

15

MILAN NAKONEČNÝ SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE

Stále aktuálnější problematika mezilidských vztahů s jejich psychologickými aspekty staví sociální psychologii mezi psychologickými vědami na přední místo. Současnou úroveň poznání v oboru sociální psychologie shrnuje v plné šíři tento systematický přehled sociálněpsychologických jevů a kategorií – sociální motivace, komunikace, socializace, sociální chování a další – i způsobů praktického využití sociální psychologie v různých oblastech lidské činnosti: představuje soustavu široce aplikovatelných poznatků, bez nichž se dnes neobejde žádný obor práce s lidmi. Dílo přináší řadu nových teoretických i empirických nálezů, opřené též o autorovy cenné interpretace a citace světové odborné literatury, vychází v novém, přepracovaném a doplněném vydání.

ISBN 978-80-200-1679-9



www.academia.cz

SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE

MILAN NAKONEČNÝ

N

15

MILAN NAKONEČNÝ SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE

ROZŠÍŘENÉ A PŘEPRACOVANÉ VYDÁNÍ



ACADEMIA



© Milan Nakonečný, 1999, 2009

ISBN 978-80-200-1679-9

OBSAH

Předmluva ...7

- 1 Předmět a soustava sociální psychologie ...9
- 2 Z historie sociální psychologie ...28
- 3 Směry v sociální psychologii ...39
- 4 Metody sociální psychologie ...54
- 5 Sociální interakce, evoluce a kultura ...79
- 6 Socializace ...101
- 7 Sociální kognice ...142
- 8 Sociální motivace ...177
- 9 Prosociální chování a agrese ...221
- 10 Postoje ...239
- 11 Komunikace ...287
- 12 Dyadická interakce ...319
- 13 Malé skupiny ...383
- 14 Hromadné chování ...428
- 15 Sociálněpsychologické aspekty osobnosti ...440
- 16 Sociální psychologie v praxi ...459

Vybraná literatura ...479

Věcný rejstřík ...486

Jmenný rejstřík ...491

Téměř před třiceti lety vyšla moje kniha o sociální psychologii jako první česká publikace na toto téma. Předcházelo jí trojí vydání vysokoškolských skript, která obsahovala poměrně rozsáhlý nástin přednášek o sociální psychologii, které jsem měl řadu let na tehdejší Fakultě sociálních věd a publicistiky v Praze. Ačkoli jsem se později zabýval převážně jinými obory psychologie, vracel jsem se stále ke studiu sociální psychologie, neboť jsem v ní a v psychologii osobnosti spatřoval nejvýznamnější základní psychologické vědy, oslovující široký okruh zájemců o antropocentricky orientovanou psychologii. Spatřoval jsem v obou těchto oborech nejen „nejpsychologičtější psychologii“, ale také nejvydatnější zdroj poznatků pro práci s lidmi, ať už to byla práce pedagogická, nebo poradenská, činnosti, které mi byly nejbližší. A spatřoval jsem v obou těchto oborech také nejbohatší zdroj sebepoznávání. Proto jsem se před lety znovu vrátil k intenzivnímu studiu sociální psychologie, která v posledních desetiletích doznala rychlý a rozsáhlý vývoj ve své vědecké empirii, ale i ve svých konstruktech a dílčích teoriích. Dnes představuje soustavu cenných a široce aplikovatelných poznatků, bez nichž se neobejde žádný obor práce s lidmi. V této knize jsem se pokusil podat takovou nově uspořádanou soustavu poznatků, přístupnou širšímu okruhu zájemců.

Tak jako jsem svou první knihu o sociální psychologii věnoval své ženě Marušce, věnuji jí s láskyplnou vzpomínkou i tuto druhou, neboť její nezměrná obětavost mi umožnila zabývat se studiem

a publikační činností a její hluboká životní moudrost a skutečné životní partnerství mi byly pevnou oporou v dobách nejtěžších a pro publikační činnost beznadějných. Nikdy nebudu té milé a vzácné ženě dost vděčný za všechno, co pro mne učinila.

P

M. N.

K DRUHÉMU VYDÁNÍ

Druhé vydání této knihy je podstatně přepracované a rozšířené. Je zde opět zdůrazněn vztah sociálněpsychologických fenoménů k problémům kultury na jedné a k psychologii osobnosti na druhé straně, jakož i snaha – při respektování dat získaných moderní experimentální sociální psychologií – podat danou tematiku v širším vědecko-empirickém kontextu, který je bližší přirozeným životním podmínkám, a má tak i hlubší a širší význam ve využití v sociálních vztazích i v sebepoznávání.

Učebnice je nutně kompilací, tato kniha se však pokouší podávat nejdůležitější poznatky sociální psychologie v poněkud nekonvenčním uspořádání a se zdůrazněním jejich souvislostí s fenomény kultury.

Také toto vydání věnuji vzpomínce na mou vzácnou, obětavou a moudrou ženu Marušku, která mi byla silnou oporou v nejtěžších dobách.

Paní Haně Pešinové a panu Pavlu Zátkovi děkuji za pečlivou a obětavou spolupráci.

Červenec 2008

M. N.

1 PŘEDMĚT A SOUSTAVA SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE

1

Úvod do studia každé vědy by měl začínat vymezením jejího předmětu, tedy určením toho, čím se zabývá; neboť, jak praví B. D. Parrygin (1968), je to „*důležitý pořádací faktor v celé soustavě vědy*“, určuje hlavně její metodologii a také její poměr k jiným vědám. V psychologii znamená vymezení objektu jejího studia také podstatnou charakteristiku jejího teoretického zaměření, protože je to věda koncepčně velmi diferencovaná. Behavioristé chápou předmět psychologie a její metodologii jinak než humanističtí psychologové. Vymezení předmětu znamená zároveň, kromě určení metodologie a metod, ohraničení vůči jiným vědám a vědním disciplínám téhož oboru. V našem případě tedy zejména ohraničení vůči sociologii a obecné psychologii. Avšak v psychologii není tento požadavek vždy respektován a existují obsáhlé učebnice sociální psychologie, psané zejména behavioristicky orientovanými psychology, které předmět této vědy nevymezují vůbec nebo na něj jen velmi mlhavě poukazují. Tak například významný německý sociální psycholog M. Irle ve své teoreticky velmi fundované učebnici sociální psychologie (1975) dokonce vymezení jejího předmětu odmítá jako vytváření „*umělých hranic*“, které brání vývoji této vědy a jejímu nezbytnému „*inovativnímu*“ překrývání s vědami, respektive vědními disciplínami téhož oboru. To je však argumentace z výše uvedených důvodů neudržitelná, také proto, že každá učebnice zachycuje více či méně aktuální stav vědního oboru, kte-

rý prezentuje, což nebrání jakýmkoli jeho „inovacím“ v budoucnosti.

V případě sociální psychologie poukazuje na vymezení předmětu jejího zájmu již adjektivum „sociální“, které upozorňuje na příslušnost k témuž druhu (latinsky socius – druh, společník), pokud abstrahujeme od přeneseného významu, který má toto slovo například v termínu „sociální práce“ nebo „sociální politika“. To však může být také zavádějící, neboť slovo „sociální“ se vztahuje na všechny sociálně, neboli v nějakých společenstvích žijící živočišné druhy. Počátky empirické sociální psychologie jsou proto poznamenány velmi širokým pojetím předmětu, neboť zahrnovaly i studium chování různých druhů sociálně žijících zvířat (C. Murchinson, 1935). Dalším vývojem se však sociální chování zvířat stalo tématem etologie a sociální psychologie se utvářela jako antropocentrická věda zabývající se pouze lidskou „sociální psychologií“. Jeden z klasiků sociální psychologie F. H. Allport (1924), který již byl antropocentricky orientován, vymezuje předmět sociální psychologie jako „vědu, která studuje chování individua, pokud jeho chování stimuluje jiná individua nebo je samo reakcí na jejich chování, a která popisuje vědomí individua, pokud je vědomím sociálních objektů a reakcí“. Vlivem behaviorismu se však z definic předmětu sociální psychologie, pokud byly vůbec formulovány, pojem vědomí jaksi vytratil. Umírněnější behavioristé, například manželé M. Sherif a C. W. Sherifová (1956), jej nahradili pojmem zkušenost („experience“), který poukazuje k intrapsychické sféře méně určitěji, ačkoli pojem zkušenost má také význam vnitřního činitele chování.

Oba uvedení autoři chápou sociální psychologii jako „vědecké studium zkušenosti a chování individuí ve vztahu k sociálně stimulujícím situacím“. Podle O. Klineberga (1954) „sociální psychologie může být definována jako vědecké studium aktivit individua, ovlivňovaných jinými individuí“. Ačkoli zmíněný autor patří k antropocentricky orientovaným sociálním psychologům, z jeho definice tato orientace nevyplývá, protože: a) pojem aktivita má širší význam než pojem psychická aktivita, a b) termínem individuum lze označit i zvířecího jedince. Th. M. Newcomb (1950) zavedl do pojetí předmětu so-

ciální psychologie **termín interakce** („předmětem sociální psychologie je interakce“), což převzal i současný významný rakouský sociální psycholog W. Herkner (1991): „Sociální psychologie je věda o interakcích mezi individuí ... popisuje a vysvětluje interakce mezi individuí i příčiny a důsledky těchto interakcí.“ Interakcí se tu rozumí vzájemné působení, bylo by však vhodné toto působení blíže specifikovat jako **psychologické aspekty sociálních interakcí**, což je dnes převládající pojetí předmětu sociální psychologie.

Široce pojaté vymezení předmětu sociální psychologie podal autor velmi populárního úvodu do této vědy E. Aronson (1972), který svou definici nazývá pracovní: předmětem sociální psychologie je „vliv, který vyvíjejí lidé na názory a chování jiných lidí“, respektive „jakým způsobem vyvíjejí lidé vliv na danou osobu“. Je to však definice jednostranná, neboť tu jde také o to, jak ti druhí na tento vliv reagují, a nejde jen o vliv na názory a chování, ale na celé spektrum psychiky. Polský sociální psycholog S. Mika (1972) podal definici přesnější: podle něho se sociální psychologie zabývá „zkoumáním psychických procesů a chování osob nacházejících se v sociálních situacích“.

Dosud uvedené definice se vyznačují terminologickou nejednotností, jako definiens se zde používá termínů interakce, sociální situace a dalších. Další definiens (znaky, jimiž je něco definováno) nacházíme v definici sociální psychologie, kterou podali D. T. Kenrick, S. L. Neuberg a R. B. Cialdini (1999): „je to vědecký výzkum vlivu, jaký mají lidé na mysl, emoce a chování jiných lidí“. Tak by bylo možno pokračovat, ale z již uvedeného lze podat následující **vymezení předmětu sociální psychologie**, vycházející z pokusu o sjednocení výše uvedených hledisek: předmětem sociální psychologie je studium psychologických aspektů lidských sociálních interakcí; v pojmu studium je již zahrnuto, že tu jde o popis, třídění a vysvětlování těchto interakcí.

E. F. Mueller a A. Thomas (1974) se pokusili o **vymezení vztahu sociální psychologie k hraničním oborům**, které vychází z dvojího základního zaměření sociální psychologie: „Psychologicky zaměřená sociální psychologie zkoumá vliv sociálních faktorů na psychické procesy

individa ... sociologicky zaměřená sociální psychologie se zabývá skupinovými procesy jako takovými, do nichž individuum vstupuje jen jako element.“ Sociologické zaměření tu vyjadřuje orientaci na interakce mezi skupinami, malými i velkými. Pro interakce velkých skupin, respektive pro jejich chování a charakteristiky se někdy používá také termínu společenská psychologie, ten se však příliš neujal. K tomuto problému se vyjádřil již G. H. Mead (1934), který zkoumal především vztah sociální psychologie a kulturní antropologie a zdůraznil, že v sociální psychologii nejde o chování sociálních skupin, nýbrž o analýzu chování „jednotlivých individuí“ uvnitř těchto skupin a o vliv „společenských celků“ na chování individuí.

Problémy „sociologické sociální psychologie“ a „psychologické sociální psychologie“ nebyly analyzovány jen oběma výše uvedenými autory, jiní poukazovali i na jiné možné aspekty této dvojí orientace, která však není vždy odlišena. Například G. C. Homans (1950, 1961) napsal knihu o „lidských skupinách“ a jinou o sociálním chování, kde sociologická a sociálněpsychologická hlediska do jisté míry splývají, což je v rámci širšího výkladového kontextu nezbytné. E. Fromm (1955) jde ve výkladovém kontextu ještě dále, a to ve směru od sociální psychologie až k sociologii a filozofické antropologii. Sociologické jevy, jako jsou migrace nebo volby, mají svá sociálněpsychologická hlediska, a naopak sociálněpsychologické fenomény, jako jsou předsudky a postoje, mají své sociologické a další determinanty. Společným jmenovatelem je zde **sociální fenomén**, který jako kategoriální pojem může být dále specifikován, například od dyadické interakce (interakce mezi dvěma jedinci) až po tak zvané hromadné chování, jako je třeba reakce obyvatel celých lokalit na povodňové záplavy.

Sociální fenomén má procesuální aspekt (například komunikace mezi manžely) a strukturální aspekt (například rodina). Současně se oba tyto aspekty projevují jako integrované v rovině sociologické i sociálněpsychologické. Sociální psychologie se nicméně zabývá jedincem, jeho sociálními vztahy (D. Krech, R. S. Crutchfield a E. L. Ballachey, 1968, a další), kdežto sociologie, kulturní antropologie (respektive etnologie) a jiné společenské vědy zkoumají

chování „širších seskupení a tříd lidí“, tedy velkých skupin, jako jsou například obyvatelé velkoměst, průmysloví dělníci, etnické menšiny a podobně. V sociální psychologii jde především o **mezilidské (interpersonální) interakce**, které se odehrávají především jako 1. interakce jedinec–jedinec a 2. jedinec–malá skupina (chápaná jako akčně či i ideově integrované seskupení jedinců, kteří se vzájemně znají, jako je například pracovní četa).

Jinak vymezil vztah sociální psychologie a sociologie významný sociální psycholog D. G. Myers (1996): zatímco sociologové si kladou otázku, jak fungují různé velké skupiny, od dyad (dvojic) až po celá společenství, „sociální psychologové pozorují jednotlivého člena skupiny, jeho smýšlení o druhých, jeho podléhání vlivům skupiny a vzájemné závislosti ... zabývají se rovněž působením skupiny na jedince a jedince na skupinu“ (Myers tu má ovšem na mysli tak zvané malé skupiny – viz dále). Citovaný autor pokračuje: ačkoli oba obory sociální psychologie a sociologie používají v některých případech stejné metody výzkumu, v sociální psychologii je častěji používána experimentální metoda. Myers také analyzoval **vztah sociální psychologie a psychologie osobnosti**: jedinec je centrem společného zájmu sociální psychologie i psychologie osobnosti; v USA to reprezentuje vydávání společných vysoce odborných časopisů svými názvy: *Journal of Personality and Social Psychology* a *Personality and Social Psychology Bulletin*. Avšak, soudí Myers, „sociální psychologie hledí na člověka z aspektu jeho relací s jinými lidmi, zatímco psychologie osobnosti se zabývá individuálními, vnitřními mechanismy fungování člověka a individuálními rozdíly ... Sociální psychologie se koncentruje na společné vlastnosti lidí a vytváří koncepty vysvětlující, jak obecně vnímáme jiné a jak na sebe vzájemně působíme.“

Fakticky se objevuje **překrývání problematiky všech základních psychologických věd** sociální psychologie s problematikou psychologie osobnosti a obecné psychologie, neboť všechny psychologické fenomény jsou determinovány také sociálními zkušenostmi a rozdíly v sociálněpsychologických jevech jsou ovlivňovány vlastnostmi osobnosti (například konformismus souvisí, kromě jiného, také

s mírou úzkostnosti). Proto se v některých učebnicích sociální psychologie nachází téma „sociální vztahy osobnosti“ a v učebnicích psychologie osobnosti kapitola, nazvaná často stejně jako ta výše uvedená.

1

Vyjdeme-li tedy z velmi nosného konceptu sociální interakce a z nutnosti vymezení jeho psychologické roviny, můžeme říci, že předmětem sociální psychologie jsou **psychologické aspekty mezi-lidských interakcí**, které je rozhodně nutno chápat, jak ukážeme dále, širěji než jen jako interakce behaviorální, tedy omezené na hledisko chování; jde nejen o to, jak se lidé ve svých vzájemných vztazích vůči sobě chovají, ale také jak své vztahy k jiným lidem prožívají. Toto hledisko umožňuje zahrnout do předmětu sociální psychologie celou její podstatnou a obecně uznávanou obsáhlou fenomenologii (soustavu sociálněpsychologických jevů), která se nevyčerpává jen v rovině chování – to konec konců vyjadřuje fakt, že sociální situace jsou subjektem vnitřně „zpracovávány“, neboli prožívány; nejprve subjekt sociální situaci prožívá, vytváří si vnitřní obraz partnera interakce, a potom se v situaci určitým způsobem chová. Současně nelze tyto psychologické aspekty zcela oddělovat od aspektů sociologických, respektive kulturněantropologických, neboť vystupují v jejich kontextu (jsou vázány na společenské a kulturní struktury, jako je například rodina nebo výrobní organizace).

Tuto připomínku respektují, kromě dalších, P. F. Secord a C. W. Backman (1964), když píší: „*Sociální psychologové studují chování individuů v sociálním kontextu*“, což má v daném případě širší význam kontextu společenského. Oba autoři také poukazují na **rozdílnost mezi sociální a obecnou psychologií**, který spočívá v tom, že obecná psychologie často studuje individua izolovaná od sociálního prostředí (například experimentální výzkum rozsahu pozornosti nebo zapařmatovaného materiálu, „rotace představ“ a podobně). Toto rozlišení individuální a sociální psychologie je však dosti umělé, neboť i ve fenoménech, které studuje obecná psychologie, jako jsou vnímání, myšlení, emoce, motivace a další, se uplatňují socio-kulturní činitelé.

E. H. Witte (1989), který aplikuje na uvedené problémy ideu systému, rozlišuje spolu s O. G. Brimem (1975) následující **systémy z hlediska jejich rozsahu a cíle řízení**:

Rozsah	Cíl řízení
1. individuální systém (relace mezi znaky jednotlivé osoby)	identita
2. mikrosystém (manželství, rodina, skupina vrstevníků atd.; relace mezi znaky malé skupiny)	homeostáza (rovnováha)
3. mezosystém (konkrétní instituce: škola, podnik atd.; organizované spolupůsobení většího počtu osob na určitém místě)	funkcionalita
4. makrosystém (abstraktní organizace: právo, politika, vzdělávání atd.; spolupůsobení osob na již nejasně definovatelném místě za společným cílem)	redukce komplexity
5. celá společnost	integrace

Uvedené cíle řízení pokládá Witte za empirické hypotézy, což nevylučuje hledání „*skrytých cílů řízení*“ v pojetí sociálních jevů a individuálních jednání. Těžiště sociální psychologie je v individuálním systému, ale **systémová analýza uplatňovaná v sociální psychologii** poukazuje na hledání systémových souvislostí širšího rozsahu (určitý způsob sociálního chování v relaci k rodině, škole, společenským /politickým a ekonomickým/ poměrům – typickým příkladem je dnes často diskutované šikanování, jehož psychologické aspekty vystupují v širších systémových souvislostech jako jiné sociálněpatologické jevy, například terorismus nebo rasismus). Z uvedeného systémového pojetí pak Witte dospívá k „*explikaci sociální psychologie*“, a to přes pojmy „*psychika osoby*“ a „*sociální*“ prostřednictvím strukturálního a funkcionálního popisu.

Psychiku osoby lze tedy tímto způsobem popsat takto: „*Individuální systém, který na základě fyzických potencialit sestává z kognitivního, afektivního a konativního subsystému. Musí se dokonávat celoživotní socializací, adaptačními a inovačními výkony, které jsou*

zaměřeny na sociální a tělesné podmínky k udržování identity.“ Při použití **víceznačnosti pojetí identity**, která v našem každodenním životě vystupuje jako otázka až když je vědomí identity ohroženo, například ve stavu deprese (afektivní subsystém). Pojem „sociální“ pak poukazuje na otázku, „co vlastně charakterizuje to, jak spolu lidé vycházejí, a jejich prostředí“. V závěru svých úvah pak Witte dospívá k tomuto vymezení: „Sociální psychologie je ona dílčí disciplína společenských věd, která má za předmět interakci uvnitř individuálního systému a mikrosystému a mezi nimi a dále se systémy stejného nebo vyššího řádu. Pokouší se chápat, vysvětlovat, předpovídat a měnit sociální procesy. Přitom v podstatě ponechává bez zřetele vzájemné interakce mezi mezo- a makro-systémy.“ Toto pojetí není zcela v souladu s naším pojetím sociální psychologie, ale v obecné rovině naznačuje její systémovou povahu. Je to **pokus o integrovaný přístup**, který, jak uvádí jeho autor, poukazuje na postavení sociální psychologie ve společenských vědách a vytváří kritickou bázi pro provádění výzkumů.

Vraťme se nyní ještě krátce ke vztahu sociální psychologie k oběma vědám, z nichž čerpala a čerpá podstatné podněty i poznatky a s nimiž má i řadu společných konstruktů (jako je role, status a další). Nejprve je to **překrývání sociální psychologie a sociologie**. V obecné rovině vztah psychologie a sociologie charakterizuje A. Inkeles (1963) takto: „Psychologie je studium individua jako systému osobnosti a sociologie je studium lidských agregátů, velkých nebo malých, vytvářejících sociální systém.“ Charakteristika psychologie tady není podána přesně, nicméně uvedený výrok potvrzuje to, co tu již bylo uvedeno: psychologie zkoumá individua, sociologie naproti tomu sociální celky. Je zde však společné východisko, a to v genezi: jak lidská individua, tak i společenské celky jsou produktem společenského života, který vznikl již v primitivních společenstvích našich prapředků. Dále tu vystupují nepochybné vazby a struktury: společnost tvoří lidská individua, která mají vazby na sociální mikro- a makro-systémy (na rodinu, stát a podobně). Proto také, jak již bylo naznačeno, oba vědní obory se nevyhnou určitému překrývání. To, co říká Inkeles o psychologii, platí v podstatě i o psychologii sociální.

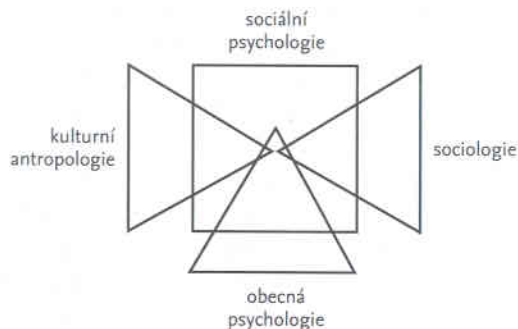
Dále je tu **vztah sociální psychologie a kulturní antropologie**: C. Ph. Kottak (1991) upozorňuje především na oblast kulturní antropologie nazývanou psychologická antropologie, kde se obě tyto vědy stýkají nejtěsněji, a dále na téma kultura a osobnost, jehož základní koncept vytvořil již R. Linton (1945) ve svém díle, charakteristicky nazvaném *Kulturní pozadí osobnosti*. Psychologii a hlavně sociální psychologii přispěli dále kulturní antropologové, zejména M. Meadová (1928), B. Malinowski (1927 a později), R. Benedictová (1936) a další, kteří prokázali závislost lidské psychiky na kulturním prostředí, a to především závislost sociálního chování.

Každá sociálněpsychologická vědecká empirie je vztažná kromě jiného k určitému kulturnímu prostředí, neboť existují kulturně specifické sociální situace a hodnoty, které se v prožívání člověka a v jeho chování uplatňují. Konec konců rodinná výchova směřuje k tomu, aby se dítě naučilo žít v konkrétním kulturním prostředí, osvojilo si určité role a podřídilo se určitým normám a standardům, které tam vládnou; každé lidské společenství je nějak uspořádáno, pro soužití mezi lidmi v něm platí určitá pravidla, určité morální kodexy, i když u přírodně žijících národů, na rozdíl od určitých norem u národů s vyspělou civilizací, nepsané.

Sociální antropolog R. Firth (1956) uvádí příklad takové nepsané kodifikace norem sociálního chování u jistého polynéského kmene. Jednoho velmi horkého dne mu příslušník tohoto kmene nabídl několik kokosových ořechů. Firth z nich začal pít a nabídl svému dárci, aby se také napil, ale ten, ačkoli se přiznal, že má také žízeň, odmítl a řekl: „U nás se dárci s obdarovaným nedělí, aby potom lidé neřikali, to je ten, který snědl svůj dar.“ „V každém společenství existují kánony chování a polonahý divoch může být stejně srdečný jako civilizovaný Evropan“, píše Firth, který výše uvedené chování onoho Polynésana označuje za „uůči druhému nejvyšší delikátní“. Podle Firtha nelze říci, že některý z morálních kodexů určitého společenství je „vyšší“ než jiný: „Správnější je tvrzení, že každý z nich je přizpůsoben k určitým společenským podmínkám a je třeba oceňovat ho v závislosti na tom, v jakém stupni upevňuje udržování společenského pořádku.“ V tomto smyslu je správná postmodernistická teze, že neexistují nižší a vyšší kultury, ale jen různé kultury.

Kulturní antropolog B. Malinowski (1927) prokázal studiem života Trobriandů (ostrovanů v oblasti jižního Pacifiku), že u nich

existují velmi specifické rodinné vztahy: autoritou tu dítěti není otec, jak je to obvyklé v patriarchální západní kultuře, nýbrž matčin bratr, strýc, vztah dítěte k otci je mnohem uvolněnější než ke strýci. A to se projevuje i typickými vztahy dítěte k rodičům, podle Malinowského zejména nepřítomnosti Oidipova komplexu (nevědomé rivalitního vztahu chlapce k otci s ohledem na matku). Vztahy sociální psychologie k výše uvedeným vědním oborům a k obecné psychologii lze vyjádřit následujícím schématem:



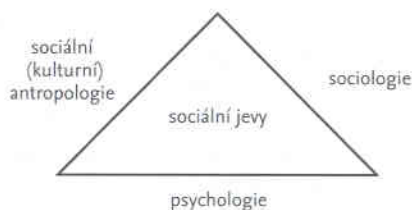
Svéráznost sociální psychologie: V odborné literatuře nacházíme nářky na to, že se sociální psychologie pohybuje mezi sociologií a psychologií. S tím jsou spojeny pokusy vymezit prostor její autonomie. Například L. Mann (1969) se k tomuto problému vyslovil následovně: „*Psychologická sociální psychologie se zabývá osobou v sociálním prostředí. Její zájem je položen na individuum – jeho postoje, motivy, city při učení a ve vnímání, utvářené společností a jejími skupinami.*“ Tento přístup k sociální psychologii zdůrazňuje to, co je označováno jako procesy probíhající „pod kůží“, vnitřní pochody, které určují sociální chování. U Kreche, Crutchfielda a Ballacheye (1962, slovensky 1968) je v definici sociální psychologie jako „*vědy o chování jedince ve společnosti*“ vyjádřeno, stejně jako u Secorda a Backmana, že sociální psychologie je věda o individuích ve vztahu k určitému sociálnímu kontextu, ale chybí tu poukaz k tomu, že

se toto sociální chování vyvíjí z vnitřních vztahů k sociálnímu kontextu. „Sociologická“ škola sociální psychologie se koncentruje zvláště na skupinu jako výzkumnou jednotku a zabývá se tím, co se děje mezi osobami jako příslušníky skupin. Zkoumá v podstatě rozsáhlé jevy, jako problémy skupinové dynamiky, chování v masách, sociální normy, mocenské vztahy, rozšiřování pověstí a procesy komunikace. Zmínění autoři píší, že ačkoli Newcomb (1950) stojí jednou nohou jistě v této a druhou v druhé tradici, představuje jeho zdůraznění interagujících skupin jako hlavního předmětu sociální psychologie příklad „sociologického přístupu“. Také titul jeho novější učebnice *Social psychology: Study of human interaction* (1965) odráží tento přístup. Ačkoli ani psychologický přístup, který sleduje zdůraznění skupiny a společnosti jako determinant osobního chování, ani sociologický přístup, který přehlíží individuum, plně nevystihují problematiku sociální psychologie, píše dále Mann a soudí, že „*tato odlišná těžiška zasluhují více než jen akademický zájem. Problémy, jimiž se zabývají, metody, které jsou používány k jejich výzkumům, a pojmy, které jsou zavedeny k vysvětlení, objasňují totiž, že tyto dva přístupy formují pravý charakter této vědní disciplíny. To neznamená, že má být sociální psychologie rozštěpena na dva tábory bez kontaktů, ale ukazuje to, že jsou různé ‚sociální psychologie‘, a ne jen jedna, v níž došlo k obecnému sjednocení.*“

Také J. P. Forgas (1995) poukázal na to, že sociální interakci se ve sociální psychologii zabývá také sociologie, a pokusil se vymezit hranice obou těchto věd. Podle něho se sociologové pokoušejí především porozumět fungování větších sociálních systémů a vytýčují podobné otázky jako například sociální antropologové. Z poznatků sociální antropologie se dozvídáme mnoho zajímavého o souvislosti kultury a interakčních procesů. Od sociologie a sociální antropologie se však sociální psychologie odlišuje přinejmenším ve dvojím ohledu. Předně v sociální psychologii zaujímají mnoho místa kvantifikující popisy a experimentování v kontrolovatelných podmínkách. Za druhé je sociálněpsychologický výzkum orientován psychologicky, a nikoli jen sociálně nebo kulturně. Sociální psychologii zajímá, jakou roli hrají psychologické procesy, když spolu lidé

určitým způsobem interagují, zatímco sociologii a sociální antropologii jde o vysvětlení a chápání života společnosti a rozsáhlejších kulturních souvislostí, v nichž lidé žijí. Nicméně není možné, soudí Forgas, ohraničit několika slovy sociální psychologii a oddělit ji od obou jejích výše uvedených sousedních disciplín. Styčných míst je tolik jako rozdílů a mnoho sociálních psychologů by uvítalo, kdyby do výzkumů v jejich vědním oboru bylo začleněno ještě podstatně více poznatků ze sociologie a sociální nebo kulturní antropologie.

Úzké propojení sociální psychologie se sociologií a sociální, respektive kulturní antropologií vychází ze skutečnosti, že sociální jevy či interakce mají psychologické, sociologické a kulturní aspekty, jak to ukazuje následující schéma; příkladem je rodina nebo manželství jako kulturně antropologický, sociologický a sociálně psychologický jev:



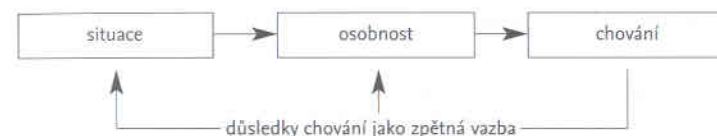
Sociálněpsychologické hledisko se zaměřuje na zážitkovou a behaviorální stránku interakcí jedinců v rámci malých skupin, někdy i na interakci mezi těmito malými skupinami.

Pojednává-li tato kniha o sociální psychologii, je již v její úvodní části nutné si připomenout **strukturování lidské psychiky**, její obecně pojatý systém, z něhož sociální psychologie nutně vychází. Použijeme zde schéma M. Sherifa a C. W. Sherifové (1956), které uvedeme v malé úpravě a s jistým doplněním. Východiskem tohoto schématu je pro manžele Sherifovi „*percepční strukturování*“, které může být bráno jako „*prototyp všech psychických procesů*“, není to jen „*kognitivní záležitost*“. Chování je funkcí interakce osobnosti (O, individuální psychiky) a situace (S).



Z uvedeného schématu je zřejmé, že sociální chování je funkcí interakce mezi vnější situací a vnitřním psychickým uspořádáním osoby (osobnosti) v tom smyslu, že je reakcí na subjektivní význam situace, který se vytváří jejím vnitřním „zpracováním“ (emocemi, myšlením a podobně); proto na tutéž situaci různí lidé reagují různě.

S použitím modelu A. Bandury (1986) lze strukturu interakcí mezi základními činiteli sociálního chování vyjádřit také následujícím schématem:



Každý **psychický vztah** se primárně konstituuje jako komplex intrapsychických procesů, který je důsledkem interakce osobnosti (vnitřního psychického uspořádání individua, jež je možno chápat jako systém dispozic a určitých tendencí) a situace; za určitých podmínek se tento vztah, který vyjadřuje subjektivní zpracování významu dané situace (psychologického či fenomenologického pole), projevuje pozorovatelným chováním (tedy jednáním, řečí, případně výrazem, verbálními a nonverbálními způsoby chování). Psychika jako systém vnitřních dispozic a procesů má regulativní funkci zaměřenou na udržování a obnovování vnitřní psychické rovnováhy, což je vyjadřováno různými termíny (psychické ekvilibrium, vnitřní integrace, identita a podobně). „*Funkčně vzájemně propojené vnější a vnitřní faktory, operující v danou dobu, utvářejí vztažný rámec následující reakce. Pozorované chování (verbální nebo*

neverbální) může být adekvátně pochopeno a zhodnoceno uvnitř jeho příslušného referenčního rámce nebo systému relací“ (Sherif a Sherifová, 1956).

Důležitým pojmem je tu **referenční rámec**, který se podle obou uvedených sociálních psychologů nevztahuje jen na souzení, vnímání nebo jiné jednotlivé funkce, ale „spíše označuje systém funkčních relací mezi faktory operujícími v danou dobu, které determinují psychologické strukturování a odtud chování“. Jinak řečeno to, co jedinec v dané situaci řekne nebo učiní, závisí na daném referenčním rámci, tedy v podstatě na tom, jaký význam dané situaci přikládá; obrazně řečeno, jak tuto situaci nahlíží (jak ji „vidí“, co o ní smýšlí, jaké pocity v něm vzbuzuje). V utváření tohoto referenčního rámce se uplatňuje stav jeho osobnosti (aktuální nálady, potřeby, ale také jeho zkušenosti). Hranicí mezi vnějšími a vnitřními faktory, uvedenými v předchozím schématu, je podle manželů Sherifových „*kůže individua*“, která je na straně tohoto individua (přislouchá tedy ještě k němu).

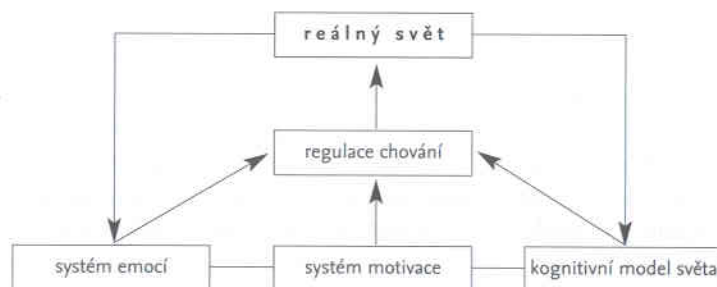
Za základní referenční rámec se nyní stále častěji pokládá **individuální já subjektu** (jeho ego), neboť je empiricky prokázán ego-centrický vztah lidských individuí ke skutečnosti, včetně skutečnosti sociální. Podrobněji o tom pojednává psychologie osobnosti, kam patří tematika geneze a fungování ega, ale setkáme se s touto problematikou i v dalších pasážích této knihy. Připomeňme si pouze, že **ego-centrický vztah ke skutečnosti** znamená především vztah k sebepojetí a sebehodnocení (dvěma hlavními aspektům fungování ega), které jsou centrem ego-vztažného poznávání citění a ego-vztažné motivace. Sebeпоjetí a sebehodnocení jsou dva základní aspekty ega a ego-centrický vztah či rámec pak znamená, že události, věci, ideje, osoby a podobně dostávají ego-vztažný význam, tedy význam vztahující se k sebepojetí a sebehodnocení. Společným znakem obojího je **subjektivní význam situací a chování subjektu**; jinými slovy, strukturu individuálního systému poznání citění a motivů chování tvoří to, co je pro subjekt významné, tedy to, co mu umožňuje uspokojování jeho potřeb a potvrzování jeho sebepojetí a sebehodnocení.

Sociální psychologie studuje ty vnější faktory, které vytvářejí to, co se nazývá **sociální situace** (nebo stimulace), tedy situace daná přítomností jiného individua nebo jiných individuí téhož druhu, případně jejich chováním. Pokud na sebe přítomná individua nějak vzájemně reagují, označujeme takovou situaci jako sociální interakci: chování individua A je podnětem pro reakci na toto chování u individua B a to je opět podnětem pro chování A, a tak dále.



Sociální situaci však vytváří již pouhá přítomnost jiného individua téhož druhu, která může stimulovat nebo inhibovat aktivitu subjektu. Zásadně ovšem sociální situace jako stimulující činitel utváří chování významných osob (nepřátel, nadřazených a podobně). Podstatu sociální psychologie spatřuje F. H. Allport (1924) v tom, že „jedna osoba stimuluje a druhá reaguje (rozumí se na tuto stimulaci)“. Připomíná, že tu nikdy nejde jen o vědomí, v něm se pouze situace odráží (F. H. Allport hovoří o „sociálním vědomím“), vědomí nestimuluje ani nereguluje chování; **psychická regulace chování** je komplexní intrapsychický fenomén; podle Allporta je tedy vědomí jen jakýsi epifenomén intrapsychického „zpracování“ významu situace, což je evidentně chybné tvrzení, neboť vědomí má různé obsahy, například takové motivující city a snahy jako je pocit ohrožení a snaha uniknout ze situace ohrožení.

Stimulující pro psychický subjekt může být ovšem také jen jeho představa o tom, co si druhá osoba v dané situaci myslí, co cítí, nebo její pouhý zjev (třeba stimulace daná sexuálně atraktivním zjevem druhé osoby nebo jejím zuboženým vzezřením). Psychická regulace chování se utváří kolem motivů, neboli psychologicky dále neanalyzovatelných „*vnitřních důvodů*“ chování, a vyúsťuje v program chování přizpůsobený situaci a očekávaným výsledkům. Následující schéma přináší **model regulační funkce psychiky**, který ovšem platí i pro sociální psychologii:



Avšak vraťme se ještě k tématu **sociální stimulace**, jehož problematiku jsme tu naznačili jen obecně. D. Katz a R. L. Schanck (1947) rozlišují dva typy sociálních stimulů: a) „*přímo sociální*“ a b) „*ne-přímo sociální*“. Přímé sociální stimuly zahrnují vše, co vychází z druhé osoby – to, co říká, její gesta, výraz obličeje, to, co činí, její vzezření a podobně. Nepřímá sociální stimulace zahrnuje objekty asociované se sociálními, respektive společenskými hodnotami, které jsou obecně označovány jako **sociální symboly**, jimiž jsou třeba charakteristická oblečení určitých sociálních vrstev, obecně například elegantní nebo ošumělý oblek a podobně. Za symboly lze ovšem pokládat i slova, gesta, způsoby chování (například zdravení). Specifičnost lidského světa je právě v tom, že je to především svět symbolů, který vytvořila kultura, a dále, že je to **svět významů**, neboli symbolů, signálů a symptomů, jež psychicky stimulují, protože jsou nějak důležité pro život. Reakcí na ně je **subjektivně smysluplné chování**, jehož vnitřní pohnutkou je motiv, vyjadřující jeho subjektivní smysl.

