v tehdejší Jižní Rhodesii (nyní Zimbabwe) měli tím silnější předsudky, čím déle pobývali v této zemi. Jejich postoje se postupně přizpůsobily bílé rasistické kultuře, ve které žili.

Podobné výzkumy však mají i optimistické stránky: Bagley a Verma (1979) ukázali, že v Holandsku existuje mnohem méně rasové diskriminace než v Británii, přestože v obou zemích je poměr černých a bílých obyvatel stejný. Protože holandská kultura neschvaluje předsudky, lidé je nevyjadřují otevřeně, i když někteří z nich je jistě mají. Společenská akceptace vyjadřování určitých druhů předsudků na druhé straně pravděpodobně napomáhá tomu, že v mnohých oblastech Británie se vyskytuje silný rasismus.

6.2.4 Teorie obětního beránka

V roce 1940 analyzoval Hovland a Sears případy lynčování, které se každoročně odehrávaly na jihu Spojených států. Jejich rozbor ukázal, že počet lynčování vysoce (ale negativně) koreloval s cenou bavlny. Autoři mají za to, že farmáři přenesli svou ekonomickou frustraci na černošskou populaci a ta se projevila lynčováním. Černoši z jihu se stali *obětními beránky* za ekonomické problémy farmářů.

D. Weatherley (1961) zase požádal respondenty, aby vyplnili škálu antisemitismu, která změřila velikost jejich předsudků vůči Židům. Potom měli respondenti vyplnit další dotazník. Při práci však musela polovina z nich vyslechnout velmi urážlivé poznámky. Vyšetření bylo zakončeno testem obrázek – příběh, ve kterém měli respondenti vyprávět příběhy o předložených obrázcích. Respondenti s protizidovskými postoji projevovali v tomto testu více hostility vůči Židům než ti, kteří byli bez předsudků, ale nejvyšší hostilitu projevovali ti z nich, kteří museli vyslechnout urážky.

Weatherleyho zjištění naznačuje, že již existující předsudky se ještě zvyšují procesem výběru obětního beránka. To však neplatí pro formování předsudků tehdy, pokud ještě žádné neexistují. Zastánci teorie obětního beránka upozorňují na to, že předsudky jsou často nejsilnější v sociálně deprivovaných oblastech. O tom existuje řada důkazů. Ale jak ukázali Bagley a Verma, nejprve musí existovat sociální klima, které předsudky toleruje.

6.2.5 Sherifova realistická teorie konfliktu

Sherif tvrdí, že předsudky vznikají tehdy, pokud dvě skupiny soutěží o dosažení téhož cíle. V jedné známé studii rozdělil Sherif a jeho kolegové (1961) 22 chlapců, kteří trávili prázdniny v letním táboře, na dvě nepřátelská družstva. Nejdříve bydlelo každé družstvo v chatě, která byla mimo dohled druhé skupiny, takže družstva vzájemně nevěděla o své existenci. Po několika dnech se obě družstva setkala. To si již chlapci z každé skupiny mezi sebou vytvořili dobré vztahy.

Organizátoři uspořádali mezi těmito dvěma skupinami velkou soutěž. Chlapci si rychle utvořili vyhraněné mínění o vlastní i o druhé skupině. Věřili, že členové jejich vlastní skupiny jsou stateční a odolní, zatímco členy druhé skupiny považovali za nepříjemné a lstivé. Existovala mezi nimi velmi intenzivní rivalita. Když však organizátoři způsobili problém s dopravou, podařilo se jim předsudky, které si chlapci utvořili, odstranit. Chlapci totiž museli spolupracovat, aby problém vyřešili, a rychle na své nepřátelství zapomněli.

Pokud má jedna skupina ve společnosti privilegia, která druhá nemá, nastává podle Sherifa *situace soutěžení*. Ti, kteří privilegia mají, se je snaží obhájit, a ti, kteří je nemají, se cítí frustrovaní a závidí. Aronson a Osherow (1980) popisují experiment provedený poprvé jedním učitelem. Později byl mnohokrát opakován. Učitel jednoho dne žákům oznámil, že hnědooké děti jsou nadřazené, a budou tedy představovat „vládnoucí třídu“. Hnědooké děti dostaly zvláštní privilegia. Děti s modrými očima musely naopak sedět ve třídě vzadu, čekat na konci řady a měly povoleno hrát si kratší dobu.

Velmi brzy se u modrookých dětí začaly objevovat horší výsledky v práci, sklíčenost a vztek. Samy sebe začaly popisovat negativněji. Hnědooké děti se naopak začaly chovat arogantně, zastrašovaly ostatní a ošklivě o nich mluvily. Druhý den se však všechno změnilo, protože tentokrát dostaly úlohu „vládců“ modrooké děti. Záhy se vše opakovalo, ale právě naopak. To zřetelně ukazuje, že institucionalizovaná diskriminace může vyvolávat určité typy chování, které na první pohled budí zdání důsledků osobnostních charakteristik a projevují se nízkým výkonem, který tak často nacházíme u členů utlačovaných menšinových skupin.

6.2.6 Předsudky a sociální identita

Na Sherifovu práci je možno pohlížet také z hlediska toho, jak členství ve skupině přispělo k vytváření sociální identity chlapců v letním kempu. V první kapitole jsem uvedla Tajfelův názor, že členství v sociálních skupinách tvoří důležitou část sociální identity. Tento autor v roce 1976 připustil, že členství v určité identifikovatelné skupině může představovat

vat dostatečný důvod k diskriminaci ve prospěch členů vlastní skupiny a proti členům vnějších skupin, a to i tehdy, vědí-li členové skupiny o tom, že o jejich členství rozhodla náhoda – jako např. hod mincí.

Tajfel (1969) popsal tři kognitivní mechanismy, které se uplatňují při formování předsudků:

- *kategorizace* – způsob, jakým klasifikujeme informace, zvláště pak proces *stereotypizace*, který hraje ve vývoji předsudků velkou roli;
- *asimilace* – způsob, jak se učíme hodnotit, např. pomocí slov jako „dobrý“, „špatný“, „sympatický“ a „nesympatický“, jako by podobné soudy byly skutečné a neměnné, a dále použití těchto soudů při kategorizaci;
- *hledání koherence* – pokusy vysvětlit či ospravedlnit vlastní myšlenky a postoje.

Jak jsme si v této knize již několikrát ukázali, lidé se snaží dávat svým zkušenostem smysl. Způsob vysvětlování událostí, který určitý člověk používá, je rozhodujícím faktorem předsudků. Ve druhé kapitole jsme se zabývali tím, že lidé se silnými předsudky svá přesvědčení často racionalizují. K tomu užívají konverzačních strategií, které je mají zamaskovat a dát jim zdání „rozumného“ vysvětlení situace.

6.2.7 Principy etnických předsudků

Bethlehem popsal v roce 1985 deset principů etnických předsudků, které shrnují výsledky výzkumů týkajících se této oblasti:

1. Existují dva druhy předsudků, které jsou ve vzájemné interakci: první má podklad v osobnosti, druhý ve špatné informovanosti a potřebě minimalizovat kognitivní úsilí.
2. Když spolu soutěží dvě skupiny lidí, nebo mezi nimi dojde ke konfliktu, stane se z diskriminace členů vnější skupiny oproti členům vnitřní skupiny společenská norma.
3. Čím méně informací o někom máme, tím spíše se uchýlíme ke stereotypům.
4. Postoje a stereotypy akceptované společností jsou známé naprosté většině jejích členů. Výrazně ovlivňují lidské chování.
5. Předsudky mohou samy sebe naplnit a vytvořit si tak vlastní „důkazy“.
6. Kategorie lidí, proti nimž jsou předsudky namířeny, se u různých skupin liší.
7. Předsudky přetrvávají, dokud přetrvávají společenské normy, a mění se, pokud se změni společenské normy.

8. Inteligence, vzdělání a příslušnost ke společenské vrstvě negativně korelují s předsudky.

9. Děti si osvojují předsudky od svých rodičů a příbuzných.

10. Děti rozlišují mezi etnickými skupinami již od útlého věku, ale teprve ve starším věku si vytvářejí stálé postoje a preference.

Všimněme si, že tato analýza zachycuje několik sociálně psychologických mechanismů, které jsme v této knize již popsali. Pouze analyzovat vznik předsudků však nestačí, musíme také hledat možnosti jejich redukce.

6.3 Změna předsudků

Ukázali jsme si, že problematika předsudků je složitá, a snažíme-li se je snižovat, musíme s touto složitostí počítat. Některé pokusy o vysvětlení předsudků, i když ne všechny, přece jen určitou část této problematiky reprezentují. Způsoby nápravy, které jsou na nich založeny, pak mohou pomoci předsudky snížit, ale asi je zcela neodstraní.

Je například zřejmé, že proces výběru obětího beránka nemůžeme považovat za vyčerpávající vysvětlení rasismu. Víme však, že může aktualizovat a vyhrtit již existující rasistické postoje. Snaha o vytvoření společnosti, ve které by všichni lidé žili v obtojných sociálních podmínkách, měli zaměstnání, bydlení a podobně, by tedy nejspíše značně přispěla ke snížení předsudků ve společnosti, i když by je asi zcela nevymýtila.

Shrňme-li všechny existující psychologické poznatky, zjistíme, že redukce předsudků má pět hlavních podmínek:

1. Zúčastnění musejí mít rovnoprávné postavení.
2. Musí být příležitost k osobnímu kontaktu.
3. Je nutný kontakt s nestereotypními jedinci.
4. Kontakt mezi skupinami musí být podporován společností.
5. Měla by existovat příležitost ke spolupráci.

Každý z těchto prvků nyní popíšeme podrobněji.

6.3.1 Rovnoprávné postavení zúčastněných

Pokud účast lidí na životě společnosti určují společenské role, které podporují stereotypy určitých etnických skupin, společenské předsudky se pravděpodobně nezmění. Společnost, kde mají černoši postavení sluhů, zatímco výkonná moc a rozhodování náleží bílým, dává svým členům najevo, že rasistické postoje jsou vlastně v pořádku. Viditelné úspěchy členů menšinové skupiny a rovnoprávné vztahy mezi členy dominantní a menšinové

skupiny naopak představují nové informace, na jejichž základě se pak postoje často mění.

6.3.2 Příležitost k osobnímu kontaktu

Pokud se členové dvou skupin setkávají jen v rámci ustanovených sociálních rolí, nebudou mít snahu přehodnotit své názory. Má-li k přehodnocení dojít, musí mít členové obou skupin možnost osobně se poznat. Znalost osobností členů druhé skupiny vede většinou k vyšší akceptaci.

Deutsch a Collins (1951) zjišťovali postoje černých a bílých žen v domácnosti, které bydlely v jednom domě. Jak se tyto ženy postupně lépe poznávaly, dokázaly se vzájemně lépe přijmout a měly čím dál méně předpokladů. V tomto případě zřejmě častý kontakt (a možná i spolupráce při výchově dětí) stačil k tomu, aby se jejich předpoklady snížily. Kontrolní skupina, kde černé a bílé ženy bydlely odděleně, naopak stále projevovala výrazně předpokladé postoje.

To však neznamená, že kontakt sám o sobě postačí k redukci předpokladů. V Sherifově výzkumu vedl kontakt mezi dvěma skupinami chlapců na letním táboře spíše k zostření konfliktu. Předpoklady se snížily teprve tehdy, když chlapci museli spolupracovat na řešení společného problému. Pouhý kontakt mezi dvěma znepřátelenými skupinami tedy způsobuje spíše nárůst předpokladů, nikoliv jejich redukci.

6.3.3 Kontakt s nestereotypními jedinci

Jak jsme viděli, stereotypizace se projevuje především jednotným vnímáním všech členů skupiny. Ale v každé přirozené skupině se vyskytují lidé, kteří se podstatně odlišují od ostatních. Pro jedince trpící předpoklady je těžší i nadále vnímat všechny členy skupiny stereotypně, pokud se opakovaně setkávají s jedinci, kteří jejich stereotypu neodpovídají. Kontakt s nestereotypními jedinci může tedy snížit předpoklady, neboť nás nutí k tomu, abychom s druhými jednali jako s neopakovatelnými lidskými osobnostmi, a ne jako s příslušníky nesympatické skupiny.

6.3.4 Společenská podpora kontaktu mezi skupinami

Pokud společnost podporuje kontakt mezi skupinami a rovnoprávné, spravedlivé jednání, předpoklady se sníží. Naopak pokud je společenské klima podobným myšlenkám nepřívětivé, předpoklady se zřejmě díky sklonu lidí k sociální identifikaci i nadále udrží. Takže naděje, že kontakt mezi dvěma jedinci způsobí snížení předpokladů, je větší tehdy, když jej přátelé a rodina obou lidí podporují.

6.3.5 Příležitosti ke spolupráci

Když Sherif požádal dvě skupiny chlapců na letním táboře, aby spolupracovaly při vyprošťování nákladního auta z bahna, nastal bod zlomu a předpoklady vytvořené v obou družstvech se začaly snižovat. Zdá se tedy, že společné úsilí vede k rozšíření sociálních hranic společenské identifikace. Členové druhé skupiny přestávají být „oni“ a stanou se z nich „naši“. Podle Tajfela je klasifikace na „my“ a „oni“ hlavním faktorem, který určuje předpoklady, a proto je společné úsilí, které překonává odlišnosti mezi skupinami, tak účinným nástrojem k redukci předpokladých postojů.

M. Cook (1978) ukazuje, že pokud je splněno všech pět těchto podmínek, dojde k redukci předpokladů i u jedinců, jejichž původní postoje byly velmi silné. Těchto pět faktorů společně ovlivňuje několik aspektů postojů. První tři faktory jsou kognitivní: rovnoprávné postavení, osobní známost a kontakt s nestereotypními jedinci ovlivňují kognitivní složkou postojů, neboť začlenění nových dat do schématu způsobuje jeho změnu. Poslední dva faktory jsou spíše společenské. Ilustrují úlohu společenských norem a sociální identifikace ve změně postojů.

6.4 Kolektivní chování

Davy tvoří obvyklou součástí moderního života prakticky všude na světě. Normálně si jich sotva všimneme. Sami jsme často součástí shluků lidí – při čekání na metro, při nákupu nebo při procházce po městě – jsme již na to zvyklí. Víme, jaké chování se od nás v podobných situacích očekává, a toto očekávání plníme. Ostatní členové davu dělají totéž.

Někdy však dav získá jiný, kolektivní charakter. Pokud jste někdy navštívili vzrušující fotbalové utkání nebo se zúčastnili velké demonstrace, asi jste prožili okamžiky, kdy se zdálo, že dav se chová jako jediný celek. Dav, který se vytvořil při zvláštní příležitosti nebo ke zvláštnímu účelu, má totiž zcela jinou povahu než dav, který se seskupil náhodně a skládá se z lidí s odlišnými cíli.

6.4.1 Le Bonova teorie „psychologie davu“

G. Le Bon v roce 1895 varoval, že vytvoření davu představuje nebezpečnou či dokonce patologickou událost. Tento autor tvrdí, že vzniklý dav se řídí pouze primitivními impulsy a je zcela iracionální. Členové davu jsou natolik vzrušení, že se mohou snížit k barbarskému jednání, které by jinak naprosto netolerovali. Neřídí se totiž již vlastním svědomím, ale dělají to, co dělají všichni ostatní, což Le Bon popisuje jako „zákon mentální jednoty“.

Le Bonova teorie odráží ducha své doby. Velmi brzy posloužila k odůvodnění extrémně tvrdých politických zásahů proti masovým demonstracím. Ale najít psychologické důkazy, které by tuto teorii podpořily, je něco jiného.