Sociálněpsychologické jevy vytvářejí určitý systém (= vzájemnou vnitřní propojenost a relace k sociálním stimulům), který vyjadřuje vědecké rozpracování předmětu sociální psychologie do určité soustavy empiricky založených konstruktů. Nejsou to membra dissecta, nýbrž uspořádané jevy, jež odpovídají praktickému poslání vědy a umožňují soustavné rozvíjení výzkumu a teorii. Pokusíme se zde nyní naznačit to, co se nazývá **soustava sociální psychologie**, ale poznamenejme předem, že velmi často jsou

v učebnicích sociální psychologie jevy tvořící její předmět prezentovány více či méně nesoustavně, jak se o tom lze přesvědčit z uspořádání názvů jednotlivých kapitol v těchto učebnicích. Vytváření soustavy jevů je tu analogické taxonomii v biologických vědách.

Soustava, kterou zde podáváme, má dvě východiska: genezi „sociálního já“ a sociální interakci. První je výkladem toho, jak se z dítěte postupně stává sociální bytost. Podle Th. M. Newcomba (1950) „*lidská sociální psychologie začíná otázkou, jak se ze „syrového“ biologického organismu stává člověk*“. Druhá vychází z analýzy toho, co se v sociální interakci odehrává v mysli partnerů a mezi nimi a jaké formy má tato interakce. Uvedená hlediska pak umožňují podat určitou soustavu konstruktů či jevů, jakousi jejich taxonomii, jejíž rámec obě uvedená hlediska tvoří. Tuto soustavu vyjadřují následující **aspekty sociálního života člověka** a jim odpovídající **systém sociálněpsychologických konstruktů**:

Hledisko	Konstrukt
biologické a kulturní determinanty sociálních vztahů	evoluce sociální interakce
geneze člověka jako sociální bytosti (systém postojů, rolí, zvyků atd.)	socializace (druhy sociálního učení), osobnost (ego)
sociální prostředí (konstrukce sociální skutečnosti)	sociální kognice (percepce)
struktura sociální interakce: její psychologické důvody hodnotící vztahy vzájemná výměna informací	sociální motivace postoje komunikace
sociální interakce jako celek	principy sociální interakce
druhy sociálního chování	prosociální vs. agresivní chování kooperace, kompetice, konflikt
interakce v malých skupinách	struktura a dynamika skupin
chování davů, jedince v davu	davové a hromadné chování a chování jedinců ve ztížených životních situacích

Zvláštní druhy konstruktů vyjadřují principy sociálních interakcí (například konstrukt kognitivní disonance, stabilizačních mechanismů, sociální kompetence, reaktance jako zvláštní druh sociální frustrace, „naučená bezmocnost“, kauzální atribuce a další). K pokusu o **systematický výklad problematiky sociální psychologie** patří ovšem také, vedle vymezení jejího předmětu a vztahu k blízkým vědám, nástin jejího historického vývoje, výklad jejích reprezentativních směrů a významných dílčích teorií (například kognitivní disonance) a výklad sociálněpsychologické metodologie a metod, jak již bylo uvedeno. Výklad, který předpokládá elementární orientaci v terminologii a problematice obecné psychologie (včetně psychologie osobnosti, která tvoří její součást), bude uzavřen kapitolami o sociálních aspektech osobnosti a sociální psychologii v praxi. Druhé téma nevyžaduje komentář. Ale proč je zařazeno téma sociální aspekty osobnosti?

C.-F. Graumann (1969) ironicky konstatuje, že psychologové, jejichž zájmovou dominantou je chování zvířat a lidí, jakmile se začnou zabývat sociální psychologií, „objeví osobnost“. Soudíme, že je tomu tak zejména proto, že psychologicky pojatý pojem osobnosti vyjadřuje klíčový deskriptivní konstrukt, který poukazuje na to, že lidský duševní život představuje jednotný a organizovaný celek, který pojem osobnost, respektive také ego, vyjadřuje. Tuto dynamickou organizaci pak znázorňuje **explanační koncept jáství** (ega), jenž patří do psychologie osobnosti, neboť – jak vyplývá ze shora uvedeného – vyjadřuje podstatu jejího fungování (její dynamické struktury). Osobnost se utváří a funguje v rámci sociálních interakcí.

Sociální interakce mohou být popisovány a vysvětlovány sociálněpsychologickými konstrukty, ale jsou to **vztahy ego-alter** (já-druhý, respektive druhí), tedy vztahy, které obrazně řečeno směřují k podstatě fungování osobnosti, k lidskému já (ego-vztažné sociální chování, tedy ego-angažované motivace a ego-vztažný systém poznání). V sociálních interakcích raného dětství se také osobnost a její „*dynamické jádro*“, ego, utváří v jisté závislosti na genetickém základě osobnosti. V tomto smyslu je téma sociální aspekty osobnosti i klíčovým tématem sociální psychologie. Jejím zásadním

aspektem je však tematika sociální interakce. Podle D. T. Kenricka, S. L. Neuberga a R. B. Cialdiniho (1999) v ní jde o následující **různé typy interakce osoba-situace**:

Interakce	Příklad
různé situace aktivizují různé složky „já“	pubescent se může chovat vulgárně, když je ve společnosti svých vrstevníků, ale jako dobře vychovaný, když je na návštěvě u babičky a dědečka
každá situace má různé aspekty a aktivace sociálního motivu v dané situaci závisí na tom, jakému aspektu věnuješ pozornost	jestliže se potkáš s atraktivní neznámou dívkou, můžeš s ní začít flirtovat, ale jakmile zjistíš, že její přítel na tebe vrhá zlostný pohled, začneš se raději chovat s ohledem na svou bezpečnost
ne všichni reagují stejně na tutéž situaci	někteří lidé reagují na rozhlasový projev premiéra nadšeně, jiní jsou rozhněvaní
lidé mění své situace	agresivnímu dítěti se podaří změnit hřiště v bitevní pole
lidé si situace vybírají	někdo by dal mnoho za bungee-jumping, jiný by dal stejně mnoho za to, aby se mu vyhnul
situace lidí mění	jestliže jeden ze dvou, zpočátku si podobných přátel, začne studovat vojenskou akademii a druhý filozofii, budou si po čtyřech letech méně podobní
situace vybírají lidi	vojenská akademie nepřijímá všechny, kdo by na ní chtěli studovat

Zatímco soustava sociální psychologie je v různých učebnicích podávána různě – někdy je také podáván jen neuspořádaný přehled klíčových témat –, v pojetí předmětu sociální psychologie jako vědy o psychologii sociálních interakcí existuje shoda.

Historikové různých oborů psychologie i jiných věd začínají její dějiny obvykle formulkou „již Platón“. Nejinak je tomu i s historiky sociální psychologie, kterých není mnoho. Patří mezi ně G. W. Allport (1954, 1968), který konstatuje, že můžeme najít „několik kandidátů na čest zakladatele sociální psychologie“, a jmenuje mezi nimi na prvním místě právě Platóna a Aristotela. Pokud, při troše dobré vůle, máme na mysli téma vztahu člověk-společnost, je to jistě možné, avšak to je spíše prehistorie sociální psychologie, dějiny vlastní sociální psychologie začínají až na přelomu 19. a 20. století. Sociální psychologie patří k jednomu z nejmladších oborů psychologie.

Důvody pro **pozdní vystoupení sociální psychologie** spatřují E. F. Mueller a A. Thomas (1974) v tom, že 1) byl nedostatek vhodných výzkumných technik, 2) byl nedostatek relevantních sociálněpsychologických otázek, 3) člověk jako sociální bytost nebyl nahlížen jako možný objekt empiricko-vědeckého výzkumu, 4) existoval nedostatek vědomí problémů. Řecká filozofie se zabývala otázkami obce („polis“) a státu, ale spíše z hlediska legislativního a ústavního, teologové diskutovali o otázkách nesmrtnosti duše a o tom, zda jeden anděl osvětluje druhého, ale psychologické vztahy mezi lidmi nebyly zájmovou prioritou. Sociálním chováním se výrazněji začala zabývat až reformace a později již vyvinutý kapitalismus (snaha regulovat sociální chování). Předtím kontrole chování stačily takové kontrolní instance, jako mravy, zákony a náboženství. Se ztrátou funkční schopnosti těchto instancí a s krizí takových insti-

tucí jako jsou manželství a rodina se pak začíná rozvíjet sociální psychologie, soudí Mueller a Thomas.

Zdá se však, že hlavní **důvody pro vznik sociální psychologie**, zájem o zkoumání sociálního chování a sociálních vztahů lidí vůbec, tkví v problémech kapitalistické společnosti, respektive její rozvinuté fáze na konci 19. století, a že souvisí kromě jiného s rozvíjejícím se sociálním hnutím té doby, které se staví proti zavedeným společenským pořádkům (socialistická hnutí). Výrobní problémy vystupují pak zejména až s výsledky proslulých „hawthornských experimentů“, které se svými spolupracovníky prováděl E. Mayo (1924 až 1935) pro velký americký podnik zabývající se výrobou různých součástek pro elektrické aparáty. Sociální psychologie sice byla již tehdy na světě, ale v podobě velmi nevyhraněné. Uvedené experimenty však prokázaly významný vliv pracovních skupin na výrobu a vynutily si nejen změnu taylorismu ve hnutí „human relations“ ve sféře, kterou bychom dnes nazvali psychologie práce a organizace, nýbrž i nutnost prohloubit a rozšířit poznatky o sociálních postojích a o sociálním chování lidí ve výrobních podnicích.

A tak **podněty pro rozvoj empirické sociální psychologie** přicházejí spíše ze sféry výrobní, z ducha typického amerického pragmatismu. Ukázalo se totiž, že motivujícími činiteli práce nejsou jen mzda, pokuty a dozor (taylorismus), nýbrž také sociální vztahy mezi pracujícími a jejich postoje k organizaci, která je zaměstnává. Dalším podnětem byla již zmíněná situace kapitalistické společnosti a růst revolučního socialistického hnutí. Vyjadřuje to kromě jiného dílo francouzského filozofa G. Le Bona věnované hrozbě revolucí a socialismu (*Psychologie du socialisme*, 1898) a později jeho proslulá *Psychologie davu* (1895, česky 2. vydání 1946).

Avšak vraťme se ještě k tomu, co bychom nazvali **filozofické kořeny sociální psychologie** a čím její historii začíná G. W. Allport. Podle něho jsou kořeny sociální psychologie v „intelektuální půdě“ celé západní tradice, avšak její současný rozkvět, připouští Allport, je charakteristický americký fenomén, totiž tradiční smysl této země pro praktické problémy, její pragmatické tradice. Podle Allporta (a je to jistě velmi rozšířené přesvědčení) významné události

doby přinášejí otázky a podněty pro hledání odpovědí. Jako příklad bychom mohli uvést výzkum Th. Adorna a jeho spolupracovníků o fašistických a antisemitských postojích po druhé světové válce (1950), který vedl k objevu syndromu „*autoritární osobnosti*“. Je ovšem třeba říci, že pokud se odpovědi na otázky doby hledají jen v psychologii, je to zjednodušující přístup; nemohou podat postačující vysvětlení, neboť lidská psychika není jedinou a rozhodující příčinou společenských problémů, je spíše jejich zrcadlem. To však neznamená, že lidská psychologie netvoří jednu z determinantů života společnosti a tím i historie, vystupuje ale v interakcích s jinými činiteli, zejména ekonomicko-politickými. Psychologové mohou zjišťovat, jak lidé na společenské problémy reagují, jaké k nim zaujmají postoje, ale nemohou podat jejich výklad, neboť **geneze společenských problémů** není primárně psychologická. Dějiny nevytvářejí silné osobnosti samy, nýbrž takové osobnosti v interakci s danými poměry: tak byl například nacismus dílem fanatického nacionalisty a antisemity Adolfa Hitlera, ale také poválečných poměrů, které mu umožnily šířit nacistickou ideologii. Podobně tomu bylo s italským fašismem (B. Mussolini) a sovětským bolševismem (J. V. Stalin). Tak fašismus jako společensko-historický fenomén nevznikl z komplexu méněcennosti jeho šířitelů, ale z krize demokracie, zejména jejího podstatného znaku, parlamentarismu, a nepochybně nikoli všichni fašisté byli zatíženi komplexem méněcennosti, který za fašistickými postoji zjišťoval Adorno, ani z „*charakterové neurózy*“, jak to v „*masové psychologii fašismu*“ zjišťoval psychoanalyticky orientovaný W. Reich (1946). Fašismus pouze u mnoha jedinců uvolňoval iracionální a agresivní sklony, mnozí jiní se však k němu přidali ze zcela jiných důvodů.

Podle P. R. Hofstattera (1964) za **základní zdroje sociální psychologie** lze považovat: 1) poznání, že mnohé z toho, co tvoří povahu člověka, je podmíněno vztahy mezi lidmi, 2) pokus vysvětlit psychologickými prostředky variační šíři toho, co se vykazuje v různých „mezilidských situacích“, 3) touha přispět ke zlepšení určitých „kritických mezilidských situací“, spojená se snahou vést člověka tak, aby dospěl k jejich zlepšení. (S úpadkem vlivu nábo-

ženství na začátku 20. století to byla například i dnes stále trvající krize v manželských a jiných mezilidských vztazích.)

Od dob Platóna až ke Comtovi i dále byly formulovány různé **teorie o sociální povaze člověka** v souvislosti s určitým pojetím společnosti. Pro Comta však byla psychologie jeho doby příliš racionalistická (tedy spekulativní), introspekcionalistická (introspekci jako vědeckou metodu neuznával) a mentalistická, zkrátka příliš metafyzická, soudí Allport, ale i jiní. Vytvořil však pojetí „*pravé finální vědy*“ – v rámci své klasifikace věd, v níž se psychologie vůbec nenachází –, kterou spatřoval v sociologii, ale která v podstatě odpovídá dnešnímu pojetí sociální psychologie (Allport). Proto je A. Comte jedním z pretendentů na zakladatele sociální psychologie. Mohl by to být však z jiných, neméně vážných důvodů také Th. Hobbes (1651), autor teze „*války všech se všemi*“, zdůrazňující egoistickou podstatu člověka, nebo N. Machiavelli (1532), který ve svém *Vladaři* radí, jak ovládat lidi (poddané), a ovšem celá řada dalších filozofů, ale například i ekonomů (J. Bentham, 1780, autor výrazně hedonisticky pojaté teorie lidské povahy, který nicméně soudil, že cílem lidstva by mělo být „*co možná největší štěstí pro co možná největší počet lidí*“, a jiní). Psychologie byla až téměř do konce 19. století součástí filozofie (i když zahrnovala experimentální psychofyziku), ale mnozí z filozofů si byli vědomi úlohy, kterou v dějinách společnosti sehrávají psychologické, zejména sociálněpsychologické faktory.

V historickém úvodu k „*evropské učebnici*“ sociální psychologie, kterou vydali W. Stroebe, M. Hewstone, J.-P. Codol a G. M. Stephenson (anglicky 1988, německy 1990, 1992), řadí – což činí i jiní historikové psychologie, jako například C.-F. Graumann – k prehistorii sociální psychologie i to, co bylo označováno jako **národová psychologie** (Völkerpsychologie) a co Graumann označuje jako „*prototyp německého sociálně-psychologického myšlení*“. Národovou psychologii vytvořili M. Lazarus a H. Steinthal (1859) a dovršil ji svým mohutným dílem W. Wundt (1900 a později) jako pokus o psychologický výklad kulturních fenoménů (jazyka, mýtů, náboženství a dalších). Wundt je pokládán za zakladatele experimentální a současně i společensko-historicky pojaté psychologie a toto

jeho druhé dílo vysoce ocenil G. H. Mead (1934), tvůrce symbolického interakcionismu a biosociálního pojetí chování. Podle Graumannna „národová psychologie byla přinejmenším srovnávacím historickým zkoumáním objektivních produktů sociální (nebo kolektivní) interakce: řeč, mýtus, mravy – byla sociokulturní psychologií, v jejímž středu stál výzkum řeči“, a „lidská psychika nemůže být oddělena od svého sociokulturního kontextu. Wundt v tomto svém díle zdůraznil „spojení a vzájemné působení individuí“.

K historickým kořenům sociální psychologie však patří i dílo psychologizujícího sociologa G. Tardeho (1895), jenž vysvětluje společenské jevy „zákonem nápodoby“, dílo sociologa E. Durkheima (1898), který zdůrazňuje podíl individuální psychiky ve formování společenských jevů, jako je morálka a dalších. Zejména je to však **psychologie mas** G. Le Bona (o „duši davů“, psychologie davů 1895 a 1894 o psychologických zákonech vývoje národů), dílo, které bychom dnes označili spíše za společensko-psychologické, i když obsahuje cenné postřehy o iracionální podstatě chování davů a jedince v davu. V mnoha směrech je toto dílo, i když v podstatě spekulativní, podnětné také pro rozvoj výzkumu tak zvaného „hromadného chování“ – oblasti, která nahradila téma psychologie davů. K LeBonovu dílu se vrátíme v příslušné kapitole o hromadném chování.

Teprve na přelomu tohoto a minulého století se však objevuje **krystalizace vlastní sociální psychologie**; podle sociologa R. Köniiga (1958) totiž teprve v této době dospívá psychologie k tomu, že 1) jejím předmětem je individuum žijící v konkrétních sociálních podmínkách, které se tak projevuje jako sociálně determinovaná bytost, 2) bezprostředně za všemi sociálními jevy nacházíme člověka, jehož chování je určováno sociálními činiteli a jehož utváření a vývoj je produktem sociálních podmínek, v nichž žije. Pojem sociální psychologie užil poprvé J. M. Baldwin (1897), první publikaci o sociální psychologii vydal C. A. Ellwood (*Prolegomena to social psychology*, 1899), ale o přijetí a ustálení termínu sociální psychologie se zasloužil zvláště Ch. H. Cooley (1902) svým spisem o lidské povaze a sociálním uspořádání (*Human nature and the social order*).

Roku 1899 přednáší sociolog E. A. Ross o sociální psychologii na stanfordské univerzitě a v roce 1908 vydává první knihu s názvem *Sociální psychologie*.

V témže roce však o několik týdnů později vydává knihu s názvem *Sociální psychologie* i W. McDougall, i když název této knihy je zavádějící, neboť tu jde o rozvinutí McDougallovy instinktivistické teorie lidských emocí a motivace. McDougall v úvodu ke své knize odsuzuje „starší introspektivní a popisující psychologii“ jako pouhou abstrakci „bez skutečné existence“, zdůrazňuje fakt sociální determinace lidského chování a za základní problém sociální psychologie považuje „moralizování nebo socializování individua společností“. Je to jakási obdoba Comtova psychologického pojetí „pozitivní morálky“. Sociální psychologie má ukázat, jak je lidské individuum sociálními činiteli formováno a jak zpětně působí v oblasti sociálních jevů. Pozoruhodné je však McDougallovo přiznání, že o tomto jeho díle lze říci, že „není vlastní sociální psychologií“, nýbrž jen „nezbytným předpokladem pro každou sociální psychologii“ a jakýmsi pokusem o přijatelné schéma sociálněpsychologické problematiky. Nicméně se dočkalo množství vydání (citovali jsme z 20. vydání z roku 1925).

Téhož roku (1908), kdy Ross a McDougall vydali první učebnice sociální psychologie, napsal německý sociolog G. Simmel v časopise *Archiv für Sozialwissenschaften* kritický článek o podstatě sociální psychologie, zaměřený zejména proti její sociologizaci, a prohlásil sociální psychologii za součást psychologie individuální, která nemá zastupovat sociologický výklad společenských jevů. Je to vlastně odmítnutí **psychologizující sociologie**, respektive vytýčení hranic mezi psychologií a sociologií, které je aktuální dodnes. Psychologizující sociologii zastupoval zejména francouzský sociolog G. Tarde svým dílem o zákonech nápodoby (1890), které pokládal za základní zákony sociologické.

Od začátku 20. století rozvoj sociální psychologie rychle pokračuje, nezřídka ještě pod jinými názvy. Objevují se první pokusy o sociálněpsychologické experimenty s vlivem skupin na jedince („kolektivní reflexologie“ V. M. Bechtěreva a M. de Langeho, 1924,

„kolektivní psychologie“ W. Moedehe, 1920, a další). W. Moede (1920) vymezuje cíle své „experimentální psychologie mas“ takto: „Úkolem skupinové nebo kolektivní psychologie je analyzovat všechny psychofyzické reakce podle druhu a výběru; ty vystupují, když se jedinec nachází ve skupině nebo je ovlivňován kolektivními podmínkami.“

Na začátku třicátých let pak K. Lewin, který emigroval před nacistem z Německa do USA, provádí první výzkumy „skupinové dynamiky“ a zakládá Research Center for Group Dynamics, nejprve na Massachusetts Institut for Technology (vynikajícím centru americké vědy), potom v Bostonu a posléze v Ann Arbor. V Německu založil W. Hellpach (1921) Institut für Sozialpsychologie a téhož roku se americký časopis *The Journal of Abnormal Psychology* mění na *The Journal of Abnormal Psychology and Social Psychology* (později *Journal of Abnormal and Social Psychology*), vznikají první sociálněpsychologická sdružení a rozšiřuje se oblast aplikované sociální psychologie. Z díla W. I. Thomase a F. Znanieckého o polském sedláku v Americe (1918–1920) se do sociální psychologie dostává její klíčový koncept, postoj.

Koncem třicátých let se objevuje již zmíněná **antropocentrická orientace** sociální psychologie, se zaměřením na lidské sociální chování. Významným podnětem jsou rovněž již zmíněné „hawthornské experimenty“ E. Maya a jeho spolupracovníků, které jsou jedním z podnětů pro vznik oboru sociální psychologie práce a pro obrat pojetí „homo oeconomicus“ k pojetí „homo sociologicus“ v psychologii práce. Vznikají první ucelenější a dílčí sociálněpsychologické teorie. Pro omezený prostor se zde můžeme zmínit jen o těch nejvýznamnějších, k některým z nich se však vrátíme v následující kapitole o směrech v sociální psychologii a v dalších pasážích této knihy. Za významné lze pokládat zejména tyto **příspěvky k rozvoji sociální psychologie**:

- K. Lewin (1934 a později): experimenty s dynamikou malých skupin;
- L. L. Thurstone (1927–1929): nová metoda měření postojů a sociálních hodnot;

- J. L. Moreno (1934): sociometrie jako metoda měření vztahů v malých skupinách;
- G. H. Mead (1934): teorie symbolického interakcionismu a geneze já;
- R. Linton (1936): teorie role;
- O. Klineberg (1940): genetické pojetí vlivu skupin na jedince (vrozené podléhání tomuto vlivu, pozorovatelné i u zvířat);
- N. E. Miller a J. Dollard (1945): nápodoba jako druh sociálního učení;
- G. C. Homans (1950, 1961): teorie malých skupin, sociálního chování a výměny hodnot v sociálních interakcích;
- H. S. Sullivan (1953): interpersonální teorie osobnosti;
- J. B. Rotter (1954): teorie sociálního učení (očekávání zpevnění a jeho hodnota);
- L. Festinger (1957): teorie kognitivní disonance;
- J. Bowlby (1958): teorie vztahové vazby („attachment“);
- F. Heider (1958): teorie sociální percepce;
- J. W. Thibaut a H. H. Kelley (1959): teorie sociální interakce;
- E. E. Jones (1964): teorie ingraciace (zavděčování se);
- P. F. Secord, C. W. Backman (1964): teorie kongruence sebepojetí subjektu a jeho sociálního okolí;
- M. E. P. Seligman (1975): teorie „naučené bezmocnosti“;
- A. Bandura (1977): teorie sociálního učení;
- S. S. Behm (1981): teorie reaktance (druhu sociální frustrace).

K některým z těchto uvedených teorií se podrobněji vrátíme v příslušných pasážích této knihy.

Zvláštní historickou fází ve vývoji sociální psychologie představuje tak zvaná **marxistická sociální psychologie**, kterou po létech rozpaků marxistů co se sociální psychologií (obdoba rozpaků co se sociologií), vypracovali „východoněmečtí“ psychologové H. Hiebsch a M. Vorweg (1965), z jejichž podnětu se také v Berlíně sešlo první sympozium marxistických sociálních psychologů (sborník *Sozialpsychologie im Sozialismus*, 1965). Lze tu použít parafráze starého přísloví „*Habeant sua fata scientiae*“ („Vědy mají své osudy“), neboť

v bývalém Sovětském svazu byla sociální psychologie, podobně jako kybernetika a jiné „buržoazní pavědy“, přísně odsouzena a jisté rehabilitace se jí dostalo až v polovině šedesátých let minulého století.

2

Sám S. L. Rubinštejn (1957), jeden ze sloupů „marxistické psychologie“, napsal: „Srdcím reakcionářů tak milá, sociální psychologie“ ve skutečnosti není ničím jiným než pokusem psychologizovat sociologii, neboli zavlékat idealismus do studia společenských jevů.“ Potom však byla k základní kategorii „marxistické psychologie“, činnosti, přidána další kategorie, styk (B. F. Lomov a další), došlo k přeformulování známé teze K. Marxe o podstatě člověka jako souhrnu společenských vztahů a byl tu objev „marxistické sociální psychologie“. Z českého vydání Rubinštejnovy knihy *Bytí a vědomí* (1961) byla na jeho žádost výše uvedená pasáž vypuštěna. J. Janoušek, který knihu komentoval, ji však pod čarou ocitoval (s. 212 uvedeného vydání).

Podle Hiebsche a Vorwerga (česky 1976), kteří podali „vysvětlení“, proč byla sociální psychologie marxisty zanedbávána, pak v rámci kultu práce, tak milého srdcím všech kavárenských intelektuálů-marxistů, posílání marxistické sociální psychologie spočívá „v předkládání odpovídajících poznatků, týkajících se optimalizace směnného procesu lidských bytostných sil, tedy kooperace, a to nakolik postihují subjektivní aspekt kooperativního chování“. To vyplývá z „konkrétních rozporů společenského života“. Původně tu jde o „vývoj socialistických vztahů produkce“. Marxistického posvěcení se sociální psychologii dostalo proto, že měla programově přispět ke kontrole lidského činitele pracovního výkonu.

Marxistická je však i tak zvaná **kritická psychologie**, vytvořená na západoberlínské Svobodné univerzitě (K. Holzkamp, 1972), zdůrazňující jako primární společensko-historickou determinaci lidské psychiky. Podle Holzkampa (1987) je zřejmé, že „jestliže lidské sociální vztahy mají být skutečně ve své specifice vědecky pojatelné, pak se to může stát jen na kategoriálně-metodologické bázi, která pojmově vystihne „intersubjektivní“ charakter těchto vztahů a umožní je empiricky zkoumat. Vývoj takového nového paradigmatického základu je předpokladem nejen sociální psychologie, ale psychologie vůbec, a centrálním cílem kritické psychologie“. Tuto „intersubjektivitu“ ovšem požaduje i vzácně se vyskytující fenomenologicky orientovaná sociální psychologie (K. P. Kiskeř, 1969), o níž se zmíníme v další kapitole.

V sedmdesátých letech vzniká **krize sociální psychologie** jako jeden z aspektů krize psychologie vůbec – jako „krize paradigmatu“, pozna-

menaná „fází vědecké nejistoty“ (W. Mertens a G. Fuchs, 1978). Rozhodující roli zde hraje kromě jiného právě metodologický problém intersubjektivní, tedy posun od kategorie sociálního chování ke kategorii sociálního prožívání (sociální city a podobně), což je deficit v ryze behavioristickém pojetí sociální psychologie, která de facto nikdy nemůže být striktně behavioristická, neboť také v sociální psychologii primární roli hraje intrapsychická dimenze (například subjektivní výpovědi pokusných osob ve známých experimentech se skupinovým tlakem S. Asche /1946/, doplňující objektivně zjištěné výsledky). Sociálněpsychologický výzkum, zejména přírodovědecké laboratorní experimenty (A. Schmieder, 1994), zdůrazňoval kvantitu na účet kvality, což je vzdáleno realitě a zpochybňuje to společenský význam výzkumů o „experimentech ve vakuu“ a o „sociálním vakuu“ sociální psychologie jako takové. Vývoj sociální psychologie se tak dostal do stadia přechodu k dokonalejšímu vědeckému paradigmatu.

Ke svému sociálnímu chování by subjekt často rád něco řekl, ale nikdo se ho na to neptá (G. C. Homans, 1961). V Homansově teorii sociálního chování je interakce mezi individuí konstituována „aktivitami“ a „emocemi“: **sociální chování** je funkčním produktem interakce, aktivit a emocí („sentiments“). Avšak na emoce je nutno usuzovat z vnějšího pozorovatelného chování, respektive z odpovědí na dotazníky, soudí Homans. Je to ale postačující přístup k podstatnému činiteli sociálního chování? Vedle pozorovatelných, tedy behaviorálních znaků určených emocí však existují – a to jako činitelé rozhodující – také vnitřně uzavřené a nezřídka slovy nesdělitelné city. A tak je tu vedle aspektu behaviorálního také **aspekt lidských citů** jako rozhodujícího činitele sociálního chování, které je určováno zpevněnými, tedy v podstatě emocemi či city: v sociálním chování jde konec konců o vnitřní reakce na očekávané odměny a tresty a toto očekávání (naděje a úzkost) určuje to, co člověk v sociální situaci učiní.

Vedle sociálního chování zde tedy vystupuje také kategorie, kterou bychom spolu s C.-F. Graumannem nazvali sociální prožívání: v prožívání situace se odehrává její intrapsychické „zpracování“, tedy identifikace jejího významu a reakce na ni v rovině behavio-

2

rální je reakcí na její subjektivní význam. Ph. Lersch (1964) spatřuje rozdíl mezi konkurencí a rivalitou právě v prožívání, a hovoříme-li podle něho o skupinové mentalitě, jde tu nikoli o chování, ale o prožívání, stejně jako v případě skupinové konformity, jak to ukázal S. Asch (1951), dotazující se pokusných osob na prožívání tlaku (podrobovaly se mínění většiny, ale pociťovaly to jako tlak).

Metodologicky jde tedy ve vývoji sociální psychologie také o „*návrat k potlačenému*“ (S. Koch, 1959), avšak nikoli jen v psychoanalytickém smyslu, nýbrž také k tomu, co bylo v behaviorismu z psychologie vyloučeno, o návrat k **prožívání sociální situace**. Vliv emocí na selektivitu vnímání obrázků potvrdily výzkumy C. Leuby a G. Lucase (1945): pokusné osoby byly hypnoticky uvedeny do tří různých stavů, šťastného, kritického a úzkostného ladění, a podle svého vyladění různě interpretovaly obrázky víceznačných sociálních scén. Interakce musí být chápána nejen ve smyslu, jak lidé spolu jednají, ale také co si o sobě myslí a co vůči sobě cítí, co od sebe očekávají, neboť to dává jejich jednání význam.

Polská psycholožka H. Hammerová (2005) poukázala na rozdíl vědeckého a „obyčejného“ („*potocznego*“) pojetí psychologických dějů, což je, jinak řečeno, známý **rozdíl vědecké a laické sociální psychologie**: „*Všichni chceme rozumět chování lidí, předvídat jak se budou chovat a mít na ně vliv. Obyčejné vědění zahrnuje jednak nespojitá a protirečící si tvrzení; na naše jedinečná pozorování dáváme hotové objasňující formule, shodné s vlastními zkušenostmi, nevědouce nakolik jsou univerzální (či do jaké míry jsou statisticky významné).*“ Laická psychologie je především laická sociální psychologie, která je často chápána jako soubor lidových poznatků a maxim, určujících lidské chování (laické přesvědčení subjektu o tom, co by měl v dané situaci učinit, které se opírá o laickou sociální percepci – viz dále), ačkoli se skládá často z mylných tvrzení (jak poznáme dále, zvláště v pasáži o sociální percepci – jak se lidé vzájemně vnímají a interpretovali). V uvedeném smyslu je každý člověk „psycholog“, zejména „sociální psycholog“ a studium vědecké sociální psychologie, opírající se o spolehlivě zjištěná a uspořádaná fakta, mu v mnohém může ukázat jeho „laicko-psychologické“ omyly a přispět k jeho hlubšímu sebepoznání i k poznávání a chápání druhých lidí.

V sociální psychologii, tak jako v psychologii vůbec, existují různé koncepční směry, které se liší pojetím této vědy a její metodologií. Jde tu obvykle o derivace či extrapolace základních směrů v psychologii, v podstatě o psychoanalyticky, behavioristicky, gestaltisticky a fenomenologicky chápáné **rozdíly v pojetí sociálněpsychologických jevů**, jejich geneze a funkcí v rámci různého pojetí vztahu individua ke společenským a sociálním vlivům a jeho utváření sociálním prostředím. To je ovšem jen velmi hrubá, orientační charakteristika těchto rozdílů, které se projevují i růzností terminologie a konceptů, respektive konstruktů, jež tyto různé směry používají.

Proti přírodovědeckému pojetí behavioristicky orientované sociální psychologie stojí v ostrém protikladu fenomenologické pojetí. Základním problémem se dodnes stávají **rozpory mezi přírodovědeckým a fenomenologickým pojetím** studia sociálně-psychologických jevů; první se zakládá hlavně na zdůrazňování experimentu a statistických hledisek, druhé vychází z tradičního evropského introspekcionismu, ale je zastoupeno poměrně málo. D. Katz (1978) konstatoval, že omezené pojetí sociální psychologie – což v jistém smyslu platí pro všechny její směry – ji izolovalo od reálného sociálního kontextu a teprve až ekonomické a politické krize, jako byla velká hospodářská krize třicátých let a druhá světová válka se svými naléhavými sociálními problémy, přiměly „*puristy v laboratořích*“ ke změně jejich vědecké orientace. Nicméně řada významných sociálních psychologů trvala na tom, aby sociální psychologie byla přede-

vším experimentální vědou (například M. Irle, 1975). To znamená, že byl překonáván scientistický formalismus a objevil se smysl pro aktuální problémy, který vyhnal badatele z laboratoří do terénu. Nicméně mnoho problémů a odlišností v přístupech k jejich zkoumání a jejich pojetí zůstalo. Sociální psychologie i dnes, po překonání určitých dětských nemocí, je stále nejednotná věda, reprezentovaná odlišnými směry v teorii i výzkumu, koncepčně diferencovaná i v rámci každého z těchto směrů. Lze interpersonální interakce popsat a vysvětlit behavioristickými konstrukty a v termínech učení, nebo tu zbývá něco významného, co tímto instrumentem vysvětlitelné není? A do jaké míry je vůbec možné vědecké poznání iracionálních stránek lidských vztahů, je-li například odmítána psychoanalýza jako nevědecká?

Psychoanalytický přístup byl reprezentován již dílem S. Freuda (1920) o „*psychologii mas a analýze já*“; základní ideou tohoto díla bylo, že určité hromadné jevy a způsoby sociálního chování jsou odvoditelné z raných dětských zkušeností, třeba ze vztahu syna k nepřístupnému autoritativnímu otci. Th. Adorno se svými spolupracovníky (1950) tím vysvětluje genezi syndromu autoritární osobnosti. Pozůstatkem uvedeného Freudova díla jsou různé spekulativní výklady společensko-psychologických jevů, politického chování z transformací libidinózních tendencí, regresí, identifikací a pomocí dalších psychoanalytických konceptů, poskytujících velký prostor pro fantazijní interpretace náboženských, rasistických a jiných postojů. Ilustrovali jsme to již stručně na „*psychologii fašismu*“ W. Reicha (1946). Oblíbená zůstala zejména psychoanalytická interpretace různých jevů spojených s nacistickou „*třetí říší*“ (fascinace mas vůdcem a další). Otázkou je, zda tato tematika patří ještě vůbec do oblasti sociální psychologie, zda tu nejde spíše o problematiku psychologie společenské nebo kulturní, nebo o problematiku sociální psychologie aplikovanou na fenomén politiky (psychologie politiky), omezujeme-li předmět sociální psychologie na interakce mezi individui a individuem a malou skupinou. Blízko k pojetí, jak společnost prostřednictvím socializace formuje pozdější postoje individua, měla tak zvaná **etnopsychoanalýza**, zabýva-

jící se různými menšími etniky, či psychoanalyticky orientovaná kulturní antropologie (A. Kardiner, 1945, a další), která se snažila o psychoanalytický výklad různých společenských jevů, spojených s poválečnými poměry v Evropě (A. Mitscherlich, 1963, a další), nebo etap sociálního vývoje jedince (E. H. Erikson, 1957).

Další byla **neopsychoanalýza**, v níž k tématu vztahu jedince a společnosti přispěli zejména E. Fromm (1955) a K. Horneyová (1951 a jindy), zabývající se „*našimi vnitřními konflikty*“ a „*neurotickou osobností naší doby*“, jevy opět podmíněnými společenskými poměry v inmdustriální společnosti. Vychází se tu z arzenálu kriticky přejaté terminologie klasické psychoanalýzy, aplikované na sociologická data. Z nedostatku jistoty vzniká „*neurotická potřeba lásky*“ jako nový druh neurózy, vytvořený v člověku žijícím v odcizené inmdustriální společnosti. Lidské vztahy jsou tady obrazem a odrazem napětí mezi jedincem a společenskými poměry, do nichž je vtažen. Neurotická láska je tu jako vztah plný protikladů a nesplnitelných přání interpretována jako jeden ze způsobů obrany proti úzkosti pložené dehumanizující dobou. Toto schéma: společenské poměry – jedinec – mezilidské vztahy (jako reakce jedince na společenské poměry) jistě platí; otázkou je, jakým reálným obsahem je vyplněno, zda tedy existuje syndrom neurotické lásky a zda má onu uvedenou funkci, tedy funkci obrany proti úzkosti. Empiricky může být taková teze sotva ověřitelná. Podle D. Rapaporta (1959) společnost neznamena pro jedince jen „*nesnáze s kulturou*“ (S. Freud, 1930), ale také nutný předpoklad jeho vývoje a utváření, které nemusí být nezbytně neurotické, i když neuróza a úzkost jsou základními symptomy naší doby.

Ačkoli je neopsychoanalýza ve srovnání s biologickou klasikou psychoanalýzou více sociologická, je v ní také v podstatě sledován „*osud pudů*“ (například v díle H. Marcuse *Eros and civilisation*, 1955, *Eros und Kultur*, 1957; později *Triebstruktur und Gesellschaft*, 1967 /*Struktura pudu a společnost*/; dílo sehrálo velkou úlohu ve studentských bouřích ve Francii a Německu na konci šedesátých let minulého století a stalo se biblí mnoha levicově smýšlejících intelektuálů). Marcuse sám však tuto svou knihu nazývá

esejem, a nikoli vědeckým dílem. A toto označení platí pro většinu psychoanalytických i neopsychoanalytických děl, tematizujících sociální vztahy lidského individua v současném světě. V podstatě v nich jde o esejistickou, nikoli dostatečně empiricky založenou modifikaci klasických psychoanalytických principů „*reality*“ a „*slasti*“, utvářenou v rámci impresionisticky pojatého života společnosti. V tomto smyslu mají tato díla blíže k *Lidské komedii* H. de Balzaca, a tedy k literatuře, než ke střízlivému vědeckému pojednání.

Existují ovšem i výjimky, jako je **interpersonální pojetí osobnosti** amerického psychiatra H. S. Sullivana (1953). Osobnost je tu definována jako „*soubor relativně stálých znaků opakujících se interpersonálních situací, které charakterizují lidský život*“, ale jejím základním motivačním zdrojem je snaha dosáhnout uspokojení a bezpečí; interpersonální vztahy umožňují realizaci této tendence, nebo ji znemožňují.

M. Clemenz (1998) však spatřuje **základní problém vztahu psychoanalýzy a sociální psychologie** v tom, že také v sociální psychologii je nutno převzít explanační princip smyslu, jak to učinil Freud pro psychoanalýzu. Jde tu v podstatě o **problém scientistní princip versus princip smyslu**, analogický sporu o přírodovědecké či rozumějící pojetí psychologie (W. Dilthey versus H. Ebbinghaus na konci 19. století). Freud překonal mechanisticky orientovanou psychiatrii své doby tím, že nevysvětloval neurotické symptomy neurofyzilogicky, nýbrž jako smysluplné projevy vnitřních konfliktů subjektu.

Psychoanalýza a sociální psychologie mají společný teoretický rámec, jímž je právě **paradigma smyslu** („*Sinn-Paradigma der Sozialpsychologie*“); pojem smyslu pak nevyjadřuje substanci, nýbrž proces. Ačkoli je klasická psychoanalýza biologická (dynamika libida jako přírodní síly či energie, ovládané principem slasti), zohledňuje zásadně mezilidské vztahy, například ve vývoji libida, v konfliktech mezi rodiči a dětmi a podobně. Sociální vztahy dávají vývoji libidinózních tendencí určité formy a obsah.

Symbolický interakcionismus G. H. Meada (1934) představuje umírněný behavioristický přístup, protože operuje s klíčovými po-

jmy, jako je jáství („*self*“), které mají intrapsychickou dimenzi, podstatu. Mead sám označuje svou pozici jako „*sociální behaviorismus*“ a ústředním tématem jeho díla je, jak se v rámci společnosti utváří lidská mysl a jáství. Obecně formulovanou odpovědí na tuto otázku je konstatování, že se obojí utváří v průběhu sociální interakce zprostředkované symboly, jimiž jsou slova a gesta, respektive další nonverbální symboly. Meadovým přítelem byl sociolog C. H. Cooley, od něhož pochází výrok, že „*self a společnost jsou rození dvojníci*“, výrok, který je bází Meadovy teorie sociální interakce a geneze „*self*“. Mead používá pojmů „*self*“, „*I*“ a „*me*“ (volně přeloženo jáství, já a mne). „*Self*“ je integrací „*I*“ a „*me*“, „*I*“ je jáský akcent aktuální reakce, a „*me*“ reprezentuje zrcadlový obraz „*I*“, neboli postoje a chování druhých vůči subjektu; „*self*“ a mysl („*mind*“) zprostředkovávají kromě jiného reflexi mezi „*I*“ a „*me*“. Sociální vývoj člověka k lidské mysli a k osobnímu „*self*“ jako identitě se odehrává sice v kontaktu se sociální realitou, v sociální interakci, ale na biologickém základě jako transformace biologického individua v **psychický subjekt** řízený jeho jástvím. Individuum vstupující do komunikace s jinými individui musí nejprve chápat symboly, jichž komunikace v prostředí, v němž žije, používá (to je verbální a neverbální druhy řeči), a aby k tomu došlo, musí v sobě vyvolávat reakce, které jeho „*gesta*“ vyvolávají u druhých, a pak tyto reakce druhých učinit základem kontroly svého vlastního chování. Teprve když si osvojí verbální symboly, vyvíjí se u něj mysl jako systém chápaných a používaných „*signifikantních symbolů*“. A „*self*“ se utváří, když je mysl schopna učinit vlastní subjekt předmětem sebereflexe, což probíhá dvěma stadii, v dětské hře a soutěživosti. Pak je subjekt schopen nejen reagovat na sociální situace, ale také je vytvářet.

V Meadově teorii je pozoruhodné zejména jeho pojetí geneze jáství, které se stává středobodem duševního života jedince a vztažným rámcem jeho motivů. Jedním z klíčových pojmů jeho výkladu sociálního chování je tak zvaný „*zobecněný druhý*“, tedy obraz či významová kategorie partnera interakce.

Behavioristický přístup je spojen s teoriemi učení, které se od-poutaly od laboratorních experimentů se zvířaty a posunuly se

do oblasti sociálních jevů. Proto tu jde zejména o různé druhy sociálního učení, o jeho dílčí či obecnější pojetí. N. E. Miller a J. Dollard (1945) vytvořili teorii nápodoby jako specifického druhu sociálního učení, platnou pro jedince i pro davové chování. Jde tu však o specifický druh nápodoby, který není založený na identifikaci s napodobovaným, ale na „*soupeřivém závislém chování*“: například mladší bratr se naučí napodobovat chování staršího bratra, když pozoroval, že bylo odměněno – třeba když otec otevře dveře při příchodu ze zaměstnání, běží k němu, obejmě ho a otec ho pohladí. Mladší bratr pozoruje u staršího bratra instrumentální chování, směřující k dosažení pohlazení (druh odměny) a po zaslachnutí kroků, signalizujících, že otec přichází, běží ke dveřím a jakmile otec vstoupí, také ho obejmě. Tato velmi specifická situace je ve skutečnosti situací modelovou a „*v sociálním životě se individua konstantně dostávají do analogických situací*“ (Miller a Dollard). Naučená imitace se zapojuje do repertoáru naučeného chování jako další instrumentální vzorec, a kromě toho se může generalizovat na jiné situace jako účinný nástroj k dosažení různých odměn.

Významově širší jsou **teorie sociálního učení**, které vypracovali zejména J. B. Rotter (1954) a A. Bandura (1971) a další. U Rottera je klíčovým aspektem učení očekávané zpevnění a jeho hodnota, druhým aspektem je těžiště kontroly vlastního chování („*locus of control*“), které vede například k získání odměny – takový zisk může být chápán jako závislý na vnějších činitelích (náhodě, zásahu druhých) nebo závislý na vlastním jednání. Zkušenosti z konkrétních výsledků jednání, respektive interpretace příčin úspěchu pak vedou k zobecněnému očekávání subjektivní kontrolovatelnosti nebo nekontrolovatelnosti instrumentálního chování; „*Locus of control*“ se tak fakticky stává součástí „*self*“, jakož i motivujícím (aktivujícím), či demotivujícím (dezaktivujícím) činitelem. Není tu však dostatečně propracován vztah subjektu k reálným možnostem situacních podmínek jeho chování, například k objektivním překážkám, které si subjekt uvědomuje jako nepřekonatelné. V takových případech ovšem subjekt o dosažení nějakého cíle neusiluje, neboť

jednou z podmínek chování je nejen síla motivace a hodnota cíle, ale i subjektivní odhad pravděpodobnosti jeho dosažení, a rozhoduje se pro cíl náhradní.

A. Bandura (1971, 1976) vytvořil velmi plodnou teorii observačního učení (učení na základě pozorování či modelu), kde klíčovou roli hraje termín zástupné zpevnění. Člověk ve svém sociálním okolí spontánně pozoruje lidi, jak získávají různé odměny a tresty, a pokud jsou to odměny pro něj atraktivní a tresty, kterých se obává, poskytuje mu toto pozorování, aniž si to plně uvědomuje, klíče k dosahování těchto odměn a k vyhýbání se těmto trestům. Jinými slovy: druzí lidé mohou vystupovat jako pozitivní a negativní modely apetenčního a averzivního chování, které subjekt může napodobovat. Jeho jednání bylo iniciováno pozorováním, „*zástupným zpevněním*“, které je předobrazem zpevnění, jehož teprve sám dosáhne, napodobí-li instrumentální chování, které to umožňuje. Modely v tomto smyslu mohou být vedle fyzických osob i literární a filmoví či jiní hrdinové.

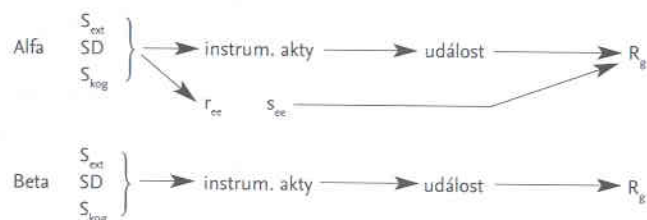
Jde tu tedy o jiný druh nápodoby (imitace), než který objevili Miller a Dollard. Pozorováním se člověk může učit i „*odtlumení zábrany*“, pozoruje-li, že u jiných osob chování, které je u něho předmětem zábrany, nebylo potrestáno. Může to nepochybně fungovat pro zábrany, jejichž podstatou je strach z bezprostředního potrestání, ale sotva se to mechanicky uplatňuje u zábran morálního druhu, které mají základ ve vyvinutém etickém nebo nábožensko-etickém citění. Učení na základě modelu Bandura ověřil na experimentech s dětmi, u nichž ad hoc zhotovený film předvádějící odměňování agrese jistě populární figurky vyprovokoval nápodobu – velmi detailní – tohoto modelu agrese.

Uvedené tři behavioristické přístupy, z nichž poslední, Bandurův, je označován spíše za kognitivistický, jsou velmi vzdáleny atomisticko-mechanistickým pojetím takových čelných představitelů behavioristické teorie učení, jako byli C. L. Hull (1942) a B. F. Skinner (1953). Ale našly se i pokusy o vysvětlování sociální interakce schématem S-R (například R. R. Sears, 1951), které představují vysocí umělou záležitost. Příkladem je Searsův popis „*dyadické se-*

kvence s anticipační cílovou reakcí“ (zde podle F. Sixtla a W. Korteho, 1969):

Osoba Alfa má hlad (popud SD) a uvidí jabloň (vnější podnět S_{ext}); ví, že jablka jsou jedlá (kognitivní podnět S_{kog}). To vyvolá instrumentální chování (Alfa třese stromem) a to zase vyvolá anticipovanou událost (jablko spadne na zem); následuje cílová reakce (R_E), Alfa jí jablko. V případě, že strom je příliš silný, požádá Alfa osobu Beta, která chce také jablko, o pomoc. Vleze jí na ramena, utrhne dvě jablka a jedno dá osobě Beta.

To je tedy ona „dyadická sekvence“, v níž oba partneři dospívají k cílové reakci, což by bez instrumentálního aktu druhé osoby nebylo možné. Jestliže by oba partneři nebyli odměněni, pak to u toho partnera, který odměnu nezískal, povede k vyhasnutí jeho jednání. Podmínkou takové „dyadické sekvence“ je tedy společná anticipační reakce a dosažení odměny oběma partnery. Tuto trivialitu odívá Sears do vědecké terminologie a vyjadřuje následujícím schématem. Stimulace osoby Beta osobou Alfa je označena symboly r_{ee} a s_{ee} .



Příklad ukazuje naprostou vyumělkovanost a neplodnost převádění fenoménů sociální interakce do jazyka elementů učení nebo schématu S–R. Nesmyslnost Searsovy schematizace „dyadické sekvence“, která je vlastně kooperativním chováním dvou partnerů, je zjevná: výklad sociálněpsychologických jevů v rovině elementárních konceptů, odvozených z experimentálního výzkumu chování zvířat v laboratorním prostředí, vede k nepřiměřené schematizaci, zjednodušení a znehybnění zkoumaného předmětu. Kromě toho se zde vychází jen z vlivu vnějších odměn na učení, což je sporné (osoba Beta mohla pomoci osobě Alfa i bez očekávání okamžité vnější odměny v podobě jablka). Je to analogické tomu, jako kdybychom popisovali určitou hudební skladbu hranou na klavír pohybovými vzorci klavíristy. Tytéž pohyby mohou být složkou různých

behaviorálních vzorců, samotný běh může znamenat útěk i útok. Vzorce chování (motorické struktury) samy o sobě nic neznamenají, není-li znám jejich vnitřní význam, tedy jejich psychologický smysl, který ovšem není konstituován jen kognitivními procesy; o smyslu chování rozhodují motivy, které mají emocionální základ.

Některé koncepty teorie učení mají nepochybně obecný význam, například pojmy odměna a trest a další, ale v sociální psychologii jsou použitelné jen ve spojení se svým obsahem, v určitém kontextu a v syntetičtější rovině výkladu. Tak je tomu u Bandury, méně už u Millera a Dollarda. Podobné absurdity jako Sears se dopustil i Skinner, když se pokusil vysvětlit osvojování mluvené řeči u dítěte, jak on říkal, verbálního chování, v elementárních termínech učení v rámci schématu S–R. Zda lze konceptem sociálního učení vysvětlit všechny případy utváření sociálního chování je ovšem sporné. Řada pokusů podniknutých v tomto směru se setkala s kritikou (například H. O. Mowrer, *Learning theory and behavior*, 1960 a další). Jazyk sociální psychologie má svou vlastní smysluplnou terminologii, jak to ukazují propracované teorie role, moci, konformismu, malé skupiny a další, které vyžadují spíše výklad celistvé fenomenologický než v analytických termínech psychologie učení. Procesy sociálního učení se v podstatě shodují nebo vyjadřují procesy socializace a vliv sociálních zkušeností vůbec, ale i zde je vhodnější posunout popis a výklad, obrazně řečeno, nad schéma S–R, například místo termínu diskriminace podnětu používat smysluplnějšího termínu korektivní zkušenost a podobně.

Klasický behaviorismus a převážně i neobehaviorismus se svým přírodovědecky orientovaným přístupem sociální psychologii přispěli jen v omezeném rozsahu, zejména v oblasti sociálního učení. Extrapolace některých jejich modelů je v sociální psychologii jen velmi omezeně použitelná. A pokud behavioristicky orientovaná sociální psychologie – a je to stále nejčteněji zastoupený směr – opustila výkladové schéma S–R a omezila se jen na výzkum sociálního chování, upadla do téhož omylu jako behaviorismus vůbec, pokud ulpěla jen v rovině chování. Neboť, jak zde bylo již zdůraz-

něno, také sociální psychologie se neobejde bez studia prožívání sociálních situací, v němž se utváří interindividuálně specifický význam toho, co lidé činí. Behavioristicky pojatá sociální psychologie je vyloučením studia prožívání neplodně redukcionistická snad ještě ve větší míře než psychologie obecná.

3 S průnikem kognitivistické psychologie se i v sociální psychologii, orientované dosud na behavioristické koncepty, mění její přístup k sociální realitě a k sociálnímu subjektu. Objevuje se **kognitivistický obrat**, který začíná již u E. C. Tolmana (1932), ale teprve Bandurova teorie sociálního učení je označována jako kognitivistická. Tolman zavedl komplexnější konstrukci „*kognitivní mapa*“, P. Berger a T. Lackman (1967) hovoří o sociální konstrukci – sociální psychologie nachází svůj specifický „*raison d'être*“ a osvobozuje se od „*S–R psychologie*“.

Rozhodující obrat však přineslo až dílo G. A. Millera, E. Galanter a K. H. Pribrama (1960) o „*plánech a struktuře chování*“, inspirované teorií informace, respektive kybernetikou. Prosazuje se **konstrukt sociální kognice**, koncentrovaný na problém „*jak si lidé vytvářejí dojem o jiných lidech a o sobě samých*“, který kromě jiného znamená „*zabývání se reálným světem sociálních věcí*“ (S. T. Fiske a S. E. Taylor, 1984). Vedle vlivů „*kognitivní revoluce*“ se zde projevuje také vliv neogestaltisty F. Heidera (1944, 1958), jeho teorie sociální percepce, atribuce a další konstrukty. Opatrně se tu otevírají dveře mentalismu, neboť „*jedinec reaguje na to, o čem si myslí, že druhá osoba vnímá, cítí nebo zamýšlí učinit, jinak řečeno, co osoba může dělat*“ (F. Heider, 1958). Citovaný autor připomíná, že od těch psychologů, kteří chápou vše prostřednictvím reflexů, můžeme očekávat chaotický pohled na věc. Do studia mezilidských interakcí je nutno zavést nové pojmy, jako životní prostor, percepce, příčinnost, *city* („*které mají ohromný vliv na naše chování*“), nálezení („*belonging*“) a další. Zejména je to koncept „*person perception*“ (vnímání osoby), který je klíčový, neboť vnímání druhých určuje i způsob vztahování se k nim, a tak umožňuje kauzální analýzu interpersonálního chování. Sociální percepce je soustředěna na vlastnosti druhého člověka (subjekt může předpovědět, že mu X pomůže, protože má přátel-

skou povahu). Integrální částí mezilidských vztahů jsou *city*, které také sbližují nebo vzdalují interagující osoby. Zkrátka, Heider zavedl novou terminologii a nové způsoby nahlížení sociálních interakcí, a tím otevřel možnosti překonat zjednodušování, typické pro behavioristickou sociální psychologii. Heider přispěl k obohacení poznatků sociální psychologie, ale jeho kritikové mu vytýkají, že se jeho teorie (s níž se seznámíme dále) vztahuje na příliš jednoduché, jen na dvou- nebo tříčlenné sociální struktury.

V kdysi standardní učebnici sociální psychologie Th. M. Newcomba (1950) není Heiderovo jméno uvedeno ani jednou, v její revidované podobě, kterou T. M. Newcomb publikoval spolu s R. H. Turnerem a Ph. E. Conversem (1965) o patnáct let později, již nacházíme sedm odkazů na Heiderovo dílo. Mezitím je však tento inspirující vliv utlumován působením kybernetiky, vznikají **kybernetické modely kognice**, tedy vnímání, myšlení, pozornosti, paměti a projevuje se to i v sociální psychologii pokusem o vytváření matematických modelů různých sociálněpsychologických jevů, zvláště procesu komunikace, kde se uplatňuje teorie informace, tvořící východisko kybernetických modelů, nejvíce. H. A. Simon (1952) formuluje na základě Homansových konceptů interakce formální teorii interakce sociálních skupin, R. P. Cohen (1958) na základě Aschových experimentů pak pravděpodobnostní model konformity a tak dále. Kognitivistickou aplikaci teorie informace v psychologii výrazně odsoudil J. S. Bruner (1990), který zdůraznil, že klíčovým pojmem psychologie vůbec je koncept významu (informace sama o sobě nic neznamená) a požadoval také, aby se psychologové zabývali laickou lidovou „*psychologií*“, která se výrazně uplatňuje právě v mezilidských vztazích.

Začátkem sedmdesátých let, kdy se již výrazně prosadila nová orientace, humanistická psychologie, vznikají snahy o **nové paradigma sociální psychologie**, které by bylo oproštěno od scientistických mýtů (J. Shorter, 1974). S novými podněty, založenými na analýze funkce vědeckého jazyka, přichází R. Harré (1979) a další. Současně se prosazuje postmodernistický kritický relativismus. Objevují se nové přístupy k tématu socializace, k funkci jáství v so-

ciální interakci (C. Gordon a K. J. Gergen, 1968) a další. Později vliv evolucionismu v psychologii zpochybňuje – v sociální psychologii někdy přehnaně – zdůrazňovaný vliv sociálních zkušeností raného dětství na utváření osobnosti, zejména jejich sociálních vztahů.

3

V metodologické oblasti vystupuje požadavek na **diskurz** – rozhovor (I. Parker, 1992), respektive „*diskurzivně analytický přístup*“, aplikovaný například na výzkum vztahů ve školní třídě (H. Mehan, 1979), jako protiklad „*kvantifikačních schémat interakce ve školní třídě*“; nevychází se z předem daných pozorovacích kategorií, ale ze zúčastněného pozorování. Objevuje se řada nových podnětů k sociálněpsychologické analýze interakcí, která má dlouhou historii, od Newcombova modelu inspirovaného Heiderovou teorií rovnováhy a kategoriálního systému R. F. Balesa z počátku padesátých let až po výše zmíněnou metodu diskurzu. Pokus o nové paradigma je reakcí na krizi behaviorismu, jeho S–R schématu, která se nutně projevila i v sociální psychologii pokusem překonat behavioristický redukcionismus i hledáním dokonalejších metod a koncepcí a především nutným zavedením „*intervenujících proměnných*“, omezovaných ovšem na kognitivní procesy, jako podstatné činitele plánů a regulace chování.

Fenomenologický přístup v sociální psychologii je dosti vzácný, jeho filozofické základy a historii shrnuje K. P. Kisker (in: C. F. Graumann, 1969). Ačkoli vlivný psycholog-eklektik G. W. Allport (1968) stanovil jako úkol sociální psychologie „*chápat a vysvětlovat, jak je myšlení, cítění a chování individuí ovlivňováno reálnou, představovanou nebo implicitní přítomností druhých*“, což nutně předpokládá subjektivní konstituování sociálních událostí, a tedy i přístup k intrapsychické dimenzi subjektu, sociální psychologie byla pěstována jako věda o sociálním chování s vyloučením prožívání. Vztah ego-alter (já-druhý) je tedy problémem intersubjektivní, který však byl povýtce spíše tématem filozofickým než psychologickým. Objevuje se zejména v pracích E. Husserla, M. Heideggera, L. Binswanger (1942), v sociální fenomenologii, respektive „*existenciální psychoanalýze*“ J.-P. Sartra (1944), u M. Schelera (1923) v jeho fenomenologii sympatie, u M. Bubera (1960) v jeho

pojetí „*já a ty*“. U všech těchto autorů je však **téma intersubjektivní** zatíženo filozofickými postuláty a má spíše formu filozofického či literárního eseje. Tak například F. Sander (1930) tu vychází z „*důševního okamžiku osamělého já*“, K. Lowith (1928) ze vztahu „*já sám – ty sám*“, P. Häberlin (1941) z pojmů cizího a osamělého já. Téma intersubjektivní je problém, jak se jedinci, kteří se setkávají, vzájemně prožívají, jaké zkušenosti z tohoto setkání a setkávání získávají a jak posléze tato určují jejich další spolubytí. V pojmech M. Heideggera (1927) tu jde o **vztah osobního bytí a spolubytí**, který je poznamenán důvěrností či cizostí a dalšími znaky. Subjekt není osamocené bytí ve světě, nýbrž sociálně závislé bytí, může se ovšem cítit osamělý, ale i když „*blíží je blízko, není já*“. Ve styku s druhým promítá své chtění, a tak v něm také potkává sebe sama (P. Häberlin, 1941).

Ojedinelé dílo o fenomenologicky pojaté sociální psychologii podal jeden z největších německých psychologů minulého století, Ph. Lersch (*Der Mensch als soziales Wesen*, 1964). Základní otázky sociální psychologie vyvozuje z trojnosti dimenzí, v nichž člověk jako sociální bytost žije. Jsou to: spolužití s jinými lidmi, závislost na kulturním prostředí a postavení a funkce jedince ve struktuře sociálních skupin. Tomu odpovídá trojí problematika: sociální interakce, činitelé kulturních vlivů a systém rolí v sociálních strukturních. Lersch plně souhlasí s tezí Th. M. Newcomba (1950, 1959): „*Lidská sociální psychologie začíná ... s otázkou, jak se 'hrubý', 'syrový' biologický organismus stává člověkem, kterého známe, osobou s osobností, která se podílí na životě společnosti a sama dále předává kulturu, která před sebou spatřuje osobní a společenské problémy a pokouší se je řešit. Ale to je jen začátek. Chtěli bychom vědět, jak se člověk vypořádává se společností, ale chceme vědět ještě víc, jak se individua ve společnosti navzájem ovlivňují.*“ To je Lerschovi a Newcombovi základním programem sociální psychologie, z něhož plyne, že: „*Procesy a výsledky interakcí jsou vlastním předmětem sociální psychologie*“; avšak zatímco Newcomb je v přístupu k tomuto tématu poplatný umírněnému behaviorismu, Lersch je pojmá fenomenologicky, tedy nejen jak se lidé vůči sobě chovají, ale i jak své vztahy proží-

3

vají. V tomto interpersonálním poli vystupuje každý psychologický subjekt jako osobnost s vnitřní dialektikou biogenní a sociogenní determinace.

To jsou otázky, kterých se až dosud převládající empirická sociální psychologie dotýká jen zčásti a povrchně a které svou vnitřní podstatou jsou přístupné spíše filozofické reflexi než střídavé vědecké analýze. Fenomenologický přístup zdůrazňuje introspekci.

Evolucionistické hledisko v sociální psychologii: je zřejmé, že způsoby sociálního chování, jako je sdružování do houfů, skupin a podobně, se osvědčily v boji o život a mají tedy evoluční význam. Méně zřejmé je to u některých druhů altruismu, u nichž evolucionistický imperativ „přežij a rozmnožuj se“ nevysvětlí některé jejich formy. Podle evolucionistů v podstatě základní **behaviorální strategie** osvědčující se v boji o život setrvávají dodnes, ale jejich evolucionistické pojetí je příliš úzké: například žárlivécké chování samců jistě do určité míry zajišťovalo replikaci jejich vlastních genů, ale existují i jinak motivované formy žárlivosti, a redukce mnoha kulturních forem chování, jejich pestré variability, na fylogenetické atavismy, byť kulturně-historicky modifikované, je sporná, i když je kultura chápána jako pokračování biologické evoluce. E. Kull (1990) zdůrazňuje, že se vznikem kultury vzniká nový druh determinace lidské psychiky. D. M. Buss (2004, opíraje se o výroky dalších autorů) je však přesvědčen, že: „Protože mnohé adaptivní problémy jsou sociální povahy, má-li být lidská mysl bohatě vybavena psychologickými mechanismy, slouží sociálním řešením. Proto je velká část evoluční psychologie evoluční sociální psychologií.“ Chce tím patrně říci, že evoluční psychologie je především evolucionisticky pojatou sociální psychologií nebo naopak. Avšak, pokračuje Buss, sociální psychologie dosud původ takových fenomenů nevysvětlila (nevyužila kapitál z evolučních teorií sociálních interakcí). Otázkou je, zda tu opravdu jde o využitelný „kapitál“, jak jej evoluční psychologie k výkladu sociálních fenomenů nabízí.

Existuje různé **třídění teorií v sociální psychologii**, reprezentujících různé směry jejího vývoje a způsoby jejího pěstování. Vedle dílčích, specifických teorií, jako je například teorie sebeprezentace

nebo reaktance (reakce na omezování osobní svobody), jsou zde také obecnější teorie, zahrnující větší komplexy jevů, jako je teorie sociální kognice nebo sociálního učení. M. Gollwitzer a M. Schmitt (2006) tyto teorie třídí do následujících kategorií:

- teorie konzistence (L. Festinger) a „balance“ (F. Heider);
- teorie srovnávacích procesů;
- teorie výměny a zdrojů (E. C. Homans, J. W. Thibaut a H. H. Kelley);
- teorie spravedlnosti;
- teorie sociální identity;
- teorie rolí;
- teorie jednání – očekávání (J. B. Rotter), plánovaného chování (I. Ajzen);
- teorie atribuce (F. Heider a další);
- evolučně-biologické a sociobiologické teorie.

V předcházejícím textu jsme se o některých těchto teoriích zmínili, o některých, výše neuvedených, jsme pojednali (například o symbolickém interakcionismu), o některých se zmíníme ještě dále v příslušných obsahových kontextech. Ve výše uvedeném výčtu postrádáme kategorii teorie učení (o které jsme celkem podrobně pojednali). Za nejdůležitější pokládáme Homansovu teorii výměny a Festingerovu teorii konzistence, o nichž bude podrobně pojednáno dále.

V této kapitole bude podán jen stručný přehled metod sociální psychologie, a sice proto, že s touto tematikou je spojena od začátku sedmdesátých let velmi diskutovaná problematika sociálněpsychologické metodologie, tedy teorie metod, která do této kapitoly pro svůj rozsah nemůže být zahrnuta. Slovo **metoda** v daném kontextu znamená ovšem vědeckou cestu nebo vědecký způsob získávání a vyhodnocování fakt, z nichž věda vyvozuje své teorie. Metody jsou obecnější formy a principy způsobů poznávání, které jsou konkretizovány specifickými postupy, technikami: například metoda dotazování může být realizována technikou dotazníku, nebo rozhovoru ve formě interviewu. Metody sběru fakt (vědeckých dat) určuje předmět výzkumu a cíl, jehož má být dosaženo. V podstatě existují tyto **druhy vědeckého výzkumu**:

- Deskriptivní výzkum: omezuje se na popis určitého fenoménu, respektive na otázku, zda určitý fenomén vůbec existuje; například zda převzetí určité role mění osobnost, v jaké míře a v jakém směru či v jakém rozsahu se u populace tyto změny projevují. Patří sem i srovnávací výzkum, jako rozdíly v postojích mužů a žen k určité otázce. Tento druh výzkumu přináší zajímavé poznatky, ale nezachycuje vždy příčiny zjištěných fakt.
- Korelativní výzkum: zaměřuje se na zjišťování souvislostí, například určitého postoje a určitého rysu osobnosti (obecně třeba na vztah mezi konzervatismem a inteligencí: jsou konzervativně za-

ložení jedinci inteligentnější než liberálové?). Korelace mohou, ale nemusí vyjadřovat kauzální vztahy, jejich zjištění však může zakládat pátrání po těchto vztazích. Zjištěné korelace tedy spíše vyvolávají otázku po povaze objevených souvislostí, umožňují formulování pravděpodobnostních vztahů mezi jevy, stavění hypotéz o těchto souvislostech a prověřování jejich platnosti či neplatnosti dalším výzkumem.

- Experimentální výzkum: je zaměřen na zjišťování příčin, na objevování kauzálních vztahů, a jako takový vyžaduje přísnou kontrolu podmínek, za nichž je prováděn, aby mohly být o příčině vysloveny nepochybné závěry. Tato kontrola podmínek je vázána na měřitelnost proměnných, které v experimentální situaci vystupují. Tak byly zjištěny například kauzální vztahy mezi produktivitou pracovní skupiny a její vnitřní soudržností, jež však vystupují jen za určitých podmínek (v daném případě za podmínky, že je skupina integrována s cíli podniku, v opačném případě je pracovní produktivita i při velkém stupni skupinové soudržnosti malá). Jev A tedy může kovariovat kauzálně s jevem B, ale jen za určitých podmínek. Právě pro striktní pravidla realizace (měřitelnost proměnných) má experimentální výzkum v sociální psychologii omezené pole realizace. Experimentální výzkum se provádí v laboratořích nebo v terénu (přirozený experiment), takový terén však může být i uměle vytvářen, takže laboratorní situaci nepřipomíná, ale ne vždy také připomíná přirozené životní podmínky. Tak tomu bylo mimo jiné v experimentech se „zdánlivým vězením“, v nichž byly sledovány interakce „dozorců“ a „vězňů“, představovaných pokusnými osobami, které se sice konaly v pronajaté věznici a dozorcí a vězňové byli v příslušných uniformách, nicméně tu vězeňské prostředí bylo pouze napodobeno. Přirozené byly známé již zmíněné „hawthornské experimenty“, prováděné přímo na pracovišti a doplňované dalšími metodami.

V sociální psychologii může být kladeno velké množství otázek či hypotéz, na něž se hledá odpověď, a mnohé z těchto otázek již na-

značují, že nalezení odpovědi na ně nebude lehké. Hypotézy se odvozují z již známých poznatků a směřují k jejich prohlubování či rozšiřování. Proto je velmi důležitá **volba výzkumné strategie**, tedy kroků, které zajišťují kontrolu podmínek vědeckého výzkumu, jak bylo již shora naznačeno, a také to, že zvolené výzkumné techniky jsou adekvátní předmětu a cílům výzkumu. Závěry z některých výzkumů jsou kritizovány právě proto, že tyto předpoklady nebyly splněny. Vědecká fakta jsou nejen zjištěné informace o daném předmětu (vědecká empirie), ale také jejich uspořádávání a vysvětlení pomocí vědeckých zákonů. Tak mají **vědecká fakta** (data a jejich zobecňováním vytvářené teorie) formovat vnitřně jednotný, tedy rozporů prostý systém. V příslušné odborné literatuře nenacházíme jednotné **třídění metod sociální psychologie**, máme-li na mysli metody sběru empirických dat. Například v učebnici sociálněpsychologických metod, redigované J. Janouškem (1988), jsou uváděny tyto metody: pozorování, experiment, dotazování, analýza produktů, měření postojů, zjišťování sociálně významných rysů osobnosti a metody výzkumu a diagnostiky skupin a kolektivů (mezi něž je zahrnována sociometrie). V příručce, kterou redigoval G. Lindzey (1954), nacházíme mezi výčtem metod sociální psychologie i obsahovou analýzu a srovnávací analýzu kulturního prostředí („*cross-cultural method*“), která je pro sociální psychologii nespécifická. Třídění sociálněpsychologických metod není tedy zcela jednotné. Důležitou stránku sociálněpsychologické metodologie tvoří následující **skupina klíčových termínů**:

- konstrukty, neboli popisné a vysvětlující vědecké pojmy (například osobnost, potřeba, učení);
- hypotézy, to je předpovědi vztahu jestliže – potom, který vystupuje jednak v rovině kauzální a jednak korelativní;
- verifikace, to znamená ověřování stanovených hypotéz výsledky výzkumu, jejich platnosti či neplatnosti; cílem výzkumů má být nejen ověřování platnosti, ale i neplatnosti dosud stanovených poznatků (tak zvaná falzifikace);
- operacionalizace, to je převedení zkoumaného jevu na kontrolo-

vatelnou proměnnou, která reprezentuje podstatu toho, co má být zkoumáno; splnit tento požadavek není vždy snadné – co například reprezentuje tak komplexní fenomén, jako je láska?

- objektivnost zjištěných fakt (empirických dat), to je jejich vědeckost, která je dána kontrolovatelností výzkumem zjištěných poznatků; jejím předpokladem je opakovatelnost metody daného výzkumu (tedy přesný popis výzkumu, jeho způsobu), definice proměnných, které výzkum zahrnuje, a intersubjektivně srozumitelný vědecký jazyk (tytéž pojmy jsou v psychologii nezdědka vymezovány různými autory různě).

Opustíme-li pokus o třídění výzkumných metod sociální psychologie a omezíme-li se na pouhý výčet jejích nejdůležitějších metod, pak jsou to tyto: pozorování, dotazování, experiment, měření postojů a sociometrie. Jsou to všechno v podstatě varianty pozorování. Sociometrická metoda se používá také v sociologii, stejně jako měření postojů. Žádná z těchto uvedených metod není specificky sociálněpsychologická, jsou to psychologické metody vůbec, sociálněpsychologickými se stávají, když vystupují jako prostředky získávání sociálněpsychologických dat. V sociálněpsychologických experimentech je jejich specifičnost charakterizována také tím, že nezávisle proměnné zde tvoří sociální jevy. Sociálněpsychologickými se tyto metody stávají, když slouží výzkumu vztahů mezi sociálními stimuly a sociálním chováním (experiment), respektive vztahů mezi sociální situací a reakcí na ni, zahrnující prožívání a chování individua anebo psychologické aspekty jeho sociálních interakcí.

V souvislosti s metodologickými úvahami se nutně vynořuje otázka, co je to vlastně **sociální stimulus**: M. D. Arnould (1963) srovnal pojetí stimulu v sociální psychologii a v psychofyzice, ale ve snaze dospět k objektivnímu pojetí sociálního stimulu nepodává žádné určitější vymezení, neboť to může být například i pocit, který subjekt přisuzuje partnerovi interakce, protože jeho „obraz“ jako podnět se neomezuje jen na vnímatelné charakteristiky. Za sociální stimulus lze označit vše, co vychází z reálné nebo imaginární přítomnosti lidského jedince v mysli druhého jedince (užší dya-

dicko-interpersonální hledisko), a dále každá **sociální událost** a společenský objekt (ať už materiální, nebo kulturní produkt), který vyvolává psychickou odezvu (například architektonický útvar, jako je sídliště, ale také třeba kniha nebo politická či jiná sociální událost). Proto jsou sociálněpsychologická hlediska rozšiřována o kulturně srovnávací výzkumy, respektive čerpají z poznatků srovnávací kulturní antropologie. A proto se také někdy nevyhnou překrývání s hledisky sociologickými.

Příkladem je výzkum polské badatelky H. Malewské (1967) na téma „*kulturní a psychologické determinanty sexuálního života polských žen*“, který zahrnoval i vliv náboženských postojů na prožívání sexuálních styků a vztahů k sexuálnímu životu vůbec. Sex jako typický druh sociální interakce tu vystupuje v celé řadě společensko-kulturních souvislostí. Každý sociální stimulus má tedy tento kontext, ono *mutatis mutandis*, závislost na daném kontextu. Sociální psychologie pak studuje **sociální závislost jedince**, hledá a vysvětluje sociální determinanty jeho psychiky, které zahrnují kulturní rámec, tedy také společenské standardy a normy, přítomné a působící v sociálním životě jedinců. Přesně to vyjadřuje S. Moscovici (1970): „*Sociální psychologie se musí především zabývat sociálním poutem, které utváří relace ego a alter (ať už jedinci, či skupinami), a analyzovat jejich vztahy k sociálnímu i nesociálnímu, reálnému i symbolickému prostředí.*“ Toto symbolické prostředí reprezentuje právě daná kultura a je v rovině psychologického pohledu chápáno jako systém symbolů. Determinantou je tedy „*sociální pouto*“, které určuje i vztahy k nesociálnímu prostředí: příkladem je jedinec, kterého sociogenní úzkost žene k úniku do přírody. V podstatě lze však říci, že všechny psychické vztahy jsou sociogenní, mají sociální původ, jsou produktem sociální zkušenosti (sociálního učení), a to i v tom případě, když se utvářejí na pozadí vrozených tendencí; lidé nevstupují do života jako „nepopsané desky“, nýbrž s preformovanými tendencemi, které jsou individuální zkušeností modifikovány hlavně ve způsobech svých projevů; typickým příkladem je sex, založený na vrozené přitažlivosti obvykle druhého pohlaví, přičemž se tato apetence zkušeností

realizuje různým způsobem a preferencí různých objektů. Sociálněpsychologické fenomény jsou všechny sociálně vztažné jevy, jak to naznačuje shora uvedený příklad. Proto také **sociální vztahy** či **situace**, v nichž se jedinec nachází, rozhodujícím způsobem určují jeho psychiku, a proto, jak se často tvrdí, antropocentricky orientovaná psychologie je především psychologie sociální. Sociálně vztažný je v tomto smyslu v podstatě každý individuální psychický akt. Nicméně řada současných psychologů se vrací k názoru, že duševní život člověka a tedy i jeho mezilidské vztahy ovlivňuje **souhra genetických a socio-kulturních determinant**, tedy interakce mezi vrozenou výbavou a individuální socio-kulturní zkušeností. Ale toto pojetí, jak jsme se snažili ukázat shora, není v rozporu s tím, co zde bylo uvedeno o vlivu individuální sociální zkušenosti.

Zásadním hlediskem sociálněpsychologické metodologie je koncepce, kterou její tvůrce, významný americký mnohostranný badatel a zejména antropolog G. Bateson (1972, 1979) nazval **epistemologický model sociální psychologie**; vychází ze zvláštnosti psychických jevů u člověka. Podle Batesona není v psychologii aplikovatelný model lineární kauzality, ačkoli některé směry v psychologii jsou na něm založeny (psychoanalýza, behaviorismus): aktuální psychické děje jsou důsledkem minulých zkušeností; současné je důsledkem časově předcházejících událostí, avšak týž podnět nemá u všech individuí stejné účinky a předcházející událost jako příčinu je třeba identifikovat jako událost konkrétní, protože existuje množství dějů, které předcházely nějaké předmětné události. Tak třeba spisovatel A. Camus analyzuje ve své pověstné novele *Cizinec* (česky 1947), co mohlo být příčinou vražedného činu hrdiny této novely a uvažuje v tomto smyslu o řadě možných příčin, proč hrdina novely zastřelil neznámého Araba, kterého potkal na pláži. Příčinou je celý soubor podnětů, počínaje horkým dnem a předcházejícími událostmi konče.