Některé americké studie (např. Mann, 1981) uvádějí případy davového „navádění“, kdy dav způsobil, že váhající potenciální sebevrah skočil z vysoké budovy. To je ale zřejmě velmi kulturně specifické chování. V evropském kontextu se takové případy téměř nevyskytují a v jiných částech světa jsou dokonce zcela neznámé. Existují však případy, kdy se dav v Evropě vzbouřil, plnil a vylupoval obchody. Během nacistické epochy také mnohokrát došlo k tomu, že dav zaútočil na jednotlivce.

Mannova pozorování davového „navádění“ se stala základem řady výzkumů anonymity davu.

6.4.2 Odosobnění (deindividuace)

Podle Zimbarda (1969) lidé v davu prožívají *deindividuaci* – ztrátu osobní identity a identifikaci s davem. To znamená, že se už neřídí svým svědomím, a mohou tedy být krutější a útočnější, než kdyby jednali jako autonomní jedinci.

V jedné studii požádal Zimbardo vysokoškolačky, aby druhým dávaly elektrické šoky. Zjistil, že když byly tyto ženy oblečeny do objemných kabátů s kápí, která zakrývala obličej, a označeny číslem, dávaly dvakrát silnější šoky než normálně oblečené respondentky.

Zimbardova studie však byla kritizována, že oblečení žen velmi silně naznačovalo agresivitu, neboť se podobalo hábitům známé extremistické rasistické organizace. Když Johnson a Downing (1979) replikovali studii se skupinou oblečenou do kápí Ku-klux-klanu, se skupinou oblečenou do vlastních šatů a se skupinou oblečenou do uniform zdravotních sester, zjistili, že respondentky, které měly na sobě uniformu zdravotní sestry, dávaly nižší a méně časté šoky než ostatní. Zdá se tedy, že respondentky reagovaly na roli, kterou naznačovala uniforma, a nikoliv na proces odosobnění jako takový.

Diener (1979) předpokládá, že lidé, jejichž pozornost je zaměřena na něco jiného, jako je tomu například tehdy, když sledují sportovní zápas nebo nějakou vzrušující událost, si méně uvědomují sami sebe, a mohou tedy jednat impulsivněji a jejich společenské zábrany se mohou snížit. Tento stav odosobnění má podle Dienera pět důsledků:

1. omezení běžné kontroly impulsivního chování;
2. zvýšení citlivosti k emočnímu vzrušení a k situačním podnětům;
3. neschopnost sledovat nebo kontrolovat vlastní chování;

4. snížení důležitosti přikládáné společenské přijatelnosti chování;
5. snížení schopnosti rozumného plánování.

Teorie *psychologie davu* je problematická, protože může mít katastrofální společenské následky. P. Banyard (1989) popisuje, jak teorie psychologie davu, které věřili policisté v Hillsborough, vedla k tomu, že během tragické události, kdy byla v davu umačkána k smrti téměř stovka fotbalových fanoušků, policie nedokázala udělat nic pro zvládnutí situace – například vysvětlit, co se vlastně děje. Přesvědčení, že shromáždění je davem neschopným vyslechnout rozumnou domluvu, způsobilo, že situace se nakonec zkomplikovala víc, než bylo nezbytné.

Přestože Deiner přijal deindividuaci jako uznávaný pojem, je teorie deindividuace velmi kontroverzní, protože předpokládá, že lidé v davu nejsou schopni uvažovat racionálně. Intenzivnější výzkumy chování davu založené na výpovědi jednotlivců a na podrobném pozorování mohou někdy ukázat něco úplně jiného.

6.4.3 Davy na fotbalových utkáních

I v davech, které lze považovat za násilné, bývá deindividuace mnohem méně důležitá, než by se mohlo na první pohled zdát. Marsh, Rosser a Harré (1978) provedli podrobnou studii fotbalových fanoušků. Mezi těmito lidmi, které veřejnost považuje za „chuligány“, identifikovali silnou sociální strukturu a strukturovanost chování.

Autoři tedy došli k závěru, že fanoušci se vůbec nechovají impulsivně, naopak, že jejich chování je určeno existujícími strukturami a sociálními konvencemi. Dokonce objevili dlouhodobou „strukturu kariéry“, která určovala, za jakých podmínek mohou být fanoušci, kteří prokážou, že vědí, jak provádět ritualizované agresivní činy a respektovat vnitřní pravidla, „povýšeni“ do jiných skupin v rámci davu.

Přestože jazyk studovaných fanoušků byl plný násilí, ritualizovanost agrese znamenala, že zcela náhodné konflikty mezi jejich skupinami byly ve skutečnosti velice řídké. Dav respektoval jisté modely chování (patřilo k nim např. „vyprovázání“, tedy pronásledování fanoušků soupeře až na nádraží), a ty pak považoval za legitimní aktivity. Pokud těmito aktivitám zabránila policejní akce, fanoušci se cítili velmi dotčeni. Pokud však k pronásledování došlo, bylo zřejmé, že dav si přes všechnu energičnost svého chování dával dobrý pozor, aby druhé nedostihl. Kdyby se to totiž stalo, bylo by to asi oběma stranám nepříjemné, protože ani jedna z nich si vlastně násilí nepřála.

To samozřejmě neznamená, že nikdo nebyl během fotbalového zápasu zraněn. Takové případy jsou však zřejmě způsobeny spíše jednáním jed-

notlivců než psychologii davu. Fotbalový dav není tak nekontrolovatelný, jak často ukazují média, naopak má vlastní způsob seberegulace a vlastní normy chování. Marsh, Rosser a Harré dokonce tvrdí, že výbuchy nekontrolovatelného násilí jsou častější tehdy, pokud dojde k narušení seberegulačních mechanismů davu nepřiměřenou kontrolou autorit.

6.4.4 Pokojné davy

Násilným davům se dostává vyšší publicity, ale moderní život obsahuje daleko více příkladů pokojných davů. Durkheim tvrdí, že velká veřejná shromáždění, která můžeme vidět na státních pohřbech nebo na královských svatbách, mají důležitou společenskou funkci, neboť podporují společenskou soudržnost a solidaritu.

Benewick a Holton referovali v roce 1987 o studii provedené s několika účastníky obrovské mše pod širým nebem, která se konala během papežovy návštěvy Británie v roce 1982. Jedním z nejčastějších témat, které se vyskytlo skoro ve všech rozhovorech, byl pocit duchovní jednoty, který lidem přinesla účast v tomto shromáždění. Příčinou nebyla davová psychóza, jak by možná předpokládal Le Bon. Naopak, účastníci shromáždění byli obohaceni o cenný duchovní zážitek, který dodal jejich víře nový smysl.

I když jsou pokojné davy mnohem obvyklejší než násilná shromáždění, bohužel se jimi zabývá poměrně málo badatelů. Aspekty psychologie, které nepředstavují naléhavý problém, jsou častěji přecházeny bez povšimnutí než ty, které jsou problematické. Musíme však mít na paměti, že to neznamená, že by nebyly důležité. Pro mnoho respondentů v Benewickově a Holtonově studii byla jejich zkušenost v poklidném davu možná jednou z nejvýznamnějších událostí jejich života.

6.4.5 Změny nálady v davu

Jak se dav mění? Různé demonstrace nejsou ničím neobvyklým: představují totiž důležitý způsob vyjádření názorů veřejnosti. Většina veřejných demonstrací proběhne pokojně, při jiných však dojde k násilí.

N. J. Smelser (1962) tvrdí, že demonstrace, při nichž došlo k násilí, se vždy odehrávaly v sociálním kontextu dlouhodobého pocitu nespokojenosti.

Waddington, Jones a Critcher (1984) studovali „body vzplanutí“ politických demonstrací. Sami se jich účastnili a dělali rozhovory s jinými účastníky. Zkoumali dvě zdánlivě podobné situace, z nichž jedna vyústila v násilí a druhá nikoli. Na základě rozboru rozdílů mezi těmito dvěma událostmi a studia podobných nepokojů a „bodů vzplanutí“, které je pravděpodobně vyprovokovaly, stanovili Waddington a jeho kolegové pět doporučení pro úspěšnou kontrolu davu:

1. Dav má být ponechán sebekontrolě (self-policing), kdykoli je to možné.
2. Mezi policií a organizátory by měla existovat efektivní komunikace.
3. Pokud se účastní policie, měla by používat co nejmenší síly, aby ji členové davu nevnímali jako provokující prvek.
4. Ti, kteří mají dav řídit, by měli být vyškoleni v technikách účinné interpersonální komunikace.
5. Policie i úřady by měly za své jednání být zodpovědné společnosti. Neměly by budit dojem, že si mohou dělat, co chtějí.

Každý z těchto pěti faktorů odstraňuje jeden významný zdroj nespokojenosti, který zvyšuje pravděpodobnost erupce násilí. Waddington, Jones a Critcher zjistili, že podněcující incident způsobí vzplanutí násilí především tehdy, když jej dav chápe jako „typický“ příklad nespravedlnosti, kterou už dlouho pocituje. Podněcující incident tedy otevírá cestu pro vyjádření frustrace a agresivity a ta pak vyústí ve výbuch násilí.

Waddington a jeho kolegové se domnívají, že máme-li porozumět tomu, co se děje, když se v davu zvedne vlna násilí, musíme provést šest druhů analýzy:

1. *strukturální* – například to, že vyšší nezaměstnanost černých obyvatel znamená, že mají menší slovo ve společenských institucích a vyšší úroveň frustrace;
2. *politickou, ideologickou* – různé zdroje politické nespokojenosti;
3. *kulturní* – zahrnuje sdílená přesvědčení a sociální reprezentace (Moscovici, 1981), o kterých jsme mluvili ve druhé kapitole;
4. *kontextuální* – sekvence událostí, které vedly k tomu, co se stalo;
5. *prostorovou* – některé prostory například mohou mít symbolický význam; rozložení a uspořádání venkovních a vnitřních prostor může vést ke konfrontacím;
6. *interakční* – povaha interakcí mezi zapojenými lidmi, jako je například zatčení nebo hrubé zacházení s klíčovou postavou sporu.

Žádný z těchto faktorů nestačí sám o sobě k tomu, aby vyvolal veřejné nepokoje, ale všechny dohromady zvyšují pravděpodobnost násilí.

Waddington a jeho kolegové zkoumali dvě události (v obou případech to byla shromáždění veřejnosti během stávky horníků v Británii v roce 1984), které se shodovaly ve strukturálních, politicko-ideologických a kulturních aspektech, ale v kontextuálních a interakčních aspektech se od sebe lišily. Demonstrace, která proběhla pokojně, byla naplánována po konzultacích s policií (kontext), vše bylo pečlivě zorganizováno, byl připraven



kulturní program a vhodné zátarasy k usměrnění davu (prostorová dimenze) a shromáždění řídili organizátoři, ne policie (interakce).

Je zajímavé, že přestože se této pokojné demonstraci podařilo dosáhnout většiny požadavků, nedostalo se jí v porovnání s demonstrací, při níž došlo k násilí, prakticky žádné odezvy v tisku, což je příznakem toho, že pozornost veřejnosti je zaměřena především na násilné události.

Waddington, Jones a Critcher tvrdí, že porušení veřejného pořádku nejsou náhodná, ale nejsou ani způsobena psychologii davu. Naopak říkají, že nepokoje lze předvídat a je možno jim předejít, pokud známe všechny důležité faktory a aspekty situace. I když všechny faktory svědčí pro to, že asi dojde k násilí, mohou mu opatření na interakční nebo prostorové úrovni přece ještě zabránit.

Vidíme tedy, že moderní výzkumy chování davu zaujímají velmi odlišné stanovisko než dosud velmi populární raná psychologie davu Le Bona. Nechápují již dav jako nekontrolovatelnou, vroucí a impulsivní masu, ale jako soubor jedinců, kteří mají společný cíl a kteří určitým způsobem interpretují to, co se kolem nich děje.

6.5 Altruistické chování

Velká část této kapitoly pojednává o negativních aspektech sociálního chování člověka. Znamená to však, že se k sobě stále chováme jen agresivně? Určitě ne, ale badatelé stejně jako reportéři médií mají tendenci věnovat se spíše těm temnějším aspektům jevů než těm příjemným.

Argyle a Crosstand (1987) ve svém výzkumu pozitivních emocí upozornili na to, že vědci intenzivně zkoumají emoce vzteku nebo strachu, ale štěstí nebo spokojenost představuje daleko méně častý námět výzkumu. Také F. de Waal (1989) si všiml, že výzkumy primátů se podrobně zabývají agresí a dominancí, ale méně již různými strategiemi smířování, které hrají tak důležitou úlohu v utvrzování společenských svazků šimpanzů a jiných primátů, a také lidí. Situace ale není úplně beznadějná. Výzkumy altruismu a vstřícného chování existují, i když nejsou tak četné jako výzkumy agrese.

Co je *altruismus*? Určité chování můžeme označit jako altruistické tehdy, když je prospěšné druhým, ale ne jedinci, který je provádí. Jinými slovy, altruista je ten, kdo pomáhá druhým, a nic za to nedostává zpátky.

Mnozí badatelé zkoumali různé formy altruismu a zvláště pak následující dvě témata:

- *ochotu pomoci* – jde o výzkum okolností, za kterých aktivně pomůžeme někomu jinému, který má obtíže;
- *spolupráci za různých podmínek* – jde o výzkum, který často využívá her a simulací, Mají přinést různé výsledky podle toho, jestli hráči používají strategie spolupráce, nebo soutěžení.

6.5.1 Ochota pomoci

Ve třetí kapitole jsme pojednali o některých výzkumech *intervence přihlížejících* a o ochotě či neochotě lidí pomoci druhým, kteří mají těžkosti. Výzkumy ukázaly, že zřejmě záleží na tom, jak lidé definují situaci a s kolika dalšími lidmi se dělí o zodpovědnost. Ale většina podobných studií indikuje, že, jde-li o „dobrou věc“, jsme ochotni pomoci poměrně často.

Darley a Latané (1970) instruovali mužské herce, aby přistupovali k náhodným chodcům na ulici a každého žádali o deset centů. Když herec nezdůvodnil, k čemu peníze potřebuje, dostal je jen od 30 % lidí. Když vysvětlil, že potřebuje peníze na telefon, obdržel kladnější reakci – 64 % oslovených chodců mu dalo peníze. Když pak herec řekl, že mu byla ukra-

dena peněženka, dostal peníze od 70 % chodců. Z toho jasně vyplývá, že lidé spíše věnují peníze, pokud si myslí, že jde o dobrou věc.

To může platit v jiných situacích. Když byli obchodníci s mincemi požádáni, aby určili cenu za mince v hodnotě dvanácti dolarů, závisela suma, kterou nabízeli, na tom, o jak „dobrou“ věc šlo. Všem bylo řečeno, že prodávající mince zdědil, ale jedné skupině bylo navíc řečeno, že peníze potřebuje na nákup vysokoškolských učebnic. Nabídky těchto obchodníků byly značně vyšší (v průměru více než třináct dolarů) oproti průměru v kontrolní skupině (pod devět dolarů). I toto ukazuje, že náš odhad závažnosti věci ovlivňuje naši ochotu pomoci.

6.5.2 Altruismus jako příbuzenský výběr

Podle *sociobiologie* (Dawkins, 1976) je základním pudem všech živých stvoření, včetně lidských bytostí, předat své geny, tedy zajistit pomocí reprodukce, aby pokud možno přežily. R. Dawkins tvrdí, že soutěžení a agrese jsou nevyhnutelnou součástí tohoto procesu.