Co je tedy **psychologická kauzalita**, klíčový koncept teoretické, ale i praktické (například klinické) psychologie a psychologické metodologie vůbec, který je obvykle spojován s pojmem motiv? Psychologická kauzalita je zřejmě jiná než kauzalita přírodovědec-

ká, která zkoumá působení věcí na věci (jako je náraz kulečnické koule na jinou kulečnickovou kouli) a přírodních jevů na jiné přírodní jevy (například atmosférického tlaku nebo proudění vzduchu na počasí). Bateson, uvažuje o těchto případech, zdůraznil **rozdíly světa fyzikálních objektů a světa živých forem**, do něhož spadají i lidé se svými sociálními interakcemi. Ve světě fyziky platí model lineární kauzality (vztahy mezi tělesy a silami); ve světě živých bytostí však působí **informace a vztahy**: setkají-li se dva lidé, nepůsobí na ně fyzikální síly, ale informace, které jsou podkladem vytváření vztahů, protože jsou transformovány do emocí a postojů.

Platí to také pro takové druhy působení, jako jsou atraktivní tělesné znaky druhého pohlaví? Evolucionisté by patrně prohlásili, že jsou to informace o fyzické zdatnosti, které v partnerství vytvářejí lepší podmínky pro přežití a rozmnožování, a že to může být atavistický rudiment lidské erotiky, ale právě to je emocionálně zhodnocenou informací. Bateson tuto zvláštní povahu psychického působení člověka na člověka vyjadřuje termínem „*ekologie mysli*“: osoba A reaguje na osobu B a naopak podle toho, jaký vztah si k ní vytvoří na základě daných informací, převedených vzápětí na emoce a postoje. V podstatě je toto setkání dvou lidí, jak poznáme dále, fenomén **emociogenní kategorizace**, který je východiskem chování, jež lze označit za instrumentální, protože je přizpůsobeno dané kategorizaci a danému cíli interakce. Sociální interakce probíhají jako více či méně vědomě účelné zaměřené akty podle následujícího vzorce:

1. pro subjekt je žádoucí D;
2. chování B vede k dosažení C a C je podmínkou dosažení D;
3. D pak bude dosaženo prostřednictvím:
 - B (akt chování)
 - C (účinky tohoto aktu na „toho druhého“).

Již z výše uvedeného je patrné, že uvedené „*účinky na toho druhého*“ znamenají **emociogenní význam aktu chování** a že tak každá sociální interakce je intersubjektivní proces. Tyto skutečnosti ozna-

čuje „*ekologie mysli*“ jako svět lidí, tedy jako svět *sui generis*. Tuto skutečnost by měla zohlednit také sociálněpsychologická metodologie v systému adekvátních metod sběru fakt. Je tu však zásadní problém, na který poukázal později J. S. Bruner (1990) – že totiž rozhodujícím činitelem obsahu a forem interakcí lidí se světem vůbec nejsou informace „o sobě“, nýbrž **významy situací a podnětů**, tedy informace již vnitřně zpracované v relaci k trvale existujícím a aktivovaným motivům (to je emociogenní informace, neboť podstatou motivů jsou emoce).

Základními metodami v užším smyslu (respektive technikami) sociálněpsychologického sbírání empirických fakt jsou **metody pozorování** jako zásadní vědecké metody, které umožňují popis sledovaného jevu, jeho vývoje, změny, závislosti na vnějších podmínkách. Všechny vědecké metody jsou v podstatě různými druhy pozorování, ale je třeba rozlišit pozorování v užším smyslu, které slouží především k popisu jevů, a pozorování, které má formu experimentu (viz dále). Například pozorování agresivity ve skupině hrajících si dětí je pozorování v užším smyslu. Jako vědecká metoda musí ovšem splňovat určité podmínky. Především musí být pozorování plánovitě a cílevědomé, neboli řízené, kontrolované a systematické. To, co má být pozorováno, musí být přesně vymezeno, což není vždy snadné – třeba když má být pozorována „úzkostná mimika“, případně její intenzita, jak tomu bylo v jednom výzkumu, kde se sledovalo stupňování strachu u studentů, kteří se měli podrobit zkoušce. Pozorovatele může zastupovat nebo doplňovat přístrojová technika, například film. Může být prováděno zjevně nebo skrytě, přítomnost pozorovatele však může narušovat průběh pozorovaného děje. Pozorovatelů může být více a jejich záznamy z pozorování je pak možné srovnávat. Zvláštním případem je pozorování dětí ve výchovných a pacientů v léčebných zařízeních, které konají také vychovatelé a aprobovaní zdravotní pracovníci formou denních záznamů (dekurzů). Slouží především diagnostickým účelům.

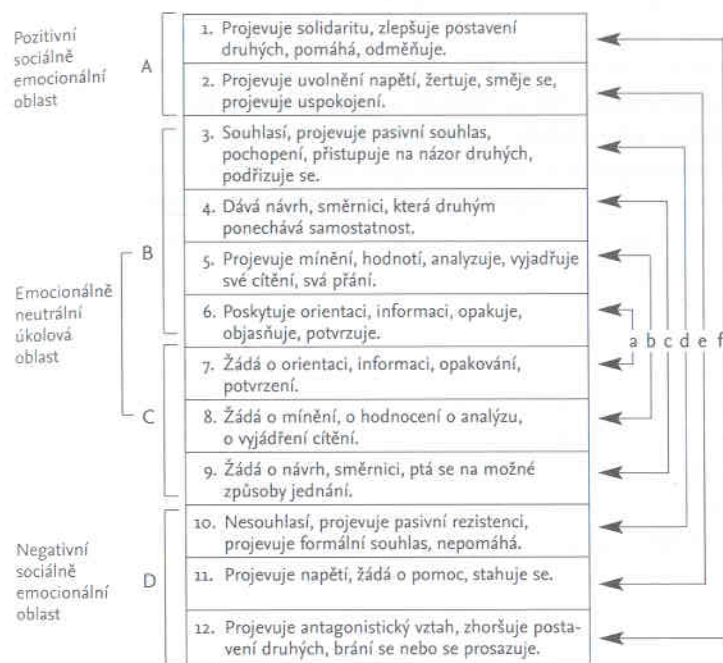
Zvláštním druhem pozorování je **sebezpozorování** (introspekce), které koná badatel sám na sobě; v sociální psychologii se důrazněji

neprosadilo, ačkoli je v podstatě často vyžadováno při používání dotazníků, když mají respondenti vyjádřit svůj postoj k něčemu, tedy co vůči objektu postoje cítí, smýšlejí a podobně. Sebezpozorování pokusných osob je do jisté míry nahrazeno rozhovorem nebo zúčastněným pozorováním, které je zaměřeno „dovnitř“, na sebe sama (co subjekt prožívá, když pozoruje chování druhých, které nemůže být projekcí stavů vlastní mysli). B. Bettelheim (1943), ale také V. Frankl a E. Utitz (1946) podali cenná zúčastněná pozorování zaměřená navenek i dovnitř, vyjadřující zkušenosti, které získali z pobytu v nacistickém koncentračním táboře. M. von Cranach a H.-G. Frenz (1969) rozlišují „volné“ a „systematické“ pozorování, což v podstatě odpovídá termínům nestrukturované a strukturované pozorování. Ve volném pozorování se pozorovatel snaží „bez metodického omezení“ objektivně a co nejrozsáhleji popsat určitý jev. V systematickém či strukturovaném pozorování je omezen určitou soustavou pozorovacích kategorií a sleduje pouze výskyt těchto kategorií. V tomto smyslu byly vypracovány různé systémy pozorovacích kategorií pro různé situace. Nejznámější je systém, který vytvořil R. F. Bales (1950) pro pozorování interakcí ve skupině, která se zabývá řešením nějakých problémů. Je to následující systém pozorovacích kategorií (viz schéma na str. 63).

Při strukturovaném pozorování pomocí předem daných kategorií pozorovatel zaznamenává pouze jevy, které se hodí do některé z daných kategorií. Uplatňují se zde tedy již určité poznatky a „strukturované pozorování je geneticky odvozeno z pozorování nestrukturovaného“ (J. Odehnal, in: J. Janoušek, 1988). Nestrukturované pozorování je zaměřeno spíše na objevování něčeho nového, strukturované pozorování na frekvenci výskytu něčeho již známého v určitých podmínkách.

Oba druhy pozorování jsou spojeny s řadou požadavků, které se týkají způsobu a doby zaznamenávání pozorovaného děje (v podstatě jak má být vypracován záznam o pozorovaném), ale které se týkají také chování pozorovatele. Pozorování musí ovšem být objektivní a pozorovatel se musí vyvarovat chyb, které byly při studiu této metody již objeveny.

Balesův systém pozorovacích kategorií a jejich vzájemné vztahy:



Vysvětlivky k tabulce:

- | | | |
|---------------------|-----------------------|---------------------|
| A pozitivní reakce | a sdělování informací | d rozhodování |
| B pokusy o odpovědi | b hodnocení | e snižování napětí |
| C otázky | c řízení | f integrace skupiny |
| D negativní reakce | | |

Z hlediska předmětu pozorování je podle E. H. Witteho (1989) především nutné si uvědomit, že se pozorováním získává pouze pohled na „povrch chování“ (tedy ne na jeho vnitřní psychické uspořádání, to je především na jeho psychologické příčiny, motivy), že toto chování může být víceznačné, že se sledují souvislosti, ale nikoli závislosti, a další. Především je nutná správná identifikace obsahu chování, což – jak jsme již naznačili – nebývá vždy snadné,

protože symptomy různých druhů chování se překrývají a též druh chování, například úzkostné chování, se může projevovat odlišnými symptomy. Pozorovatel tedy musí být profesionálně vyškolen. Oba uvedené druhy pozorování mají své výhody i nevýhody; strukturovanému pozorování se dává přednost, protože je přesnější řízené a umožňuje pohodlnější kvantitativní zpracování dosažených výsledků (v materiálu nestrukturovaného pozorování musí být určité behaviorální kategorie teprve vyhledávány, mají-li být výsledky statisticky zpracovány). Pozorovací jednotky mohou mít různý stupeň zobecnění pozorovaných projevů, například „klade otázky“, „chová se submisivně“. Je rozdíl mezi zjištěními „nezúčastní se diskuse“ a „je během schůze pasivní“. V průběhu pozorování pořízený záznam může být ještě doplněn, a to pokud možno co nejdříve, pozorovatelovou reminiscencí. Je však nutno mít také na zřeteli relativní nespolehlivost lidské paměti.

Pozorování vlastně vytvořilo základy věd, jejichž poznatky pak byly rozšiřovány a prohlubovány dalšími metodami.

Metoda dotazování spočívá v kladení otázek, které může mít podle E. H. Witteho (1989) tři formy: 1. osobní interview, 2. telefonický interview, 3. písemné dotazování pomocí dotazníku předloženého k vyplnění přímo v kontaktu s respondentem, nebo poslaného mu poštou (někdy se rozlišuje dotazník a anketa, která se týká jen jedné nebo několika málo položených otázek). Důležitou podmínkou je motivace dotazovaného ke spolupráci a zejména v některých případech také jeho zaručená anonymita. Jde tu o zvláštní druh interakce, který zejména při rozhovoru (interviewu) klade značné nároky na toho, kdo rozhovor vede; je to interakce mezi tazatelem a respondentem (osobou, která odpovídá na jeho otázky); role obou mohou být dočasně i zaměňovány, ale tazatel nesmí ztratit ze zřetele cíl svého dotazování a respondent nesmí ztratit ochotu odpovídat. Zejména výsledky interviewu mohou být zatíženy dvěma „metodickými artefakty“: 1. sociální desiderabilitou (dotazovaný odpovídá tak, jak si myslí, že by měl odpovídat podle určitého konvenčního vzoru, 2. sebezobrazování (respondent se snaží vytvářet o sobě určitý dojem). V obou případech tedy jde o projevy ne-

upřímnosti v odpovědích a všechny metody „tužka a papír“ (ať už se týkají základního výzkumu, nebo psychodiagnostiky a jiných výzkumných oblastí) mohou být těmito efekty zatíženy. V dotaznících se někdy pravdivost výpovědi, respektive „kontrola falšování“ provádí vsunutím otázek, na něž musí respondent nutně odpovědět třeba „ano“ (příkladem je otázka „Již jste někdy v životě lhal?“). Objeví-li se pak ve vyplněném dotazníku určitá hodnota tak zvaného „lži skóre“, je pro daný výzkum pokládán za nepoužitelný.

Otázky mohou být přímé nebo nepřímé, zvláště pokud jsou nějak choulostivé a mohly by respondenta uvést do rozpaků, nebo i způsobit ztrátu jeho spolupráce; když například chceme zjistit údaje o fyzickém trestání dětí rodiči, je třeba jim umožnit projekci (například „myslíte si, že většina lidí bije své děti?“). Dále mohou být otevřené, uzavřené a polouzavřené: v prvním případě odpovídá respondent volně, ve druhém případě si vybírá jednu z více přesně formulovaných otázek, které mohou být i škálované; polouzavřené otázky umožňují respondentovi doplňující odpověď, která může být významná. V rozhovoru tomu v podstatě odpovídá standardizovaný, nestandardizovaný a polostandardizovaný rozhovor. Interview se obvykle pokládá za rozhovor standardizovaný, nestandardizovaný rozhovor má spíše povahu psychologické explorační, „*má hlubší záběr a vyžaduje školeného psychologa*“ (J. Janoušek, 1986). V sociální psychologii se většinou používá standardizovaného rozhovoru – interview. Osobní interview či rozhovor, který může mít řadu forem, jak již bylo poznamenáno, se obvykle dělí na vstupní část (motivační), vlastní rozhovor a závěr. Důležité je udržovat respondenta při aktivní spolupráci (kontakt, sdílnost), klást přiměřené a přesně formulované otázky, za určitých podmínek (klinický rozhovor zaměřený na sféru motivace) zaznamenávat i neverbální signifikantní reakce respondenta: „*Závěr má vyznít jako potvrzení dobrého vztahu mezi tazatelem a respondentem.*“ (J. Janoušek, 1986) Rozhovor může být natáčen na magnetofon se svolením respondenta nebo skrytě, ale prozrazení skrytě natáčeného rozhovoru může ohrozit respondentovu ochotu pokračovat nebo žádoucím způsobem spolupracovat. Pokud jde o volný rozhovor, při vyhod-

nocování výsledků musí být brán zřetel k celé soustavě respondentových odpovědí, protože ty se mohou doplňovat, rozvíjet určitou myšlenku a podobně. Rozhovor je náročná metoda, kterou musí provádět profesionál.

4

Oproti interview má **dotazník** formu písemně položených otázek, obvykle uzavřených a standardizovaných, a zasílá se respondentům poštou. Míra návratnosti určuje jeho zpracovatelnost a závisí obvykle na tom, zda v úvodu dotazníku, kde jsou také instrukce k jeho vyplňování, bylo použito působivé motivace respondenta ke spolupráci. Ta může být také zajišťována úvodními otázkami. Otázky musí být přesně formulovány a nemá jich být příliš mnoho. Dotazníku se obvykle užívá k **měření postojů**, což je nejčastější technika sociálněpsychologického výzkumu. Měření je zde však pojato velmi široce, takže zahrnuje i pouhé sčítání kladných a záporných odpovědí. Přesněji řečeno, jde spíše o měření mínění než postojů, jak poznáme v kapitole o postojích, tedy o slovy vyjádřené hodnotící vztahy. Měření se obvykle opírá o škálování těchto vztahů, jejichž předmětem mohou být různé objekty, instituce, události, ideje a podobně (viz dále).

Příkladem je měření postojů (mínění) k umělému přerušení těhotenství u dospělé mužské a ženské populace, od rozhodného nesouhlasu, přes nesouhlas s výhradami a nerozhodnost, k souhlasu s výhradami, až k naprostému souhlasu (obvyklá pětistupňová škála). Existují různé **druhy postojových škál**: základní je tak zvaná nominální škála, založená na nominální diskriminaci objektů, například muž, žena; ordinální škála je založena na uspořádání velikosti objektů, například malý, střední, velký, a intervalová škála na stejnoměrných rozdílech mezi objekty – jejím příkladem je měření tělesné teploty a teprve zde můžeme hovořit o skutečném měření. Typickým příkladem ordinální škály je „měření“ školního výkonu školními známkami (školní klasifikace). Problém měření postojů je především problémem jejich zachycení v diferenciacích, nejen kognitivních, ale i emotivních, které škálování zachycuje jen hrubě. Proto byly učiněny pokusy o zjemnění této gradace škál (R. Likert, 1932, L. L. Thurstone, 1927, a další).

L. L. Thurstone a E. I. Chave (1929) se pokusili o vypracování „*metody stejně se jevících intervalů*“: nejprve jsou sebrány výroky reprezentativního vzorku populace k objektu postoje (například vůči církvi), které mají být spíše obecnější a mohou být doplněny z dalších zdrojů. Tyto výroky jsou pak předloženy skupině expertů, jež je uspořádá od nejpozitivnějšího k nejnegativnějšímu na sedmi až jedenáctistupňové škále, a pak je vypočítána škálová hodnota každého výroku, přičemž jsou vyloučeny ty výroky, v nichž se posuzovatelé nejvíce rozcházejí. Po další úpravě se z výroků sestaví pěti až devítistupňová škála. Výroky se respondentům předkládají v náhodném pořadí a ti pak označují ten výrok, který odpovídá jejich postoji. Thurstone byl přesvědčen, že tato metoda lépe zachycuje odstíny v emocionálních složkách postoje. Příklad:

4

Škálová hodnota:	Výrok:
0,2	Soudím, že církev je nejdůležitější institucí v současné Americe.
1,0	Soudím, že vývoj církve směřoval ke zvečnění nauk Ježíše a proto je ho třeba podporovat.
2,2	Rád chodím do kostela, protože přítomnost v něm ve mně vzbuzuje mnoho vznešených myšlenek a dává témata k zamyšlení.
3,1	Nerozumím dogmatům a víře církve, ale soudím, že mi pomáhá být poctivým.
	...
9,1	Podle mne je církev beznadějně zastaralou institucí.
10,7	Soudím, že zorganizovaná církev je nepřítelem vědy a společnosti.

Respondent obdrží pouze náhodně uspořádané výroky bez přiřazené škálové hodnoty. Jsou mezi nimi i výroky neutrální. Výsledky dávají nepochybně diferencovanější obraz zkoumaného postoje, nicméně ani tato metoda nemůže zachytit jeho skutečnou variabilitu.

Podle W. Herknera (1991) se v posledních letech prosazuje jednodušší metoda, odvozená ze sémantického diferenciálu, podle níž

respondent zaškrtnává pouze číslo odpovídající jeho mínění o míře vlastností charakterizujících objekt postoje. Například:

špatný	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	dobrý
nepříjemný	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	příjemný
nudný	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	zajímavý
trestající	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	odměňující
...								

Existují ovšem i **fyzilogické indikátory** postojů, které jsou měřeny pomocí různých aparatur – například kožně galvanická reakce (změna elektrické vodivosti kůže, zvláště na ruku), zornicový a mrkací reflex (roztážení zornice, zvýšená frekvence mrkání), které však vyjadřují spíše jen formální stránku postoje, jako je zaujetí či vzrušení. V tomto směru se rozlišuje **přímé a nepřímé měření postojů**: přímé se provádí pomocí škálování odpovědí vyžadovaných v dotaznících, nepřímé pomocí výše zmíněných fyzilogických indikátorů, ale i prostřednictvím „intransparentního hodnocení objektu postoje“, to je zvláštních reakcí, jako je například ochota pomoci, ale také třeba latentní reakční doba na exponovaný objekt, signifikantní pro vnitřní konflikt mezi zjevnými a skrytými postoji (viz kapitolu o postojích); to je tak zvané „*implicitní měření*“ (skrytý, v podstatě nevědomý postoj je označován jako „*impilicitní*“).

Sémantický diferenciál (Ch. E. Osgood, 1952) obsahuje nejvýš 24 párů adjektiv, která umožňují asociace k danému objektu postoje, vyjadřující jeho subjektivní význam. Tato metoda umožňuje srovnávání postojů a zjištění jejich nasycení faktory síly, aktivity a hodnoty. P. R. Hofstätter (1955), který tuto metodu nazývá „*polaritní profil*“ a označuje ji za metodu zjišťování „*subjektivně významného obsahu*“, uvádí, že výsledky mohou být interpretovány zjištěnými vahami následujících tří faktorů: pozitivní příklon navenek, negativní příklon navenek, a obrácení dovnitř. M. Fishbein (1967), který rozlišuje postoje a mínění, vyvinul jinou podobnou metodu měření postojů.

S měřením postojů, které je prováděno řadou dalších metod, je spojena řada problémů, kromě jiných je to zejména problém

psychologického kontinua a jeho vztahu ke slovy formulovanému kontinuu: otázkou je, zda na odlišně definované extrémní póly, například „nejvýš nepříznivý“ – „nejvýš příznivý“ a „nejméně nepříznivý“ – „nejvíce nepříznivý“, jsou dávány stejné odpovědi (F. Sullwold, 1969).

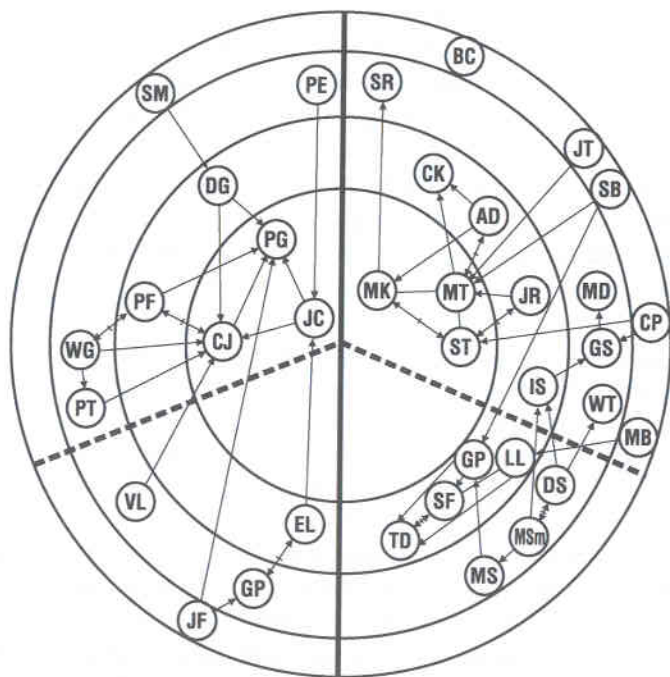
Sociometrie je další důležitou zvláštní metodou, zaměřenou na zjišťování sociálně-emocionálních vztahů mezi členy malých skupin. Jejím objevitelem byl psychoterapeut J. L. Moreno (1934), který ji používal jako testu ke zjišťování sympatií a antipatií mezi členy malé skupiny, jimž je položena otázka směřující ke zjištění vzájemných vztahů, například „s kým ze skupiny byste nejraději strávil společnou dovolenou“ a „s kým ze skupiny byste v žádném případě nechtěl strávit společnou dovolenou“. Otázky se týkají pouze členů skupiny a vyžadují volbu, která pak souhrnně dává obraz sítě vztahů mezi členy skupiny tvořené pozitivními a negativními výběry.

Za **základní sociometrické parametry** lze považovat poznatky (data):

- vztahující se k jedinci, jako je například jeho „volební status“ (to je podíl jeho pozitivních nominací na celkovému počtu voličů), „status odmítání“ a další;
- vztahující se ke skupině, jako například její koheze, integrovanost (rozdíl viz v kapitole o malých skupinách), aktivitu a další.

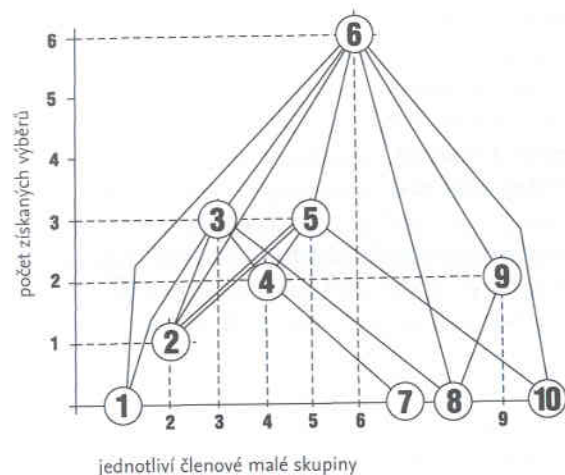
Produktem sociometrie je **sociogram**, který různou formou, například koncentrickým kruhem nebo systémem koordinát, podává obraz vzájemných vztahů v malé skupině, jako je školní třída nebo pracovní četa. Charakterizuje jednak skupinu jako celek (například úroveň její vnitřní soudržnosti), jednak pozici jednotlivých členů, která je definována danými výběry (například lídr, izolát), a posléze i eventuální existenci frakcí. Důležité je zejména zjištění „*centrální osoby*“, tedy nejoblíbenějšího jedince, jedince s nápady a „*instrumentálního specialistu*“ s konkrétní rolí (T. Parsons a F. R. Bales, podle M. Petruska, 1969). Každý příslušník skupiny získává určitý

sociometrický status, u některých druhů těchto statusů byly zjištěny korelace s různými rysy osobnosti (například u lídrů určitých skupin). Sociometrická data umožňují na základě uspořádání vztahů mezi členy skupiny a na základě charakteristiky skupiny jako takové řešit různé skupinové problémy, jako je nedostatek vnitřní integrace (soudržnosti) skupiny, která ohrožuje její existenci, jakož i různé problémy jedinců ve skupině, například jedinců s nedostatkem popularity či „odmítaných“.



Terčový sociogram (podle Northwayové, 1967, zde podle J. Janouška, 1986).

V terčovém či kruhovém sociogramu znamenají malé kroužky s velkými písmeny jednotlivé členy malé skupiny, kteří jsou podle počtu získaných výběrů umísťováni do jednotlivých mezikruží. Osoby s největším počtem získaných výběrů jsou umístěny ve středu, osoby nevybírané jsou umístěny na vnějším okraji kruhu.

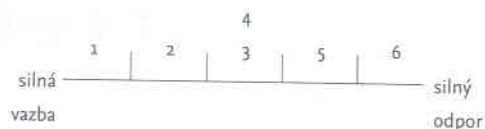


V hierarchickém sociogramu znamenají malé kroužky s čísly jednotlivé členy malé skupiny. Stupně na svislé čáře (1–6) vyjadřují počet získaných výběrů („maximální výšku sociometrického statusu“ v dané skupině) a jsou vyjádřeny rovnoběžkami odpovídajícími příslušnému počtu získaných výběrů. Jedinci, kteří nezískali žádný výběr, jsou umístěni na základně.

Kromě klasické výše popsané sociometrické metody byly vyvinuty i její varianty, například „Hádej kdo“: v této variantě členové skupiny „hádaají“, kdo ze skupiny má určitou vlastnost – je nejinteligentnější, nejagresivnější a podobně. Výběr vlastností je určen diagnostickými záměry spojenými s použitím této metody. V klasické sociometrii vystupují různé druhy voleb, například „pár“ (vzájemně se pozitivně vybírající osoby), „řetěz“ (osoba A vybírá osobu B, ta osobu C a tak dál), konfliktní vztah (osoby A a B se navzájem odmítají), „hvězda“ (osoba s největším počtem kladných výběrů či vzájemných kladných vazeb), „klika“ nebo frakce (podskupina vzájemně se vybírajících osob) a další. Status jedince je určován počtem výběrů (pozitivních i negativních). Vztahy mezi členy skupiny mají určitou míru sociální vazby nebo odporu, kterou M. Jahodová, M. Deutsch a C. W. Cook (1951) kategorizují takto:

1. A vybírá B a B vybírá A
2. A vybírá B, ale B opomíjí A
3. A vybírá B, ale B odmítá A
4. A opomíjí B a B opomíjí A
5. A opomíjí B a B odmítá A
6. A odmítá B a B odmítá A

Uvedené kategorie sociálních vztahů lze vyjádřit na následujícím kontinuu, jehož póly tvoří silná vazba a silný odpor, čísla pak vyjadřují shora uvedené kategorie sociálních vztahů:



Sociometrie je nepochybně jednou z nejvýznamnějších metod základního i aplikovaného výzkumu v sociální psychologii (v sociální psychologii výchovy, organizace a jinde), která je též používána v sociologii. J. L. Moreno spojoval sociometrii s psychoterapií, ale přeháněl její možnosti, když v ní spatřoval „cesty k novému uspořádání společnosti“ (Moreno, 1954). Sociometrie však patří k nejrozšířenějším a nejpopulárnějším metodám výzkumu ve společenských vědách.

Experiment je nejnáročnější, ale také nejobjektivnější metodou výzkumu v sociální psychologii, protože, jak již bylo naznačeno, vyžaduje přesnou kontrolu jevů vytvářejících kauzální vztah mezi závislými a nezávislými proměnnými (například mezi nezaměstnaností a sebehodnocením). Je založen na předpokladu, že s variabilitou S (nezávisle proměnné, již je nějaká situace) variuje také R (závisle proměnná, již je nějaká psychologická reakce) u homogenní skupiny zkoumaných osob, u nichž je variace S nějak manipulována; ostatní aspekty experimentu zůstávají konstantní. Předpokládá se, že manipulované S, jehož změny musí být kvantifikovatelné, je příčinou změn u R, které musí být rovněž kontrolovatelné její kvantifikací; to znamená, že jak nezávisle, tak i závisle pro-

měnné musí být měřitelné. Experiment je metoda sloužící k ověřování platnosti hypotéz o kauzálních vztazích mezi S a R při určitém psychickém stavu osobnosti, intervenující proměnné, to je základní parametry osobnosti, jako je inteligence a další. Vědy jsou budovány především na zjišťování kauzálních vztahů, které umožňuje vytváření teorií a jejich praktickou aplikaci.

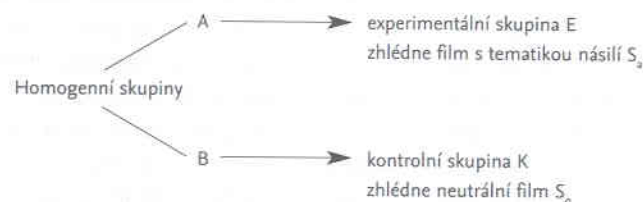
Existují různé druhy experimentu (laboratorní, terénní) a různé experimentální projekty, například univariační projekt (klasický), založený na manipulaci s jednou experimentální proměnnou, a multivariační projekt s více nezávisle, případně i závisle proměnnými. Výsledky dosažené s experimentální skupinou mohou být také porovnávány s výsledky dosaženými u kontrolní skupiny, která není vystavena působení sledovaného S v experimentální skupině, s níž musí být vnitřně homogenní: u experimentální skupiny se sleduje, jak kontrolovaná změna hodnot S způsobuje kontrolovatelné změny v hodnotách R. Strategie experimentálního výzkumu je podrobněji popsána dále.

Příkladem klasického experimentu v sociální psychologii byl výzkum S. Asche (1951), který se zabýval tlakem malé skupiny na jejího příslušníka. V osmičlenné skupině se nacházela jediná neinformovaná, tak zvaná „naivní pokusná osoba“ (ostatní se chovaly podle instrukcí experimentátora, což v daném případě znamenalo, že podávaly vědomě experimentátorem vyžadovaný, nesprávný odhad při srovnávání délky dvou úseček, z nichž jedna byla evidentně delší). „Naivní pokusná osoba“ srovnávala délku obou úseček jako poslední, a vyslechla tak předtím sedm nesprávných odhadů, jimž se přizpůsobila, to znamená vyslovila také nesprávný odhad. Jestliže však jeden z členů skupiny podal správný odhad, míra skupinového tlaku na „naivní pokusnou osobu“ poklesla. Na předcházejících výpovědích nezávislý posudek podala jen 1/3 „naivních pokusných osob“, ale určitý počet z nich v rozhovoru přiznal, že tlak skupiny pocítoval.

Tento příklad současně ukazuje, že nezávisle proměnná, skupinový tlak, zde byla reprezentována posudkem vztahu mezi dvěma podněty (kratší a delší úsečka), což je nepochybně jen jeden z více

možných aspektů skupinového tlaku. Jinak řečeno, v experimentech jsou **nezávisle proměnné** operacionalizovány obvykle tak, že reprezentují jen některé podstatné znaky skutečného sociálního fenoménu, že se zde tedy pracuje s vyabstrahovanými podněty. To je také východiskem námitky, že experimentální metoda v sociální psychologii, zejména její laboratorní forma, má umělý charakter, a je tak vzdálena skutečnosti. Na tuto námitku W. Herkner (1991) odpovídá, že „tato námitka vychází z falešných předpokladů“, neboť „není úkolem vědy zobrazovat realitu detailně jako fotograf, nýbrž jde o to, vysvětlovat jevy a činit je předvídatelnými, což znamená zpracovávat podstatné souvislosti účinků“. Námitka proti experimentům v psychologii vychází historicky z tak zvané „rozumějící psychologie“, podle níž nejsou na výzkum všech psychických jevů aplikovatelné metody přírodních věd, zejména experiment, který je přírodovědeckou metodou „par excellence“.

Ačkoli je užívání experimentální metody v sociální psychologii, jak již bylo naznačeno, pro zvláštní povahu sociální stimulace i sociálního chování a prožívání omezeno, je tato metoda použitelná a „námitky proti experimentu byly vyvráceny průkaznými výsledky, jichž bylo touto metodou dosaženo v řadě výzkumů“ (J. Papica, in: J. Janoušek, 1986). Experimentu je zde užíváno spolu se statistickými metodami vyhodnocování jeho výsledků. Schéma experimentu je následující:



Před zahájením experimentu se sestaví dvě skupiny pokusných osob, z hlediska základních psychologických a demografických charakteristik (například dospívající chlapci, inteligence) musí být homogenní. Označíme je jako skupiny A a B. Buď jsou výkony těchto skupin srovnávány z hlediska nějakého rozdílu, třeba muži–ženy, nebo, při sledování vlivu nějaké nezávisle proměnné, například filmů s agresivní te-

matikou, jedna skupina vystupuje jako experimentální a druhá jako kontrolní. Protože se zkoumá vliv filmu na agresivní chování, musí být také agresivita u členů obou těchto skupin stejně intenzivní. Skupině A (experimentální skupina, označená nyní jako E) se promítne film s agresivním obsahem (označuje se jako experimentální skupina, protože se na ní zkoumá vliv filmu s agresivním obsahem); druhé skupině se promítne film neutrálního obsahu (skupina se označuje jako kontrolní, K); oba filmy se liší pouze tím, že v jednom se hrdina chová agresivně, v druhém nikoli. Potom se u členů obou skupin změří intenzita agresivity, a je-li u skupiny E větší než u skupiny K, zjišťuje se ještě, zda je tento rozdíl statisticky významný. Pokud je zjištěný rozdíl v agresivitě obou skupin statisticky významný, lze učinit závěr, že byl vyvolán filmem s agresivním obsahem, který zhlédla skupina E, tedy, že filmy s agresivním obsahem mohou u svých diváků zvyšovat pohotovost k agresivitě. Tento experiment prováděl u dětí předškolního věku A. Bandura, který zjistil vliv filmu s agresivním obsahem na zvyšování a napodobování vnímané agresivity.

Cílem výzkumu je obvykle ověřování platnosti hypotéz, odvozených z dosavadních poznatků a směřujících k jejich rozšíření, respektive prohloubení. Hypotézy jsou vědecky ověřitelné výpovědi o vztazích mezi zkoumanými jevy či proměnnými.

Příklad: východiskem experimentu byla hypotéza, že filmy s tematikou násilí stimulují u diváků pohotovost (tendenci) k agresivnímu chování. Tak zvaná nulová hypotéza může vycházet z toho, že sledovaná nezávisle proměnná, v tomto případě film s obsahem agrese, vliv nemá a že tedy rozdíly mezi experimentální a kontrolní skupinou v míře agresivity, potom co jen experimentální skupina zhlédla tento film, budou nulové.

Před započatím experimentu je tedy u obou skupin změřena míra agresivity jejich členů a nemají být shledány podstatné rozdíly. Po zhlédnutí filmu S_1 skupinou E je u jejích členů změřena míra agresivity a je dosaženo výsledku A_1 , po zhlédnutí filmu S_0 je změřena míra agresivity u členů skupiny K a je dosaženo výsledku A_0 . Připomeňme, že kontrolní skupina nebyla vystavena sledovanému vlivu nezávisle proměnné, neboli vlivu filmu s tematikou násilí.

Platnost výše uvedené hypotézy je potvrzena, když jsou splněny následující podmínky: 1. na začátku experimentu nejsou významné rozdíly v míře agresivity u členů skupin E a K; 2. rozdíly mezi A_1 a A_0 v míře agresivity jsou statisticky významné. Statistická významnost získaných rozdílů se zjišťuje určitým statistickým tes-

tem. V našem případě zjištěná statistická významnost tedy potvrzuje platnost dané hypotézy, že zhlédnutí filmu s tematikou násilí vyvolává zvýšenou pohotovost k agresivnímu chování.

Užívání experimentální metody v sociální psychologii kriticky zhodnotil M. Argyle (1969), když napsal: „*Experimenty jsou prováděny, aby byly přezkoušeny hypotézy, které nemohou být zkoušeny v pravých situacích. To vede poněkud k tomu, že jsou konstruovány situace, které jsou určitým způsobem simplifikující nebo omezené, jimž chybí důležité znaky originální situace a patrně vyvolávají způsoby chování, které by za normálních okolností nevystoupilo.*“ To je podle našeho soudu správná kritika, která metodu experimentu ze sociální psychologie nevyklučuje, ale současně poukazuje na její omezené možnosti používání. Avšak i přes tyto omezené možnosti použití experimentu v sociální psychologii, ponecháme-li stranou některé experimenty metodicky sporné (zejména neadekvátní operacionalizací proměnných), přinesly výsledky mnoha experimentů velký pokrok v poznatcích sociální psychologie a tvoří nepochybně její vědeckou páteř. V sociální psychologii, jak dále ukazuje i tento text, bylo provedeno mnoho metodicky velmi originálních vtipných experimentů, které přinesly zásadní poznatky.

Další psychologickou metodou, používanou zejména ve vývojové psychologii, je **analýza výtvorů**: v sociální psychologii mohou být v tomto smyslu použity zejména deníky a korespondence. V sociální psychologii je stejně jako tak zvaná **kazuistika** (analýza jednotlivých případů jedinců nebo skupin – tak byla například studována Mansonova skupina uctívající Satana i sám její vůdce Charles Manson, která se dopouštěla rituálních vražd v okolí Los Angeles) používána zřídka, ačkoli může přinést cenné poznatky a inspirovat k formulaci výzkumných hypotéz. Psychika člověka tvoří jednotu s jeho činností, což kromě jiného znamená, že se projevuje i v jeho produktech, jako jsou deníky, ale i umělecká a jiná díla. Životopisné deníky J. J. Rousseaua, A. Baškircevovy a dalších osob obsahují mnoho zajímavých zkušeností, které jejich autoři učinili v mezilidských vztazích, a jako takové jsou zdrojem cenných poznatků.