Altruistické chování zdánlivě tuto myšlenku popírá. Sociobiologové však věří, že se dá vysvětlit pomocí *příbuzenského výběru*. Jednotlivci se chovají altruisticky, protože jejich altruismus zajišťuje přežití druhu, který nese stejné geny jako oni (zvláště zřetelné je to u společenství mravenců a podobných živočichů).

Sociobiologie představuje důležitý pokrok pro teorii *biologického determinismu*, které se dříve nedařilo vysvětlit četné případy altruistického chování v lidských i zvířecích společnostech. Namísto toho je prostě ignorovala. Obrázek zvířecích společností prezentovaný například v Lorenzových pracích je „příroda zubů a drápů“.

Genetický determinismus reprezentovaný Dawkinsem však navzdory své popularitě nemůže dostatečně vysvětlit lidské chování (Hayes, 1986). Ve světě zvířat a ještě více v lidské společnosti existuje mnoho příkladů toho, že někdo chrání jedince, který není jeho příbuzným.

Ochrana vlastních zájmů sice někdy může vysvětlit občasnou neochotu lidí pomáhat druhým, ale dostatečným vysvětlením to určitě není. Lerner a Lichtman (1968) provedli experiment, ve kterém bylo respondentům řečeno, že si mohou vybrat, které části experimentu s učením se zúčastní. Byli rozděleni do párů a jeden z páru se měl skutečně podrobit experimentu, zatímco druhý měl být jen součástí kontrolní skupiny. Členové experimentální skupiny měli dostat několik elektrických šoků.

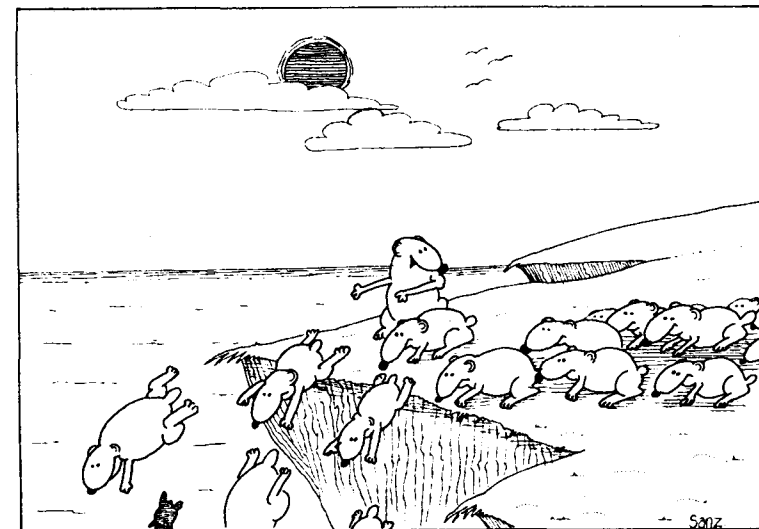
Když byl výběr zcela ponechán na respondentech, jen 9 % z nich si vybralo účast v experimentální skupině. Většina chtěla, aby elektrošoky dostali jejich neznámí partneři. Ale když jim bylo řečeno, že jejich partner je žádá, aby se šokům podrobili oni, protože se „strašně bojí“, 72 % respon-

dentů s tím souhlasilo. Podíl altruistických rozhodnutí byl ještě vyšší, když jim bylo řečeno, že druhá osoba dostala možnost výběru první, ale rozhodla se, že to „nechá na nich“. Za těchto podmínek si 88 % respondentů vybralo, že se podrobí šokům.

Je tedy zřejmé, že vlastní zájmy nejsou jediným faktorem, který determinuje lidské chování. Většina respondentů se rozhodla „sobecky“, když neměla žádné další informace, ale když jim byly poskytnuty informace o partnerovi, nastala dramatická změna v povaze jejich volby. To svědčí o tom, že u většiny lidí stačí i malý podnět k tomu, aby jednali nesobecky.

Lidé jsou navíc společenšší tvorové a reciproční altruismus a podobné mechanismy jsou zřejmě důležitými prvky společenských vazeb, které ovládají jejich chování. Dokonce i S. Milgram (1973), který je znám tím, že odhalil „temné stránky“ lidské povahy, tvrdí, že naše první reakce na obtížnou situaci je spolupracovat, nikoliv soupeřit. Zdá se, že badatelé skutečně podceňují schopnost vzájemně spolu vycházet. Je samozřejmě důležité porozumět kořenům společenských konfliktů, ale stejně důležité je porozumět kořenům společenské harmonie.

„Až po vás... ne, ne, vy první... prosím, trvám na tom... tudy prosím... nemusíte spěchat...“



Závěrem

V této knize jsme se seznámili s různými oblastmi sociálních výzkumů. Ukázali jsme si, že sociální psychologie zahrnuje různé metodologické přístupy a různá teoretická hlediska. Existuje i mnoho dalších teorií, o kterých se nebylo možné zmínit, neboť k tomu již nebyl prostor. Sociální psychologie se navíc podobně jako jiné disciplíny neustále mění a vytváří si nové teorie, které se snaží vysvětlit množství společenských dat, jež neustále přináší život. Předcházející kapitoly vám měly dát představu o obsahu a rozmanitosti sociální psychologie a o různých způsobech studia lidské existence a jejího společenského kontextu.

Shrnutí: Konflikt a spolupráce

1. Podle raných teorií je agresivita vrozenou vlastností lidské existence. S. Freud a K. Lorenz považovali agresi za instinktivní a nevyhnutelnou. Pokusy identifikovat genetický základ agresivity však nepřinesly přesvědčivé výsledky.
2. Novější teorie se spíše přiklánějí k sociálnímu původu agrese. Její příčinu vidí v sociálním učení nebo ve frustraci. Studie ukázaly, že význam zde mohou mít i vlivy prostředí. Mnoho moderních teorií však uvádí, že agrese nemá jen jedinou příčinu, ale že je výsledkem kombinace faktorů.
3. Teorie, které usilují o vysvětlení předsudků, zahrnují jak teorie, které zdůrazňují osobní či vrozené faktory, jako je např. autoritářská osobnost nebo sociobiologie, tak teorie, které se opírají o sociokulturní příčiny, jako např. teorie obětního beránka a sociální identifikace.
4. Zdá se, že účinná redukce předsudků má pět předpokladů: rovnocenné postavení, možnost osobního kontaktu, kontakt s nestereotypními jedinci, společenskou podporu kontaktů mezi skupinami a příležitosti ke spolupráci.
5. Studium davového a kolektivního chování silně ovlivnil Le Bonův model „psychologie davu“ a novější model odosobnění, který z něj vychází. Moderní výzkumy kolektivního chování však ukazují, že vnímání vlastního jednání se u jednotlivých lidí v davu může podstatně lišit a že pro porozumění davovému chování je nezbytné vzít v úvahu širší sociální kontext a spouštěcí podněty.
6. Výzkumy altruistického chování ukazují, že lidé projevují mnohem častěji ochotu pomoci druhým, i když je to něco stojí, než by vyplývalo z teorií genetického determinismu. Navzdory společenské důležitosti této oblasti psychologie se jí však zatím nedostává dostatek pozornosti.

Slovníček pojmů

- Altruismus** (altruism): Jednání v zájmu někoho jiného, nikoliv ve svém zájmu.
- Analýza diskursu** (discourse analysis): Metoda studia lidských zkušeností na základě analýzy toho, co si lidé říkají a jakých symbolů či druhů chování užívají, aby se vyjádřili.
- Asimilace** (assimilation): Přijímání nových prvků, aniž by se změnila původní povaha asimilujícího činitele. Např. zařazení nové informace do schématu, které se nezmění, nebo včlenění nových kulturních skupin nebo myšlenek do společnosti, aniž by společnost jako celek změnila svůj charakter.
- Atribuce** (attribution): Proces přisuzování příčin událostem a jevům.
- Autokinetický efekt** (autokinetic effect): Iluze trhavého pohybu, která se objevuje při pohledu na světlý bod v tmavé místnosti.
- Autonomní stav** (autonomous state): Duševní stav popsáný S. Milgramem, kdy člověk jedná a myslí jako autonomní, nezávislý jedinec a jeho svědomí je plně funkční. V tomto stavu lidé nejednají v rozporu se svým svědomím, kdežto v zástupném stavu ano.
- Autoritářství** (authoritarianism): Stav osobnosti, který charakterizuje velmi rigidní přístup k disciplíně, extrémní hostilita ke společenským odchylkám a velmi netolerantní, „černobílý“ pohled na to, co je dobré a co špatné.
- Autoritářští vůdci** (authoritarian leaders): Vůdci, kteří jednají autokraticky a na rozdíl od demokratických vůdců dávají příkazy bez ohledu na názory svých podřízených.
- Behaviorální** (behavioural): Přístupující k lidské existenci na základě aktuálního chování, ale zároveň nevylučující ostatní dimenze lidských zážitků.
- Behaviorální dimenze** (behavioural dimension): Viz konativní dimenze.
- Behaviorismus** (behaviourism): Redukcionistická škola, která tvrdí, že pozorování a popis vnějšího chování je vše, co potřebujeme, abychom porozuměli člověku. Jinými slovy, behaviorismus popírá relevanci nebo důležitost kognitivní, osobní nebo jiné dimenze lidských zážitků.
- Biologický determinismus** (biological determinism): Redukcionistická škola, která tvrdí, že veškeré lidské jednání a myšlení je způsobeno a může být plně vysvětleno biologickými faktory. Patří k nim genetické nebo pseudogenetické faktory, jiné na psychiku působící faktory, jako např. faktory hormonální (adrenalin, estrogen), nebo organická poškození mozku.
- Bipolární** (bipolar): Mající dva protilehlé konce, nebo póly, mezi nimiž se nachází kontinuum. Např. u bipolárního popisu osobnosti pomocí slov „laskavý – krutý“ identifikují póly použitá slova. Většina lidí však spadá někam mezi dva extrémy – třeba jsou většinou laskaví, ale ne vždy.
- Časovaný efekt** (sleeping effect): Výsledek určitých okolností nebo událostí, který se neobjeví okamžitě, ale až za nějakou dobu.
- Demokratičtí vůdci** (democratic leaders): Vůdci, kteří rozhodují teprve po konzultaci s podřízenými a po prodiskutování problému.
- Difuze účinku** (diffusion of impact): Pozorování, že přihlížející méně často pomohou druhému, pokud jsou přítomni i další osoby, které by také mohly pomoci.
- Difuze zodpovědnosti** (diffusion of responsibility): Myšlenka, že lidé méně často pomohou druhému, který pomoc potřebuje, pokud jsou přítomni i další lidé (viz

- difuze účinku), neboť mají pocit, že zodpovědnost je rozdělena mezi přítomné, a tak jí sami cítí méně.
- Dilatace zornice** (pupil dilatation): Zornice se za určitých podmínek rozšíří, např. ve tmě, nebo když se člověk dívá na něco nebo na někoho, kdo se mu zdá atraktivní.
- Dispoziční atribuce** (dispositional attribution): Považujeme-li za příčinu určitého chování osobnostní vlastnosti (dispozice), a nikoliv okolnosti.
- Dvojitá kontrola naslepo** (double-blind control): Způsob experimentální kontroly, která se snaží vyloučit sebezaplňující předpovědi tím, že respondent ani experimentátor, který studii provádí, neznají experimentální hypotézu.
- Dyadická fáze** (dyadic phase): Fáze rozpadu partnerského vztahu, kdy se zapojí oba členové páru, tedy kdy jeden partner sdělí druhému své rozhodnutí ukončit vztah.
- Efekt obecenstva** (audience effects): Rozdíl v tom, jak lidé jednají za přítomnosti druhých, kteří je pozorují, a jak jednají, pokud jsou sami a nikdo je nepozoruje.
- Efekt primarity** (primacy effect): První věc, se kterou se setkáme, může zanechat daleko hlubší dojem než něco, s čím se setkáme později. Lépe si například zapamatujeme první položky nějakého seznamu nebo první dojem, který na nás někdo udělal.
- Efekty experimentátora** (experimenter effects): Nežádoucí vlivy v psychologickém výzkumu vyvolané vědomě nebo nevědomě osobou, která provádí výzkum.
- Ekologická validita** (ecological validity): Způsob hodnocení platnosti nástroje měření nebo testu (zda opravdu měří to, co má měřit), který se týká toho, zda nástroj měření nebo test odráží každodenní realitu. Jinými slovy, zda je realistický.
- Emocionální dimenze** (affective dimension): Aspekt postoje týkající se emocí a citů, které se vztahují k objektu postoje.
- Epizody** (episodes): Jednotky společenského jednání, které jsou kompletní a smysluplné samy o sobě, i když zároveň tvoří část posloupnosti, podobně jako scény ve hře. R. Harré se domnívá, že základní jednotkou sociální analýzy by namísto činů nebo jednání měly být právě epizody.
- Etnocentricita** (ethnocentricity): Neschopnost pochopit nebo si představit jiný způsob myšlení, společenské názory a pohled svět, než je ten, který nabízí vlastní kultura nebo společenská skupina.
- Eugenika** (eugenics): Politická teorie, že lidstvo může být „vylepšeno“ eliminací „nežádoucích“ elementů genetické výbavy, pokud bude jejím nositelem znemožněno předat své „méněcenné“ geny. Někteří eugenici navrhuji povinnou sterilizaci, jiní preferují genocidu.
- Expertní moc** (expert power): Moc, která je založena na zvláštních dovednostech nebo odbornosti určitého člověka.
- Fáze úpravy hrobu** (grave-dressing phase): Stadium rozpadu vztahu, kdy se oba bývalí partneři zotavují z rozchodu a vytvářejí si vlastní verzi toho, co se stalo.
- Fenomén posunu k riskantnosti** (risky-shift phenomenon): Forma skupinové polarizace, která odráží sklon lidí rozhodovat riskantněji, pokud rozhodují jako členové skupiny nebo výboru, než kdyby rozhodovali sami za sebe.
- Formování dojmů** (impression formation): Vytváření představ o druhém člověku, s nímž se setkáváme poprvé.

Genetický determinismus (genetic determinism): Redukcionistická škola, která tvrdí, že lidské chování, schopnosti atd. jsou zcela určeny (způsobeny) vrozenými mechanismy a prostředím na ně tedy nemá vliv, nebo je jeho vliv jen velmi omezený. Tato teorie má blízko k pravicovým politickým názorům. Jejím extrémním politickým vyjádřením je teorie eugeniky.

Hedonická relevance (hedonic relevance): Tendence lidí připisovat jednání, které pro ně má příjemné či nepříjemné důsledky, spíše svým dispozicím (dispoziční atribuce). Jednání, které má neutrální důsledky, častěji naopak považují za výsledek situace.

Homogamie (homogamy): Sklon ke vztahům s přibližně stejně atraktivními lidmi.

Hypoteticko-deduktivní výzkum (hypothetico-deductive research): Výzkum, jehož podstatou je vytvoření hypotézy na základě teorie, a následně výzkumné ověřování, zda hypotéza platí. Jinou alternativu představuje induktivní výzkum.

Hypotéza frustrace – agrese (frustration – aggression hypothesis): Hypotéza, že frustrující okolnosti nebo události, které člověku brání dosáhnout či uskutečnit žádaný cíl, mohou vyvolat agresi. Nemusí jít jen o jasně určené cíle. Např. útlak a chudoba mohou frustrovat cíl bezpečného a pohodlného života.

Hypotéza komplementárních potřeb (complementary needs hypothesis): Hypotéza, že někteří lidé jsou k sobě přitahováni, protože vzájemně mohou naplnit své osobní potřeby, např. jeden je povídavý, zatímco druhý rád poslouchá.

Hypotéza kontaktu (contact hypothesis): Myšlenka, že předsudky mohou být účinně redukovány častým kontaktem dvou skupin. V praxi je však k účinné redukci předsudku třeba splnit ještě další podmínky, např. zajistit rovnoprávné postavení obou skupin.

Hypotéza rovnocenných párů (matching hypothesis): Myšlenka, že stupeň přitažlivosti partnerů je většinou podobný.

Charakterističnost (distinctiveness): Faktor kovariačního přístupu k atribucím, který se týká toho, zda určitý člověk jedná i v podobných situacích stejně.

Charakteristiky požadavku (demand characteristics): Ty aspekty psychologických studií (nebo jiných umělých situací), které vyvíjejí na účastníky nepřímý tlak, aby splnili očekávání experimentátora.

Charizmatická autorita (charismatic authority): Autorita, kterou někdo získal díky své výrazné osobnosti nebo schopnostem.

Idiografický (idiographic): Popisující (graphic) jedince (idio). Jako idiografické se označují zvláště ty osobnostní testy, jejichž cílem je detailní popis jedné osoby, nikoliv její srovnání s jinými členy populace.

Idiosynkratický (idiosyncratic): Typický pro určitého člověka nebo skupinu, a nikoliv pro ostatní.

Implicitní teorie osobnosti (implicit personality theory): Intuitivní chápání toho, jaké osobnostní rysy se vyskytují pospolu. Tvoří základ každodenního usuzování o povaze ostatních a o tom, jak se asi budou chovat.

Induktivní výzkum (inductive research): Výzkum, ve kterém nejdříve testujeme a pozorujeme, a teorii formulujeme až na základě výsledků. Tato forma je alternativou k hypoteticko-deduktivnímu přístupu. V psychologii se využívá stále častěji – např. v analýze výpovědi.

Informační moc (informational power): Moc, která je založena na určitých vědomostech člověka, které se týkají situace nebo zúčastněných osob.

Interpersonální (interpersonal): Tento výraz, který doslova znamená „existující mezi osobami“, se používá k popisu jednání nebo událostí, kterých se účastní nejméně dvě vzájemně na sebe působící osoby.

Intervence přihlížejících (bystander intervention): Kdy a za jakých podmínek pomohou kolemjdoucí nebo jiné nezainteresované osoby člověku, který vypadá, že pomoc potřebuje.

Intrapsychická fáze (intra-psyche phase): První stadium rozpadu vztahu, ve kterém jeden z partnerů dojde k názoru, že jeho nespokojenost se vztahem je tak velká, že vztah už není možné zachránit, a rozhodne se jej ukončit.

Katarze (catharsis): Myšlenka, že agresivní nebo jiná energie může být ventilována neškodnými kanály (jako jsou např. soutěživé sporty). Tato myšlenka je už od dob Platona velmi populární, ale není zcela prokázáno, že katarze skutečně funguje. Z některých výzkumů naopak vyplývá, že katartické události vyvolávají zvýšení agresivní či jiné energie.

Kategorizace (categorisation): První stadium procesu sociální identifikace, kdy druhé řadíme do sociálních kategorií nebo skupin. Výzkumy ukazují, že kategorizace, i když je založena jen na minimálních kritériích, může vést k silné zaujatosti pro vlastní skupinu.

Kognice, poznávání (cognition): Duševní procesy zahrnující vnímání, paměť, myšlení, usuzování, jazyk a některé druhy učení.

Kognitivní dimenze (cognitive dimension): Aspekt postoje, který je tvořen myšlenkami, názory a přesvědčeními týkajícími se objektu postoje.

Kognitivní disonance (cognitive dissonance): Napětí způsobené kognitivní nerovnováhou, tedy tím, že některé názory člověka jsou vzájemně v rozporu. Bylo prokázáno, že redukce kognitivní disonance je faktorem některých forem změny postojů.

Kognitivní procesy (cognitive processes): Mentální operace, jako je myšlení, paměť, tvoření pojmů, vnímání nebo užívání jazyka.

Kognitivní rovnováha (cognitive balance): Představa, že lidé usilují o to, aby jejich přesvědčení byla vzájemně v souladu a neodporovala si. Kognitivní nerovnováha zřejmě vede ke změně postoje.

Konativní dimenze (conative dimension): Je známá také jako behaviorální dimenze. Je to dimenze postoje týkající se tendence jednat – s jakou pravděpodobností bude člověk jednat ve shodě s vyjádřeným postojem.

Konformita (conformity): Přizpůsobení se, jednání stejným způsobem, jakým jednají druzí.

Konsenzus (consensus): Faktor kovariačního přístupu k atribucím, který se týká toho, zda druzí lidé jednají stejně.

Konzistentnost (consistency): Faktor kovariačního přístupu k atribucím, který se týká toho, jestli člověk obvykle jedná podobným způsobem.

Laická epistemologie (lay epistemology): Studium toho, jak lidé v každodenním životě docházejí k určitým názorům a přijímají sociální reprezentace, jak se přesvědčení a sociální reprezentace ve společnosti přenášejí a mění, a jaké znalosti jsou v souladu s názorovým systémem přijímaným společností.

Legitimní moc (legitimate power): Moc založená na tom, že určitý člověk dosáhl významné pozice nebo splňuje jiná společensky uznávaná kritéria.

- Libido** (libido): Sexuální a životodárná energie, kterou S. Freud nejdříve považoval za zdroj energie veškerého lidského chování. V pozdějších letech přišel ještě s myšlenkou destruktivní energie „thanatos“.
- Metajazyk, metakomunikace** (paralanguage): Neverbální komunikační znaky týkající se způsobu, jakým lidé něco říkají. Patří sem tón hlasu, pomlky a zvuky jako „hm“.
- Moc odměňovat** (reward power): Moc, která je založena tom, že člověk je v pozici, která mu umožňuje udělovat lidem odměny.
- Motivace** (motivation): To, co řídí nebo energetizuje lidské jednání.
- Nátlaková moc** (coercive power): Moc, která vychází z pozice, ze které může jedině pomocí různých trestů přinutit druhé, aby ho poslouchali.
- Naučená bezmocnost** (learned helplessness): Zkušenost s rolí pasivní oběti se může zobecnit i na další situace, takže lidé nebo zvířata nevyvíjejí žádné úsilí, aby se z nepříjemné situace vymanili, přestože by takové úsilí bylo účinné.
- Nedirektivní** (non-directive): Způsob jednání, který umožňuje interakci, ale neukazuje, jak má druhý jednat, a nepřikazuje ani nenaznačuje, co by měl říkat.
- Neverbální komunikační signály (klíče)** (non-verbal cues): Činy nebo znaky, které úmyslně nebo nevědomě předávají druhým lidem informaci bez používání slov.
- Nomotetický** (nomothetic): Jako nomotetické se označují ty psychometrické testy, které mají pomocí srovnání výsledků člověka s hodnotami, které se u určité populace dají běžně očekávat, určit, do jaké míry je člověk normální nebo typický.
- Očernování** (anti-locution): Projev nebo řeč, které vyjadřují společenskou hostilitu vůči určité společenské skupině – například rasistické projevy.
- Oční kontakt** (eye-contact): Vzájemný pohled; současný pohled jednoho druhému do očí.
- Odosobnění, deindividuace** (deindividuation): Myšlenka, že pouliční bouře a jiné typy chování davu jsou vysvětlitelné „psychologií davu“, která způsobuje, že v atmosféře anonymity vzniklé ve shromáždění množství lidí se jedinci vzdávají některých aspektů své individuality, jako jsou ohledy a svědomí.
- Osobní konstrukty** (personal constructs): Individuální způsoby chápání světa, které jsou založeny na osobní zkušenosti. Teorie osobních konstruktů tvrdí, že porozumění osobním konstruktům, které jedinec uplatňuje při vysvětlování svých zážitků, je nezbytným předpokladem účinné psychoterapie a efektivní interakce v každodenním životě.
- Osobní prostor** (personal space): Fyzická vzdálenost, kterou mezi sebou lidé udržují. Závisí na vztahu a postoji k druhému a také na normách a kontextu.
- Paradigma** (paradigm): Systém myšlenek, teorií a předpokladů, který je implicitně přijímán nějakým akademickým společenstvím nebo nějakou skupinou lidí.
- Paradigma minimálních skupin** (minimal group paradigm): Přístup ke studiu sociálních identifikací, kdy badatel vytváří v sociálně psychologické laboratoři na základě nepravých nebo minimálních charakteristik (např. házení mincí) umělé skupiny a pak studuje vnitroskupinové a mimoskupinové efekty, k nimž dochází.
- Pečovatelsko-receptivní vztah** (nurturant-receptive relationship): Vztah, ve kterém jeden z partnerů převážně dává a pečuje, zatímco druhý péči přijímá.
- Pluralistická ignorance** (pluralistic ignorance): Skupina lidí má sklon definovat situaci tak, jako by si nikdo neuvědomoval, že se vyskytl nějaký jev, který vyžaduje pozornost.
- Podmínky hodnoty** (conditions of worth): Internalizované představy toho, jaké osobní kvality nebo úspěchy svědčí o hodnotě člověka. Jsou výsledkem zkušeností s druhými lidmi. Podle Carla Rogerse je realismus podmínek hodnoty hlavním faktorem udržování nebo naopak nedostatku sebeúcty člověka.
- Posilování** (reinforcement): Zesílení účinku učení. Tento pojem se obvykle používá, hovoříme-li o naučených spojeních, získaných instrumentálním nebo klasickým podmiňováním, ale má platnost i u jiných forem učení.
- Postoj** (attitude): Relativně stabilní, naučená dispozice chovat se určitým způsobem k nějakému objektu.
- Posturální echo** (postural echo): Lidé, kteří jsou zcela ponořeni do konverzace s druhým člověkem, často nevědomky napodobují jeho postoj nebo pozici.
- Positivní zpětná vazba, pozitivní přijetí** (positive regard): Náklonnost, obliba, láska nebo úcta k někomu druhému.
- Proměnné týkající se sdělení** (message variables): Faktory reklamy, působící na změnu postoje, které se přímo týkají sdělované informace a promítají se do jejího obsahu i formy.
- Proměnné týkající se zdroje** (source variables): Proměnné, které ovlivňují přesvědčivost informace a týkají se jejího původu nebo předpokládaného původu.
- Předsudek** (prejudice): Fixovaný, dopředu zformovaný postoj, obvykle negativní nebo hostilní a zaměřený na určitou společenskou skupinu.
- Přesvědčení o vlastní zdatnosti (účinnosti)** (self-efficacy beliefs): Přesvědčení o tom, že člověk je schopný něco účinně provést. Je úzce spojeno se sebeúctou, protože pocit vlastní zdatnosti a možnosti kontrolovat události zvyšuje sebevědomí. Tento koncept se často považuje za užitečnější než obecný koncept sebeúcty, neboť lidé si mohou věřit v některých schopnostech a oblastech a v jiných nikoli.
- Příbuzenský výběr** (kin selection): Sociobiologický koncept založený na pozorování, že zvířata (a lidé) se někdy chovají altruisticky, a dokonce se obětují, pokud je to nezbytné, aby zajistila přežití svých blízkých příbuzných. Sociobiologická teorie to vysvětluje jako evoluční mechanismus, díky kterému „geny“ (definované jako jednotky dědičnosti, ale ne stejné jako v biologickém pojetí) společně pro jedince a jeho příbuzné přežijí.
- Psychologie davu** (mob psychology): Myšlenka, že dav se chová iracionálně a nepředvídatelně, nebo dokonce agresivně, protože lidé se v něm dostávají do impulzivního stavu, kdy jejich svědomí selhává. Novější formulací psychologie davu je teorie deindividuace. Různé formy teorie davové psychologie hrály přes sto let významnou politickou roli, neboť odváděly pozornost od skutečných stížností a požadavků účastníků bouří.
- Psychologie životního prostředí** (environmental psychology): Oblast psychologie, která se zaměřuje na vliv fyzického prostředí, v němž se lidé nacházejí, na jejich chování a zkušenosti.
- Racionální autorita** (rational authority): Autorita, kterou jedinec získává, protože vzhledem k jeho znalostem nebo jiným zvláštním schopnostem je pro určitou funkci logicky nejlepším kandidátem.
- Reciprocita** (reciprocity): Myšlenka, že některé vztahy jsou založené na tom, že partneři si navzájem poskytují totéž.
- Referenční moc** (reference power): Moc, která je založena na podpoře jiných, mocnějších struktur.

Referenční skupina (reference group): Skupina lidí, ke kterým se jedinec nějak vztahuje, např. tak, že modeluje vlastní chování podle chování členů této skupiny.

Role (role): Společenská úloha, kterou jedinec hraje ve společnosti.

Rolové schéma (role-scheme): Celkový soubor vzpomínek, činů a záměrů spojených s určitou společenskou rolí; chápání určité role.

Řečový akt (speech act): Promluva nebo soubor promluv, které slouží jednomu společenskému účelu.

Řečový registr (speech register): Forma jazyka považovaná za vhodnou při určité společenské události. Pro různé příležitosti a pro různé vztahy mezi lidmi jsou vhodné různé řečové registry. Např. přátelé budou používat intimní řečový registr, zatímco pacient hovořící s lékařem použije formální řečový registr.

Scénář (script): Všeobecně známý vzorec společenského chování a interakcí, který byl vytvořen a přijat společností. Jednotlivci ho v odpovídajících situacích implicitně a automaticky dodržují.

Sebenaplňující předpověď (self-fulfilling prophecy): Myšlenka, že očekávání týkající se osoby nebo skupiny se může naplnit jen proto, že bylo vyřčeno.

Sebeobraz (self-image): Skutečný či popisný obraz, který má člověk o vlastní osobě, bez hodnotících komponentů zahrnutých v sebepojetí.

Sebepojetí (self-concept): Představa, kterou mají lidé sami o sobě. Zahrnuje hodnotící a popisnou dimenzi.

Seberealizace (self-actualisation): Plné využívání schopností a vloh jedince.

Sebeschéma (self-schema): Celkový soubor vzpomínek, reprezentací, myšlenek a cílů, které se týkají jejich držitele.

Sebeúcta (self-esteem): Hodnotící dimenze sebepojetí, které zahrnuje hodnocení vlastní ceny a sebejistotu.

Sémantický diferenciál (semantic differential): Způsob měření postojů, jehož základem je hodnocení určitého pojmu na několika odlišných slovních dimenzích.

Schéma osoby (person schema): Soubor vzpomínek, vědomostí a záměrů, které se vztahují k určité osobě.

Situační atribuce (situational attribution): Zdůvodnění činu nebo chování situací nebo okolnostmi, ve kterých se nacházel člověk, který čin vykonal.

Skupina vrstevníků (peer group): Skupina lidí, kteří jsou považováni za stejné nebo podobné jako určitá osoba.

Skupinová polarizace (group polarisation): Příklon k extrémnějším rozhodnutím ve skupině, než jaká by udělali její členové jednotlivě. Rozhodnutí mohou být extrémní v obou směrech, tedy riskantnější i konzervativnější.

Skupinové myšlení (groupthink): Výbory, členové klubů a jiné skupiny lidí mohou díky vlastnímu konsenzu ztratit kontakt s realitou. Skupinové myšlení znamená, že přijímají rozhodnutí, která jsou nebezpečná nebo hloupá, protože skupina nepochybuje o vlastních předpokladech a nebere v úvahu nevíтанé aspekty reality, které mohou mít význam pro správné posouzení situace.

Sociální fáze (social phase): Stadium rozpadu vztahu, kdy pár oznámí okolí, že jejich vztah skončil nebo že končí.

Sociální kognice (social cognition): Způsob našeho chápání a vysvětlování společenských informací a zkušeností.