Patří sem však i **studium dokumentů** o určitých událostech, například o hromadném chování lidí v podmínkách přírodních a jiných katastrof, dále je to studium dopisů (korespondence), soudních protokolů (souvisejících většinou s kazuistikou), zprávy sociálních pracovníků, novinářů a podobně. Je tedy třeba rozlišit výtvoř jedince, které vypovídají o něm samém, a výtvoř ve smyslu zpráv o nějakých sociálněpsychologických jevech, které byly pořízeny různými autory či pozorovateli a které mohou mít formu verbální i nonverbální (například filmových záběrů). Kvantitativně může být tato dokumentace vyhodnocována pomocí obsahové analýzy (sledování změn ve frekvenci určitých zpráv v tisku a podobně).

D. T. Kenrick a další (1999) uvádějí následující **přehled metod** používaných v sociální psychologii:

Metoda	Popis	Přednosti	Nevýhody
metody deskriptivně-korelační			
přirozené pozorování	skryté pozorování chování v přirozených podmínkách	chování je spontánní	pozorovatel se může dostat do interakce s pozorovanými subjekty
kazuistika	zkoumání jedince nebo skupiny	bohatý zdroj hypotéz může přinést další podněty	potíže se zobecněním jediného případu nemožnost studia minulých událostí v jejich úplnosti
archivní výzkum	výzkum dokumentů týkajících se případu	lehká dostupnost	mnoho důležitých událostí není archivováno
sondáže	badatel dává zkoumaným otázky	používá se ve výzkumu obtížně pozorovatelných jevů (emoce, motivy atd.)	mohou být dávány nepravdivé odpovědi
psychologické testy	badatel zkoumá motivy, skryté postoje atd.	umožňuje měření zkoumaného jevu	nemusí být validní a reliabilní, tj. příslušné a přesné

experimentální metody			
experiment laboratorní	badatel manipuluje nezávisle proměnnými a sleduje vliv jejich změn na závisle proměnné	umožňuje závěry o kauzálních vztazích	umělá manipulace může být vzdálena vzdálena skutečnosti
experiment přirozený	totéž jako u laborat. exp., ale zkoumané osoby jsou v přirozeném prostředí	umožňuje zkoumat kauzální vztahy	menší kontrola vnějších podmínek

Vědecký empirický výzkum, orientovaný na sbírání fakt, se může opírat o kombinaci více metod a vhodnost jeho metodiky může být ověřována předběžnými sondážemi.

V behavioristicky orientované psychologii se udržuje názor, že osobnost člověka je produktem učení. Tento názor byl zvlášť výrazně vyjádřen ve známém výroku zakladatele behaviorismu J. B. Watsona, že z jakéhokoli zdravého dítěte může učinit lékaře, advokáta, umělce, podnikatele, žebráka nebo zloděje – stačí vytvořit vhodné prostředí pro podmiňování jeho reakcí. Ale s přibývajícím poznatky tak zvané humánní etologie (I. Eibl-Eibesfeldt, 1979) a vlivem tak zvané sociobiologie (E. O. Wilson) se toto pojetí mění a uznává se, že v lidské psychice mají vliv také vrozené preformované tendence, a to zejména v sociálním chování, které bylo předtím často považováno za produkt kulturních norem. Tato **dvojí aspektace lidské psychiky**, vycházející z faktu, že člověk je druhem živočicha, ale současně také společenská bytost, je působivě vyjádřena ve výroku polského spisovatele T. Konwického: „*Tělo máme zvířecí, ale aspirace božské. Hormony přeskočily překážky, které jim postavila do cesty biologie, zákony světa zvířat.*“* Psychoanalýza zdůraznila rozpor mezi dvojí povahou člověka, animální (pudovou) a společenskou (mravní), mezi jeho pudovou přirozeností a společenskou fasádou, jíž se navenek podřizuje imperativům kulturních norem (zákonů, mravů, zvyklostí). Avšak ne všichni spatřují tento protiklad tak ostře: E. T. Hall (1976) soudí, že „*kultura je příbuzná,*

* Konwicky, T.: *Malá apokalypsa*, Praha, Mladá fronta 1992.

ne-li synonymní s tím, co označujeme jako mysl“, je konec konců jejím produktem a K. Lorenz (1955 a jindy) je přesvědčen, že sama kultura je produktem evoluce: „Sama kultura vytvořila normy lidského chování, které mohou v jistém smyslu nahrazovat vrozené programy chování a jako stabilizující, konzervativní faktory čelit příliš překotnému vývoji. Existují tradice určované požadavky na chování, příkazy, které se staly člověku „druhou přírodou““ (K. Lorenz, česky 1997). Kulturní formy lidského života jsou pokračováním jeho biologických základů a povaha člověka je spíše produktem **interakce biologických a kulturních činitelů** než výrazem jejich stálého střetávání, i když tuto interakci může člověk prožívat také jako boj se svými pudovými sklony. Srovnávací výzkumy z oblasti humánní etologie, jak uvidíme dále, vedou k závěru, že „*člověk ve svém sociálním chování přichází na svět vyzbrojen předprogramováním*“ (I. Eibl-Eibesfeldt, 1979), že je tedy vybaven určitými vrozenými způsoby chování, respektive sklony, kterým různá kulturní prostředí dávají různé formy uskutečnění.

Také zoologové zjišťují různé **způsoby sociálního chování zvířat**, druhově specifické, které mají nepochybně vrozený základ. Vystupují jako instinktivní sdružování (stáda, hejna) a jejich biologický účel je zřejmý, je jím obrana, lov a podobně. Kromě toho u sociálně žijících zvířat lze pozorovat jevy analogické lidskému společenskému životu, například role a statusy (vůdce tlupy goril s určitými „právy“), a lidskému sociálnímu chování (například „zdravení se“ mezi šimpanzi).

Typické párování u některých druhů zvířat je však biologicky determinováno: J. T. Emlen a K. Lorenz (1942) podávali samcům divoce žijícího kalifornského bažanta (*Lophortyx California*) testosteron (mužský pohlavní hormon); dva dny poté se začali tito bažanti sdružovat v páry, dlouho před obvyklou dobou rozmnožování. Avšak o 10–16 dnů později se v tomtéž terénu začali pářit i ptáci, kteří tento hormon nedostali, a také o dva měsíce dříve, než je obvyklé (podle A. Remane, 1960). Projevil se zde tedy i vliv nápodoby: „*V době, kdy sociální instinkt zvířat vede k vytváření skupiny a udržuje ji v celku, slouží nápodoba k vyrovnávání činnosti, a tím udržuje i tr-*

valou existenci skupiny“ (Remane): v hejnu ryb se všechna individua v danou chvíli chovají stejně, pasou se, třou se, odpočívají, plovou. V partnerských vztazích zvířat, například mezi samcem a samicí, lze pozorovat sociální interakce (jako je „*náborové chování*“ samců ucházejících se o samici, již se snaží imponovat, manifestovat sílu a odvahu, což se projevuje předváděním agresivních aktů vůči jiným živočichům, kteří mimo dobu páření tuto agresivitu samců nevyvolávají). Sociální interakce nejsou tedy ničím specificky lidským a jedna z nejtypičtějších lidských interakcí – **erotika** – má nepochybně biologické základy ve vrozeném genotropismu a je výrazem sexuálních sklónů, které původně vystupovaly za účelem rozmnožování, ale vývojem, k němuž podstatně přispěla kultura, se ze sexuálního pudu vyvinula historicky a kulturně utvářená erotika (srovnajme například erotický život mužů ve starém Řecku se současnou mužskou erotikou). A právě na fenoménu erotiky, respektive sexuálních interakcí, lze ukázat souhru biologických a kulturních činitelů, neboť tento druh interakce je determinován nejen sexuálním pudem, ale také kulturními normami, které jsou v různých kulturách různé a historicky se mění i v rámci téže kultury. Uvažme například specificky středověkou formu „trubadúrské lásky“ a naproti tomu současný „chladný sex“.

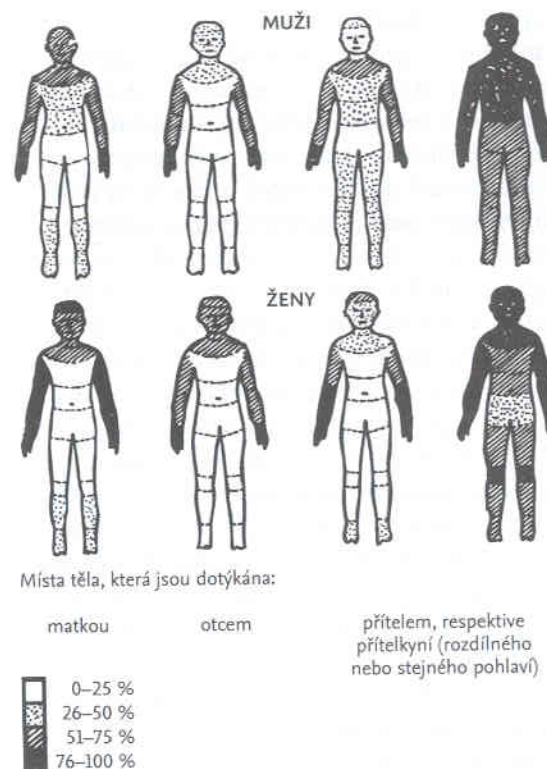
I. Eibl-Eibesfeldt (1972, 1979) uvádí četné **poznatky humánní etologie**, která zkoumá lidské chování srovnáváním jeho způsobů v různých kulturách (analogie animální etologie), jež prokazují, že i v lidském sociálním chování se uplatňují předprogramované mechanismy. Tak děti od narození hluché a nevidomé vykazují určité sociální sklony a mimické výrazy: „*žijíce ve věčné noci a tichu*“, pláč jako jiné děti a například ve hněvu vykazují stejně komplikované pohyby svalů tváře. V různých kulturách existují různé formy zdravení, které, jak již bylo uvedeno, vystupují i u šimpanzů; ti se objímají při setkání stejně jako příslušníci některých kultur. Typicky lidskou, v mnoha kulturách rozšířenou formou pozdravu je zdvižení otevřené ruky, v jisté kultuře přírodně žijícího národa je to však vystrkování zadnice, jinde zase jsou muži pozdravováni hlazením skrotu a penisu přes oblečení. Vystrkování zadnice však po-

užívají jiné přírodní národy jako prostředku vysmívání se; v naší kultuře je toto gesto vzácné, ale nikoli neznámé. Ženy některých přírodně žijících národů používají tohoto aktu ke škádlení mužů a nelze je, jako původní gesto prezentování ženských genitálií, nevidět v některých charakteristických pohybech barových tanečnic.

Velmi charakteristická je **ritualizace agrese**, odlišná nejen v různých kulturách, ale i v téže kultuře v různých etapách jejího historického vývoje. V západní kultuře se v minulosti projevovala rytířskými turnaji, v současnosti různými hrami, například přetlačováním paží. Waika-indiáni (Yanomami v Jižní Americe) pořádají turnaje, v nichž se muži střídavě bijí pěstí do hlavy až do okamžiku, kdy jeden z nich podlehne.

Z dosud uvedeného je patrné, že **vliv kultury** se projevuje kulturně specifickou modifikací určitých vrozených sklonů, a v podstatě tedy také určitým předprogramováním chování, a zejména pak určitými imperativy (příkazy a zákazy), regulujícími lidské chování. Tento fakt charakterizuje D. G. Myers (1993) obecně takto: „Zda máme tendenci být expresivní nebo rezervovaní, lhostejní nebo formální závisí zčásti na tom, zda jsme strávili svůj život v africké, evropské nebo asijské kultuře.“ Každá kultura staví před své příslušníky určité kulturní vzorce (obyčeje, módy, mravy, zákony, tabu), které více či méně determinují jejich postoje a chování. Vyžaduje, aby se její příslušníci drželi určitých standardů a vystupovali v určitých rolích, v „soustavě norem, které definují, jak se lidé v dané společenské pozici mají chovat“ (Myers, 1993). Přesněji řečeno, tyto **role**, do nichž je člověk od svého dětství uváděn výchovou v rodině a dalšími zkušenostmi, vyjadřují očekávání sociálního okolí, že se jedinec s určitou společenskou pozicí (určitého věku, pohlaví a socioekonomického statusu) bude v určitých situacích chovat určitým způsobem. Tyto role obvykle vyjadřují párový vztah, například rodič–dítě, lékař–pacient, host–hostitel, nebo situovanost jedince, například cestující v autobuse nebo návštěvník divadla. V různých kulturách jsou různé role přisuzovány mužům a ženám (vdaným, starším a dívkám), příslušníkům různých společenských statusů (to je typické u indických páriů, „kasty nečistých“) a podobně.

Tělesné zóny vztahující se k různým druhům tělesného kontaktu:



Avšak existují zde i různé běžné zvyklosti, **standards**, jako je již uvedené zdravení se, ale také třeba držení vidličky při jídle (Američané ji často drží v pravé ruce), kuriózní je známý bulharský zvyk projevovat souhlas a nesouhlas pohyby hlavy přesně opačným způsobem, než je tomu jinde v západní kultuře. Jiné **kulturní vzorce** či **standards** určují způsob oblékání a přípustnou míru obnažování (móda), způsob formálních i neformálních styků, udržování tělesné vzdálenosti u komunikujících osob a přípustnost tělesných dotyků mezi nimi (viz hořejší obrázek) a další způsoby slušného chování.

Mnohé z těchto kulturních vzorců, jak je patrné z výše uvedeného, se týkají sociálních interakcí. Srovnáme značné omezení způsobů sociálních interakcí u arabských žen, podléhajících vlivu islámského fundamentalismu, s liberálním přístupem k evropským a americkým ženám. Vliv kultury se ovšem neomezuje jen na usměrňování chování, na to, co je v něm přípustné a co nikoli, ale také na formování postojů neboli hodnotících vztahů jedince. E. T. Hall (1976) to vyjadřuje výrokem: „*To, co nazýváme mysl, je internalizovaná kultura.*“ Avšak tomuto výroku je třeba rozumět v tom smyslu, v jakém zde byl již naznačen vztah kulturních a biologických činitelů v lidské psychice; Hall tím míní již výsledek interakce obou těchto činitelů. Antropolog A. Gehlen (1962) to vyjádřil výrokem, že „*člověk je od přírody kulturní bytost*“, neboť kulturní prostředí vytváří přirozené podmínky jeho života, tím, že vytvořil kulturu, se vydělil z říše zvířat, prvním kulturním výtvozem se hominizoval. Pokud stojí mimo daný společenský řád jako „outsider“, je to proto, že vyznává jiný společenský řád. E. T. Hall (1959) vymezuje kulturní vzorce jako „*pravidla zahrnutá implicitně v každé kultuře, která organizují soubory lidí způsobem propůjčujícím jim význam*“, a rozlišuje tři druhy těchto vzorců podle toho, jak si je lidé osvojují: neformální (běžnou zkušeností osvojené), formální (osvojené poučením) a technické (formulované předpisy).

Společným činitelem **osvojování kulturních vzorců** je tedy učení. A jsou to opět sociální interakce, z nichž toto učení vychází, je to tedy sociální učení, neboť tyto většinou „*nepsané vzorce*“ jsou implicitní postojům a chování lidí, s nimiž se subjekt stýká. V jeho dětství je to více či méně řízené učení, nazývané socializace, začínající výchovou v rodině, pokračující školním vzděláváním a usku- tečňující se paralelně v interakci s dalšími lidmi. Za dodržováním a nedodržováním kulturních vzorců stojí totiž pozitivní a negativní sankce, které mají povahu základního činitele učení, zpevnění, respektive odměn a trestů. Chování, které je v souladu se standardy skupin, k nimž jedinec přísluší a na nichž je závislý (jako je rodina nebo parta vrstevníků), je sociálním okolím zpevňováno, odměňováno (projevy souhlasu, podpory, uznání, pochvaly – například

pochvala za slušné pozdravení nebo poděkování), a naopak chování, které není v souladu s těmito standardy, je trestáno (výsměchem, projevy nesouhlasu, opovržením, odmítáním). K této problematice se podrobněji vrátíme v následující kapitole o socializaci. Z hlediska sociálního učení ke kultuře náležejí podle M. Argylea (1969) tyto jevy:

- Společná řeč, která kategorizuje a symbolizuje věci a události a která umožňuje komunikaci informací.
- Společný způsob, jak je nahlížen a myšlen svět – lépe řečeno společné způsoby, neboť tu jde o varianty.
- Sjednocené formy nonverbální komunikace a sociální interakce, umožňující kooperaci.
- Pravidla a konvence, týkající se chování v rozličných situacích (vystupující jako vzorce rolí).
- Sjednocené morální a ostatní hodnoty, náboženský a jiný podobný systém víry.
- Technologie a civilizace.

Podle Argylea se všechny kultury rovněž liší ve dvou ohledech: 1. z hlediska převládající struktury osobnosti, tedy relativní výraznosti popudů, jako je agrese nebo potřeba výkonu, a 2. z hlediska forem sociální organizace společnosti jako celku, jakož i jejích podskupin. „*Příslušníci kultury si nejsou vědomi toho, jak se jejich hodnoty liší od hodnot jiných společností nebo jak odlišný je proces sociální interakce. Velké moderní státy mají společnou kulturu, která proniká celou společností – např. řeč a technologie; existují také subkultury odpovídající různým sociálním třídám a územím. Také ty mohou být dále děleny až k nejmenším jednotkám – normám malých sociálních skupin*“ – do- dejme jako je například rodina.

Osvojování si kulturních norem je tedy procesem učení, ale kultivace či socializace jedince, umožňující mu rozvinuté a funkční interakce nezbytné pro jeho život soukromý i občanský (navazování a vyžívání erotických vztahů nebo pracovního zapojení a podobně), může být také vysvětlena termíny určité teorie interakce.

Takovou teorii představuje například **symbolický interakcionismus**, jehož hlavním představitelem byl americký sociální psycholog G. H. Mead (1934) a který je jednou z nejreprezentativnějších teorií svého druhu. Proto se s podstatou této teorie znovu krátce seznámíme.

5 Symbolický interakcionismus, jak již bylo uvedeno, vychází ze základní teze, že se jedinci vůči sobě chovají na základě významů, které se utvářejí v procesu jejich interakcí. Významy jsou určovány plány jednání, tedy snahami a očekáváními, a proto týž objekt může mít v různých souvislostech s těmito plány či úmysly různý význam. Identifikovat význam věci znamená kategorizovat ji a tak ji současně symbolizovat, například pojmenováním. To předpokládá společné vypracovávání a sdílení významů; jedním z jejich systémů je řeč. Především však musí jedinec identifikovat sám sebe, vytvořit si své sociální jáství, což se uskutečňuje v jeho konfrontaci se sociálním okolím, když je schopen spatřovat sám sebe očima druhých. Vytvořené **sociální jáství** pak znamená současně identifikaci vlastního sociálního významu, a tedy také identifikaci toho, co bude očekávat od svých sociálních interakcí, a to je, obecně řečeno, potvrzování svého sebepojetí, tedy ego-vztažné uspokojení.

Interakcí se vývoj člověka jako sociální bytosti začíná (vztah matka-dítě) a interakcemi pokračuje – to se odehrává především v symbolickém prostředí (objekty jako symboly, symbolické funkce chování, jako gest a řeči). Symboly jsou v tomto smyslu podněty s naučeným významem a mohou jimi být jak vnější objekty a události, tak i způsoby chování – pozdrav je symbolickým aktem projevu úcty, přátelství a podobně. Společné sdílené symboly umožňují vzájemnou stimulaci a také dosažení specifických forem uspokojení, odlišných od smyslového uspokojování fyziologických potřeb. Jde tu opět především o ego-vztažná uspokojení, jako je například získání prestiže. Symboly se tedy vztahují k určitým hodnotám, které – v užším smyslu – vyjadřují pojetí „dobrého“. Řeč jako systém symbolů (pojmů) umožňuje nejen komunikaci, ale také vyšší úroveň poznávání, jako je předpovídání toho, co nastane, a tedy i plánování vlastní činnosti. V soustavě pojmů je totiž sku-

tečnost kognitivně uspořádána, i když, stejně jako v rovině smyslového poznání (vnímání), je zde zjednodušena pro lepší orientaci.

Meadovy podněty pro teorii symbolického interakcionismu rozpracovala řada sociologů a sociálních psychologů (G. McCall, J. I. Simmons, 1974, a další). U. Piontkowská (1976) charakterizuje teorii symbolického interakcionismu jako teorii zabývající se „*morálními sociálními souvislostmi*“, která jako taková získává větší komplexitu a obsahovou bohatost, i když za cenu ztráty na preciznosti. Tím naznačuje, že se neopírá o měřitelné, operacionálně definované „proměnné“. Její důležitost pak spatřuje v tom, že podává obsáhlé paradigma sociální interakce, a je tak korekturou pro „*zkrácená pojetí*“, sloužící laboratorním experimentům. Mnohým na této teorii vadí právě to, že neoperuje s konceptem proměnných, a je proto obtížně empiricky ověřitelná.

Existují ovšem i další teorie sociální interakce, v nichž se uplatňují různá hlediska, například „*sociální interakce funguje jako vzájemná výměna hodnot*“ (G. C. Homans, 1950), nebo teorie „*atraktivní sociální interakce*“ (J. W. Thibaut a H. H. Kelley, 1959) a další – o některých zde již bylo pojednáno, k jiným se ještě vrátíme. Další teorie se týkají specifických oblastí, například vztahů v organizacích (Ch. Argyris, 1967). Za velmi plodnou lze podle našeho soudu pokládat teorii „*výměn*“ – rozumí se hodnot, kterou pro formu dyadické interakce rozpracovali E. E. Jones a H. B. Gerard (1967). Původní Homanova **teorie výměny hodnot** je vlastně logickým rozvedením základních principů učení a motivace: lidé vstupují do interakcí s jinými lidmi, protože od nich očekávají uspokojení svých potřeb – jednoduchým příkladem je sexuální interakce v užším smyslu. Uspokojení může být chápáno jako dosažení určité hodnoty, ať už je to příjemný smyslový zážitek, nebo hodnota takového druhu, jako je posílení pozitivního sebectění dosažením úcty nebo uznání (ego-vztažné uspokojení). V interakci tedy obě strany usilují o získání nějakých odměn, usilují o získání něčeho, avšak musí být připraveny také k určitým výdajům, neboť dosažení něčeho často vyžaduje vynaložit úsilí, peníze, čas, případně různé oběti a nepříjemnosti (například dlouhé cestování za atraktivním

partnerem do jeho vzdáleného bydliště). V oblasti lidské psychiky působí také **tendence k rovnováze**, která se v sociálních interakcích projevuje dvěma způsoby: 1. rovnováhou ve výměně hodnot a 2. rovnováhou ve výdajích a ziscích. Protože v obou případech vstupují do hry především emoce, je taková rovnováha obtížně kvantifikovatelná a závisí na subjektivním pojetí, respektive prožívání hodnot, mezi něž ovšem patří také „výdaje“ a „zisky“, které lze v podstatě chápat jako příjemné a nepříjemné emoce, či jako odměny a tresty psychologie učení. G. C. Homans (1961) formuloval základy své teorie v tezí, v pravidlech, k nimž se ještě vrátíme. Používá při tom, jak říká, dvojí druh pojmů: deskriptivní pojmy a proměnné. První jsou pojmenování pro různé způsoby chování, naproti tomu proměnné jsou pojmenování pro vlastnosti chování, které, jak „lze věřit“, kvantitativně varii. Například výrok: „Čím hodnotnější je pro ego element aktivity, který mu alter poskytne, tím častěji se přikloní k aktivitě, kterou alter odměňuje.“ „Aktivita“ je zde deskriptivní pojem (vztahuje se k určitému druhu chování), slova „hodnotnější“ a „častější“ se naproti tomu vztahují k proměnným (hodnota a častost jsou variabilní znaky aktivity). Otázkou ovšem je, zda takový behavioristický přístup může plně vystihnout kvalitativní podstatu sociálních interakcí.

V Homansově pojetí interakce se jasně objevuje psychologické fungování získaných odměn, nevypovídá se v nich však nic o poměru zisků a výdajů, tedy o jevu, který je pro fungování interakce zásadní (jeho účinnost je zřejmá z každodenní zkušenosti – odměna, která se nabízí, nesmí být příliš „drahá“, i když na dosažení určitých odměn mohou lidé vynaložit mnoho různých obětí, přece jen je to limitováno). (K Homansovým tezím se ještě vrátíme v následující kapitole v poněkud jiných souvislostech.)

Klíčový **koncept hodnoty** definuje Homans (1961) takto: „*Hodnota aktivity, kterou osoba obdrží, může být pozitivní nebo negativní; spočívá v silnějším nebo slabším odměnění nebo potrestání, které jí tato aktivita přináší.*“ Pojem jednoty je zde vztah v širším smyslu, zahrnuje jak odměny, tak i tresty. Posléze Homans píše o „*proporcionality odměn, nákladů a investic*“, která se vztahuje k principu „vy-

rovnané spravedlnosti“, jenž vyjadřuje problém, zda „člověk obdržel za svou aktivitu tolik odměny minus náklady – to znamená tolik zisku, kolik mohl oprávněně očekávat“. Co však znamená „oprávněně“ očekávat, když očekávání je vždy založeno na subjektivním odhadu, v daném případě úspěchu? Homansova teorie je podporována principy učení, ale pohybuje se nezřídka na úrovni kvalitativních hledisek, která tvoří jiný systém konceptů, než o jaké se opírá behaviorismus. Jsou-li pak používány koncepty ze dvou odlišných systémů konceptů, vznikají nezodpověditelné otázky.

„*Základní paradigma sociálněpsychologické analýzy interakce vytváří dyadická interakce*“ (U. Piontkowská, 1976). Proto se k tématu dyadická interakce ještě vrátíme ve zvláštní kapitole. Na tomto místě jsme chtěli pouze naznačit základní souvislosti sociálněpsychologického pojetí interakce mezi lidskými individui.

V této kapitole byl tematizován zejména vztah biologických a kulturních činitelů lidské sociální interakce. Dospěli jsme k závěru, že také tito činitelé jsou na sobě závislí, že kultura rozvíjí svým specifickým způsobem některé vrozené tendence, dává jim svéráznou formu projevů a že sama kultura je vlastně jakýmsi pokračováním evoluce, ovšem za působení zvláštních zákonů. Musí tu ale být kontinuita s oním rozhodujícím „bodem“ kvalitativního zvratu k počátkům duchovního vývoje, jímž byla antropogeneze v rámci určitých hominoidních společenství. A byla to opět sociální interakce ve formě kooperativního sběru potravin, lovu, v rámci společného soužití a komunikace, která umožnila vznik člověka a kultury.

K. Lorenz (1977) v tomto smyslu hovoří o „*vysoce organizovaném sociálním soužití předlidských primátů*“, jež bylo počátkem onoho „*nadindividuálního systému, který nazýváme kultura*“ a jenž představuje „*nový druh života, který označujeme jako duchovní život*“ (Lorenz). Zabývá se dalšími otázkami sociálního vývoje člověka, hovoří pak Lorenz o „*v dědičné mase zakotvených programech chování a jejich rezistenci vůči pozměňujícím vlivům, které vycházejí z lidské kultury*“. V podstatě je tím naznačena skutečnost, že ve stresových situacích, jak známo, kdy je přímo ohrožen život člověka, se opět objevují preformované, neboli pudové mechanismy chování. Afek-

togenní situace mohou kultivovanost projevů člověka ohrozit, když uvolňují jeho zábrany a dávají volný průchod jeho pudům. Pohotovost člověka k pudovému reagování potvrzuje shora uvedené, totiž že mysl sama je polem interakce evolucí předprogramovaných a kulturou indukovaných tendencí. Vznik vědomí umožnil člověku relativní osvobození se od biologických determinant.

Evolucionistické pojetí sociálního chování: Evolucionistická hypotéza byla poněkud dramaticky formulována již Ch. Darwinem (1859) v jeho slavném díle *O původu druhů*: z přírodního boje o přežití, z hladu a z boje se smrtí přežívají schopnější, například ti, kdo umí rychleji běhat, aby se uchránili před nepřítelem nebo ulovili kořist. Ti pak předávají své schopnosti svým potomkům, kteří je mohou dále zdokonalovat. Tak se uskutečňuje genetická selekce vlastností, které se osvědčily v boji o život. Selektovaná genetická výbava se stává základem účelného adaptivního chování, jehož podstata se udržuje dodnes, i když v různých kulturách získává různé formy projevu.

Tuto hypotézu zdůrazňuje **sociobiologie**, kterou D. P. Barash (1980) definuje jako „zkoumání biologických základů sociálního chování za použití evoluční biologie“. I. Eibl-Eibesfeldt (1995, s. 18) považuje sociobiologii za ekologicky a populačně geneticky orientovanou vědu, která se vyvinula uvnitř etologie, vědy zkoumající chování živočichů v jejich přirozených životních podmínkách. Sociobiologie má blízko k „humánní etologii“, kterou Eibl-Eibesfeldt (1995) definuje jako „biologii lidského chování“, jež je ovšem převážně chováním sociálním, a za její „mateřskou disciplínu“ považuje rovněž etologii. F. M. Wuketits (1997), aby zdůraznil její antropocentrickou orientaci, použil termínu „humánní sociobiologie“.

Typickým tématem humánní etologie či sociobiologie je evoluce přátelského chování, která je zkoumána zejména srovnáváním jeho projevů v různých kulturách s jeho projevy u zvířat. Ukazuje se, že tyto projevy mají genetický základ, i když vykazují specifické formy, například různé způsoby pozdravů v různých kulturách. Mají však také znaky společné: „Tak platí u různých národů rychlé zvednutí a pokles obočí spojené s úsměvem a často také s přikývnutím za vysloveně přátelský pozdrav na distanc.“ (Eibl-Eibesfeldt, 1970)

Základním tématem sociobiologie či humánní etologie, jak již bylo naznačeno, je **evoluce lidského sociálního chování**, která se uskutečňovala v souvislosti s vytvářením skupin a společenství, jež lze pozorovat již u některých druhů zvířat, a vedla k takovým důležitým způsobům chování, jako je například altruismus. V určité fázi vyústila evoluce lidského sociálního chování, které vedlo ke vzniku myšlení a řeči, k vytváření kultury, jejíž fungování znamenalo významný obrat v evoluci člověka vůbec: vliv biologické dědičnosti byl doplněn „dědičností kulturní“, neboli předáváním historicky získaných znalostí, vlastností a způsobů chování z generace na generaci prostřednictvím socializace a institucionalizovaného vzdělávání. Spolu s tím probíhal vývoj lidské společnosti, jejích institucí a organizací (etika, právo, věda, technika, náboženství, ale i obchod a ekonomika, výchova, manželství a rodina a podobně). Sociální život uskutečňující se v určitých sociálních svazcích je ostatně produktem evoluce a u člověka zprostředkoval přechod od přírodního ke kulturnímu bytí: „Člověk je od přírody sociální bytostí a vytváří bio-sociální jednotu.“ (Wuketits, 1997)

Sociokulturní vývoj člověka probíhal od fungování malých skupin k závislosti na společnosti jako, kromě jiného, masovém sociálním jevu, který však není pouhým agregátem individuí, ale organizovanou sociální strukturou. „Jako sociální jsou označovány všechny druhy živočichů, jejichž individua se sdružují do skupin.“ (Wuketits, 1997). Sociálně žijící druhy zvířat však nevytvářejí **společnost**, nýbrž jen určité formy společenství; společnost je fenomén specificky lidský, což plyne již z jeho jedinečných lidsky sociálních historických atributů, jako je výroba, obchod, města, školy, ale i zákony, instituce a další produkty lidské kultury v užším smyslu, a civilizace. Lze říci, že **kultura** vytváří umělé životní prostředí, které je ovšem vnímáno jako přirozené a které je vytvořeno materiálními a duchovními produkty (první, jako je třeba výstavba městských sídlišť nebo dopravní sítě, jsou ovšem rovněž produkty duchovní činnosti ve smyslu plánů, vymyšlených technologických postupů; duchovní produkci v užším smyslu se zde rozumí například věda, filozofie, umění, jehož artefakty mají ovšem rovněž materiální formu).

Pro život v určitém sociokulturním prostředí je významné zejména to, že zde funguje **systém symbolů** – zástupných objektů a dějů (k nimž patří i osoby a jejich chování, například pan X jako úředník, který vydává stavební povolení, nebo pan Y, který oddává dvojici snoubenců), které mají kromě jiného především komunikativní funkci (jazyk, dopravní značky, zdravení se a podobně). Významu symbolů se lidé učí, ale některé symboly vystupují také jako vrozené „*praobrazy*“, archetypy či znaky kolektivního nevědomí (C. G. Jung). Systém symbolů podstatně odlišuje svět lidí od světa zvířat.

Jedním z projevů evoluční strategie je **vytváření skupin**, které, oproti dočasnému spolčování, znamená vytváření trvalejších sociálních vazeb, jež jsou biologicky účelné (například rodina zajišťující péči o potomstvo, jeho uvedení do života). Rovněž některé druhy zvířat vytvářejí takové biologicky účelně fungující skupiny, jako je rodina, ale také stádo nebo smečka (například skupina společně lovících vlků). Lze říci, že **sdužování** má řadu nevýhod, ale také rozhodujících výhod, vytvářejících dokonalejší podmínky přežití jedince i druhu, a protože výhody převažují, stalo se sdužování jednou ze strategií evoluce, patrně v souhlasu s heslem, že ve spolenectví je síla.

Wuketits (1997) vypočítává následující **výhody sdužování do skupin**: zmenšování nebezpečí ze strany nepřítele (stádo dává větší šance uniknout predátorovi, dravci obvykle útočí na jedince, kteří se oddělili od stáda); další výhodou je společné hledání potravy (lov ve smečkách, při němž plní členové smečky různé funkce v kooperaci); jinou výhodou je rozdělování omezených zdrojů potravy a jejich společná obrana; konečně je to také „*systém pomocníků*“; u některých druhů zvířat jej představují ti jedinci, kteří se sami nerozmnožují, ale napomáhají rozmnožování druhých. Wuketits uvádí zjištění E. Volanda (1980), jež učinil u obyvatel malého řeckého ostrova Karpathos, který obývá asi 6000 obyvatel–zemědělců. Život na tomto „*skoupém ostrově*“ je velmi tvrdý a někteří větší zemědělci, kteří zde mají určité výsadní ekonomické a sociální postavení, si tuto pozici střeží pomocí „*strategie bilaterálního práva prvorozence*“: první syn

dědí majetek otce, prvorozená dcera majetek matky, přičemž dosažená ekonomická struktura je u mnoha rodin zajišťována ještě tím, co Wuketits nazývá „*reproduktivní sebeomezování dcer*“; mladší dcery zůstávají neprovdané a bezdětné na usedlosti svých starších sester a podporují je – „*tím jsou sice na nich sociálně a hospodářsky závislé, ale odstraňují riziko nejisté, vlastní budoucnosti*“.

V souvislosti s tímto příkladem se lze ovšem ptát, zda jde o primitivismus, jenž je dílem evoluce, nebo dílem interpretace její strategie, která musí být nalezena za každou cenu a v čemkoli. A lze se ovšem ptát, zda tento surový „*altruismus*“ programovala nějaká přírodní „*inteligence*“, nebo spíše hrabivosti zaslepená primitivní lidská mentalita. Škoda, že se Wuketits nezmiňuje o tom, zda bylo také zjišťováno, kolik dívek se vzepře tomuto „*altruistickému*“ poslání. Zato konstatuje, že „*vytváření skupin dosáhlo u mnoha druhů významu evolučně stabilní strategie, tzn. cesty relativně dobře přestát kontinuálně kolísající životní podmínky a tvrdost přírodního výběru. Ale musí nám být také jasné, že rozdílné society z této strategie profitují velmi rozdílným způsobem.*“ (Wuketits, 1997)

Nejmenší skupinu reprezentují dva jedinci, to znamená **partner-ské vztahy**, které vznikají v rámci reprodukce druhu. Podle I. Eibl-Eibesfeldta (1995) pohlavní rozmnožování a péče o potomstvo vyžadují u mnoha živočišných druhů vytváření trvalejších partnerských svazků. Znakem takové sociální vazby je „*apetence po partnerské blízkosti*“, přičemž partner je „*selektivní cíl vazebního způsobu chování*“; bez něho nemůže být uspokojena potřeba určitého způsobu chování, jako je například zpěvný duet určitých ptáků; v tomto případě jde o apetenci zpívat jen v přítomnosti partnera dueta. Jindy zvíře hledá hnízdo jako místo odpočinku a pro mnoho vyšších obratlovců je takovým „*místem bezpečí*“ příslušník jejich druhu; pro mnohá mláďata „*má matka jako místo útočiště právě tak charakter domova*“ (Eibl-Eibesfeldt, 1995). Uvedený autor pokládá za „*hvězdnou hodinu evoluce chování*“ péči o druhého, neboť tato **péče o druhého** souvisí s motivací ošetřování a s instrumentáři ošetřovacích způsobů chování na jedné a s hledáním ošetření na druhé straně. Poukazují na to vrozené signály, které podněcují ošetřo-

vatelské, respektive pečovatelské chování (krmení, ochraňování, projevování vřelosti). A s tím opět souvisí „něžně přátelské zacházení“ dospělých s dospělými. S individualizovanou péčí se utváří schopnost vytvářet osobní vazby a tím i schopnost milovat, neboť „lásky je definována silnou, emocionálně tónovanou vazbou“ (Eibl-Eibesfeldt, 1995). Taková láskyplná vazba se vyvíjí mezi matkou a dítětem a má rozhodující význam pro jeho další vývoj (J. Bowlby, 1958 a později – viz dále pasáž o přilnutí).

Evoluce individualizovaného pečovatelského chování se tak stala klíčovou událostí ve fylogenezi sociálního chování obratlovců, zdůrazňuje Eibl-Eibesfeldt, který dále říká, že bez ní by u lidí neexistovalo žádné spolucítění, žádný soucit, žádná láska, a tedy ani žádné vyšší formy družnosti, a „také náš skupinový étos může být chápán jako rozšířený rodinný étos“. Na tomto místě Eibl-Eibesfeldt (1995) uvádí, že nesouhlasí s míněním K. Lorenze (1963), že „lásky je dítětem agrese“. Lorenz se domníval, že společná obrana proti nepříteli byla výchozím bodem vývoje sociální vazby a že intraspecifická agrese je o miliony let starší než přátelství a láska. Eibl-Eibesfeldt namítá, že ve všech případech, kdy agrese vystupuje ve službě vazby, hraje významnou roli v životě zvířat také péče, a že právě z této oblasti odvozené signály mají vazebnou funkci u dospělých. To pak mluví pro konstatování, že „vazebná funkce boje se odvozuje z obrany rodiny“ a že „teprve s obranou mladých se vyvíjí potence k agresivnímu nasazení pro skupinu“.

Pečovatelství se tedy stává rozhodujícím činitelem sociálního vývoje u sociálně žijících živočišných druhů: „Ve službě pečovatelského chování ale dovolují vázat do skupin také nepokrevní příbuzné, takže je možný výše organizovaný kooperativní skupinový život a skupinová selekce.“ (Eibl-Eibesfeldt, 1995) Nicméně mezilidské vztahy, jak dále uvádí citovaný autor, se vyznačují také rozpory apetece a averze, přichylností a odporem, ambivalencí, která se objevuje již v kojeneckém věku, kdy se dítě nejprve ke každému obrací přátelsky, avšak později vykazuje strach před cizími osobami, aniž by s nimi mělo špatné zkušenosti. Uplatňuje se zde patrně schéma: známý = přítel, neznámý = nepřítel, spojené se vztahy dů-

věry a nedůvěry. „Člověk anonymní velké společnosti má denně co činit s cizinci, jejichž úzkost uvolňující signály způsobují reakce odmítání kontaktu a maskování výrazu. Spoluobčan se tím stává stresorem a stálá podprahová úzkostná motivace člověka velké společnosti infantilizuje a činí jej náchylným pro hesla těch, kteří slibují jistotu.“ (Eibl-Eibesfeldt, 1995, s. 254)

Důležitým aspektem sociálních interakcí je **kommunikace**, která je zajišťována vrozenými reakcemi na zrakovou, sluchovou, dotykovou a čichovou stimulaci. U dítěte je to například vrozená reakce na lidský obličej, případně jeho redukované schéma, audiovokální komunikace mezi matkou a dítětem, čichová identifikace matky novorozencem a zejména pak úsměv dítěte, který, s výjimkou spontánního úsměvu-grimasy, doprovázený celkovým oživením je výrazem spokojenosti. Současně je silně emociogenním podnětem pro matku a její mateřské chování. V neverbální sociální komunikaci, jejímiž prostředky jsou různé způsoby chování, se nejvýrazněji uchovávají předprogramované signály sociálního chování. Patří mezi ně zejména mimika a gesta, například gesto ukazování prstem, které lze najít ve všech kulturách, ale také již u kojenice.

V oblasti sociálního chování lze shledat **evoluci programované signály** přichylnosti, hrozby, sexuálního vzrušení, zájmu, sympatie, odporu, podněty vyvolávající agresi, úzkost, péči, sexuální reakce a další odpovědi. Na druhé straně jsou to předprogramované reakce, vystupující jako **automatismy**, spouštěné vrozenými podněty, dříve označované také jako instinkty, centrální nervovou soustavou koordinované vzorce pohybů, impulzivně vybavované vrozenými podněty. Vlivem zkušenosti může být jejich struktura do jisté míry měněna, tedy přizpůsobována situačním proměnlivým podmínkám. Příkladem je sexuální chování vyvolávané sexuálně atraktivním objektem – klíčovými vrozenými podněty jsou pro ně znaky „sex-appealu“ a patrně také feromony a vnitřní hormonální vyláčení; sexuální chování pak vystupuje jako sekvence reakcí, do jisté míry modifikovatelných, ale s rigidním jádrem dovršující reakce, již je vlastní sexuální akt s následným dovršením.

Klíčové podněty se v průběhu evoluce postupně vydělovaly v souvislosti s percepčními tendencemi jako zjednodušené znaky-signály životně důležitých situací či objektů s nimi asociovaných (schéma nepřítele, sexuálního objektu, dítěte a podobně). Některé z nich se vyvíjely ve spojení s hormonálním vyladěním (například pohlavními hormony) a v komplementaci s dalšími modalitami smyslových podnětů (například pohlavní feromony). Sociální chování není výhradně produktem sociálního učení; v každém aktu sociálního chování se uplatňuje jeho genetický základ. Platí-li evolucionistická hypotéza, potom: „*Lidská přirozenost byla přírodním výběrem zkonstruována, aby sloužila potřebám jistého sociálního dvounohého hominida, který obýval africké savany ... Lidská přirozenost je produktem kultury, ale kultura je zároveň produktem lidské přirozenosti; obojí pak je výsledkem evoluce.*“ (M. Ridley 1993, český 1999)

Interakce biologických a socio-kulturních činitelů v utváření lidské psychiky: syntetický přehled tohoto tématu podal U. Kull (1990), který uvádí, že každou kulturu lze charakterizovat třemi typickými znaky: 1. otevřené (naučené) způsoby chování („*socio-fakta*“), 2. materiální výsledky naučeného chování (nástroje, „*artefakta*“), 3. možné způsoby chování (ideje, hodnoty, normy – „*mentifakta*“). Důležitým důsledkem sociálního vývoje člověka v rámci určitého kulturního prostředí bylo, že: „*Genetická šíře reakcí lidského chování je menší než prostor, který je lidskému duchu k dispozici pro utváření normativních systémů a tím i normativních institucí*“, což znamená, že kultura přispěla nejen k rozšíření repertoáru lidského chování, ale také k rozšíření a prohloubení lidské tvořivosti z etapy vytváření fyzických nástrojů k etapě vzniku symbolů, norem, institucí a podobně.

Podstatný je právě tento **svět symbolů**, v němž jsou předměty reprezentovány znaky; slovo je znakem pro objekt nebo vztah, věta je znakem pro obsah; znak je zástupcem objektu, který mu byl přiřazen a na znacích spočívá veškerá lidská komunikace. Typickým systémem znaků je mluvená a psaná řeč, ale s pomocí znaků člověk také přemýšlí a znaky zastupují nejen fyzické, ale i abstraktní ob-

jekty (například slovo „právo“). Hominizace začala se zhotovováním nástrojů, s dělbou práce a se slovní řečovou komunikací. Mnohé **kulturní normy** mají nepochybně evoluční základy, například tabu incestu je vrozené, soudí Kull, protože má selekční výhodu (obyvatelé malých ostrovů u pobřeží Austrálie, kde toto tabu neplatilo, byli odsouzeni k vymření). V různých kulturách mají tyto psychické reakce různý podnětový zdroj, například ve všech kulturách rozšířený stud se jen někde týká genitálií. Některé vrozené tendence byly podnětem pro zrychlení kulturního vývoje, například, soudí opět Kull, agrese jako vrozená reakce na frustraci byla příčinou „*sociální revoluce*“: adaptivní chování má sice selekční výhodu, ale může být také zavádějící a agrese může selhání adaptace kompenzovat (revoluce se snaží odstranit nedostatky společenských podmínek života, může však být sama svedena na zcestí, jak to ukázala zejména revoluce bolševická).

Život sociálně žijících živočišných druhů musí být regulován pravidly, a to přinejmenším pravidly rangů a teritoriality: systém rangů minimalizuje konflikty a teritorialita vede k rozdělování areálů mezi příslušníky skupiny, čímž se zmenšují spory o zdroje obživy a s tím související agresivní chování. Sociální útvary, normy a symboly (například statusu) se utvářely ve stálé interakci behaviorálních strategií a životních podmínek. Na **utváření sociálního chování** měly vliv ekologické faktory, jako vydatnost zdrojů potravy v určitých areálech a vytváření trvalých sídlišť, což s tím souviselo (lidé se usazovali tam, kde nacházeli vydatnější zdroje potravy) a s vytvářením sídlišť vznikaly nové normy a symboly. Kull soudí, že v evoluci člověka se uplatňovaly zejména následující, pro selekci výhodné faktory:

- vysoce rozmnožovací kvóta úspěšných mužů (úspěšných lovců, šikovných zhotovovatelů nástrojů, dobrých vůdců);
- přibývání kulturních výtvorů muselo být spojeno s dokonalejším učením a s pohotovostí k učení; protože kulturní tradice předávají v první řadě ženy, měl selekční tlak na zvyšování inteligence velký význam u žen.

Soudržnost lidských skupin nejprve udržovala párová vazba a skupině prospívající altruismus, ale s narůstáním komplexnosti skupin se vytvářely zákazy a příkazy (to je pravidla chování, normy) a vzorce chování (rituály). Tak postupně vznikal pro tu kterou kulturu a také v rámci téže kultury historicky utvářený **etický kodex** jako systém příkazů a zákazů (z toho se patrně vyvinul formální právní kodex). Kull (1990) tento vývoj charakterizuje jako „autokatalytický vzestup socio-kulturní evoluce“: „evoluce člověka již není určována prostředím jako u jiných primátů, nýbrž člověk prostředí aktivně mění ve stále stoupajícím rozsahu“, avšak to bylo možné jen při „vyšší flexibilitě sociálního chování, které umožňovalo přizpůsobení všelikým životním okolnostem“; vysoká flexibilita sociálního chování měla velkou selekční výhodu. Původní etický kodex se týkal těchto jevů:

- předávání tradice, uspořádání rangů, autorita;
- diferenciaci skupin, utváření skupin, usmrčení příslušníků druhu;
- sexuální vztahy;
- majetek;
- spolehlivost předávaných informací („pravda“).

Patrně by bylo třeba tento seznam doplnit o další složky kodexu jako regulativy života v sociálním prostředí, minimálně o princip spravedlnosti. „Vědění a tradice se od jednotlivých individuí oddělují a stávají se nadindividuální. Tak je chování člověka stále více ovládáno mravy, směry v myšlení a věření, ideologiemi a módami.“ (Kull, 1990) Vznik norem byl nutností, vznikající uvnitř skupiny: „normy sestávají ze směsi hodnotových představ, předpisů chování a výroků o víře a představují skutečnosti“; normování chování je nezbytné, neboť člověk je znejistován, když mu myšlení a chování spoluobčanů není známo a zvláště důležité je to v anonymní masové společnosti. „Jistota skrze normování vede k předpisům nebo zákazům a je tak zaplácena svobodou k sebeuskutečňování“, píše Kull a uzavírá, že socio-kulturní systém je „celek všech společenských forem určité úrovně

civilizace (například všechny současné společenské formy vyspělých civilizací na Západě a Východě)“.

Ačkoli je nesporné, že velké rozdíly v lidské psychice, jak bylo zjištěno srovnávacím studiem mnoha kultur, jsou důsledky vlivu odlišných kultur, jsou mnozí psychologové v uznávání zásadního vlivu kultury na utváření lidské psychiky skeptičtí. Někteří uznávají spíše jen že tu jde o kulturní modifikaci vrozených tendencí. Jeden z těchto skeptiků, teolog A. Hardy (1975, v populární knize *The biology of god*) napsal: „Deset tisíc let povrchního a nedokonalého civilizování fundamentální povahu člověka nezměnilo a úspěšný lovec dneška je pravěký divoch bezcitně triumfující, plný bezuzdné překypující radosti, kterou nikdo nechápe a není s to prociťt, kdo sám nežil v divočině a jehož přežití nebylo plně závislé na úspěšném lovu.“ Lze souhlasit s tím, že tu dnes nejde jen o fyzické přežití (ve vyspělých kulturách už lidé většinou neumírají hladem), ale že stejně nelítostným bojem, jako byl kdysi boj o život, je dnes boj o společenský status, prestiž, spojený na jedné straně s nezaměstnaností a na druhé straně s heslem Západu „jít nahoru“. Také boj o zdroje obživy nabyl jiné formy, nejde už jen o hlad, ale o apetit na množství uměle atraktivních věcí, o hlad po senzaci a podobně. Současně však mnohé z toho, co bylo v lidské psychice pokládáno za produkt kultury, jako byly například války (vlastně výpravy za zničením nepřítele), má patrně biologický základ. U primátů, geneticky nejbližších člověku, s nimiž mají lidé 99 % společných genů, u šimpanzů bylo pozorováno i zabíjení příslušníků vlastního druhu, motivované rozkoší ze zabíjení, výpravy pořádané do oblastí, kde žijí jiné tlupy šimpanzů a kruté zabíjení jedinců, přistižených o samotě. Věda je stejně intenzivně zapojena do hledání stále dokonalejších prostředků zabíjení a ničení jako uchovávání života a rozvoje civilizace, zejména technické.

Jeden z nejvýznamnějších současných etologů, I. Eibl-Eibesfeldt, v populární knize příznačně nazvané *Člověk v sázce. Přírodopis lidské pošestilosti* (český překlad 2005) napsal, že současný člověk má v podstatě mentalitu pračlověka a souhlasí s tím, že jsme „sice prodělali enormní kulturní vývoj, naše emoce, pudy a způsob myšlení však zůstaly při starém“, a tak „se v těchto ohledech ani trochu nelišíme od

od našeho předka, lovce sobů z doby ledové“; připomíná, že se „všechny naše vrozené programy chování vyvinuly v této době, která tvoří asi 98 % naší historie“ a uvádí výroky F. A. von Hayeka (1983), že se kulturní evoluce v mnoha směrech vyvíjí „neprozíravě a nerozumně“. Pesimistický je v tomto ohledu i další významný evolucionista, F. M. Wuketits, který ve své rovněž populární knize, výrazně nazvané *Přírodní katastrofa jménem člověk. Vývoj bez pokroku* (český překlad 2006) napsal, že „civilizaci se nepodařilo změnit naši přirozenost“ a naše „civilizační slupka je tenká“. Mohli bychom v tomto směru pokračovat, ale snad postačí konstatování, že socio-kulturní stránka lidské psychiky má pozoruhodně pestré, kulturně odlišné formy projevu, ale také hluboké biologické kořeny.

Sociální chování člověka má tedy evoluční základ, který zde byl jen stručně a nesoustavně načrtnut a k němuž se budeme vracet i v dalších pasážích. Tento **evoluční základ sociálního chování**, rozšiřující se z biologické evoluce na kulturní a setrvávající v mnoha formách chování do současnosti, svědčí o životním významu sociálního chování a mezilidských vztahů vůbec. Také sociální chování člověka, zahrnující množství předprogramovaných podnětů–signálů a reakcí vystupujících jako elementy komplexních vzorců chování, je produktem jakési evoluční strategie vrůstající i do života v kulturním prostředí. R. Dawkins (1996), který prohlásil, že život má smysl jen jako přežití deoxyribonukleové kyseliny, tvořící v chromozómech základ genů, omezil evoluční strategii na reprodukci vlastních genů individua, takže podle toho i lidský subjekt je v podstatě nástrojem strategií, za nichž se zajišťuje a uskutečňuje tato replikace jeho genů. To by znamenalo, že život člověka je nástrojem jakési vitální prasily.

Jak se člověk, přicházející na svět jako biologické individuum svého druhu, stává společenskou bytostí se specificky lidskou psychikou, byť v různých kulturách více či méně odlišnou, je otázka socializace či akulturace. Je to velmi komplexní téma procesu přeměn, které začínají osvojováním základních kulturních návyků, později mluvené řeči a dalšími změnami, až po vpravování se do role svého pohlaví, orientace ve světě hodnot a jejich přejímání, respektive zvnitřňování. V podstatě je to **proces učení**, zejména sociálního, protože se uskutečňuje od nejranějšího věku dítěte v jeho stycích se sociálním okolím, tedy zpravidla v interakci dítěte a rodičů jako sbírání a využívání získaných zkušeností z interakcí s nimi. Tato interakce, respektive toto učení je ovšem ovlivňováno vrozenou konstitucí individua, jeho specificky lidskými druhovými vlohami a dědičností. K vrozené konstituci patří nejen například specificky lidské zvláštnosti smyslových orgánů, stavby mozku a jeho funkcí, ale i předprogramované, to je vrozené způsoby chování (vrozené reflexy a instinkty).

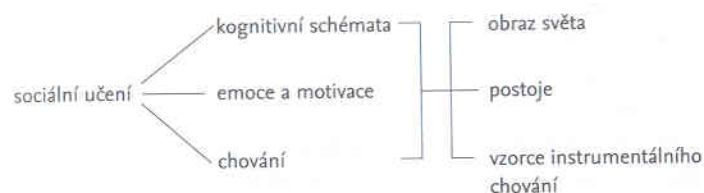
V tomto smyslu tedy člověk nepřichází na svět jako „nepopsaná deska“ a není utvářen ve svém vývoji jen svou individuální zkušeností. Přináší si na svět určitý systém vrozených sklonů, na jehož bázi se celý proces socializace či kultivace odehrává. W. D. Fröhlich a S. Wellek (1972) zdůrazňují, že neexistuje nejen jednotné **pojetí socializace**, ale ani „logicky založená síť deskriptivních nebo explikativních konstruktů, na nichž by se definice dala založit“. Vytvoříme-li rov-

nici mezi procesem socializace a učením, což odpovídá zejména ranému věku dítěte, je to jen velmi obecné pojetí, neboť v rámci tohoto učení, především sociálního učení, se odehrává množství změn, z nichž jsme výše uvedli jen některé a mnohé z těchto změn jsou jen specifickými vlivy kultury, modifikované projevy vrozených tendencí, počínaje hrou a genderovými charakteristikami konče.

Socializace je vysoce komplexní proces, začínající v novorozeném věku v rodině, pokračující ve škole a v zaměstnání, determinovaný masmédií, ale i příslušností k různým skupinám pracovním, zájmovým a dalším. Základy vytváří tak zvaná **primární socializace**, uskutečňující se u dítěte od jeho raného dětství v rodině v procesu rodinné výchovy, která je současně mediátorem vlivu dané kultury; cílem rodinné výchovy je totiž uvést dítě do příslušného kulturního prostředí, naučit je orientaci v tomto prostředí plném symbolů a společenských standardů. Na tuto primární socializaci pak navazuje další společenská instituce, škola, a později pracovní organizace, kde se dospělý musí učit novým, tentokrát pracovním rolím, a další zdroje vlivů. W. D. Fröhlich a S. Wellek (1972) podali následující **vymezení pojmu socializace**, jež je poněkud upravenou reformulací, kterou vytvořili E. F. Zigler a I. L. Child (in: G. Lindzey a E. Aronson, 1969, sv. 3.): „*Socializace je široký pojem pro celkový proces, v jehož rámci individuum vyvíjí jemu vlastní sociálně relevantní schémata chování a prožívání prostřednictvím aktivní interakce s druhými lidmi.*“ Ve svém vymezení nahradili Zigler a Child původní termín „*transakce*“ termínem „*Umgang*“ (stýkání se, obcování), který jsme zde my zase nahradili termínem „*interakce*“, jenž je obsahově výraznější a pro pojetí socializace klíčový. Téma socializace je ústřední téma sociální psychologie, neboť vysvětluje, jak se dítě stává aktivním, a současně také závislost sociální bytosti na určitém fondu sociálních postojů a vzorců sociálního chování, který je jeho dalšími životními zkušenostmi modifikován a rozšiřován. Proces socializace, funkčně úzce spjatý se společenskými organizacemi a institucemi, je v tomto smyslu také koncept sociologický (například sociálněpsychologický vliv interakcí v rodině souvisí také se sociologickými charakte-

ristikami rodiny v daném kulturním či subkulturním prostředí. Obecně lze za **produkt socializace** označit osobnost jedince jako výsledek jeho sociálních zkušeností (sociálního učení). Z jiného, analytičtějšího úhlu pohledu na téma socializace lze za její produkty označit také utváření všech tří základních psychických funkcí, tedy kognitivních procesů emocí a motivů, jejichž vzájemné propojení dává tři základní kategorie psychologické reality: postoje, obraz světa a instrumentální vzorce chování. Takto pojaté produkty procesu socializace podává následující schéma:

Psychologické produkty procesu socializace:



Socializace je v podstatě **sociální učení**, to je učení, které je určováno sociálními podněty či vztahy a odehrává se v sociálním prostředí. Platí pro něj obecné zákonitosti učení, formulované obecnou psychologií učení, a má formy klasického podmiňování, instrumentálního učení a učení se nápodobou (zejména podle modelu a identifikací). Teorie sociálního učení vypracovali zejména A. Bandura (1979 – sociálně-kognitivní teorie učení) a v aplikaci na klinickou psychologii J. B. Rotter (1954). Dále budou uvedeny různé aspekty sociálního učení.

Základními produkty socializace (sociálního učení) u dítěte raného věku, které se ovšem v průběhu jeho dalšího vývoje rozvíjejí, jsou určité způsobilosti, které si dítě musí postupně osvojovat. Nejdůležitějšími z nich jsou tyto:

- systém kulturních návyků (hygienických, sebeobslužných, slušného chování);
- role svého pohlaví a věku;

- orientace v hodnotách daného kulturního prostředí;
- mluvená řeč;
- sebeovládání.

6 Do značné míry a také v obecnější rovině vyjadřuje produkt socializace pojem **sociální role**. Socializace vede k osvojování si určitých sociálních rolí, tedy způsobů chování, které sociální okolí od jedince očekává z hlediska jeho věku, pohlaví a společenského statusu, a také situace, v níž se jedinec nachází. V převzetí a realizaci rolí je též vyjádřen vztah jedince k rolím, který může být velmi diferencovaný a je proto v sociální psychologii předmětem teorie rolí. Sociální vztahy jedince, ať už to jsou postoje k jiným lidem či společenským institucím, událostem a podobně, v podstatě vyjadřují poměr jeho osobnosti k převzatým rolím. K tomuto problému se ještě vrátíme.

Velmi informativní a stručný **celkový přehled problematiky socializace** („socializování“) podal A. Bandura (in: Arnold, Eysenck a Meili, 1987). Socializaci chápe jako proces, v němž jedinci vyvíjejí ony kvality, které jsou podstatné pro jejich účinné uspění ve společnosti. Již v tomto pojetí je naznačeno, že tu nejde o pasivní přebírání kognitivních, behaviorálních a jiných schémat, nýbrž o vyrovnávání se s požadavky, před něž jsou jedinci společností a svým sociálním okolím stavěni. To může zahrnovat i aktivní pokusy o změnu dané sociální skutečnosti. Podle Bandury jde v socializaci o dvojí: 1. o získané vlastnosti, 2. o psychické mechanismy, které toto získání vlastností umožňují. Získanými vlastnostmi se zde v podstatě rozumí osobnost jako organizovaný systém psychologických vlastností. Primární socializace pak znamená vytváření základní psychologické funkce nutné pro získání diferencovaných vzorců chování, dále pro kognitivní způsobilost, pro verbální komunikaci, pro způsobilost oceňování hodnoty symbolických zpevnění a posléze získání sebekontroly (kromě jiného rezignace na některé odměny).

Socializace sice znamená formování vlivy, které vycházejí ze sociálního – a jeho prostřednictvím i z kulturního – prostředí jedince,

avšak podle Bandury „nejdůležitějším konečným cílem úspěšné socializace je nahrazení externích sankcí interní kontrolou“. Co tato teze vyjadřuje? Především to, že **sociální vývoj jedince**, jak zjistil J. Piaget a jiní vývojoví psychologové, směřuje, krátce řečeno, od vnější kontroly chování prostřednictvím z vnějšku sankcionovaných norem (odměny a tresty udělované okolím jedince) ke kontrole vnitřní prostřednictvím vnitřního sebezpevnění. Jinak řečeno: od vynucování adaptace vnějšími příkazy a zákazy, to je vnějším tlakem k vnitřní autoregulaci tím, co bychom mohli nazvat **svědomí** či **osobní étos** a co v tomto smyslu vyjadřuje určitou úroveň vývoje osobní morálky, založené na úrovni etického citění, spojeného se zvnitřněnými morálními normami či standardy (v zásadě to odpovídá Freudovu pojetí „superega“, ale za jiných podmínek geneze). V podstatě je tato **autoregulace** vyjádřena termínem vůle. Podle Bandury se **systémy sebeřízení** vytvářejí internalizací hodnot, to ale blíže nevysvětluje, jak postoje řídí chování: „Není ještě vysvětleno, zda postoje kontrolují chování, nebo zda změny chování způsobují přizpůsobení postojů“; empirie hovoří spíše ve prospěch druhé možnosti. Internalizovaná kontrola se týká spíše anticipovaných důsledků budoucího jednání („autokauzální důsledky“, tedy ty, které si jedinec způsobí sám svým chováním a které jsou spojeny s různými vzorci chování). Vytváří se **očekávání**, že určité způsoby chování budou odměněny, jiné ignorovány nebo potrestány, a vytváří se následující relace:



Avšak nejde tu, jak již bylo uvedeno, jen o vnější důsledky, uplatňuje se zde **anticipace externích a interních důsledků** – také důsledků, vztahujících se k sebehodnocení (tedy sebeodměňování a sebetrestání), k etickému citění. Často zde pak může vystupovat konflikt mezi tímto sebehodnocením a vnějšími důsledky: například když jedinec s ohledem na vnější důsledky pomáhá něčemu, co považuje za špatné (slouží třeba totalitnímu režimu, aby se vy-

hnul nepříjemnostem za to, kdyby tak nečinil, ale přitom pokládá tento režim za špatný). Avšak „sebezpevňování se může prosadit proti vnějším vlivům a může setrvávat i při minimální podpoře okolí“ (Bandura).

6 Obtížnější než sebeodměňování je podle Bandury vysvětlit sebe-trestání: **sebeodměňování** je založeno na sebechvále, na pocitu hrdosti na sebe sama; **sebetrestání** je patrně založeno na pocitu viny a studu ze sebe sama, respektive na tom, že dezaprobované jednání vzbuzuje trapné myšlenky a „sebetrestání může tímto způsobem přinést sebou samým zapříčiněné trápení“: sebetrestání odstraňuje sobě samému způsobené utrpení – přijetí trestu může vést ke zbavení se pocitu viny. Ale „sebecenzura“ vede také k redukci kárání druhých, které může být ještě nepříjemnější – vyčítavý pohled nebo mimika zklamání a pláč „významných druhých osob“ mohou být silným podnětem sebereflexe a „sebecenzury“. V těchto případech „sebetrestání je menší ze dvou zel“ (Bandura).

Konečně **seberegulativní chování** je také podporováno selektivním spojením s osobami, které jednájí podle stejných norem (vzory „významných druhých“, tedy osob, které milujeme a obdivujeme – hlas svědomí se může opírat například o představu, co by tomu řekl otec nebo matka). Rovněž podle Bandury je hlavním činitelem socializace rodina. Socializace však trvá celý život; nové vzorce chování se lidé musí učit, když uzavírají manželství, vstupují do zaměstnání a procházejí nějakými životními změnami. Zkušenosti dětství a školní základní vzdělání nepřipravují člověka plně na požadavky dospělosti. Na socializaci v rodině nastupuje tak zvaná **sekundární socializace**, uskutečňovaná školou a jinými vzdělávacími institucemi, ale také prostředky hromadné komunikace, poměry v zaměstnání a dalšími zkušenostmi ze sociálních interakcí vůbec. Průběžně se v procesu **socializace v dospělosti**, jak již bylo uvedeno, uplatňuje vliv, jehož zdrojem je celý okruh sociálních interakcí jedince – jeho příslušnost k různým zájmovým skupinám, k náboženským, politickým a jiným organizacím, styky s druhými lidmi, ale také s abstraktními idejemi a z nich někdy plynoucí korektivní zkušenosti, které vedou ke změnám v psychice je-

dinců. Je třeba rozlišovat prostředky a způsoby socializace: první tvoří různé společenské instituce rodinou počínaje, druhé jsou **různé způsoby učení**. Ty jsou podle Bandury následující:

- Diferenciální zpevňování: lidské chování je kontrolováno svými důsledky; upevňují se způsoby chování, které byly odměňovány, zatímco neúčinné a potrestané způsoby chování jsou opouštěny.
- Zástupné zpevňování: lidé modifikují své chování také na základě pozorování odměn a trestů, které získávají druzí lidé, tedy pozorováním důsledků cizího chování nebo souvislostí mezi zpevněními a chováním u druhých lidí; zástupná zpevnění jsou zpevnění pozorovaná u druhých.
- Verbální vedení: chování dětí, ale i dospělých může být také usměrňováno instrukcemi, které dostávají; „jsou-li spolu kombinovány instruuující kontrola a zpevňující sankce, pak sílu sankcí zvěšuje verbální specifikace“ (J. Aronfreed, 1968, zde podle Bandury), a sice tím, že konkretizuje důvody odměn a trestů.
- Učení na základě modelu: „komplikované vzorce reakcí mohou být získány pozorováním akcí živých nebo symbolických modelů“; je-li jedinec svědkem negativní afektivní reakce jiné osoby, získává nepříjemné zkušenosti a jde tu vlastně o učení se pozorováním, v daném případě se učí vyhýbat se tomu, co pozoroval; avšak úzkostné a obranné chování může být také odtlumené (ztráta zábran), neboť „útlumy mohou být indukovány tím, že individuum je svědkem potrestání chování druhých“ (Bandura).

V uvedeném přehledu Bandura posléze upozorňuje: „Sociální chování je přirozeně nejrychleji získáváno a modifikováno kombinovaným vlivem modelů, verbálního vedení a diferenciálního zpevňování.“ Socializace jako sociální učení je tedy komplexní proces, a je proto smysluplné popisovat je v obecnějších konceptech než zoocentricky orientované učení v laboratořích. W. D. Fröhlich a S. Wellek (1972) rozlišují trojitá vztažná schémata, respektive strukturu sociálních procesů. Tato **vztažná struktura sociálních procesů** je tvořena interakcí tří integrovaných tříd proměnných:

- proměnné organismu (genetický aspekt), například míra inteligence, kapacita paměti (rozumí se jejich vrozené dispozice), biologické potřeby a další;
- proměnné prostředí: ekologické podmínky zahrnující vedle geografických podmínek i sociální instituce a také systém norem a sankcí etnických skupin, zvláštnosti rodinných vztahů a malých skupin, jichž je jedinec členem (například stupeň konformity vládnoucí ve skupině);
- vlastnosti osobnosti: zvláštnosti postojů, kognitivní styl jedince, jeho zvyky a zájmy, sociogenetické motivy a další individuální charakteristiky.

V procesu socializace jde, kromě jiného, o **sociální vliv**, ale ten se uskutečňuje na základě neformální a formální sociální závislosti (neformální sociální závislost je založena na citech lásky a obdivu, formálně závislí jsme na lidech, kteří mají sociální moc, tedy mohou nás odměňovat a trestat, jako například naši nadřízení). Interakce s nimi, jako akce vůči nim a reakce na ně, jsou ego-vztažné zážitky a jednání, jež mají individuální význam, který získávají v rámci sociální závislosti; osoby, které jsou nám lhostejné, nás neovlivňují. Jakmile jsou lidé na sobě závislí a reagují na sebe, mohou se odměňovat a trestat, poskytovat si vzájemná uspokojení, ale i nepříjemnosti, a v extrémním případě se mohou stát i předmětem sociální manipulace (C. F. Graumann, 1972). Typickým příkladem **interdependence vlivu a závislosti** je vztah dětí k rodičům: děti se řídí tím, co na nich rodiče vyžadují, protože jsou na nich závislé; rodiče mohou proto své děti odměňovat a trestat, ale jde tu o závislost specifického druhu, která se vytváří na základě potřeby jistoty. Dítě má pocit jistoty, když je rodiči odměňováno, a je odměňováno, když se chová tak, jak to rodiče vyžadují. Je-li trestáno, získává pocit nejistoty, v extrémním případě zavržení, tedy výrazného ohrožení. Existuje však také závislost, která se vytváří na základě lásky, a jiná na základě moci toho druhého. To jsou případy toho, co je označováno jako **neformální a formální sociální moc**: odměňovat a trestat nás mohou osoby, které milujeme, ale také osoby, které nám mo-

hou způsobovat různé příjemnosti a nepříjemnosti, protože jsou nám nadřizeny v zaměstnání. V obou případech jde o dva různé druhy sociální závislosti.

S tím souvisí otázka, co jsou **sociální odměny a tresty**, klíčové pojmy sociálního učení, a tedy i socializace jakožto konceptu úzce se vztahujícímu k problematice učení. Připustíme-li poněkud zjednodušené vysvětlení, obecně řečeno je odměnou vše, co je příjemné, a naopak trestem je vše, co je nepříjemné; nepříjemná je ztráta odměny a příjemné je vyhnutí se trestu. Sociální odměny a tresty mají zejména symbolickou povahu, nejsou to primárně smyslové příjemnosti a nepříjemnosti, ale symboly, jako je například příjemná pochvala nebo projevený obdiv, nebo naopak pokárání či projev odporu a pohrdání. Symbolickou povahu získávají tyto akty svým vztahem k individuálnímu jáství, respektive sebecitění či sebehodnocení, protože hodnotu jedince já buď upevňují a zvyšují (odměny), nebo ji naopak ohrožují či snižují (tresty). Platí to pro vnější i vnitřní odměny a tresty. Ve druhém případě jde o vývojově vyšší etické city (radost z toho, co jedinec učinil, nebo stud ze sebe sama).

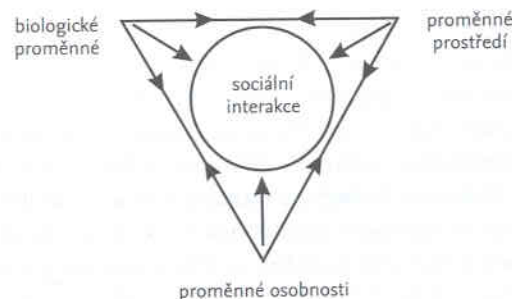
Důležitým produktem socializace jsou **instrumentální vzorce chování**, neboli účelové způsoby získávání odměn a vyhýbání se trestům. Jsou produktem učení obojího druhu, tedy učení na základě klasického podmiňování (učení se signálům) a na základě operantního podmiňování (učení se důsledkům vlastního chování). V podstatě jde o učení se vzorcům apetenčního a averzivního chování, postojům sympatie a antipatie, atraktivitě a repulzivitě. Jak se tyto vzorce chování utvářejí, lze vysvětlit, jak již bylo uvedeno, v termínech učení, ale i jinými koncepty, přičemž oba přístupy se nutně nevylučují; druhý spíše doplňuje první a je v rovině pohledu na sociální interakci smysluplnější. Například L. S. Vygotskij (česky 1976) vytvořil pojem **psychologický nástroj**, jímž vysvětluje „ovládnutí vlastních psychických procesů“: jsou to umělé výtvoři sociální povahy, analogické pracovním nástrojům, „zaměřené na ovládnutí procesů cizího nebo vlastního chování“.

Typickým psychologickým nástrojem je jazyk: ovládat chování druhého můžeme tak, že mu dáváme slovní instrukce nebo ho

slovy o něčem přesvědčujeme, ale instrukce ve formě „vnitřní řeči“, respektive vnitřního jazyka můžeme dávat i sami sobě (můžeme to pozorovat u dětí, u nichž útlum vnitřního jazyka není ještě tak vyvinut a které si říkají, co mají učinit nebo co již činí). „Ústřední úlohu ve vytváření vyšších psychických funkcí má řeč a verbální myšlení“, „mění se vztahy mezi funkcemi“ (Vygotskij), jazyk se stává nejen nástrojem komunikace, ale také jako vnitřní řeč nástrojem instrukcí, které si subjekt dává sám sobě, a to je základ volní regulace jednání. Podle Vygotského lze formulovat **obecný genetický zákon kulturního vývoje** takto: „Každá psychická funkce se v kulturním vývoji dítěte objevuje na scéně dvakrát, ve dvou plánech – nejdříve v sociálním, potom v psychologickém, ponejprv mezi lidmi jako kategorie interpsychická, potom v nitru dítěte jako kategorie intrapsychická.“ To se odehrává na základě dvou komplementárních procesů, **interiorizace a exteriorizace**: dítě nejprve interiorizuje (zvnitřňuje) instrukce dospělých a pak je exteriorizuje (zvnějšňuje) ve své činnosti, když je užívá ve formě vlastní vnitřní řeči. I když Vygotskij osvětluje jen jeden aspekt socializace z řady existujících, je to aspekt podstatný, který připomíná uvedené Bandurovo „verbální vedení“.

U Vygotského jde ovšem o verbální vedení sebe sama a je to současně příklad, jak lze procesy socializace vykládat na vyšší úrovni než na té, kterou reprezentují elementární termíny učení. W. D. Fröhlich a S. Wellek (1972) rozlišují různou úroveň komplexnosti sociálněpsychologických jevů a užívají v tomto smyslu pojem **sociální procesy prvního a druhého řádu**: prvně uvedenými rozumí jednoduché učení, druhé jsou reprezentovány takovými tématy, jako je převzetí role, socializace v užším smyslu (chápání norem a podobně). Spojují pak toto třídění se svou zde již uvedenou klasifikací „vztažných struktur“. Toto spojení pak vyjadřují schématem (viz str. III).

Podrobněji vysvětlují svou klasifikaci takto: „U procesů prvního řádu se jedná o procesy učení, přičemž sociálním učením se chápe zvláštní případ učení vůbec. Učení je proces, jehož zprostředkováním jsou zakládány vztahy mezi vnějšími a vnitřními podněty v organismu nebo jehož prostřednictvím jsou modifikována již stávající spojení,



např. zpevňováním, vyhasínáním, generalizováním atd. Naproti tomu u procesů druhého řádu se jedná o takové procesy, které jsou často mylně shrnovány pod pojem přizpůsobení (social adjustment).“ Navrhují, aby tento stupeň byl popisován jako **orientace a vyrovnaní**, čímž jsou míněny „na orientování spočívající, vyrovnaní nebo rovnováhu navozující způsoby jednání a prožívání, které ve zcela určité epizodě jednání nebo prožívání reprezentují vstupující kompromisy mezi individuálními potřebami, danostmi prostředí a získanými schématy jednání a prožívání“. Zda je takový kompromis znakem podřízení, nebo dominance, či prostředkem mezi uvedenými třemi podmínkami, není zatím zodpovězeno, uvádějí oba autoři.

Podle E. H. Witteho (1989) **teoretický rámec konceptu socializace** tvoří dnes šest druhů základních pojetí a teoretických konceptů, respektive hledisek: pedagogické (socializace připravuje osobu pro její roli ve společnosti), ekologické, kladoucí důraz na kulturu (socializace je „totální vzorec lidského chování a jeho produktů“ ztělesněných v artefaktech a v myšlení, závislý na lidské kapacitě učení), antropologické (socializace vytváří v individuu schopnosti, motivy a postoje nezbytné pro vykonávání jeho současných a anticipovaných rolí), psychologické (socializace je proces vývoje osobnosti zprostředkovaný společenským prostředím), sociologické (socializace je kulturou zprostředkovaná příprava individua na život ve společnosti), sociálněpsychologické (v užším smyslu poukazuje socializace na internalizaci hodnot a vnímání světa utvářené skupinou).

Odlišné rámcové pojetí sociálněpsychologických jevů může být podle Witteho vyjádřeno také těmito přístupy: teorií sociálního učení, teorií rolí, konceptem „nálepky“ („labeling“), který vytvořili sociální pracovníci pro vysvětlení delikventního chování, přístupem vycházejícím z konceptu „kulturní evoluce“, který vyjadřuje přenesení konceptů biologické evoluční teorie na kulturní vývoj. Důsledkem této teoretické nejednotnosti je i nejednotnost v třídění a tematizaci dílčích jevů socializace. Převažující sociálněpsychologické hledisko vyjadřují Secord a Backman (1964) touto formulací: „Socializace může být definována v termínech procesů učení, spojených s interakcí mezi osobami“, tedy jako v termínech učení popisovaný a vysvětlovaný proces interakce. Jisté je, jak praví P. R. Hofstätter (1963), že: „Proces socializace je kulturní univerzum, tj. neznámé žádnou lidskou společností, která by nevytvořila více nebo méně koherentní systém obyčejů a předpokladů, vztahujících se na žádoucí pravidla, nutná k vypěstování mladších generací.“

Toto „pěstování“ se odehrává ve formě sociálních interakcí a **kontrola procesu socializace** je vyjadřována v termínech odměny a trestu. G. C. Homans (in: N. J. Smelzer, 1967) to vyjadřuje následujícími pravidly:

- Čím častěji je činnost osoby odměňována, tím pravděpodobněji bude tato osoba tuto činnost vykonávat.
- Jestliže v minulosti vystoupení jednoho nebo více podnětů je pohnutkou k tomu, že činnost osoby byla odměněna, pak bude tato osoba tuto činnost vykonávat tím spíše, čím více budou současné podněty podobné minulým.
- Čím hodnotnější je pro někoho odměna za činnost, tím spíše bude tuto činnost vykonávat.
- Čím častěji někdo v minulosti dostal odměnu, tím méně hodnotné budou pro něho elementy této odměny (princip nasycení).
- Jestliže někdo za své jednání nedostane odměnu, kterou očekával, nýbrž dostane trest, který neočekával, bude zlostný a ve zlosti jsou obsaženy odměňující výsledky agresivního chování, které je zlostí vyvoláváno.