Sociální lenivost (social loafing): Pozorovaný sklon lidí věnovat v některých situacích menší úsilí skupinovému úkolu, než by mu věnovali, kdyby jej plnili samostatně.

Sociální normy (social norms): Společensky nebo kulturně akceptované standardy chování, které vyjadřují, jak by lidé „měli“ jednat a co je „normální“ (vhodné) pro danou situaci.

Sociální srovnání (social comparison): Proces porovnávání relativního společenského statutu a prestiže vlastní skupiny s jinými skupinami. Sociální srovnání je důležité proto, že lidé mají sklon vyhýbat se členství ve skupinách, které se v porovnání s jinými neodrží pozitivně v jejich sebeúctě.

Sociální učení (social-learning): Přístup k chápání společenského chování, který zdůrazňuje, že lidé napodobují činy druhých lidí a modelují podle nich své chování.

Sociobiologie (sociobiology): Redukcionistický přístup k chování zvířat, často aplikovaný i na lidi, který tvrdí, že veškeré chování je řízeno jednotkami přežití, které se označují jako „geny“ (nejsou však totožné s geny v biologickém pojetí), a že jedinci i druhy jsou jen mechanismy, které umožňují přetrvání těchto „genů“.

Sociometrie (sociometry): Přístup ke zjišťování postojů a sociálního seskupování pomocí grafického znázornění vztahů uvnitř skupiny a vlivu, který jednotliví členové mají.

Společenská facilitace (social facilitation): Pozorování, že přítomnost druhých lidí může ovlivnit plnění úkolů a často zvyšuje výkonnost.

Stav vysokého nabuzení (high drive state): Stav, kdy je určitý pud velmi silný. Teorie pudů tímto stavem vysvětluje silnou motivaci k nějaké činnosti.

Stereotypizace (stereotyping): Klasifikace členů společenské skupiny, jako by byli všichni stejní, a jednání s příslušníky této skupiny, jako by se nevyznačovali žádnými jinými než skupinovými charakteristikami.

Technika repertoárové mřížky (repertory grid technique): Systém zjišťování osobních konstruktů a toho, jak je lidé užívají při interpretaci svých zážitků.

Teorie kovariance (covariance theory): Přístup k chápání toho, jak posuzujeme, zda byl čin záměrný, nebo nikoli, pomocí tří aspektů situace. Tyto aspekty zahrnují konsenzus (zda to druzí dělají také), konzistentnost (zda to onen člověk dělá vždy) a charakterističnost (zda tak jedná i v podobných situacích).

Teorie nálepkování (labelling theory): Přístup k chápání společenského chování, který je založen na myšlence sebenaplňujících předpovědí. Očekávání se naplní a utvrdí, protože lidé jednají, jako by bylo pravdivé.

Teorie odpovídajících závěrů (correspondent inference theory): Přístup k porozumění tomu, jak lidé přisuzují chování záměrnost, tedy jak posuzují, zda je čin záměrný, nebo ne. Zaměřuje se na to, zda pomocí posouzení různých faktorů, jako je např. hedonická relevance nebo zaměřenost na osobu, vysvětlujeme určitý čin situačními nebo dispozičními příčinami.

Teorie rovnosti (equity theory): Myšlenka, že společenské konvence a normy jsou založeny na principu spravedlivé, ale ne nezbytně zcela ekvivalentní výměny.

Teorie sebepercepce (self-perception theory): Představa, že si vytváříme obraz o své vlastní osobnosti tak, že usuzujeme na své vlastnosti z vlastního chování.

Teorie sociální identifikace (social identification theory): Teorie, která zdůrazňuje, že členství ve společenské skupině tvoří významnou část sebepojetí a může determinovat reakce na druhé lidi nebo události, a to tak, že lidé reagují především jako členové skupiny a teprve potom jako jednotlivci.

Teorie sociální směny (social exchange theory): Přístup k chápání společenského chování, který vidí společenskou interakci jako „trh“, kde lidé jednají určitým způsobem výměnou za společenské ocenění nebo schválení.

Teorie sociálního vlivu (social impact theory): Přístup k chápání společenských jevů na základě kumulativních faktorů, jako je množství přítomných lidí, jejich blízkost a jejich důležitost pro člověka.

Teorie sociálních reprezentací (social representation theory): Teorie, která se zabývá vznikem a předáváním přesvědčení sdílených společenskou skupinou či celou společností. Tato sdílená přesvědčení mají důležitou funkci ve vysvětlování reality a společenských činů.

Terapie orientovaná na klienta (client-centred therapy): Přístup k psychoterapii založený Carlem Rogersem. Klient je považován za bytost schopnou nejlépe ze všech porozumět svým problémům a vyřešit je. Úlohou terapeuta je poskytnout mu podpůrné prostředí, a tím tento proces umožnit.

Thanatos: Negativní, destruktivní energie, kterou popsal S. Freud jako protiklad k pozitivní sexuální energii, známé jako libido. Tato energie měla psychoanalyticky vysvětlit destrukci a krveprolití první světové války.

Tradiční autorita (traditional authority): Autorita, které je založena na postavení člověka v hierarchii nebo na sociálním postavení, bez ohledu na jeho osobní kvality.

Úkolově orientovaní vůdci (task-oriented leaders): Vůdci, kteří se zřetelně zaměřují na úkol, který má tým provést, a nemají skoro žádný zájem o osobní záležitosti členů týmu, na rozdíl od vůdců orientovaných na vztahy.

Vnímaná omylnost (perceived fallibility): Faktor atraktivity, který vyplynul z pozorování, že lidé, zvláště pokud jsou velmi úspěšní, jsou oblíbenější, pokud udělají čas od času nějakou chybu.

Vnitřní atribuce (internal attribution): Úsudek, že chování je způsobeno příčinami uvnitř člověka, např. jeho charakterem, osobností nebo úmysly. Někdy se nahrazuje pojmem dispoziční atribuce.

Vrozený (innate): Zděděný, předaný geneticky, a tudíž nezpůsobený vlivy prostředí.

Vůdci orientovaní na vztahy (relationship-oriented leaders): Vůdci, kteří za svůj primární cíl považují zajištění toho, aby tým spolu vycházel, dobře a efektivně komunikoval, a věří, že pokud se to podaří, budou splněny i nezbytné úkoly. Zcela jiný přístup uplatňují úkolově orientovaní vůdci.

Vybírání obětního beránka (scapegoating): Přenesení viny za obtížnou ekonomickou situaci nebo za jiné zdroje frustrace na nějakou nepopulární nebo „inferiorní“ společenskou skupinu a následné narůstání předsudků a meziskupinové hostility.

Vyhledávání koherence (search for coherence): To, jak se členové skupiny snaží vysvětlit a racionalizovat svá přesvědčení o pozitivních vlastnostech vnitřní skupiny a o negativních vlastnostech vnějších skupin.

Vyhovění (compliance): Vycházení s druhými, tedy přizpůsobení se, ale bez osobní akceptace jejich názorů.

Výpověď (account): Verbální popis vysvětlující událost nebo jev, které lidé tlumočí v rozhovorech nebo v konverzaci.

Výzkum jednání (action research): Metoda sociálního výzkumu, která bere zřetel na to, že přítomnost badatele ovlivňuje chování lidí. Zapojení badatele pojímá jako záměrnou část výzkumu. Badatel vědomě jedná jako činitel změny.

Základní atribuční chyba (fundamental attribution error): Sklon uplatňovat odlišná měřítka v přisuzování příčin vlastnímu a cizímu jednání. Máme sklon posuzovat vlastní jednání jako důsledek situace, ale jednání druhých často vidíme jako důsledek dispozičních příčin.

Zaměřenost na osobu, personalismus (personalism): Tendence lidí usuzovat spíše na dispoziční příčiny u jednání, které na ně má osobně vliv. Jednání, které je osobně neovlivňuje, spíše pokládají za důsledek situace.

Zástupný stav (agentive state): Duševní stav, kdy je podle S. Milgrama potlačena nezávislost, autonomie a hlavně svědomí jedince a on jedná jako zástupce někoho jiného.

Zkreslení odpovědi (response bias): Sklon odpovídat na otázky anebo se chovat tak, jak je to společensky žádoucí.

Zkreslení sloužící sobě (self-serving bias): Myšlenka, že vlastní chování posuzujeme shovívavěji než chování druhých, hlavně díky základní atribuční chybě.

Zpětná vazba (feedback): Seznámení se s efektivitou vlastního výkonu. Zpětná vazba je zřejmě základem většiny druhů učení a je účinnější, pokud je poskytnuta ihned.

Zpracování centrální cestou (central route processing): Přímý přístup ke změně postoje, kdy pozornost člověka je přímo zaměřena na konečný cíl, například při přímém oslovení zákazníka, aby si koupil určité zboží.

Zpracování periferní cestou (peripheral route processing): Nepřímý přístup ke změně postoje, ve kterém není pozornost zaměřena přímo na předávanou informaci, ale někam jinač.

Literatura

- Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., & Teasdale, T. D. (1978): Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49-74.
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, G., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950): *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Aiello, J. R., Nicosia, G., & Thompson, D. E. (1979): Physiological, social and behavioural consequences of crowding on children and adolescents. *Child Development*, 50, 195-202.
- Ajzen, I. (1988): *Attitudes, personality and behaviour*. Milton Keynes: Open University Press.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980): *Understanding attitudes and predicting social behaviour*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Allen, V. L., & Levine, J. M. (1971): Social pressures and personal influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 122-128.
- Allport, F. H. (1920): The influences of the group upon association and thought. *Journal of Experimental Psychology* (3), 159-182.
- Allport, G. W. (1954): *The nature of prejudice*. Wokingham: Addison-Wesley.
- Antaki, C., & Fielding, G. (1981): Research on ordinary explanations. In C. Antaki (Ed.), *The psychology of ordinary explanations of social behaviour*. London: Academic Press.
- Antaki, C., & Naji, S. (1987): Events explained in conversational „because“ statements. *British Journal of Social Psychology*, 26, 119-126.
- Ardrey, R. (1966): *The territorial imperative*. New York: Dell.
- Arendt, H. (1963): *Eichmann in Jerusalem: A report on banality of evil*. New York: Viking Press.
- Argyle, M. (1972): *The psychology of interpersonal behaviour*. Harmondsworth: Penguin.
- Argyle, M., Alkema, F., & Gilmour, R. (1971): The communication of friendly and hostile attitudes by verbal and non-verbal signals. *European Journal of Social Psychology*, 1, 385-402.
- Argyle, M., & Crossland, J. (1987): The dimensions of positive emotions. *British Journal of Social Psychology*, 26, 127-137.
- Argyle, M., & Dean, J. (1965): Eye-contact, distance and affiliation. *Semiotica*, 6, 32-49.
- Argyle, M., & Henderson, M. (1984): The rules of friendship. *Journal of Social and Personal Relationships*, 1, 211-237.
- Argyle, M., Lalljee, M., & Cook, M. (1968): The effects of visibility on interaction in a dyad. *Human Relations*, 21, 3-17.
- Aronson, E. (1976): *The social animal*. San Francisco: W. H. Freeman & Co.
- Aronson, E., & Linder, D. (1965): Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 156-171.
- Aronson, E., & Osherow, N. (1980): Co-operation, prosocial behaviour, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickerman (Ed.): *Applied Social Psychology Annual*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966): The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227-228.
- Asch, S. E. (1946): Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Asch, S. E. (1951): Effects of group pressure on the modification and distortion of judgements. In H. Guetzkow (Ed.): *Groups, leadership and men*. Pittsburgh: Carnegie Press.
- Austin, J. L. (1962): *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press.
- Azuma, H., Hess, R. D., & Kashiwagi, K. (1981): *Mother's attitudes and actions and the intellectual (mental) development of children*. Tokyo: Tokyo University Press.
- Bagley, C., & Verma, G. K. (1979): *Racial prejudice: The individual and society*. Farnborough: Saxon House.
- Bharati, A. (1985): The self in Hindu thought and action. In A. J. Marsella, G. Devos, & F. L. K. Hsu (Eds.), 1985: *Culture and self: Asian and Western perspectives*. London: Tavistock Publications.
- Bales, R. F. (1970): *Personality and interpersonal behaviour*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Bales, R. F., & Slater, P. E. (1955): Role differentiation in small decision-making groups. In T. Parsons et al. (Eds.): *Family socialisation and interaction process*. New York: Free Press.
- Bandura, A. (1972): The stormy decade: Fact or fiction? In D. Rogers (Ed.): *Issues in adolescent psychology*, (2nd ed.). New York: Appleton Century Crofts.
- Bandura, A. (1977): Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioural change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Bandura, A. (1986): *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1989): Perceived self-agency in the exercise of personal agency. *The Psychologist*, 2, (20), 411-424.
- Bandura, A., & McDonald, F. J. (1953): Influence of social reinforcement and behaviour of models on children's moral judgements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 274-281.
- Bandura, A., & Walters, R. H. (1973): *Social learning and personality development*. New York: Holt Rinehart & Mrinton.
- Bannister, D., & Fransella, F. (1974): *Inquiring man: The psychology of personal constructs*. Harmondsworth: Penguin.
- Banyard, P. (1989): Hillsborough. *Psychology News* 2, (7), 4-9.
- Baron, R. S. (1986): Distraction-conflict theory: Progress and problems. In L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*, 19. New York: Academic Press.
- Baron, R. A., & Bell, P. A. (1975): Aggression and heat: Mediating effects of prior provocation and exposure to an aggressive model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 825-832.
- Baron, R. A., & Byrne, D. (1984): *Social psychology: Understanding human interaction*, (4th ed.): Boston: Allyn & Bacon.
- Baumrind, D. (1964): Some thoughts on the ethics of research: After reading Milgram's study of obedience. *American Psychologist*, 19, 421-423.
- Beck, A. T., Emery, G., & Greenberg, R. L. (1985): *Anxiety disorders and phobias*. New York: Basic Books.
- Bem, D. J. (1967): Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183-200.
- Benewick, R., & Holton, R. (1987): The peaceful crowd: Crowd solidarity and the Pope's visit to Britain. In G. Gaskell & R. Benewick (Eds.): *The crowd in contemporary Britain*. London: Sage.
- Berkowitz, L. (1978): Whatever happened to the aggression-frustration hypothesis? *American Behavioural Scientist*, 32, 691-708.
- Berscheid, E. (1985): Interpersonal attraction. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.): *The handbook of social psychology*, (3rd ed.). New York: Random House.
- Bethlehem, D. W. (1985): *A social psychology of prejudice*. London: Groom Helm.
- Billig, M., & Tajfel, H. (1973): Social categorisation and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 3, 27-52.
- Blake, R. R., & Moulton, J. S. (1982): Theory and research for developing a science of leadership. *Journal of Applied Behavioural Science*, 18, 275-292.
- Bogardus, E. S. (1925): Measuring social distance. *Journal of Applied Sociology*, 9, 216-226.
- Bogdonoff, M. D., Klein, E. J., Shaw, D. M., & Back, K. W. (1961): The modifying effect of conforming behaviour upon lipid responses accompanying CNS arousal. *Clinical Research*, 9, 135.
- Bond, C. F. (1982): Social facilitation: A self-presentational view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1042-1050.
- Bond, M. H., Hewstone, M., Wan, K., & Chiu, C. (1985): Group serving attributions across intergroup contexts: Cultural differences in the explanation of sex typed behaviours. *European Journal of Social Psychology*, 15 (4), 435-451.
- Brown, R. (1988): *Group processes*. Oxford: Blackwell.
- Buss, A. R. (1966): Instrumentality of aggression, feedback and frustration as determinants of physical aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 153-162.
- Buss, A. R. (1978): Causes and reasons in attribution theory: A conceptual critique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1311-1321.
- Butler, J. M., & Haigh, G. V. (1954): Changes in the relation between self-concept and ideal concepts consequent on client-centred counseling. In C. R. Rogers & R. F. Dymond (Eds.): *Psychotherapy and personality change*. Chicago: University of Chicago Press.
- Butterfield, L. (1989): Paul Masson California Carafes: „They're really jolly good!“ In C. Channon (Ed.): *Twenty Advertising Case Histories* (2nd series): London: Cassell.
- Byrne, D. (1961): Interpersonal attraction and attitude similarity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 713-715.
- Byrne, D. (1971): *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.