Základním způsobem socializace je sociální učení zprostředkované rodinou, školou, dalšími společenskými institucemi, dyadickými vztahy a podobně. Avšak rozhodujícím aspektem tohoto učení je **ego-vztažné učení**; to zde bylo již naznačeno, ale nyní pojednáme o jeho dalších formách. Obecně vzato jde o ty druhy učení, které se vztahují k evalvací a devalvací ega. Jedinec má tendenci vytvářet situace, jež umožňují evalvací jeho ega (tedy kde může předvést jiným a ujistit sám sebe, že má kladnou sociální hodnotu) a zabráňují devalvací jeho ega (tedy kde se může vyhnout pocitům snížení své hodnoty, které jsou vyvolány v něm samém a u osob v jeho okolí). V obou případech (evalvace i devalvace), jak již bylo uvedeno, jde o osoby, na nichž je neformálně či formálně sociálně závislý. O tématu ega pojednáme později, nejprve se budeme zabývat některými druhy ego-vztažného učení, protože koncept ega je již v podstatě znám.

Mezi ego-vztažné druhy učení tedy patří: 1. „interní versus externí kontrola zpevnění“, 2. „naučená bezmocnost“, 3. „očekávání vlastní účinnosti“ (K. Holzkamp, 1993). Všechny tyto koncepty jsou podle Holzkampa rozšířením S–R modelu učení, respektive pokračováním kognitivního rozšiřování tohoto modelu (předtím to bylo rozšíření o koncept „očekávání × hodnoty“, k němuž se vrátíme v kapitole o sociální motivaci). Všechny uvedené koncepty jsou podle Holzkampa ego-vztažné, avšak – Holzkamp patří k rozhodným kritikům behaviorismu – „subjekt jako původce jednání a tím také jako původce svých vlastních učebních aktivit je v tomto teoretickém rámci (rozumí se rámec S–R, pozn. M. N.) nepředstavitelný“, a „tak se v principu lidská subjektivita stává pouhým epifenomenem“. Vztažnost k jáství je tu dána behavioristickým pojetím jáství, které se nicméně neubrání, jak uvidíme, skluzu k mentalistickým hlediskům. Jde tedy o následující **formy ego-vztažného učení**, kde proces učení je kontrolován, respektive determinován vztahem k jáství („self“):

- Očekávání „interní vs. externí kontroly zpevnění“ (J. B. Rotter, 1972), vyjádřené konceptem „locus of control“ (volně přeloženo

středisko kontroly). Jde o přesvědčení subjektu, že je, nebo není schopen kontrolovat zpevnění, zejména v nestrukturované situaci, což v prvním případě zesiluje a v druhém zeslabuje potenciál chování (vede tedy k aktivaci, nebo dezaktivaci subjektu). Podle Holzkampa je to v podstatě zavedení hlediska jáství jako zdroje chování.

6

- „*Naučená bezmocnost*“ (M. E. P. Seligman, 1975), koncept vycházející původně z výsledků experimentů se zvířaty (nejprve se psy, později i s dalšími) a ověřený posléze i experimenty s lidmi. Pokusné zvíře, které se naučí, že nemůže kontrolovat averzivní podnět (vyhnutí se elektrickému šoku – u lidí to bylo vyhnutí se nepříjemnému hluku a později neřešitelné problémy), upadá do stavu deprese a demotivace.
- „*Očekávání sebe-účinnosti*“ („*expectations of self-efficacy*“) (A. Bandura, 1977); je to koncept rozšiřující Bandurovu teorii sociálního učení, opírající se původně o koncept imitačního učení či učení na základě modelu, které zde již bylo popsáno. Jde tu o postoj subjektu ke svým schopnostem zvládnout úkol, že totiž „*dané chování povede k určitým výsledkům*“; subjekt ví o svých faktických schopnostech a anticipuje zvládnutí nebo nezvládnutí daného úkolu, což také determinuje jeho chování, v negativním případě vede k demotivaci.

Bandura (1977) sám srovnal tyto tři výše uvedené koncepty a shledal v prvních dvou určité nedostatky. Seligman (1975) sám definoval svůj koncept „*naučené bezmocnosti*“ jako: „*Očekávání, že konsekvence je nezávislá na vlastní volní reakci, což a) snižuje motivaci chtít tuto konsekvenci kontrolovat, b) interferuje ve schopnosti naučit se, že vlastní reakce konsekvenci skutečně kontrolují.*“ Bandura pokládá koncept „*locus of control*“ spíše za „*kauzální smýšlení o kontingencích akce-výsledek*“ než za projev „*osobní účinnosti*“. Také v konceptu „*naučené bezmocnosti*“ se nerozlišuje mezi „*účinností*“ a „*očekáváním výsledku*“: individuum může rezignovat na vyhnutí se averzivní události, jestliže nevěří v její zvládnutí nebo protože se domnívá, že jeho chování nebude úspěšné, jelikož to prostředí nedovoluje.

Z hlediska vědomí subjektu a verbalizováno jde tedy o rozdíl mezi „*na to nestačím*“ a „*vnější okolnosti mi to nedovolují*“: Bandurův koncept se týká prvního případu, Rotterovy a Seligmanovy koncepty to dostatečně nerozlišují. K. Holzkamp (1993) k tomu poznamenává, že je třeba rozlišit **beznadějnost a bezmocnost**; první je důsledkem očekávání výsledků, druhé očekáváním sebe-účinnosti. Současně se zde uplatňují **kauzální atribuce**, to je připisování výsledků (ať už jsou pozitivní, nebo negativní) vnějším okolnostem (štěstí, „*smůla*“) nebo svým vlastním schopnostem či neschopnostem. Atribuce mohou korigovat vliv neúspěchu jako obranné racionalizace jeho příčin, ale i snižovat intenzitu pocitu úspěchu.

6

Uvedenou problematiku je třeba rozšířit o další koncept, jímž je **identifikace jako forma sociálního učení**. Identifikací se zde rozumí ztotožnění se s někým, respektive srovnávání se vzorem, přijetí určitého vzoru. Pojem zavedl S. Freud (1900) a označil jím nevědomý nejranější vztah dítěte, který je provázen introjekcí, přijetím objektu do vlastního já. Předmětem identifikace u dítěte jsou jeho rodiče, ale nejde tu jen o vnější nápodobu jejich chování, jak je dobře známo z pozorování dětí. Podle I. G. Sarasona (1966) spočívá **rozdíl mezi imitací a identifikací** v tom, že první se vztahuje k dílčím projevům chování – jde tu o učení na základě pozorování, jak je popsal A. Bandura –, identifikace naproti tomu znamená hluboké ztotožnění se: „*Identifikující se osoba se totiž chová tak, jak by se choval objekt identifikace, kdyby byl na jejím místě. Dítě identifikující se se svým otcem neimituje otce doslova, alespoň ne např. ve vztahu k ženám, ale chová se tak, jak by se podle jeho domněnky choval otec, kdyby mu bylo také 5 nebo 10 let a byl v téže situaci, jako je nyní ono. Kdyby dítě pouze imitovalo, to znamená, kdyby se chovalo k dámským návštěvám rodiny se zdvořilostí, galantností a popř. vyzývavostí zralého muže, dostalo by se nesporně do konfliktu se svým sociálním okolím a možná by muselo jít k psychiatrovi. Identifikace však znamená, že právě k některým mutačním aktům nedojde, že je dítě zavrhně. Dokonce ani tehdy, až bude z dnešního dítěte zralý muž, nebude před ženami imitovat svého otce ... poněvadž formy zdvořilosti, galantnosti a namlouvání jsou po dvaceti prošlých letech jiné. Bude se však*

chovat tak, jak by se podle jeho zkušenosti choval identifikací zevnitřněný otec, kdyby mu dnes bylo také třicet, kdyby stál před touž ženou, před jakou stojí nyní on, apod.“ (Z. Helus, 1973)

V identifikaci se tedy uplatňuje zobecněné pozorování, které se ovšem může uplatňovat i v imitačním učení, protože i tam platí princip generalizace, ale na jiném základě, na základě ztotožnění, které je funkcí lásky a úcty. Avšak to je jen jeden druh identifikace, neboť ta může mít také zdroj obranný, a tak mohou být převzaty i „nenáviděné a obávané znaky druhého“: chlapec se může identifikovat i s nenáviděným otcem, vězeň s obávaným dozorcem. Uplatňuje se zde tendence, kterou lze verbalizovat jako „budu-li stejný jako ty, nehrozí mi od tebe nebezpečí“. Předpoklad k identifikaci vytváří citová vazba na druhou osobu, láska i nenávist spojená se strachem. Zvláštním případem je identifikace dítěte s matkou, vyvolaná u dítěte strachem ze ztráty vzájemné vazby. Dítě tím překonává prožívanou hrozbu (úzkost), ale nikoli „hlad po matce“ (Helus), která je univerzálním prostředkem uspokojování všech jeho potřeb, a dítě se tak na ní stává zcela závislé. Podle Heluse (1973) podstatou obranné identifikace je, že „subjekt se identifikuje s osobou, které se bojí, a že identifikace s ní je obranou před trestem“, jak jsme naznačili výše. V právě uvedeném příkladě se však dítě nebojí matky, ale o matku, o ztrátu její lásky.

Nyní teprve dospíváme k tématu **sociálněpsychologické aspekty ega** (jáství). Genezi a funkci ega popisuje psychologie osobnosti, neboť ego je jejím klíčovým konceptem, avšak geneze ega je sociálněpsychologická, jak ukázal G. H. Mead (1934).

S. Feshbach a B. Weiner (1991) rozlišují dva významy pojmu jáství („self“):

- ego jako objekt: jedinec činí sám sebe objektem posuzování a cítění (sebehodnocení a sebecítění), vytváří si určité sebepojetí (přisuzuje si určité vlastnosti, o kterých se domnívá, že je má, a které by chtěl mít, což je rozdíl mezi tak zvaným reálným a ideálním egem);
- ego jako činitel: ego je také „organizovaná struktura nebo kompo-

nenta osobnosti“ a činitel motivace, která vyjadřuje tendenci k maximalizaci pocitů sebe-úcty či sebe-oceňování v pozitivním smyslu („self-esteem“):

$$\text{sebeoceňování} = \frac{\text{úspěch}}{\text{nároky na sebe sama}}$$

Sebepojetí a sebe-oceňování jsou vlastně dvě stránky téže mince, vyrůstají z vědomí já, k němuž dítě dospívá až ve věku necelých tří let. Sebepoznání, vystupující nejprve jako **vědomí já**, tedy vědomí jedinečnosti a identity a později jako sebepojetí (obraz sebe sama) a sebeoceňování, je výsledkem procesu sociálního učení, respektive učení v procesu sociální interakce (G. H. Mead, 1934). E. F. Muel-ler a A. Thomas (1974) popisující vývoj jedince k jeho sebepojetí začínají otázkou, kterou si položil také Mead: Odkud člověk ví, jak vypadá? – Z toho, že se dívá do zrcadla, že se jaksi zdvojuje a stává se objektem pro sebe sama, zpředmětní svůj vzhled. Otázkou nyní je, kdo vytváří zrcadlo pro mé já jako sociální individuum. C. H. Cooley (1902) a G. H. Mead (1934) vycházejí z toho, že tímto „zrcadlem“ jsou druzí lidé: nacházím obraz svého já v reakcích druhých lidí na mé chování, mé já je zobrazeno v chování druhých lidí vůči mně. Mead také upozorňuje na to, že subjekt se vkládá do situace druhé osoby a ptá se, jak by na jejím místě reagoval. Tím sebe sama činí objektem a pojímá se tak, jako pojímá druhé lidi. Mead zde přejal rozlišení, které učinil již W. James (1890), jenž rozlišil já jako poznávající subjekt („me“) a já jako objekt poznání („I“): já („me“) je obraz, který si na základě reakcí druhých lidí na mne vytvářím o sobě samém. Jestliže mne relevantní osoby mého sociálního okolí berou jako špatně placeného, přehlížejí mne a zesměšňují, učiním si o sobě obraz neúspěšného, selhávajícího člověka a reaguji na to, podle okolností, studem, vztekem, rezignací (Mueller a Thomas).

Sociogenní povaha obrazu sebe sama (sebepojetí) byla potvrzena experimentem, jemuž je právem vytýkána neetičnost. Skupina amerických studentů byla požádána, aby ze sociálně utlumené a nehezké dívky „udělala“ hvězdu. Studenti zvali dívky na všechny důležité večírky a taneční zábavy a snažili se, aby na nich nikdy

neseděla a byla středem pozornosti. Chovali se k ní, jako by byla „college-belle“ („kolejní kráska“). Ještě než uplynul rok, dívka se od základů změnila: vykazovala klidnou jistotu jako akceptovaná žena, uvolněné chování a zaměření na sociální úspěch u ní setrvalo i potom, co se skupina stáhla. Měla úspěchy, protože se pokládala za úspěšnou a cítila se jako úspěšná osoba. Reakce druhých na ni v ní takový dojem vyvolávaly. Její sebecitění a sebehodnocení bylo produktem uvedených interakcí.

Podle W. Jamese je však „sociální já“ částí širšího já a „člověk má tolik ‚sociálních já‘, kolik existuje lidí, kteří ho uznávají a činí si o něm obraz“, respektive protože lidé tvoří třídy, má jedinec tolik „sociálních já“, kolik tříd těchto lidí existuje. V širším smyslu, podle Jamese (1890), „je já člověka úhrnem všeho, co může označit jako své vlastní: nejen jeho tělo a jeho psychické síly, nýbrž také jeho oděv a jeho dům, jeho žena a jeho děti, jeho předci a jeho přátelé, jeho pověst a jeho práce, jeho země a jeho koně, jeho jachta a jeho bankovní konto“. Ch. H. Cooley (1902) vyšel z Jamesova pojetí „sociálního já“ a užil pojmu „zrcadlo já“, který s tím souvisí. Avšak člověk neví o všech svých sociálních já, protože nemusí znát, jak kdo o něm smýšlí, a může být přesvědčen, že někdo z jeho známých smýšlí o něm určitým způsobem, a přitom to může být jinak. Smýšlení o někom mohou být také rozporná; tutéž osobu může někdo posuzovat jako dobrosrdečnou a jiný jako lehkomyslnou.

To, co člověk ví o tom, jak ho jiní posuzují, není podstatou jeho jáství, i když to pro něj není zanedbatelné, neboť s obrazy svého já u jiných se konfrontuje, pokud nejsou v souladu s jeho sebezpojetím, které si vytvořil na základě **sebezpozorování a sebehodnocení**, jež je rozhodující, neboť člověk touží po sebeúctě i po úctě druhých. D. Bem (in: L. Berkowitz, 1972, sv. 6) vytvořil teorii „*sebe-percepce*“ (vnímání sebe sama), která vychází z konceptu atribuce a vysvětluje, jakým způsobem člověk sobě samému i druhým lidem připisuje určité vlastnosti. Hlavními postuláty této teorie jsou: 1. jedinci poznávají své vlastní postoje, city a jiné vnitřní stavy zčásti tím, že vyvozují závěry ze svého chování a z okolností, za nichž proběhlo, 2. takto chápané sebepoznání se v podstatě neliší od poznání druhých lidí, neboť také zde je jedinec v situaci pozorovatele

a z toho, co vypožoroval, činí závěry také o vnitřním stavu, respektive vlastnostech pozorovaného. To však neznamená, že sebezpozorování a pozorování druhých jsou identická; sebezpozorování má k dispozici více informací o vnitřních stavech, se sebou máme i více zkušeností a můžeme o sobě i více předvídat, co učiníme (Bem). Avšak „sociální já“ ve smyslu pojetí W. Jamese a sebezpozorování jsou jen jakési záblesky ve vědomí subjektu, jehož ego se konstituuje kolem touhy po kladné hodnotě subjektu. Sebezpojetí není tedy totožné se „sociálními já“ ani se sebezpozorováním, naopak, jak ještě ukážeme, často zkresluje inkongruentní informace, reinterpretuje je a přehodnocuje ve směru kladného sebehodnocení. V tomto smyslu se člověk vyznačuje zásadním nedostatkem kritického sebehodnocení.

V psychologii je **koncept jáství** chápán velmi nejednotně, avšak „protože psychologické zaměstnávání se osoby sama sebou je principiálně i funkcionálně ekvivalentní se zaměstnáváním se jinými osobami nebo sociálním objektem mimo vlastní osobu, prosadil se u mnoha autorů sociálně-psychologický koncept jáství, pro nějž je centrální pojem sociálního postoje: konceptem jáství nějaké osoby se rozumí úhrn (celek, suma) postojů k vlastní osobě“ (H.-D. Mummendey, in: D. Frey a S. Greif, 1987). To je ovšem pojetí velmi úzké a navíc výše uvedený citát je velmi nepřesný, protože „psychologické zabývání se sebou samým“ rozhodně není principiálně ekvivalentní s „psychologickým zabýváním se někým jiným“, jak jsme na to ostatně již poukázali.

Také v sociální psychologii je nutné širší pojetí jáství, neboť tu nejde jen o postoj k sobě samému, ale také, a to především, o motivační vliv sebezpojetí v sociálních interakcích. Podle Mummendeye je koncept postoje k sobě samému v podstatě významově totožný se sebezpojetím a vyjadřuje také pojetí sebevztahných kognicí, evaluací (hodnocení) a intencí a byl až dosud převážně zkoumán jako problém „sebeoceňování“, „sebeúcty“ („self-esteem“). „Sebezpojetí osoby, tedy generální, obecně platný obraz individua o sobě samém lze odvodit z řady specifických oblastí (např. povolání, rodina, volný čas atd.), parciálních sebe-obrazů, nebo vysvětlit jako sesazený“ (Mum-

mendey). Citovaný autor pak vysvětluje **vývoj sebepojetí** takto: potom, co se jedinec naučil dělat rozdíl mezi sebou a svým okolím, tedy v raném dětství, dochází k posuzování dílčích aspektů vlastní osoby a ke globálnímu sebeposuzování rozdílné stability. Rozlišují se zde různé fáze, první je vytváření tělového schématu na základě proprioceptivních a kinestetických dojmů („tělové já“), následuje **sebekategorizování podle věku a pohlaví** a posléze jeho konsolidace užíváním zájmena já místo užívání vlastního jména. Až do nejpozdnějšího stáří se pak objevují více či méně charakteristické změny v sebepojetí, například sebeposuzování se v mladším a středním období dospělosti koncentruje na dominanci, vůdcovské kvality, schopnost výkonu a další znaky.

Chápeme-li postoj k sobě samému čili sebepojetí – uvádí dále Mummendey – jako „organizaci posuzování sebe sama“, nabízí se jako nejjednodušší vysvětlení zákonitostmi psychologie učení. Podle Bema (Mummendeye) změny v obrazu sebe sama rezultují z pozorování změn ve vlastním chování. Avšak tato přízpusobení se sebepojetí vlastnímu chování lze, „trochu nákladněji“, vysvětlit také kognitivními teoriemi, například kognitivní disonancí (Mummendey). Th. M. Newcomb, R. H. Turner a Ph. E. Converse (1965) správně uvádějí následující: *„Jestliže vlastní já jako objekt postoje má být opěrným bodem pro jiné postoje, musí vykazovat ve svých hranicích stabilitu v čase ... S výjimkou těch řídkých případů, v nichž zkušenosti jedince mají traumatický charakter, jsou postoje individua vůči sobě v každém momentu dostatečně konzistentní, aby postoje vůči jiným objektům mohly být s nimi spojeny a mohly vytvářet vysoce stabilní systém.“* Citovaní autoři uvádějí zjištění G. Engela (1959), že i v období „bouřlivého dospívání“ jsou postoje většiny lidí k světu já značně stabilní. Kolem sebepojetí se organizují významné postoje, jejichž funkcí je podpora tohoto sebepojetí či jeho obrana, obecně tedy postoje redukující úzkost z ohrožení sebehodnocení, například agrese „ospravedlňující“ averze syna vůči otci.

Jak probíhá **vývoj sebeoceňování** (sebeúcty, „self-esteem“), analyzoval velmi pěkně G. W. Allport (1963). Ve vědomí já prožívá jedinec kontinuitu své identity, ale dítě má s vědomím své identity

potíže až asi do věku dvou a půl roku: hranice mezi vnitřním a vnějším jsou ještě neostře, stejně jako u dospělých příslušníků přírodně žijících národů. Sebeúcta se u dvouletého dítěte projevuje potřebou autonomie, chce dělat všechno samo, na omezování vlastní aktivity reaguje hněvem. Později se dostavuje negativní opozice vůči jídlu, oblékání, vůči všemu, co rodiče vyžadují. To je období vzdoru, které je přirozenou fází vývoje jáství (dítě tu vlastně experimentuje se svým objeveným já). V tomto období dítě pocituje každý požadavek rodičů jako „potenciální ohrožení vlastní identity“, z toho se vyvíjí generalizovaný zvyk říkat „ne“ na každý požadavek, i když je tím někdy míněno „ano“. V naší kultuře pak šesti- až sedmileté dítě projevuje svou sebeúctu soutěživostí. V západní kultuře vystupuje vyhraněná sebeúcta a sebeláska, což zdůrazňovala řada filozofů (Hobbes, Stirner, Nietzsche a další). Zajímavý je vztah sebeúcty a jména, jehož užívání přispívá k vědomí identity: lidé, kteří nemají rádi své vlastní jméno, nemají rádi ani sebe sama (O. Strunk, 1958). Existuje tedy velmi úzký vztah mezi sebeidentitou a sebeakceptováním.

Zde tematizované **rané jáství** má tyto znaky: 1. smysl tělového já, 2. smysl kontinuitní sebeidentity, 3. sebeúcta, hrdost. Další vývoj sebeúcty posilují úspěchy a zeslabují neúspěchy, mohou vystoupit komplexy mimořádnosti nebo méněcennosti. Jáství se vyvíjí k racionálně jednajícimu činiteli, což odpovídá Freudovu pojetí ega („vědomá část osobnosti, jejíž úlohou je nacházet řešení problémů, které vyvstávají z impulzů, z vnějšího okolí a ze zákazů od rodičů a společnosti“).

Jáství však není plně racionální, je defenzivní a racionalita je často obranou proti vnějšímu světu i proti vlastním impulzům (redukuje úzkost z vlastní pudovosti), a funguje tak v podstatě také na základě principu slasti (dosahovat příjemného a vyhýbat se nepříjemnému, to znamená. udržovat sebehodnotící integritu, neboť jde především o ego-vztažné příjemnosti a nepříjemnosti, jako jsou získání obdivu nebo posměchu).

Adolescence pak představuje hledání sebeidentity (E. H. Erikson, 1961). To se podle Allporta projevuje tím, že mládí zkouší různé

masky, hledá způsob zábavy, oblékání, účesu, to, co by bylo uznáváno vztaznou skupinou (v sexu se snaží najít harmonii mezi smyslovostí a konvencí). Ale také se bouří a vznikají generační konflikty, odrážející vývoj doby. Jedinec sám sebe činí stále diferencovanějším objektem sebereflexe a klade si otázku smyslu života. Objevují se **krize identity**, když v sobě člověk objevuje rozpory a nedostatky, když se zamýšlí nad motivy některých svých činů („neměl jsem to dělat“, „k čemu mi to bylo“ a podobně). Vývoj jáství pak podle Allporta směřuje k „*propriu*“, k „*sférám našeho života, které považujeme za naše „vlastní“ a intimní*“ (G. W. Allport, 1955); jsou to věci, které patří k našemu tělu (například sliny a krev), a to, co si uvědomujeme jako intimní, ale „*od těla oddálené, stává se v okamžiku studené a cizí*“ (například vyplivnuté sliny).

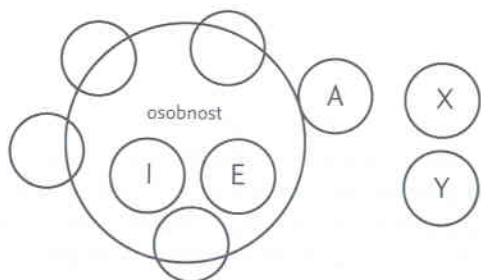
Ale patří sem také „*bezostyšné prosazování se*“ a „*povyšování sebe sama*“, sebepojetí, vědomí identity, vlastní úsilí a snad, jak soudí Allport, i „*vědoucí já*“, jakási „*vědoucí bytost*“ v nás, řekli bychom jakési alter-ego, které v nás může rozhodovat bez našeho vědomí, třeba o sebetrestání. V tomto smyslu, jak připomíná Allport, by to bylo jakési **transcendentální já** (na které poukázal již Kant jako na a priori dané schopnosti poznávání, ale také Husserl jako na to, co stojí za empirickými projevy existence subjektu). To může, v duchu psychosomatické jednoty osobnosti, zasahovat i do procesů probíhajících v našem těle; v tomto smyslu je to však spíše jakési transcendentální „*nad já*“ či „*ono*“ (ve smyslu Freudova pojetí pudu). Projevy nevědomé autodestruktivity, existenční, ale i fyzické, které mohou vyústit až v nevědomou sebevraždu (například autohavárii), nasvědčují přítomnosti tohoto transcendentálního já a jeho spojení především se svědomím. Vývoj a utváření jedince jsou organizovány a dynamizovány funkcemi jeho jáství.

Podle E. H. Wittea (1989), jak zde již bylo uvedeno, sociální vývoj jedince směřuje k „*udržování identity*“. Co to znamená? Především sám **pojem identity** má v psychologii několikrát význam podle odpovědi na otázku, co je s čím identické. Především vystupuje **zážitek identity**, totožnosti se sebou samým („jsem to stále já“, přes všechny tělesné a psychické změny), tedy zážitek individuální

kontinuity v čase. Dále identita znamená ztotožnění se s někým jiným (například syna s otcem) nebo se skupinou, ale také s ideou, hodnotou a podobně. A posléze identita znamená vnitřní soulad s vnějšími projevy individua čili jejich autenticitu (pravost, hodnověrnost), soulad jeho osobnosti (vnitřního uspořádání, podstaty) a jeho osoby (jeho veřejného vystupování, jeho rolí). Ve svém chování může být člověk více či méně autentický, tedy pravý, hodnověrný, jeho chování ale také nemusí vždy vyjadřovat jeho skutečné postoje; pak se označuje za neautentické.

Socializace si vynucuje adaptaci, to je restrikci určitých tendencí (zvláště sexuálních a agresivních), a konvenci („hraní“ určitých rolí, třeba hostitele, v nichž jedinec nebývá autentický, neboli v souladu se svými sklony, například když zdvořile přijímá návštěvu, kterou by nejraději vyhodil ze dveří). V tomto smyslu, podle sociologa E. Goffmana (1959, 1961), „*všichni lidé hrají divadlo*“, jsou pozorováni a předvádějí se, obvykle ovšem v „lepší světlo“, tedy neautenticky, protože to jejich sociální závislost vyžaduje.

Je-li však jedinec za roli, kterou hraje, systematicky odměňován, dochází k její introjekci a role se stává přirozenou složkou jeho osobnosti, je to již něco „*vlastního*“. Připomeňme si, že **pojem role** vyjadřuje očekávání, které na jedince klade jeho sociální okolí z hlediska určité situace a z hlediska jeho základních charakteristik (věku, pohlaví a sociálního statusu). Je to tedy něco vyžadovaného, s čím se jedinec více či méně identifikuje, co může pociťovat jako vnější tlak či manipulování, ale také jako něco přirozeného (například role rodiče). Socializace směřuje k vytváření systému individuálních rolí, z nichž některé jedinec bere jako přirozené a jiné jako více či méně vynucené, třeba jen v některých interakcích. To lze vyjádřit následujícím schématem (viz str. 124), kde **identifikace s rolí**, její míra, je vyjádřena mírou překrývání se malých kružnic (rolí) s velkou kružnicí (osobností); malé kružnice stojící vně velké kružnice jsou role, které jsou jedinci cizí: role A je cizí, ale jedinec ji může za určitých okolností „hrát“, role X a Y jsou role odmítané, I a E jsou role plně zvnitřněné.



Setkávání lidí v sociálních organizacích je charakteristické tím, že je zde určeno, co má být prováděno, a co nikoli (Goffman), ale lidé mohou být neautentičtí i v intimních stycích (například předstírání orgasmu u žen) a naopak autentičtí ve veřejných vystupováních (autenticky vystupující politik je však vzácností). Jedinec může předstírat nejen ztotožnění se s rolí, ale i distancování se od určité role (například špicla), i když ji přebírá. Role aktivně vyjadřuje **sociální status** jedince, který jej může manifestovat také určitými symboly, z nichž některé jsou konvenční (například bílý plášť lékaře, který má také praktický význam), jiné mají spíše povahu demonstrace statusu (charakteristické odívání umělců, tlustý doutník úspěšných podnikatelů a podobně). Role je základní element socializace a „*znamená sociální determinismus a učební osnovu socializace*“ (Goffman, 1961). Je závazná pro bezporuchový průběh většiny interakcí, jejichž partneři vystupují v komplementárních rolích svých statusů (například nadřízený a podřízený). S realizací rolí souvisí určité konvenční **rituály** (například vítání hosta a jeho pohostění), které se mohou fixovat jako přirozené návyky.

Vraťme se nyní ještě k problému identity otázkou, **jaký podíl ve struktuře ega má její sociální totožnost**. Podle J. P. Forgase (2001) to lze vyjádřit následujícími tezemi:

- Lidé touží po vymezení sebepojetí, čili interpretaci svého já („Kým jsem?“), hledají svoji totožnost (zvláště v obdobích osobních krizí).

- Mohou se vymezovat v kategoriích vlastností své osobnosti nebo takových aspektů pojetí sebe sama (svého „já“), které je činí v daném sociálním prostředí jedinečnými („*individuální já*“).
- Mohou se vymezovat v kategoriích skupinové příslušnosti nebo takových aspektů pojetí já, které odlišují členy jejich skupiny od osob z cizích skupin („*kolektivní já*“).
- Mohou se vymezovat v kategoriích situačních činitelů, čili takových aspektů situace, které činí jedno z pojetí já více dostupné než druhé.

Co z toho všeho je nejdůležitější? Primát hraje individuální já, „*avšak totožnost skupinová či kolektivní hraje důležitější roli v utváření sociální totožnosti jedince než individuální já*“ (Forgas). Domníváme se však, že je to diferencováno také podle konkrétních situací: v totalitním komunistickém režimu kariériste zdůrazňovali na určitých místech „jsem komunista“ („jsem ve straně“, což znamenalo totéž), při ucházení se o cenu určitého typu se zdůrazňuje například „jsem inženýr“, u jiného typu zase třeba „jsem romantik“. Je tedy nutné **rozlišení identity a autoprezentace**, respektive vnitřní, pravé, a vnější, nepravé identity, která může být také předstíraná.

Socializace, uskutečňující se prostřednictvím sociální interakce, tedy oboustranných aktivit partnerů interakce (například nemluvně se křikem domáhá pozornosti či přítomnosti matky a matka je přichází utěšit), znamená nicméně v dětském věku dominantní úlohu rodičů, zejména matky. Jako taková vyžaduje **reakce na sociální vliv**, aby bylo zajištěno splnění výchovné intence ze strany rodičů. Podle E. Aronsona (1972) se tento vliv uskutečňuje prostřednictvím poslušnosti, identifikace a internalizace:

- poslušnost (podléhání): člověk se podrobuje, aby se vyhnul trestu nebo aby získal odměnu, ale to může být výběrové a dočasné a podrobení se nemusí znamenat trvalejší vyžadovanou změnu; přirozená poslušnost vyplývá z přesvědčení, že požadavek je dobrý, a tedy z vytvoření příslušného postoje; poslušnost vyka-

zuje jedinec vůči autoritám a osobám, na nichž je formálně i neformálně závislý;

- identifikace: jedinec napodobuje jiného člověka nikoli proto, že toto chování je pro něj zdrojem uspokojení, ale proto, že se napodobovaný chová jako obdivovaná osoba, a tím se zvyšuje vlastní sebehodnocení (typickým příkladem tohoto druhu nápodoby je napodobování otce chlapcem); předpokladem identifikace je podle O. H. Mowrera (1950) láskyplná interakce mezi vzorem a jeho potenciálním napodobovatelem, podle J. W. M. Whitinga (1959) to však může být i závist;
- internalizace: je to nejhlubší a nejtrvalejší důsledek sociálního vlivu, který probíhá bez vnějšího tlaku (W. Herkner, 1975), ale podstata tohoto vlivu není spolehlivě objasněna; realizace zvnitřněné hodnoty může být motivující, protože úzkost z nerealizace nebo z pokusu je větší než původní pohnutka („sebe-trestání úzkostí“ a „sebe-odměňování radostí“ provází vztah k hodnotám, jejich realizaci a obranu); internalizovat hodnotu znamená být přesvědčen, že je pozitivní, což je věc postoje, ale realizace je věcí motivace – v obou případech se nicméně uplatňuje vliv zpevnění.

V průběhu socializace se ustavuje určitá **rovnováha mezi adaptací a seberealizací** (E. F. Mueller a A. Thomas, 1974), jakýsi větší či menší kompromis mezi sklony jedince a jeho povinnostmi, což bývá někdy také označováno jako **sebekontrola**. To je psychologicky mnohoznačný termín, vyjadřuje však obecně míru sebeovládání, které spočívá nejen v potlačování sociálně dezaprobovaných sklonů, ale také například v tom, nedávat přednost ihned dostupnému zpevnění místo silnějšího, které je dostupné později (W. Mischel, 1971).

W. Mischel a E. B. Ebbesen (1970) zkoumali tento problém na dětech předškolního věku, které měly možnost volby mezi dvěma různě atraktivními zákusky. Každé dítě muselo samo čekat v čekárně, a chtělo-li lepší zákusek, muselo čekat na návrat experimentátora, mohlo jej však smluveným znamením přivolat. Pak ale dostalo jen méně atraktivní zákusek. V experimentu vystupovaly čtyři podmínky:

1. obě odměny (oba zákusky) byly během doby čekání dobře viditelné, 2. viditelná byla jen atraktivnější odměna, 3. viditelná byla jen méně atraktivní odměna a 4. žádná z odměn nebyla viditelná. Průměrná doba čekání byla u podmínky první 1.03 min., u podmínky druhé 4.87 min., u podmínky třetí 5.72 min. a u podmínky čtvrté 11.29 min. „Přítomnost odměn ztěžuje zřejmě odklad splnění přání.“

V jedné z dalších variant tohoto experimentu (W. Mischel a N. Baker, 1973) byly čekající děti instruovány, aby myslely na chuť moučníku nebo na jeho abstraktní vlastnosti, jako je tvar a barva. Taková „kognitivní transformace podnětu“ (odměny) umožňuje odklad jejího dosažení; nedosažitelná, přímo vnímaná odměna vyvolává frustraci a ta ztěžuje odklad uspokojení.

Sebekontrola (sebeovládání) může brát ohled na vnější okolnosti, tlaky, standardy, ale, jak již bylo poznamenáno, ideální je sebekontrola založená na sebezpevňování (sebetrestání a sebeodměňování prostřednictvím emocí, zvláště hrdosti a studu ze sebe sama), v podstatě tedy na vytvořeném **svědomí**. To však není jen otázkou sebeovládání, ale také aktivního plnění určitých povinností a závazků (smysl pro odpovědnost). A to souvisí s úrovní morálního vývoje jedince, tedy v podstatě s vytvořením hierarchického systému postojů (hodnot), v němž hrají významnou roli „věčné hodnoty“ (pravda, láska, spravedlnost, svoboda).

S problémy socializace souvisí různé **teorie sociálního učení** (A. Bandura, 1977, 1986; J. B. Rotter, 1954, 1967), jako je zde již zmíněná teorie imitačního učení A. Bandury. Uvedeme ještě velmi populární a současně diskutovanou teorii sociálního učení, kterou vytvořil J. B. Rotter, který, jak už víme, také zavedl koncept „locus of control“. **Rotterova teorie učení** je charakterizována jako spojení konceptu zpevnění s kognitivní teorií v návaznosti na pojetí označované jako „očekávání krát hodnota“, které se ještě dříve objevilo a prosadilo zvláště v psychologii pracovní motivace (V. H. Vroom, 1964). Hodnotou je zde chápáno zpevnění, očekáváním pak subjektivní odhad, že dané chování povede k dosažení určitého zpevnění. Proměnná hodnota a očekávání jsou podle Rottera na sobě nezávislé, což je však z mnoha stran zpochybňováno. Obě proměnné jsou produktem zkušenosti. Rotterovo pojetí sociálního učení převedl E. H. Witte (1989) na následující symbolickou formuli:

$$BP = f(GE + E + RV),$$

přičemž: BP = potenciál chování, GE = generalizované očekávání, E = situačně specifické očekávání, RV = hodnota odměny.

Učení je tedy podstatně určováno kognitivními činiteli (očekávaním odměny), nikoli jen externími podněty. A také hodnota je funkcí subjektivního vztahu k vlastnostem objektů, je subjektivně pojatou incentivou, což subjekt vyjadřuje slovy jako „příjemný“, „krásný“ a podobně. Zpevnění pak není totožné s redukcí potřeby (jak je tomu v klasické teorii učení u C. L. Hulla), zpevňující je již očekávané uspokojení.

Podle W. Herknera (1991) je vhodné zařadit pojmy očekávání a hodnoty do rámce **teorie atribuce**: „Jen při atribuci stabilních faktorů (schopností, obtížnosti úkolu a dalších) vede zkušenost s četnými úspěchy (pozitivními konsekvencemi) k vysoké hodnotě očekávání a nižší procento zpevnění k odpovídajícímu nižšímu očekávání. Při atribuci variabilních faktorů (úsilí, náhoda) jsou očekávání mnohem méně ovlivňována objektivními danostmi.“ Interní atribuce pak zintenzivňují emoční zážitky úspěchu i neúspěchu. Atribuce jsou tedy důležitým činitelem učení a přehled jejich druhů je následující:

atribuce:	interní	externí
stabilní	schopnosti	obtížnost úkolu
variabilní	úsilí	štěstí, náhoda

Podle Herknera pak lze uvedené pojetí sociálního učení vyjádřit následujícím schématem:



Již E. C. Tolman (1934) a Ch. E. Osgood (1953) požadovali zavést v teorii učení mezi S a R kognitivní struktury; Tolman v tomto

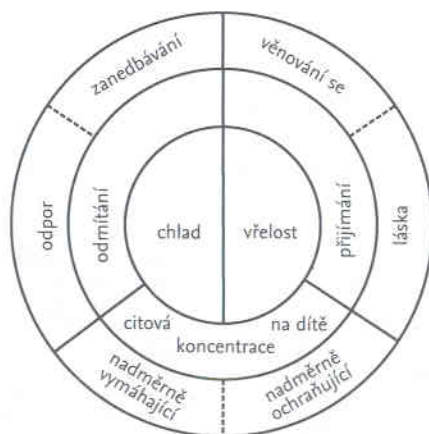
smyslu hovořil o „*kognitivních mapách*“, Osgood o „*mediačních procesech*“, Tolman je přisuzoval i procesu učení se u zvířat. U člověka jde obecně vzato o **kognitivní zpracování situace** na vyšší vývojové úrovni, neboli i na úrovni myšlení (verbalizovaného vnímání, imaginace a pojmů). To člověku umožňuje dokonalejší adaptaci, například odsunutí reakce na příznivější dobu, a také ovšem lépe vypracované očekávání. To se týká také obou druhů očekávání, o nichž mluví Rotter, specifického i generalizovaného: první jsou situačně vztažná, druhá vznikají přenosem zkušeností z podobných situací; v nových situacích je očekávání vytvořeno generalizací, která vychází z kategorizace dané situace, tedy z její podobnosti k situaci, v níž subjekt již reagoval. Tento druh generalizace (kategorizace) je důležitý zejména pro vztah k sociálním situacím, kde nejde jen o fyzickou, ale také významovou podobnost (například otec a učitel jako autority).