- Carugati, F. (1990): Everyday ideas, theoretical models and social representations: The case of intelligence and its development. In G. R. Semin & K. J. Gergen (Eds.): *Everyday understanding: Social and scientific implications*. London: Sage.
- Chaiken, S. (1980): Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Collins, B. E., & Raven, B. H. (1969): Group structure: Attraction, coalitions, communication and power. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.): *The handbook of social psychology*, (2nd ed. Vol. 4): Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Collins, J. L. (1982): Self-efficacy and ability in achievement behavior. Cited in A. Bandura: Perceived self-agency in the exercise of personal agency. *The Psychologist*, 2, (10), 411-424.
- Cook, M. (1978): *Perceiving others*. London: Routledge.
- Cooley, C. H. (1902): *Human nature and the social order*. New York: Scribners.
- Coopersmith, S. (1968): Studies in self-esteem. *Scientific American*, 218, 6-106.
- Cowpe, C. (1989): Chip pan fire prevention 1976-1984. In C. Channon (Ed.): *Twenty Advertising Case Histories*. London: Cassell.
- Darley, J. M., & Latané, B. (1968): Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377-383.
- Darley, J. M., & Latané, B. (1970): Norms and normative behaviour: Field studies of social interdependence. In J. Macauley & L. Berkowitz (Eds.): *Altruism and helping behaviour*. New York: Academic Press.
- Dashiell, J. F. (1930): An experimental analysis of some group effects. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 25, 190-199.
- Dawkins, R. (1976): *The selfish gene*. Oxford: Oxford University Press.
- Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951): *Infer-racial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: Univ. of Minneapolis Press.
- Devos, G. (1985): Dimensions of the self in Japanese culture. In A. J. Marsell et al.: *Culture and self: Asian and Western perspectives*. London: Tavistock Publications.
- De Waal, F. (1989): *Peacemaking among primates*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- DiGiacomo, J. P. (1980): Intergroup alliances and rejections within a protest movement (analysis of the social representations). *European Journal of Social Psychology*, (10), 329-344.
- Diener, E. (1979): Deindividuation, self-awareness and disinhibition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1160-1171.
- Dindia, K., & Baxter, L. A. (1987): Maintenance and repair strategies in marital relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 4, 143-158.
- Dion, K. K. (1972): Physical attractiveness and evaluation of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, (24), 207-213.
- Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Mowrer, O. H., & Sears, R. R. (1939): *Frustration and aggression*. New Haven: Yale University Press.
- Doms, M., & Avermaet, E. van (1981): The conformity effect: A timeless phenomenon? *Bulletin of the British Psychological Society*, (34), 383-385.
- Donnerstein, E., & Wilson, D. W. (1979): Effects of noise and perceived control on ongoing and subsequent aggressive behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 180-188.
- Duck, S. W. (1973): *Personal relationships and personal constructs: A study of friendship formation*. London: Wiley.
- Duck, S. W. (1988): *Relating to others*. Milton Keynes: Open University Press.
- Duck, S. W., & Miell, D. E. (1986): Charting the development of personal relationships. In R. Gilmour & S. W. Duck (Eds.): *The emerging field of personal relationships*. Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Dweck, C. S. (1975): The role of expectations and attributions in the alleviation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 17-31.
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1972): Similarities and differences between cultures in expressive movements. In R. A. Hinde (Ed.): *Nonverbal communication*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eiser, J. R. (1983): From attributions to behaviour. In M. Hewstone (Ed.): *Attribution theory: Social and functional extensions*. Oxford: Basil Blackwell.
- Eron, L. D., Huesmann, L. R., Lefkowitz, M. M., & Walder, L. O. (1972): Does television violence cause aggression? *American Psychologist*, 27, 253-262.
- Eysenck, H. J., & Wilson, G. (1975): *Know your own personality*. London: Maurice Temple Smith.
- Felipe, N. J., & Sommer, R. (1966): Invasion of personal space. *Social Problems*, (24), 206-214.
- Festinger, L. (1957): *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, Ill.: Row, Peterson.
- Festinger, L., & Carlsmith, L. M. (1959): Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, (58), 203-210.
- Festinger, L., Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956): *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minneapolis Press.
- Festinger, L. S., Schachter, S., & Back, K. (1950): *Social pressures in informal groups*. New York: Harper & Row.
- Fiedler, F. E. (1978): The contingency model and the dynamics of the leadership process. In L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*, Vol. II. New York: Academic Press.
- Firestone, I. J., Lichtman, C. M., & Colamosca, J. V. (1975): Leader effectiveness and leadership conferral as determinants of helping in a medical emergency. *Journal of Personality and Social Psychology*, (31), 343-348.
- Fishbein, M. (1977): Consumer beliefs and behaviour with respect to cigarette smoking: A critical analysis of the public literature. In J. Murphy et al. (Eds.): *Dialogues and debates in social psychology*. Hove: Lawrence Erlbaum Associates Ltd.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975): *Attitude intention and behaviour: An introduction to theory and research*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Fiske, S. T., & Cox, M. G. (1979): The effects of target familiarity and descriptive purpose on the process of describing others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 136-161.
- Freud, S. (1920): *Beyond the pleasure principle* (1975 edition): New York: Norton.
- Gahagan, J. (1984): *Social interaction and its management*. London: Methuen.
- Gamson, W. B., Fireman, B., & Rytina, S. (1982): *Encounters with unjust authority*. Homewood, Ill.: Dorsey Press.
- Garwood, S. G., Cox, L., Kaplan, V., Wasserman, N., & Sulzer, J. L. (1980): Beauty is only „name“ deep: The effect of first name in ratings of physical attraction. *Journal of Applied Social Psychology*, (10), 431-435.
- Gerbner, G., & Gross, L. (1976): The scary world of TV's heavy viewer. *Psychology Today*, 9, 41-45.
- Gilbert, G. N., & Mulkay, M. (1984): *Opening Pandora's Box: A sociological analysis of scientists' discourse*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goffman, E. (1959): *The presentation of self in everyday life*. Harmondsworth: Penguin.
- Griffith, W., & Veitch, R. (1971): Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal affective behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 92-98.
- Guimond, S., Bégin, G., & Palmer, D. L. (1989): Education and causal attributions: The development of „person-blame“ and „system-blame“ ideology. *Social Psychology Quarterly*, 52, 126-140.
- Guimond, S., & Palmer, D. L. (1990): Types of academic training and causal attributions for social problems. *European Journal of Social Psychology*, 20, 61-75.
- Haney, C., Banks, W. C., and Zimbardo, P. G. (1973): Interpersonal dynamics in a simulated prison. *International Journal of Criminology and Penology*, 1, 69-79.
- Harari, H., & McDavid, J. W. (1973): Name stereotypes and teachers' expectations. *Journal of Educational Psychology*, 65, 222-225.
- Harré, R. (1979): *Social being*. Oxford: Basil Blackwell.
- Harvey, J., Harris, B., & Barnes, B. (1975): Actor observer differences in the perception of responsibility and freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 66-71.
- Hastie, R. (1984): Causes and effects of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 44-56.
- Hayes, N. J. (1983): *African religion and Western science: Some barriers to effective science teaching*. M. Ed. Thesis, University of Leeds (unpub.).
- Hayes, N. J. (1986): The magic of sociobiology. *Psychology Teaching*, 2, 2-16.
- Heider, F. (1944): Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 52, 358-374.
- Heider, F. (1958): *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Helmreich, R., Aronson, E., & Lefan, J. (1970): To err is humanising - sometimes! Effects of self-esteem, competence and a pratfall on interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 259-264.
- Herzlich, C. (1973): *Health and illness: A social-psychological analysis*. London: Academic Press.
- Hess, E. (1965): Attitude and pupil size. *Scientific American*, 212, 46-54.

- Hinde, R. A. (1987): *Individuals, relationships and culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hedges, B. (1974): Effects of volume on relative weight in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 378-381.
- Hofling, K. C., Brontzman, E., Dalrymple, S., Graves, N., & Pierce, C. M. (1966): An experimental study in the nurse-physician relationship. *Journal of Mental and Nervous Disorders*, 43, 171-178.
- Hollander, E. P., & Julian, J. W. (1969): Contemporary trends in the analysis of the leadership process. *Psychological Bulletin*, 71, 387-397.
- Homans, G. (1974): *Social behaviour: Its elementary forms*, (2nd ed.). New York: Harcourt Brace Jovanovitch.
- House, R. J. (1971): Apath-goal theory of leadership effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, 26, 321-338.
- Hovland, C. I. (1957): *The order of presentation in persuasion*. New Haven: Yale University Press.
- Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, R. D. (1949): *Experiments in mass communication*. Princeton: Princeton Univ. Press.
- Hovland, C. I., & Mandell, W. (1952): An experimental comparison of conclusion drawing by the communicator and the audience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 581-588.
- Hovland, C. I., & Sears, R. (1940): Minor studies in aggression, IV: Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Psychology*, 9, 301-310.
- Hovland, C. I., & Weiss, W. (1951): The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 152, 635-650.
- Hsu, F. L. K. (1985): The self in cross-cultural perspective. In A. J. Marsell et al.: *Culture and self: Asian and Western perspectives*. London: Tavistock Publications.
- Huston, T. L. (1973): Ambiguity of acceptance, social desirability and dating choice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 32-42.
- Jackson, J. M., & Latané, B. (1981): All alone in front of all those people: Stage fright as a function of number and type of co-performers and audience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 73-85.
- Jacobs, P. A., Brunton, M., & Melville, M. M. (1965): Aggressive behaviour, mental abnormality and the XXY male. *Nature*, 208, 1351-1352.
- James, W. (1890): *Principles of psychology*. New York: Holt.
- Janis, I. L. (1972): *Victims of groupthink*. Boston: Houghton Mifflin.
- Janis, I. L., & Feshbach, S. (1953): Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 78-92.
- Johnson, R. D., & Downing, L. L. (1979): Deindividuation and valence of cues: Effects on prosocial and antisocial behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1532-1538.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965): From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology* 2. New York: Academic Press.
- Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967): The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
- Jones, E. E., & McGillis, D. (1976): Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal. In J. H. Harvey et al. (Eds.): *New directions in attribution research*, (vol. 1). Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Kanter, R. M. (1983): *The change masters: Corporate entrepreneurs at work*. London: Unwin.
- Karlins, M., Coffman, T. L., & Walters, G. (1969): On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 1-16.
- Kelley, H. H. (1950): The warm-cold variable in first impressions of persons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 431-439.
- Kelley, H. H. (1973): The process of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107-128.
- Kelly, G. A. (1955): *The psychology of personal constructs*. New York: Norton.
- Kelman, H. C. (1953): Attitude change as a function of response restriction. *Human Relations*, 6, 185-214.
- Kelman, H. C., & Hovland, C. I. (1953): Reinstatement of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 31, 245-253.
- Kendon, A. (1967): Some functions of gaze in social interaction. *Acta Psychologica*, 26, 147.
- Kerchoff, A. C., & Davis, K. I. (1962): Value consensus and need complementarity in mate selection. *American Sociological Review*, 27, 295-303.
- Kilham, W., & Mann, L. (1974): Levels of destructive obedience as a function of transmitter and executive roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 696-702.
- Knapp, M. L. (1984): *Interpersonal communication and human relationships*. Boston, Mass.: Allyn & Bacon.
- Krech, D., Crutchfield, R. S., & Ballachey, E. L. (1962): *The individual in society*. New York: McGraw Hill.
- Kruglanski, A. W. (1980): Lay epistemologic process and contents: Another look at attribution theory. *Psychological Review*, 87, 70-87.
- Kruglanski, A. W., Baldwin, M. W., & Towson, M. J. (1983): The lay epistemic process in attribution-making. In M. Hewstone (Ed.): *Attribution theory: Social and functional extensions*. Oxford: Blackwell.
- Kulik, J. A. (1983): Confirmatory attribution and the perpetuation of social beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1171-1181.
- Kurth, S. B. (1970): Friendship and friendly relations. In G. J. McCall et al. (Eds.): *Social relationships*. Chicago, Ill: Aldine.
- Laljee, M. (1981): Attribution theory and the analysis of explanations. In C. Antaki (Ed.): *The psychology of ordinary explanations of social behaviour*. London: Academic Press.
- Laljee, M., & Widdicombe, S. (1989): Discourse analysis. In A. M. Colman & G. Beaumont (Eds.): *Psychology survey*, 7. Leicester: BPS Books.
- Lamm, H., & Myers, D. G. (1978): Group-induced polarisation of attitudes. In L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*, 11. New York: Academic Press.
- Langer, E. J., Blank, A., & Chanowitz, B. (1978): The mindlessness of ostensibly thoughtful action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 635-642.
- Lapière, R. T. (1934): Attitudes and actions. *Social Forces*, 13, 230-237.
- Latané, B. (1981): The psychology of social impact. *American Psychologist*, 36, 343-356.
- Latané, B., & Darley, J. M. (1968): Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215-221.
- Latané, B., & Harkins, S. G. (1976): Crossmodality matches suggest anticipated stage fright: A multiplicative power function of audience size and status. *Perception and Psychophysics*, 20, 482-488.
- Latané, B., & Rodin, J. (1969): A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189-202.
- Latané, B., Williams, K., & Harkins, S. (1979): Many hands make light work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 822-832.
- Leavitt, H. T. (1951): Some effects of certain communication patterns on group performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 38-50.
- Le Bon, G. (1895): *The crowd: A study of the popular mind*. New York: Viking Press.
- Leifer, A. D., Gordon, N. J., & Graves, S. B. (1974): Children's television: More than mere entertainment. *Harvard Educational Review*, 213-245.
- Lerner, M. J., & Lichtman, R. R. (1968): Effects of perceived norms on attitudes and altruistic behaviour towards a dependent other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 226-232.
- Leventhal, H. R., Singer, P., & Jones, S. (1965): Effects of fear and specificity of recommendations upon attitudes and behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 20-29.
- Lewin, K., Lippitt, R., & White, R. K. (1939): Patterns of aggressive behaviour in experimentally created social climates. *Journal of Social Psychology*, 10, 271-279.
- Likert, R. (1932): A technique for measuring attitudes. *Archives of Psychology*, 2, 1-55.
- Loew, C. A. (1967): Acquisition of a hostile attitude and its relationship to aggressive behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 335-341.
- Lorenz, K. (1950): The comparative method in studying innate behaviour patterns. *Symposium of the Society of Experimental Biology*, 4, 2221-2268.
- Lorenz, K. (1966): *On aggression*. New York: Harcourt Brace & World.
- Lott, A., & Lott, B. (1968): A learning theory approach to interpersonal attitudes. In A. Greenwald et al. (Eds.): *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press.
- Luchins, A. S. (1959): Primacy-recency in impression formation. In C. I. Hovland (Ed.): *The order of presentation in persuasion*. New Haven: Yale University Press.
- McGuire, W. J. (1968): Personality and susceptibility to social influence. In E. Borgatta and W. Lambert (Eds.): *Handbook of personality theory and research*, Vol. 3. Chicago: Rand McNally.

- Maier, N. R. F. (1955): *Psychology in industry*. New York: McGraw Hill.
- Maier, N. R. F., & Solem, A. R. (1952): The contribution of a discussion leader to the quality of group thinking: The effective use of a minority opinion. *Human Relations*, 5, 277-288.
- Manis, M. (1977): Cognitive social psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 3, 550-556.
- Mann, L. (1981): The baiting crowd in episodes of threatened suicide. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 703-709.
- Marsella, A. J., Devos, C., & Hsu, F. L. K. (1985): *Culture and self: Asian and Western perspectives*. London: Tavistock Publications.
- Marsh, P., Rosser, E., & Harré, R. (1978): *The rules of disorder*. Milton Keynes: Open University Press.
- Maslow, C., Yoselson, K., & London, M. (1971): Persuasiveness of confidence expressed via language and body language. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 20, 234-240.
- Mbiti, J. S. (1970): *African religions and philosophy*. New York: Doubleday.
- Mead, G. H. (1934): *Mind, self and society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Middleton, R. (1976): Regional differences in prejudice. *American Sociological Review*, 42, 94-117.
- Milgram, S. (1963): Behavioural study of obedience. *Journal of Abnormal Psychology*, 67, 371-378.
- Milgram, S. (1973): *Obedience to authority*. London: Tavistock.
- Miller, J. G. (1984): Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 961-978.
- Miller, N., Maruyama, G., Beaber, R. J., & Valone, K. (1976): Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 615-624.
- Moreno, J. L. (1934): *Who shall survive?* Washington: Nervous and Mental Disease Publication.
- Moscovici, S. (1976): *Social influence and social change*. London: Academic Press.
- Moscovici, S. (1980): Towards a theory of conversion behaviour. In L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*, 13. New York: Academic Press.
- Moscovici, S. (1981): On social representations. In J. P. Forgas (Ed.): *Social cognition: Perspectives in everyday understanding*. London: Academic Press.
- Moscovici, S., & Faucheux, C. (1972): Social influence, conformity bias and the study of active minorities. In L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*, 6. New York: Academic Press.
- Moscovici, S., & Zavalloni, M. (1969): The group as a polariser of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 125-135.
- Mower-White, C. J. (1977): A limitation of balance theory: The effects of identification with a member of the triad. *European Journal of Social Psychology*, 7, 111-116.
- Mower-White, C. J. (1982): *Consistency in cognitive social behaviour*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Myers, D. G., & Kaplan, M. F. (1976): Group induced polarisation in simulated juries. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2, 63-66.
- Newcomb, T. M. (1961): *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Newcomb, T. M. (1968): Interpersonal balance. In R. P. Abelson et al. (Eds.): *Theories of cognitive consistency: A source book*. Chicago: Rand McNally.
- Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Marcek, J. (1973): Behaviour as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 157-164.
- Nobles, W. W. (1976): Extended self: Rethinking the so-called negro self-concept. In R. L. Jones (Ed.): *Black Psychology*. New York: Harper & Row.
- Orne, M. T. (1962): On the social psychology of the psychological experiment: With particular reference to demand characteristics and their implications. *American Psychologist*, 27, 276-283.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. (1957): *The measurement of meaning*. Urbana, Ill.: University of Illinois Press.
- Parke, R. D., Berkowitz, L., Leyens, T. P. West, S. G., & Sebastian, S. J. (1977): Some effects of violent and nonviolent movies on the behaviour of juvenile delinquents. In L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*, 10. New York: Academic Press.
- Paulus, P. B., & Murdock, P. (1971): Anticipated evaluation and audience presence in the enhancement of dominant responses. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 280-291.
- Pennington, D. C. (1982): Witnesses and their testimony: The effects of ordering on juror verdicts. *Journal of Applied Social Psychology*, 12, 318-333.
- Perrin, S., & Spencer, C. (1980): The Asch effect: A child of its times? *Bulletin of the British Psychological Society*, 32, 405-406.
- Peters, T. L., & Waterman, R. H. (1982): *In search of excellence: Lessons from America's best-run companies*. New York: Harper & Row.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979): Effects of forewarning of persuasive interest and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 173-176.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981): *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque: WC Brown.
- Piliavin, I. M., Rodin, T., & Piliavin, J. A. (1969): Good samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 289-299.
- Pondy, L. R., Frost, P. J., Morgan, G., & Dandridge, T. C. (Eds.), (1978): *Organisational symbolism*. Greenwich Ct.: Jai.
- Postman, L., Bruner, J. S., & McGinnies, E. (1948): Personal values as selective factors in perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 43, 142-154.
- Reason, P., & Rowan, J. (Eds.), (1981): *Human inquiry: A sourcebook of new paradigm research*. Chichester: Wiley.
- Roethlisberger, J. W., & Dickson, W. J. (1939): *Management and the worker*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Rogers, C. A., & Frantz, C. (1962): *Racial themes in Southern Rhodesia*. New Haven: Yale University Press.
- Rogers, C. R. (1951): *Client-centred therapy*. London: Constable.
- Rogers, C. R. (1961): *On becoming a person: A therapist's view of psychotherapy*. London: Constable.
- Rokeach, M. (1960): *The open and closed mind*. New York: Basic Books.
- Rose, S., Kamin, L., & Lewontin, R. (1984): *Not in our genes*. Harmondsworth: Penguin.
- Rose, S., & Serafica, E. C. (1986): Keeping and ending casual, close and best friendships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 3, 275-288.
- Rosenberg, M. J., Nelson, C., & Vivekanathan, P. S. (1968): A multidimensional approach to the structure of personality impression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283-294.
- Rosenberg, M. J., & Sedlak, A. (1972): Structural representation of implicit personality theory. In L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*, 6. New York: Academic Press.
- Rosenthal, R., & Fode, K. L. (1963): The effect of experimenter bias on the performance of the albino rat. *Behavioural Science*, 8, 183-189.
- Rosenthal, R., & Jacobsen, L. (1968): Pygmalion in the classroom: *Teacher expectations and pupil intellectual development*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Ross, L., Amabile, T., & Steinmetz, T. (1977): Social rules, social control, and biases in social perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485-494.
- Ross, L., Lepper, M., & Hubbard, M. (1975): Perseverance in self-perception and social perception: Biased attributional processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 880-892.
- Sacks, H. (1974): On the analysability of stories by children. In R. Turner (Ed.): *Ethnomethodology*. Harmondsworth: Penguin.
- Saegert, S., Swap, W., & Zajonc, R. B. (1973): Exposure, contact and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 234-242.
- Schachter, S., & Singer, J. E. (1966): Cognitive, social and physiological determinants of emotional states. *Psychological Review*, 69, 379-399.
- Schank, R., & Abelson, R. (1977): *Scripts, plans, goals and understanding: An enquiry into human knowledge*. Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Scott, M. B., & Lyman, S. (1968): Accounts. *American Sociological Review*, 33, 46-62.
- Seligman, M. E. P. (1975): *Helplessness: On depression, development and death*. San Francisco: Freeman.
- Shanab, M. E., & Kahya, K. A. (1977): A behavioural study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 530-536.
- Sherif, M. (1935): A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 27, No. 187.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1961): Intergroup conflict and co-operation: The Robbers' Cave experiment. Norman, Ok.: University of Oklahoma Press.

- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961): *Social judgement: Assimilation and contrast in communication and attitude change*. New Haven: Yale University Press.
- Sigall, H. (1970): The effects of competence and consensual validation on a communicator's liking for the audience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 251-258.
- Sigall, H., & Ostrove, N. (1975): Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and nature of the crime on juridic judgement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 410-414.
- Silverman, I. (1977): *The human subject in the psychological laboratory*. New York: Pergamon.
- Smelser, N. J. (1962): *Theory of collective behaviour*. New York: Free Press.
- Smith, M. B., Bruner, J. S., & White, R. W. (1964): Opinions and personality. In J. Murphy et al. (Eds.): *Dialogues and debates in social psychology*, 1984. Hove, U. K.: Lawrence Erlbaum Associates Ltd.
- Smith, P. B., & Peterson, M. F. (1988): *Leaderships, organisations and culture*. London: Sage.
- Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977): Social perception and interpersonal behaviour: On the self-fulfilling nature of personal stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 656-666.
- Stang, D. J. (1973): Effects of interaction rate on ratings of leadership and liking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 405-408.
- Sternberg, R. J. (1987): *The triangle of love*. New York: Basic Books.
- Stodgill, R. M., & Coons, A. E. (Eds.), (1957): *Leader behaviour: Its description and measurement*. Columbus, Oh.: Ohio State University.
- Stone, M. (1981): *The education of the black child in Britain*. London: Fontana.
- Stoner, J. A. F. (1961): *A comparison of individual and group decisions involving risk*. Masters thesis, M. I. T. School of Industrial Management (unpub.).
- Storms, M. D. (1973): Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 165-175.
- Stratton, P. M., Heard, D., Hanks, H., Munton, A., Brewin, C. R., & Davidson, C. R. (1986): Coding causal beliefs in natural discourse. *British Journal of Social Psychology*, 25, 299-313.
- Stratton, P. M., & Swaffer, R. (1988): Maternal causal beliefs for abused and handicapped children. *Journal of Reproductive and Infant Psychology*, 6, 201-216.
- Tajfel, H. (1969): Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25, (4), 79-97.
- Tajfel, H. (1970): Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223, 96-102.
- Tajfel, H. (1978): Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations. *European Monographs in Social Psychology*, No. 14. London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1982): Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-30.
- Taylor, S., Hider, M., & McKie, A. (1989): The new Ford Granada: The need to succeed. In C. Channon (Ed.): *Twenty Advertising Case Histories*, (2nd series): London: Cassell.
- Taylor, S. P., Gammon, C. B., & Capasso, D. R. (1976): Aggression as a function of the interaction of alcohol and threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 938-941.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1959): *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Thomas, M. H., Horton, R. W., Lippincott, E. C., & Drabman, R. S. (1977): Desensitisation of portrayals of real-life aggression as a function of exposure to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 450-458.
- Triplett, N. (1898): Dynamogenic factors in pacemaking and competition. *American Journal of Psychology*, 9, 507-533.
- Valins, S., & Ray, A. A. (1967): Effects of cognitive desensitisation on avoidance behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 345-350.
- Van Dijk, T. A. (1987): *Communicating racism: Ethnic prejudice in thought and action*. Newbury Park, Ca.: Sage.
- Vernon, P. E. (1933): Some characteristics of the good judge of personality. *Journal of Social Psychology*, 4, 42-58.
- Waddington, D., Jones, K., & Critcher, C. (1987): Flashpoints of public disorder. In G. Gaskell, & R. Benewick (Eds.): *The crowd in contemporary Britain*. London: Sage.
- Wallach, M. A., Kogan, N., & Bem, D. J. (1962): Group influence on individual risktaking. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 75-86.
- Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966): Importance of physical attractiveness in dating behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 508-516.
- Walster, E., & Festinger, L. (1962): The effectiveness of "overheard" persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 395-402.
- Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978): *Equity: Theory and research*. Boston: Allyn & Bacon.
- Weatherley, D. (1961): Anti-semitism and the expression of fantasy aggression. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 454-457.
- Weber, M. (1921): *The theory of economic and social organisation*. New York: Free Press.
- Weinberg, R. S., Gould, D., & Jackson, A. (1979): Expectations and performance: An empirical test of Bandura's self-efficacy theory. *Journal of Sport Psychology*, 2, 320-331.
- Weiner, B., Nierenberg, R., & Goldstein, M. (1976): Social learning (locus of control) versus attributional (causal stability) interpretations of expectancy of success. *Journal of Personality*, 44, 52-68.
- Wetherell, M., & Potter, J. (1988): Discourse analysis and the identification of interpretative repertoires. In C. Antaki (Ed.): *Analysing everyday explanation: A casebook of methods*. London: Sage.
- Wiesenthal, D. L., Endler, N. S., Coward, T. R., & Edwards, J. (1976): Reversability of relative competence as a determinant of conformity across different perceptual tasks. *Representative Research in Social Psychology*, 7, 35-43.
- Wilson, E. O. (1975): *Sociobiology: The new synthesis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Winch, R. F. (1958): *Mate-selection: A study of complementary needs*. New York: Harper & Row.
- Witkin, H. A., Mednick, S. A., Schulsinger, E., Bakkestrom, E., Christiansen, K. O., Goodenough, D. R., Hirschhorn, K., Lundsteen, C., Owen, D. R., Philips, J., Rubin, D. B., & Stocking, M. (1976): Criminality in XYY and XXY men: The elevated crime rate of XYY males is not related to aggression. *Science*, 193, 547-555.
- Zadny, I., & Gerard, H. B. (1974): Attributed intentions and informational selectivity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 34-52.
- Zajonc, R. B. (1968): Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 1-27.
- Zajonc, R. B. (1980): Thinking and feeling: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-157.
- Zillman, D. (1979): *Hostility and aggression*. Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Zimbardo, P. G. (1960): Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 86-94.
- Zimbardo, P. G. (1969): The human choice: Individuation, reason and order versus deindividuation, impulse and chaos. In W. J. Arnold & D. Levine (Eds.): *Nebraska Symposium on Motivation*, 17. Lincoln: University of Nebraska Press.

Věcný rejstřík

A

agrese 116, 120, 121
– jako naučené chování 119
– vrozená 116
– faktory prostředí 120
akční výzkum (action research) 20
altruismus 135
– jako příbuzenský výběr 136
– reciproční 137
analýza diskursu 32, 114
– rozhovoru 114
aribuční styly 42
asimilace 111
atribuce 36
– dispoziční 37
– sociální 43
atribuční chyba 38, 37, 38
– teorie 36
autoritářství 123

B

blízkost 82
Bogardova škála sociální vzdálenosti 113

D

dav 131, 132
– změny nálady 132
– pokojný 132
deindividuace 130, 131
deprese 118
determinismus – biologický 136
– genetický 136
difuze odpovědnosti 51, 60
– účinku (diffusion of impact) 50
diskurs 32
dispozice 36
důvěrnost 82
dvojitá kontrola naslepo (double-blind control) 18

E

efekt experimentátora (experimenter effects) 17
– obecnstva 49
– primarity 74, 110, 138
emoce prožívání 77
epizoda 19, 21
etnocentrismus 15
externalizace 98

F

formování dojmů (impression formation) 69
frustrace 118
– agrese 118
F-škála 123, 124

H

hodnoty 96
– osobní 97
hypotéza kontaktu 83

Ch

charakterističnost 40
charakteristiky požadavku (demand characteristics) 17, 18
– – experimentu 19
chování 95, 109
– altruistické 135

I

implicitní teorie osobnosti 69
indikátory přitažlivosti neverbální 84
interakce s sdruženími 68
intervence přihlížejících 51, 135
intimní zóna 85

J

jáství 15, 23, 26, 27
– model 27
jazyk 21, 31

K

kognitivní disonance 102, 103
– nerovnováha 103
– rovnováha 102
kolektivní chování 129
komplementarita 81
komunikace 29, 47, 61
– neverbální aspekty 31
komunikační síť 62
konflikt 116, 139
konformita 52
konsenzus 40
konstrukty bipolární 71, 72
– osobní 71, 72
kontakt osobní 128
– s nestereotypními jedinci 128
– společenská podpora 128
kontext sociální 9, 37
– – interakce 9, 11, 28
– fyzický 9
– kulturní 15, 23
konverzace 29, 47
konverze 54

konzistentnost 40
kovariance 39-41

L

laická epistemologie 44, 45
Le Bonova teorie „psychologie davu“ 129
libido 116
Likertova škála 112

M

metakomunikace 29, 30
Milgramova teorie poslušnosti a činné moci (agency) 57
model minimálních skupin 14
Moscoviciho teorie sociálního ovlivnění 54

N

naučená bezmocnost 42, 118
názory 96
neverbální signály (non-verbal cues) 29

O

oční kontakt 30, 31, 85
odosobnění (deindividuace) 130
odpor vůči autoritě 58
ochota pomoci 135
osobní prostor 85

P

paradigma (posun) 19, 20, 27
personalismus 37
pluralistická ignorance 51
podobnost 81
poslušnost 54, 55, 57, 58, 59
– v práci 56
postoj 95, 96, 109, 115
– vývoj 99
– změna 98, 102, 105, 109
– měření 112
posturální echo (postural echo) 85
posunu k riskantnosti (risky-shift phenomenon) 60
poznávání (kognice) 13
primarita 72
první dojem 72
přátelství 92
předsudky 15, 121, 122, 125, 127
– etnické 126
– formování 126
– kulturní vysvětlení 124
– společenské 121
– teorie 122
– změna 127
příjemce sdělení 111

přitažlivost 81, 94
– interpersonální 79, 88
– mezilidská 88
– sociální 88
– tělesná 79, 81
psychologie davu 129

R

referenční skupina 14
reklama 102, 105, 107, 110
role 21
– sociální 10, 11

Ř

řečové registry 29, 30

S

scénář (skript) 9, 12
sdělení 107
– emocionální účinek 108
– míra jistoty 108
sebeaktualizace 22
sebedůvěra 78
sebeobraz (self-image) 22
sebepercepce 76
sebepojetí 20, 21, 22
sebeschéma 12
sebesplňující předpověď (self-fulfilling prophecy) 17
sebeúcta (self-esteem) 22, 23
sémantický diferencál 112, 113
Sherifova realistická teorie konfliktu 125
schéma osoby 12
– role 12
schémata sociální 11, 12, 13
skupinová komunikace 61
– polarizace 60
skupinové chování 60
– myšlení (group-think) 62
– procesy 60
sociálně psychologické experimenty 16
sociální facilitace 48
– identifikace 14
– identita 13, 125
– lenivost (social loafing) 48
– reprezentace 44
– reprezentace sdílená 44
– směny 88
– soudy (social judgements) 23
– srovnání 21, 61
– vliv 50
– vzdálenost 113
sociobiologie 136
sociogram 113
sociometrie 113

společenské normy 15
spolupráce 116, 129, 139
stereotypizace 74, 75
stereotypy 15
styl vedení 65

T

teorie nálepkování (labelling theory) 18
– obětního beránka 124
– odůvodněného jednání (reasoned action) 101
– postojů 101
– přitažlivosti 87
– sebepercepce Bemové 102
– sociální identity 44
– sociální směny (social exchange theory) 88
thanatos 116

U

utváření odpovídajících závěrů
(correspondent inferences) 36

V

vlastní zdatnost (self-efficacy) 53, 78

vnímaná omylnost (perceived fallibility) 84
vnímání druhých osob 69, 94
vůdce 64
vůdcovství 66
vyhovění 54
výpovědi (accounts) 19
výraz tváře 84
vysvětlení 33, 34, 35
vzájemná náklonnost 83
vztah – dimenze 90
– udržování 91
– vývoj 91
vztahy 88, 94
– partnerské 91

Z

zakonzervování přesvědčení 46
záměr (intence) 36
zapamatování druhých lidí 75
zdatnost (self-efficacy) 53
zdroj – důvěryhodnost 106
zpětná vazba 21
– – pozitivní 22

Autorský rejstřík

A

Abelson, R. 9, 12
Abramson, L. Y. 42
Adorno, T. W. 123, 124
Aiello, J. R. 120
Ajzen, I. 95, 96, 101
Alkema, F. 31
Allen, V. L. 53
Allport, F. H. 48
Allport, G. W. 122
Amabile, T. 38
Antaki, C. 34
Ardrey, R. 122
Arendt, H. 97
Argyle, M. 29, 31, 92, 135
Aronson, E. 83, 84, 125
Asch, S. E. 52, 53, 69, 72, 73
Austin, J. L. 31, 32
Avermaet, E. van 53
Azuma, H. 26

B

Back, K. W. 53, 83
Bagley, C. 124
Baldwin, M. W. 46
Bales, R. F. 64, 65
Ballachey, E. L. 65, 95
Bandura, A. 11, 78, 79, 100, 118, 119
Banks, W. C. 11
Bannister, D. 88
Banyard, F. 131
Barnes, B. 76
Baron, R. A. 12, 120
Baron, R. S. 49
Baumrind, D. 56
Baxter, L. A. 92
Beck, A. T. 79
Bégin, G. 44
Bell, F. A. 120
Bem, D. J. 61, 76
Benewick, R. 132
Berkowitz, L. 118, 119
Berscheid, E. 81, 87, 89
Bethlehem, D. W. 126
Bharati, A. 25
Billig, M. 14
Blake, R. R. 67
Blank, A. 35

Bogardus, E. S. 114
Bogdonoff, M. D. 53
Bond, C. F. 50
Bond, M. H. 43
Brown, R. 63
Bruner, J. S. 97, 98, 105
Brunton, M. 117
Buss, A. R. 35, 117
Butler, J. M. 22
Butterfield, L. 107
Byrne, D. 12, 81, 82, 87

C

Caccioppo, J. T. 100, 105
Capasso, D. R. 120
Carlsmith, L. M. 103, 104
Carugati, F. 46
Chaiken, S. 105, 106
Chanowitz, B. 35
Coffman, T. L. 75
Colamosca, J. V. 640
Collins, B. E. 64
Collins, J. L. 78
Collins, M. E. 128
Cook, M. 31, 129
Cooley, C. H. 21
Coons, A. E. 66
Coopersmith, S. 23
Cowpe, C. 109
Cox, M. G. 75
Cricher, C. 133, 134
Crossland, J. 135
Crutchfield, R. S. 65, 97

D

Darley, J. M. 51, 135
Dashiell, J. F. 48
Davis, K. E. 36, 37
Davis, K. I. 82
Dawkins, R. 122, 136, 137
Dean, J. 31
Deutsch, M. 128
Devos, G. 15, 26
Di Giacomo, J. F. 45
Dickson, J. W. 66
Diener, E. 130
Dindia, K. 92
Dion, K. K. 79, 80
Dollard, J. 118
Doms, M. 53
Donnerstein, E. 120
Downing, L. L. 130
Duck, S. W. 88, 89, 91, 92
Dweck, C. S. 42
Durkeim, 132

E

Eibl-Eibesfeldt, I. 84
 Eiser, J. R. 37, 96, 114
 Emery, G. 79
 Eron, L. D. 119
 Eysenck, H. J. 99

F

Faucheux, C. 54
 Felipe, N. J. 85, 86
 Feshbach, S. 109
 Festinger, L. 83, 103, 104, 107
 Fiedler, F. E. 67
 Fielding, G. 34
 Fireman, B. 58
 Firestone, I. J. 65
 Fishbein, M. 95, 97, 101
 Fiske, S. T. 75
 Floyd, J. 84
 Fode, K. L. 17
 Fransella, F. 88
 Frantz, C. 124
 Freud, S. 116

G

Gahagan, J. 74
 Gammon, C. B. 120
 Gamson, W. B. 58
 Garwood, S. G. 81
 Gerard, H. B. 13
 Gerbner, G. 120
 Gilbert, G. N. 33
 Gilmour, R. 31
 Goffman, E. 10, 21
 Goldstein, M. 42
 Gordon, N. J. 120
 Gould, D. 78
 Graves, S. B. 120
 Greenberg, R. L. 79
 Griffith, W. 87
 Gross, L. 120
 Guimond, S. 39, 44

H

Haigh, G. V. 22
 Haney, C. 11
 Harari, H. 75
 Harkins, S. 48, 50
 Harré, R. 19, 131
 Harris, V. A. 37, 38
 Harvey, J. 76
 Hastie, R. 36
 Hayes, N. J. 24, 123, 137
 Heider, F. 36, 102
 Henderson, M. 92

Herzlich, C. 44

Hess, E. 85
 Hess, R. D. 26
 Hewstone, M. 43
 Hider, M. 111
 Hinde, R. A. 90
 Hodges, B. 74
 Hofling, K. C. 56
 Hollander, E. P. 67
 Holton, R. 132
 Homans, G. 88
 House, R. J. 67
 Hovland, C. I. 106, 107, 110, 111, 124
 Hsu, F. L. K. 15, 26, 27
 Hubbard, M. 45
 Huston, T. L. 81

J

Jackson, A. 78
 Jackson, J. M. 50
 Jacobs, P. A. 117
 Jacobsen, L. 18
 James, W. 21
 Janis, I. L. 63, 64, 109
 Johnson, R. D. 130
 Jones, E. E. 36-38
 Jones, K. 133, 134
 Jones, S. 109
 Julian, J. W. 68

K

Kahya, K. A. 56
 Kamin, L. 118, 123
 Kanter, R. M. 52
 Kaplan, M. F. 61
 Karlins, M. 75
 Kashiwagi, K. 26
 Kelley, H. H. 39-41, 70, 89
 Kelly, G. A. 71, 72, 88
 Kelman, H. C. 54, 106
 Kendon, A. 30
 Kerchoff, A. C. 82
 Kilham, W. 56
 Klein, E. J. 53
 Knapp, M. L. 91
 Kogan, N. 61
 Krech, D. 65, 95
 Kruglanski, A. W. 45, 46
 Kulik, J. A. 39
 Kurth, S. B. 91

L

Lalljee, M. 31-33, 35, 39
 Lamm, H. 61
 Langer, E. J. 35

Lapière, R. T. 95, 96

Latané, B. 48-51, 135
 Leavitt, H. J. 61, 62
 Le Bon, G. 130
 Leifer, A. D. 120
 Lepper, M. 45
 Lerner, M. J. 137
 Leventhal, H. R. 109
 Levine, J. M. 53
 Lewin, K. 66
 Lewontin, R. 118, 123
 Lichtman, C. M. 65
 Lichtman, R. R. 137
 Likert, R. 113
 Linder, D. 83
 Lippitt, R. 66
 Loew, C. A. 117
 London, M. 108
 Lorenz, K. 116, 117, 122
 Lott, A. 87
 Lott, B. 87
 Luchins, A. S. 73
 Lumsdaine, A. A. 110
 Lyman, S. 34

M

Maier, N. R. F. 62, 70
 Mandell, W. 110
 Manis, M. 35
 Mann, L. 56, 130
 Marsella, A. J. 15
 Marsh, P. 19, 131
 Maslow, C. 108
 Mbiti, J. S. 24
 McDavid, J. W. 75
 McDonald, F. J. 100
 McGillis, D. 38
 McGinnies, E. 105
 McGuire, J. W. 110, 112
 McKie, A. 111
 Mead, G. H. 21
 Melville, M. M. 117
 Middleton, R. 124
 Miell, D. E. 91
 Milgram, S. 55-58, 137
 Miller, J. G. 39
 Miller, N. 105
 Moreno, J. L. 113
 Moscovici, S. 44, 54, 61
 Moulton, J. S. 67
 Mower-White, C. J. 102, 103
 Mulkay, M. 33
 Murdock, P. 49
 Myers, D. G. 61

N

Naji, S. 34
 Nelson, C. 70
 Newcomb, T. M. 82, 103
 Nicosia, G. 120
 Nierenberg, R. 42
 Nisbett, R. E. 38
 Nobles, W. W. 25

O

Orne, M. T. 18
 Osgood, C. E. 95, 113
 Osherow, N. 125
 Ostrove, N. 80

P

Palmer, D. L. 39, 44
 Parke, R. D. 120
 Paulus, P. B. 49
 Pennington, D. C. 74
 Perrin, S. 53
 Peters, T. L. 62, 67
 Peterson, M. F. 67
 Petty, R. E. 100, 105
 Piliavin, I. M. 51
 Piliavin, J. A. 51
 Pondy, L. R. 68
 Postman, L. 105
 Potter, J. 33

R

Raven, B. H. 64
 Ray, A. A. 76, 77
 Reason, P. 20
 Riecken, H. W. 103
 Rodin, J. 51
 Roethlisberger, J. W. 66
 Rogers, C. R. 22, 124
 Rokeach, M. 123
 Rose, S. 92, 118
 Rosenberg, M. J. 70, 71, 76
 Rosenthal, R. 17, 18
 Ross, L. 38, 45
 Rosser, E. 19, 131
 Rowan, J. 20
 Rytina, S. 58

S

Sacks, H. 32
 Saegert, S. 83
 Schachter, S. 77, 83, 102, 103, 120
 Schank, R. 9, 12
 Scott, M. B. 34
 Sears, R. 124
 Sedlak, A. 76

Seligman, M. E. P. 42, 118
Seráfica, F. C. 92
Shanab, M. E. 56
Shaw, D. M. 53
Sheffield, R. D. 110
Sherif, C. W. 125
Sherif, M. 52, 111, 125
Sigall, H. 80, 82
Singer, J. E. 77, 102
Singer, P. 109, 120
Slater, P. E. 64
Smelser, N. J. 133
Smith, M. B. 97, 98
Smith, P. B. 67
Snyder, M. 81
Solem, A. R. 62
Sommer, R. 85, 86
Spencer, C. 53
Stang, D. J. 54
Steinmetz, J. 38
Sternberg, R. J. 90
Stodgill, R. M. 66
Stone, M. 16
Stoner, J. A. F. 60
Storms, M. D. 39
Stratton, P. M. 42, 43
Suci, G. J. 95, 113
Swaffer, R. 42, 43
Swap, W. 83

T

Tajfel, H. 14, 15, 16, 99, 126
Tanke, E. D. 81
Tannenbaum, P. H. 95, 113
Taylor, S. 111, 120
Teasdale, J. D. 42
Thibaut, J. W. 89
Thomas, M. H. 120
Thompson, D. E. 120
Towson, M. J. 46
Triplett, N. 48

V

Valins, S. 76, 77
Van Dijk, T. A. 32
Veitch, R. 87
Verma, G. K. 124
Vernon, P. E. 76
Vivekanathan, P. S. 70

W

Waal, F. de 135
Waddington, D. 133, 134
Wallach, M. A. 61
Walster, E. 81, 89
Walster, G. W. 81, 89, 107
Walters, G. 75
Walters, R. H. 11, 119
Waterman, R. H. 62, 67
Weatherley, D. 124
Weber, M. 64
Weinberg, R. S. 78
Weiner, B. 42
Weiss, W. 107
Wetherell, M. 33
White, R. K. 66
White, R. W. 98
Wiesenthal, D. L. 54
Willerman, B. 84
Williams, K. 48
Wilson, D. W. 120
Wilson, E. O. 122
Wilson, G. 99
Winch, R. F. 82
Witkin, H. A. 117

Y

Yoselson, K. 108

Z

Zadny, J. 13
Zajonc, R. B. 49, 83
Zavalloni, M. 61
Zillman, D. 121
Zimbardo, P. G. 11, 108, 130

Nicky Hayesová

Základy sociální psychologie

Z anglického originálu

Principles of Social Psychology

přeložila Mgr. Irena Štěpaníková

Předmluvu k českému vydání

napsal prof. PhDr. Vladimír Smékal

Vydalo nakladatelství Portál, s. r. o.,

Klapkova 2, 182 00 Praha 8,

naklad@portal.cz

www.portal.cz

jako svou 906. publikaci. Praha 2003

Návrh obálky Michal Rydval

Fotografie na obálce Vojtěch Vlk

Odpovědná redaktorka Ida Vaňková

Výtvarný redaktor Vladimír Zindulka

Sazba Vesmír, s. r. o.

Výroba ERMAT Praha, s. r. o.

Tisk Tiskárny Havlíčkův Brod, a. s.

Vydání třetí