Základním nástrojem primární socializace je rodinná výchova, respektive **sociální interakce v raném věku dítěte**, jejichž povaha a obsah vytvářejí základy osobnosti. Zejména je to míra citového nasycení či nenasycení (citová saturace, citová deprivace), respektive vytváření citových vazeb, jak je prokázáno empiricky (J. Bowlby, 1951, a další). Uvedený psycholog poukázal zejména na rozhodující význam „*vztažné osoby*“, kterou je obvykle matka, pro sociální vývoj dítěte, pro sociální vývoj jedince vůbec, neboť některé zkušenosti z raného věku (například citová deprivace) mohou mít osudově nezvratné důsledky. H. Thomae (in: C. F. Graumann, 1972) uvádí následující **situace, které ovlivňují chování dítěte** či jeho zkušenosti, a mohou tak mít zásadní význam pro jeho další vývoj:

- **Mateřská péče:**
stálá péče – zanedbávání;
pravidelnost vyživování;
vliv náhradních rodičů;
pomoc při učení chůzi a řeči;
péče před a po naučení se chůzi;
odstavení – věk a metoda;
trpělivost při vytváření hygienických návyků (vyprazdňování).
- **Disciplinární prostředky:**
trvalost (stálost požadavků);
tresty a odměny – když jsou použity tělesné tresty, volba částí těla pro tělesný trest.
- **Obecný postoj k sourozencům:**
pobízení k rivalitě nebo její potlačování;
kontrola agrese.

- **Dospívání:**
změna účasti na společenském životě – předčasný nebo opožděný vstup
- **Uvedení do povinností:**
doba a druh povinností;
odměny, stupeň účasti;
rozdíly mezi pohlavími;
podíl na hospodářské odpovědnosti.
- **Sexuální výchova:**
zákaz nebo povolení masturbace,
postoje k ní (lhostejnost,
zesměšňování, hrozby kastrací);
postoje starších sourozenců.
- **Řízení afektivity:**
reakce na dítě, hry s ním,
mazlení se;
mateřský postoj k dítěti –
péče nebo zanedbávání;
trvání na poslušnosti,
přítomnost nebo nepřítomnost
odměn.

Základním činitelem socializace je **vztah matka–dítě**, respektive celková povaha rodinné výchovy a rodinného prostředí. Proto různé psychologové (například H. R. Schaffer, 1971, který zkoumal „růst sociability“) se pokusili identifikovat základní dimenze, respektive faktory či **typy rodičovského chování**; jednu z těchto konstrukcí přináší následující schéma:



Typologie rodičovského chování

V sociálních interakcích dítěte raného věku se uplatňují určité vrozené reakce, například na lidskou tvář; jejich instinktivní základ dokazuje skutečnost, že nemluvně reaguje i na velmi redukované schéma lidské tváře. H. R. Schaffer (1971) soudí, že nemluvně je geneticky naprogramováno k reakcím na ty aspekty prostředí, které mu nejpravděpodobněji zajišťují možnosti přežití, a to jsou jiní lidé. Přesněji řečeno jsou to rodiče, protože na cizí osoby reaguje strachem, což je možná atavismus (relikt) dávného kanibalství, kdy neznámé individuum mohlo být nebezpečné.

Experimentálně se zjistilo, že nemluvnata dávají přednost sociální stimulaci před nesociálními podněty, ačkoli je tato stimulace složitější, složitěji strukturovaná: osoby pečující o dítě na ně vyvíjejí silnější „percepční tlak“ než jiné objekty (Schaffer). Tato **elementární sociabilita**, neboli reaktivita na sociální podněty je podmínkou vlivu socializace a je vrozená – analogicky jsou podmínkou alimentárního chování novorozence vrozené sací reflexy. Koncem prvního roku věku dítěte „matka přestává být jen komplexem smyslových dojmů a stává se internalizovaným objektem, který nemluvně uchovává v paměti“ (Schaffer). Současně se vyvíjí první sociální potřeba člověka, potřeba dítěte mít kontakt s matkou. Tento kontakt má povahu sekundární odměny, neboť matka je asociována s uspokojením všech potřeb dítěte a dítě ji nyní chce jako takovou. Proto má také způsob, jakým se matka k dítěti chová, tak značný vliv na jeho další vývoj.

Ve studiu sociálního vývoje člověka se prosazuje **ekologická orientace výzkumu**, zaměřená na interakci sociálních systémů v jejich přirozeném životním prostředí. Podle U. Schmidta-Dentera (1988) hlavními kritérii této orientace jsou:

- Ohled na každodenní životní prostředí, zaměření na „naturalistické kontexty“ oproti dosavadnímu zaměření na chování dětí „v cizích situacích s cizími lidmi“ (U. Bronfenbrennerová, 1978).
- Zkoumány jsou strategie zvládání, funkční výkony individua ve vztahu k jeho prostředí, jakož i vlivy prostředí na člověka.

- Chování má být zkoumáno v komplexní rovině; komplexnost spočívá ve vztažných systémech, které zahrnují osoby, jakož i jejich sociální a fyzické prostředí.
- Předmětem zkoumání není ani individuum, ani prostředí jako takové, nýbrž interakce mezi obojím; „*člověk a prostředí jsou nahlíženy jako komplexní plastická skladba interakcí, mění-li se část tohoto celku, má to také účinek na ostatní části*“ (E. P. Willems, 1977).
- Chceme-li tento vztažný systém analyzovat a rozumět mu, musíme ho změnit (Bronfenbrennerová); „*během procesu změn lze pozorovat, jak vzniká nová rovnováha a které principy při tom hrají roli*“.

Socializace se odehrává vždy v rámci určitého kulturního prostředí, a proto je důležitý **srovnávací etnologický přístup**, který umožňuje zjištění vlivu různých, například výchovných praktik a jejich důsledky. V tomto smyslu mohou být různá kulturní prostředí charakterizována určitými znaky a indexy, jako mírou vzbuzované úzkosti, která vyplývá například z přísnosti trestání dítěte, třeba při tréninku hygienických návyků. Často byly tímto způsobem prověřovány psychoanalytické teze, například vztah kontroly análního chování a úzkosti. Již experimenty na zvířatech byl prokázán trvalý vliv raných potravinových frustrací, u člověka se uplatňuje zejména vliv výchovného zanedbávání. Frustracemi dětí, které jsou navozovány nevhodnými výchovnými praktikami, jako jsou tvrdé tělesné tresty a jiné signály „ztráty lásky“, mohou být vyvolávány dlouhodobé nebo i trvalé pocity nejistoty, které se v dospělosti projevují nevědomými formami obrany proti vnějšímu světu, vůči němuž jedinec pocituje hlubokou nedůvěru. Tak mohou být již v raném dětství vytvořeny základy osobnosti dospělého.

Dosud jsme se věnovali různým hlavním činitelům socializace a jejím formám, které vyjadřují různé způsoby sociálního učení. Nyní stručně pojednáme o základním předpokladu relativně bezporuchově probíhající socializace, o jakési její podmínce sine qua non. Je to **přilnutí** („*attachment*“), vztahová nebo adhesivní vazba mezi matkou a dítětem (J. Bowlby 1958 a později), kterou u pokus-

ných opic druhu Makkak Rhesus prokázal ve svých pověstných experimentech s „*měkkou*“ a „*tvrdou matkou*“ (později také s pohyblivou a ztrnulou, teplou a chladnou) H. Harlow (1959) a jako „*vtištění*“ u kachních mláďat K. Lorenz (1981). Opakem přilnutí je **citová deprivace**, strádání dítěte z nedostatku projevů nateřské lásky.

Systematickou teorii přilnutí vypracoval J. Bowlby (1976, 1985): přilnutí (přimknutí, připoutání, „*vztahová vazba*“, jinak také potřeba blízkosti, symbiózy a podobně) má pudovou podstatu („*pud ke vztahové vazbě*“) a vychází z naprosté závislosti dítěte na nejbližším sociálním okolí, které mu poskytuje výživu a ochranu a uspokojuje všechny jeho další potřeby. Vazbou dítěte na matku se rozumí fyzický kontakt s matkou (mazlení, držení dítěte v náručí), komunikace s ní a vnímání její fyzické blízkosti. Již novorozenec reaguje ve 13. týdnu svého života výrazněji na sociální než na nesociální podněty a matka se diferencuje jako dominantní předmět vnímání (vrozená je reakce oživení na schéma lidského obličejce, masku s trojúhelníkem očí a ústa). Vývojem dochází k selektivnímu vnímání matky (oživení při jejím příchodu, sledování jejího odchodu) a zvýrazňování reakcí na matku vůbec. Matčiny emoce rozpoznává dítě později, ale na přísný výraz její tváře a když je matka opouští reaguje pláčem.

J. Hašto (2005) uvádí experiment s kojencem, při kterém matka po „*přátelské interakci*“ s ním se začala minutu „*dívat na dítě bez jakéhokoli projevu náklonnosti*“, na což dítě reagovalo nejprve snahou o kontakt a potom „*protestním pláčem*“. Když se mu potom matka opět věnuje, „*dítě se v prvním momentě odvrátí a mračí se při tom*“, což vyjadřuje jeho nelibost z předcházejícího momentu ztráty laskavého zrakového kontaktu. Od druhého roku věku dítěte se **sociální vazba dítěte** rozšiřuje na další osoby (otce, starší sourozence, prarodiče), pokud se jím zabývají, dominantní osobou jeho interakcí však zůstává matka. Dlouhodobější ztráta kontaktu s matkou vyvolává u dítěte tak zvanou **separační úzkost**, stav, který může přivodit i poruchy chování a nežádoucí zkušenost, psychicky intervenující i v pozdějším věku. Bowlby přirovnává přilnutí k regulaci

tělesné teploty a výzkum důsledků citové deprivace (syndrom hospitalismu) potvrdil důležitost této vztahové vazby, která je zdrojem citové saturace dítěte jako základního předpokladu jeho žádoucího vývoje. Již S. Freud psal o „bolestivé povaze odloučení“, jehož prvotním případem je ztráta kontaktu s matkou, respektive ztráta matky vůbec.

R. Spitz (1948, 1974), který se zaměřil na pozorování důsledků citové deprivace a na vnímání nevědomých signálů matčiných pocitů dítětem, soudil, že tento vývoj probíhá od tělových pocitů k sociálním, které začínají vnímáním matčiny tváře. Psychoanalytik M. Balint (1970) pak vypracoval teorii „primární lásky“, která vychází z vrozené touhy dítěte po projevech lásky; potřeba přimknutí vychází spíše ze strachu z izolace. Tato „praforma lásky“ však podle Balinta vychází z potřeby objektu a z tendence „být milován stále, všude, každým způsobem, aby bylo milováno celé mé tělo, mé celé já, bez jakékoli kritiky, bez jakékoli protislužby z mé strany, to je konečný cíl všeho erotického snažení“; tato „primární láska“ je tedy základem pozdějších erotických lásek a její praformou je dětská touha po projevech matčiny lásky.

V rámci kulturních hledisek se uplatňují konkrétní činitelé, dalo by se říci **socio-kulturní činitelé socializace**, jako je příslušnost k určité etnické skupině, náboženské sektě, společenské vrstvě, a dále takoví činitelé, jako je velkoměstské nebo naopak venkovské prostředí a další, jakož i jejich kombinace. Nápadný je zejména vliv různých sociálních vrstev (tříd), prostředí bohatých a chudých rodin, kde se uplatňují různé výchovné praktiky (například tvrdší fyzické trestání dětí v chudších rodinách) a také různé výchovné cíle. Typickým produktem života v horních vrstvách byla tak zvaná „zlatá mládež“, avšak uvedené vlivy jsou potvrzovány i daty výsledků empirických výzkumů této problematiky: například v sebepojetí studentů pocházejících z vyšších vrstev vystupuje výrazněji snaha po dominanci než u studentů z nižších vrstev (podle H. Thomaeho, 1969). H. Cantril (1965 – zde opět podle Thomaeho) zjistil rozsáhlým srovnávacím výzkumem na 25 000 osobách z jedenácti zemí, že příslušníci středních a vyšších vrstev vykazují větší va-

riační šíři přání a obav než příslušníci nižších vrstev, kteří jsou více zaměřeni na potřeby přežití.

Populární se stala srovnávací studie života dvou indiánských kmenů, Siouxů a Yuroků, žijících v severoamerické prérii, kterou publikoval E. H. Erikson (1950). Našel zde podstatné rozdíly ve způsobu mateřské péče o dítě (léta trávící kojení dítěte u Siouxů a naopak faktické opuštění dítěte matkou několik dnů po narození a jeho další krmení kaší u Yuroků) a podstatné rozdíly v modálních povaze obou těchto kmenů (láskyplné vztahy mezi sourozenci u Siouxů, podezíravost a přisnost u Yuroků), které vysvětluje rozdílnými způsoby výchovy dětí. E. H. Erikson ve své známé monografii *Dětství a společnost* (1950, česky 2002) v závěrečném srovnání kultur Siouxů a Yuroků konstatuje, že i ta „nejprimitivnější kultura“ se snaží „o pěstování toho, co vágně nazýváme ‚silné ego‘, tj. individuální jádro, dostatečně pevné a pružné, aby vyrovnalo nezbytné protiklady v jakékoli lidské organizaci, integrovalo individuální rozdíly a především dokázalo vyjít z dlouhého a nevyhnutelně děsivého dětství s pocitem identity a ponětím o integritě“.

Tak vystupuje **identita osobnosti jako typický produkt socializace**, neboť jsou v ní shrnuty kombinace všech dílčích vlivů či aspektů procesu socializace (systém návyků a rolí, hierarchie hodnot, identifikace se svým pohlavím a určitými skupinami a podobně – to vše jako produkt souhry sociálního učení a genetické výbavy jedince). Význam ega ve fungování sociálních interakcí zdůraznil zejména D. G. Myers (1996): „Motorem našeho chování je stálá interakce mezi tím, co se děje v naší hlavě a tím, co se děje v prostředí, čili konfrontace osobního ‚Já‘ s podmínkami sociálního života.“ Potvrzují to podle něj následující fakta:

- Společenské prostředí ovlivňuje vědomí člověka: ocitneme-li se mezi lidmi, příslušníky jiné kultury, rasy či pohlaví, zajímáme se o to, co způsobuje naši odlišnost a jsme citliví na to, jak se vůči nám chovají.
- Orientace na sebe sama zabarvuje sociální soudy (myšlení): nejsme objektivní, když například v manželské krizi připisujeme

výhradní nebo větší odpovědnost za ni svému partnerovi, nebo když sobě připisujeme největší zásluhy za úspěch pracovní skupiny, jejímž jsme členem.

- Sociální chování řídí „starost o sebe“: naše činnost má často povahu ego-vztažné strategie; miliardy se vydávají na kosmetické přípravy a dietetické programy, aby si lidé udrželi dobrý vzhled a činili tak dobrý dojem. „Starost o vlastní vzezření je podstatným činitelem, determinujícím naše chování.“

Tato „starost o sebe“ není nic jiného, než **ego-centrický svět** jako produkt socializace, vykazující: 1. ego-vztažný systém kognitivního obrazu světa, 2. ego-vztažný systém postojů a motivů, 3. syntézu obou předchozích složek, ego-vztažný systém více či méně vědomě instrumentálních vzorců chování. Je však třeba připomenout, že ego-vztažnost neznamena egoismus, neboť ego-vztažnými mohou být i takové zvnitřněné hodnoty jako je altruismus.

Příkladem zkoumání sociokulturních vlivů, kde se prolínají hlediska sociálněpsychologická s hledisky sociologickými, je výzkum, jehož předmětem byla **subkultura mládeže**. Tento výzkum provedl polský sociolog R. Dyoniziak (česky 1968). Objevují se v něm taková témata, jako jsou problémy skepticismu a cynismu polské mládeže šedesátých let, její náboženské, politické a jiné postoje, její hodnoty a zájmy, ideály, využívání volného času, sexuální chování a další. Podávají psychologický obraz polské mládeže té doby zasažené do rámce daných společenských poměrů, podobně jak tomu bylo v kdysi proslaveném díle německého sociologa H. Schelskyho (1957) o německé poválečné mládeži, nazvané příznačně „*skeptická generace*“. Schelsky zde kromě jiného konstatuje, že způsob chování této mládeže znamená především odmítnutí a opuštění politických ideálů starší generace, proces „*odpolitizování a odideologizování vědomí mládeže*“, který je reakcí na neblahou nacistickou minulost Německa. Z těchto poměrů „*vyvstal nový útvar sociálního chování současné mládeže*“ (Schelsky).

Pojem subkultura je někdy užíván v pejorativním významu, má však objektivní obsah a znamená v podstatě variantu životního

stylu, která se utváří na podkladě daných společenských poměrů u určitých skupin populace jako reakce na tyto poměry. Může však zahrnovat i kulturu menšin. Pejorativní význam, i když někdy sporný, má spíše pojem alternativní kultura ve smyslu nekonvenčního životního stylu, který pobuřuje většinu. Je to tedy spíše tematika sociologická a společensko-psychologická, ale empirická data, která přináší, poukazují na to, že tu jde o pokračující proces socializace, jehož činitelem je „*duch doby*“, utvářený společenskými poměry a diferencovaně reflektovaný různými skupinami populace. Jde tu o psychologické aspekty konfrontace skupin populace se společenskými poměry, respektive o **psychologický vliv společenských poměrů** na různé skupiny populace (mládež, dospělou inteligenci, dělnické a jiné vrstvy). Tento vliv se u jedince uskutečňuje také jeho příslušností k té které skupině populace, ať již je definována věkem, příslušností ke společenské vrstvě, okamžitým stavem (například nezaměstnanost) a tak dál.

D. C. McClelland (1961) se ve své monografii o „*výkonové společnosti*“ („*achieving society*“), která vychází z rozsáhlého studia „*potřeby výkonu*“, pokusil empiricky doložit tyto vztahy mezi individuální a skupinovou psychologií a společenskými poměry. Snažil se zde – metodou, která byla často kritizována – ověřit hypotézu, že „*potřeba výkonu je asociována s rychlejším spádem ekonomického růstu*“. O něco podobného se dávno před tím pokoušel sociolog M. Weber (1904) v knize příznačně nazvané *Protestantská etika a duch kapitalismu*, v níž chtěl vyložit pracovitost amerických protestantů generalizací jejich náboženských postojů. Za zdroje potřeby výkonu pokládá McClelland vedle výchovných a dalších praktik (například včasné vedení dítěte k samostatnosti) také hospodářské poměry společnosti a postoje jedince, jeho status a podobně, ale zejména také zrychlující se ekonomický růst. Jiní opět studovali vztahy mezi společenskými poměry a sebevraždami, kriminalitou, rozvodovostí, náboženskou aktivitou a dalšími proměnnými.

Proces socializace se tedy odehrává vždy v určitém historicky a společensky konkrétním kontextu: náboženské exaltace středověku, sociální revoluce, ale také „*zlatá horečka*“ zlatokopů a podni-

katelská horečka v poměrech postkomunistických režimů mají také své sociálněpsychologické aspekty (například horečnatá podnikatelská činnost je nezřídka provázena rozvodovostí, výchovnými problémy dětí). S různými společenskými poměry souvisí různé motivace individuí a s těmi různé způsoby sociálního chování, od nevybíravé soutěživosti až k „sexuální turistice“.

V tomto smyslu je třeba v procesu socializace rozlišovat více či méně standardizované uvádění dítěte do života společnosti (učení se kulturním návykům, mluvené řeči a podobně) a další druhy „uvádění“, které vytváří individuální a skupinová reflexe společenských poměrů, jež se v každé historické epoše vyznačují také určitými psychologickými znaky (mimo jiné nárůstem iracionalismu, uvolňováním sexuálních zábran, tak zvanou „sexuální revoluci“, a dalšími znaky, jež charakterizují současnou postkapitalistickou éru vývoje společnosti). Také společenské poměry jako takové „socializují“ a často vedou určité jedince a celé skupiny k různým formám maladjustace.

Mnozí sociální psychologové chápou proces socializace především jako proces přebírání rolí (G. H. Mead, 1934, a další), neboť člověka jako společenskou bytost charakterizuje především jeho systém rolí. Jak se tento proces přebírání rolí uskutečňuje, lze doložit na **převzetí role svého pohlaví**; jako převzetí každé další role je to proces dlouhodobého učení, v němž se uplatňuje řada činitelů, přičemž nezanedbatelnou roli hraje i vrozená konstituce jedince. Podle K. Durkina (in: W. Stroebe, M. Hewstone a další, 1992) začíná tento proces u dítěte nejprve poznáním, že existují „chlapečkové“ a „holčičky“ a že například „jsem chlapeček“, a později, asi ve věku pěti až sedmi let, dalším poznáním, že i když se mění vzezření oblékáním, úpravou vlasů a podobně, pohlaví zůstává konstantní. K odlišnému chování chlapců a děvčátek přispívají i rozdíly v jejich hrách a chování vůbec, neboť určité typicky „chlapečké“ aktivity jsou zpevňovány u chlapců jejich sociálním okolím, stejně jako je tomu s typicky „dívčími“ aktivitami u děvčátek. Do jaké míry se zde uplatňují vrozené tendence, není zcela jasné (bojové hry chlapců a mateřské hry s panenkami u děvčátek).

V prepubescenci dochází ke kontaktům mezi oběma pohlavími, jejichž role jsou v té době již ostře diferencovány. Projevuje se zde nejen vliv genotropismu (vrozená přitažlivost druhého pohlaví), ale i skupinové normy („kluk má chodit s holkou“). Dalším vývojem se zvyrazňuje „sex typing“ – převzetí typicky mužských a typicky ženských rolí, a zvyrazňují se tak i rozdíly mezi maskulinním a femininním založením jedince (v utváření typicky mužských zájmů, ale i typicky mužského a ženského vystupování a podobně).

Psychologické rozdíly mezi muži a ženami jako první zjišťoval empirickým výzkumem G. Heymans (1910), mnohem později následovaly srovnávací kulturněantropologické studie (M. Meadová, 1936, a další), které zjistily **různost rolí mužů a žen v různých kulturách** (dokonce jejich protikladnost k naší západní kultuře, například u kmene Čambuli, kde jsou ženy eroticky aktivní). Tyto rozdíly se vysvětlují učením v různém kulturním prostředí, tedy různou socializací, obecně pak tím, že pro dané pohlaví specifické způsoby chování dítěte jsou jeho sociálním okolím odměňovány, a tím zpevňovány (U. Lehrová, 1972). Tak třeba již ve hře na někoho a na něco tříletí chlapi přebírají převážně mužské a odmítají ženské role, u děvčat je v tomto věku jejich vztah k rolím ve hře ještě méně vyhraněný (M. Rabban, 1950).

Teoretický rámec socializace: V různých teoriích socializace jsou zdůrazňovány různé aspekty tohoto procesu, například přebírání role; společnou základnu tvoří koncept sociálního učení, mnohde však zůstává nedoceněn činitel vrozených tendencí. Jednu z posledních teorií socializace vytvořil E. H. Witte (1989) a je koncipována tak, aby její rámec vytvářely proměnné (měřitelné faktory). Witte vychází ze dvou základních konstruktů (podněcování a využívání), ze tří elementů psychiky (kognitivní, afektivní a konativní) a z několika úrovní socializace (mikro-, mezo- a makrostruktury socializačního rámce). „Efekt socializace“ však platí pro všechny uvedené úrovně a lze ho vyjádřit touto rovnicí:

$$\text{efekt socializace} = \text{pozice} + \text{orientace} + \text{podněcení} \times \text{využití}$$

Aplikováno na socializaci na úrovni mikro-strukturní, například rodinnou:

efekt primární socializace = postavení rodiny
+ orientace rodiny + podněcování x využití

6

Postavení rodiny je definováno například pracovním zařazením rodičů, respektive jejich příjmy a místem bydliště, orientaci rodiny vyjadřuje měřitelný postoj rodičů k morální výchově, podněcování a využívání jsou veličiny rodinného klimatu, které jsou měřeny jako „dosažitelnost a srozumitelnost“ a jako „emocionální konzistence“; jinými termíny vyjádřeno, jde tu o nabídku ze strany činitele socializace a o přijetí ze strany socializovaného jedince, tedy v podstatě o vztah S–R, rodiče–dítě nebo učitel–žák (dítě nabídnutý „obsah“ v určité míře přijímá či nepřijímá, případně se od něj odvrací).

V podstatě v rámci rodinné výchovy jako podstatně určujícího činitele socializace se uplatňují: 1. „trestající versus odměňující výchovné chování“ (podpora), 2. „direktivita versus permisivita“ (přísnost–povolnost). Na tomto pojetí založený výzkum se pak omezuje, jako většina výzkumů v sociální psychologii vůbec, na zjišťování korelací mezi způsobem výchovy a jejími efekty u dítěte, respektive v dospělosti, tedy mezi různými vlastnostmi osobnosti (například korelace mezi používáním trestů a agresivitou). To sice vede k vršení poznatků, ale nikoli ke spolehlivé identifikaci činitelů, neboť vliv téhož činitele v různých podmínkách je různý a ne všechny tyto podmínky jsou měřitelné spolehlivým způsobem (například velká variabilita proměnné, nazývané „atmosféra rodinného prostředí“).

Podle E. Durkina (1992) je původní pojetí socializace, vycházející z formování dítěte podmiňováním jeho chování, dnes opouštěno a je nahrazováno modelem interakce rodič–dítě a podobně, v němž je dítě bráno jako „aktivní účastník vlastního sociálního vývoje“ a ve věku novorozence nikoli jako „tabula rasa“: k interakci sociální zde tedy přistupuje ještě ohled na vnitřní interakci vrozených vloh a zkušeností. Tak se **raný vývoj dítěte** uskutečňuje na základě „sub-

tilní vzájemné souhry původních rysů a kompetencí dítěte s reakcemi druhých v rámci sociálního prostředí“ (Durkin).

Další novum spočívá v tom, že proces socializace, jak jsme zde na to již poukázali, je chápán jako proces celoživotní. Obecný Witteův model „nabídky–využití“ platí, ale v rámci omezujícího operacionalistického přístupu, jak již bylo uvedeno, podává jen plochý obraz socializace a jejích výsledků. Podle E. L. Hartleye a R. E. Hartleyové (1955) je třeba zkoumat také „vyrovnávání působících sil“ a „kvalitu sil samých“, například přísnost výchovných opatření ve vztahu k síle potřeb vychovávaného. Tento smysl pro kvalitativní aspekty socializace není vždy v dostatečné míře uplatňován.

6

V sociální psychologii jakožto vědě o sociálních interakcích vystupuje jako prvořadá otázka, jak se lidé vzájemně vnímají a jaké dojmy si o sobě vytvářejí, neboť tím se vlastně sociální interakce jaksi rozbíhá: podle toho, jaký dojem si subjekt o druhém člověku vytvoří, se vůči němu chová. Toto vytváření „obrazu toho druhého“ bylo označováno termínem **sociální percepce**, který nebyl zcela vhodný, protože zde nešlo jen o vyvolávání smyslových dojmů – „ten druhý“ není vnímán jako fyzický objekt. Šlo tu o vytváření „obrazu“ druhé osoby, který nezahrnoval jen její fyzické, ale především psychologické charakteristiky, a to i takové, které byly odvozovány z toho, co bylo vnímáno, například úmysly. Vnímání (percepce) se omezuje jen na obraz objektu, vytvářený jeho vnímatelnými znaky a kontextem, v němž je situován.

Dnes někteří psychologové u pojmu sociální percepce zůstávají, nebo jej nahrazují pojmem **sociální kognice** (poznávání), či mu jej podřazují. S. T. Fiske a S. E. Taylor (1984) označují tímto termínem to, „jak si lidé vytvářejí dojem („make sense“) o jiných lidech a o sobě samých“ a chápou jej širěji než vnímání, neboť: „*lidský smysl pro kontrolu je fundamentální pro soudy, které si lidé vytvářejí o sobě a o jiných*“; dojem z druhého člověka je tedy v tomto smyslu víc než pouhý vjem, zahrnuje i určité úsudky o druhém člověku, jak tu již bylo naznačeno. Sociální kognice v tomto smyslu zahrnuje také další mimopercepční fenomény, jako jsou například atribuce. Kromě toho pojem sociální kognice zahrnuje také vnímání a interpre-

taci sociálních událostí, nikoli jen osob, které tyto události sice vytvářejí, ale události nejsou pouhou sumou jejich aktérů, jsou to jevy sui generis. Tak jako jsou smyslová data z vnímání fyzických objektů centrálně, to je v mozku, organizována ve výsledný obraz objektu – vjem, tak tak zvané **sociální schéma** vyjadřuje produkt organizace sociální kognice – je to kognitivní struktura, která reprezentuje poznání sociálních objektů, ať už to jsou jednotlivé osoby, nebo události.

Poznávání, ať už na úrovni vnímání, nebo myšlení, je **proces zpracovávání informací**, což je další termín, používaný původně v oblasti psychologie kognitivních procesů, který však převzali i někteří sociální psychologové a nahrazují jím termín sociální kognice, když hovoří o „*sociálním zpracování informací*“ (kromě jiných F. Straek, in: D. Frey a S. Greif, 1987). Sociální psychologie byla ovšem vždy psychologií kognitivní (Fiske a Taylor, 1984), kognitivní koncepty v ní hrály klíčovou roli. F. Straek (1987) však uvádí, že „*paradigma zpracovávání informace našlo z jedné strany v sociální psychologii plodnou půdu, ale z druhé strany mnohem méně revoluční oblast, než jak tomu bylo v psychologii učení*“. Je tu určitá analogie s konceptem sociálního učení: také to může být vykládáno v elementární rovině S–R vztahů a elementárními termíny, nebo v komplexnější rovině pomocí takových konstruktů, jako je imitace nebo identifikace. A tak jako jsou tyto konstrukty převoditelné na elementární termíny psychologie učení, jsou fenomény sociální kognice převoditelné na úroveň terminologie zpracovávání informací. Rozhodující však je, zda je to pro sociální psychologii smysluplnější než výklad pomocí komplexnějších konstruktů, jako je například již uvedený konstrukt sociálního schématu. J. P. Leyens a J.-P. Codol (in: W. Stroebe, M. Hewstone a další, 1992) kladou mezi termíny „*sociální zpracování informací*“ a „*sociální kognice*“ rovnítko: „*zpracovávání informací se vztahuje na všechny aktivity, pomocí nichž je úhrn těchto informací zpracováván psychologickým systémem: jak ten informace získává, vybírá, transformuje a organizuje; jak konstruuje reprezentace skutečnosti a buduje vědění*“. Na tom se podílí řada fenoménů, jako vnímání, paměť, myšlenkové zpracování a řeč, uvádějí oba citovaní autoři a dodávají: „*Ze zpraco-*

vané informace povstává vědění“ a to nám umožňuje chápat naše prostředí, přizpůsobovat se mu a působit na ně.

Sociální schéma reality, jak bylo poznamenáno výše, je psychologickým nástrojem orientace v sociálním prostředí a současně je nástrojem jednání, jak ukážeme dále. Sociální prostředí je podstatná složka životního prostředí, pro život v něm je člověk vybaven psychickými nástroji, které mu slouží k orientaci v tomto prostředí a v adaptivním chování vůči němu. Obecně je to tedy **otázka mentálních struktur**, umožňujících přiměřené chování, respektive sociální interakce. V sociálním prostředí je to především otázka chápání druhých lidí – proč činí to, co činí, objevování jejich úmyslů; je to otázka analogická otázce chápání předmětného okolního světa vůbec.

M. Lewicka a B. Wojciszke (2007) formulovali důležitou tezi k problematice, která je předmětem této kapitoly: *„Naše chování více závisí na tom, jak svůj svět chápeme, než na tom, jaký skutečně je.“* Zcela prostým důkazem toho je, že tutéž situaci různí lidé vnímají a interpretují různě; lidé se, kromě jiného, liší také tím, co o světě kolem sebe vědí, jaké pocity v nich tytéž události a osoby vyvolávají, jaké představy o svém okolí mají a co vůbec o světě smýšlí. Takové uspořádání poznatků, ale i pocitů a snah, vztahujících se k vnějšmu světu, se označuje jako **kognitivní schéma** (viz dále). Jeho podstatnou složkou je „*prototyp*“ jako soubor podstatných znaků daného objektu, jakási jeho mentální podstata či typ, což se v podstatě kryje s termínem pojmového prototypu, to je pojmu reprezentovaného nějakou představou. Tak například prototypem intelektuála je člověk s brýlemi, spíše slabého či útlého vzhledu a podobně. Zvláštním případem prototypů jsou schémata činností, například nakupování, a ovšem schémata osob určité kategorie (viz shora příklad „intelektuál“), respektive celých skupin, tak zvané stereotypy (viz také dále), to je „*zobecněné reprezentace skupiny osob vydělené z hlediska nějakého lehce pozorovatelného znaku, vyjadřujícího společnou totožnost členů dané skupiny*“ (Lewicka, Wojciszke, 2007); s tím je současně spojeno očekávání chování příslušníků těchto skupin. Rozlišovaly se obvykle: **autostereotypy** (představy

o vlastní skupině) a **heterostereotypy** (představy o cizí skupině); typickým příkladem heterostereotypu je „cikán“ (používáme zde běžného označení tohoto etnika místo vynucovaného, ale nedůvodného označování „Rom“). Kognitivní schémata jsou pamětní fenomény a vyjadřují účelné zjednodušování a také subjektivizaci reálného světa a života. Jako taková se podílejí na determinaci a fungování postojů i chování individua.

Tak se například jak ve vnímání fyzických objektů, tak i druhých lidí (sociálních objektů – jak ukážeme dále) uskutečňuje kategorizace jako základ pro tvorbu významů těchto objektů pro subjekt. Každý objekt, který je předmětem chování jedince, má pro něj určitý význam, což kromě jiného znamená, že se strukturuje vztah mezi objektem a reakcí na něj jako vztah významů objektu a reakce (můj šéf je sociální objekt, který má pro mne určitý význam a proto na něj určitým způsobem reaguji). Každý **sociální objekt** má pro určitého jedince určitý význam, který je asociován s určitými reakcemi na něj podle toho, v jakém situačním kontextu vystupuje. Současně je každý sociální objekt prvkem určité **kategorie sociálních objektů**, jako jsou například „milý člověk“, „nebezpečné individuum“. Podobně jsou kategorizovány fyzické objekty, například „nebezpečná stezka nad vysokým srázem“; jak v případě „nebezpečného individua“, tak v případě „nebezpečné stezky“ je třeba být opatrný. Tak se utváří orientace ve světě jako systém významů, propojených se systémem ekvivalentních reakcí na ně. To, co nelze kategorizovat a tedy spojit s určitým významem, to neznáme, tomu nerozumíme. V rámci kategorizace sociálních objektů (= druhých lidí) mohou být prvky těchto kategorií specifikovány a tak i diferencovány; například A je intelektuál, ale je ve srovnání s intelektuálem B spolehlivější.

Rozhodující úlohu v kategorizaci hraje zkušenost a tedy paměť. E. Tulving (1972) rozlišil sémantickou a epizodickou paměť (paměť pro významy a paměť pro události v rámci osobní biografie). Znalost životního prostředí tvoří **systém kognitivních schémat**; B. Wojciszke (2007) definuje kognitivní schéma jako „*organizaci našich předchozích zkušeností s nějakým druhem událostí, osob či objektů*“.

Tak máme třeba zkušenosti s cestováním ve vlacích, s průběhem voleb, nakupováním v supermarketu, pokladníkem finančního úřadu; určitého televizního baviče kategorizujeme jako nepřilíš vtipného, našeho souseda jako vlnidného a podobně. Schémata mají své **prototypy**, neboli soubory určitých znaků, a tvoří hierarchické uspořádání podle hodnot, které jsou s nimi asociovány. Každé schéma má podschéma a každé podschéma zase svá podschéma, až na úroveň prvotních schémat (Wojciszke). Tato hierarchizace se opírá o relace část–celek (například tvář – oči – barva zřetelnic) nebo o relaci obecnosti (například nakupování – nakupování v supermarketu – nakupování v oddělení zeleniny). „Každé podschéma má znaky schématu, tzn. že zahrnuje prototyp a může fungovat jako samostatná jednotka vědění ... Vědění o světě je v systému schémat kódováno hierarchicky, což znamená, že každá informace je zakódována jen v jednom ‚patře‘ vědění a do složení schématu nevstupuje obsah jeho podschemat“ (Wojciszke). Citovaný polský psycholog pak podává následující třídění kognitivních schémat:

- skripta: jsou to mentální reprezentace událostí, dějů, jejich průběhů; skript reprezentuje nějaký konkrétní příběh, „typické elementy a okolnosti, charakteristické pro dané události ... zahrnuje informace o typických výkonech“; skripta lze dále třídit na: 1. scény a jejich posloupnost; 2. aktéry, účastníky scén; 3. rekvizity (typické objekty vystupující ve scénách); 4. podmínky sekvencí dějů; 5. poslední rezultáty dané sekvence (Wojciszke, podle R. C. Schanka a R. P. Abelsona, 1977).
- schémata osob: zahrnují konkrétní osoby i jejich kategorizace, a to především ve formách stereotypů a sociálních rolí: 1. „stereotyp je zobecněná reprezentace skupiny osob, vydělených z hlediska nějakého lehce zapamatovatelného znaku, vyjadřujícího společnou totožnost členů dané skupiny“ (například „cikán“); je to rigidní přesvědčení, že členové dané skupiny jsou stejní.
- schémata znaků: neodrážejí „ani celé lidi, ani celé události“, nýbrž jen kategorie určitých znaků (například „inteligence“, „důvěryhodnost“); nejdůležitějším projevem znaků člověka je jeho cho-

vání, ale konkrétní akt chování bývá víceznačný, může vyjadřovat řadu více znaků (například akt „bere si taxi“ může vyjadřovat odpovědnost, ale i přátelství, důslednost a další – příklad je podle Wojciszke); také schémata znaků mají hierarchii, například lakomý – egoistický – nepřející – zlý; „síť svazků mezi speciálními znaky se nazývá skrytá teorie osobnosti“ („skrytý“ zde znamená „nevědomě užívaný“).

„Předpercepční aktivita nějakého schématu je tím pravděpodobnější, čím: 1. silnější je subjektivní očekávání, že se v okolí objeví exemplář tohoto schématu, 2. čím silněji je exemplář schématu spojen s realizací cílů subjektu, 3. čím kratší čas uplynul od předcházející aktivace schématu, 4. čím častěji bylo dané schéma aktivizováno v minulosti“ (Wojciszke).

Sociální percepce: J. Harnatt (in: H. Werbik a H.-J. Kaiser, 1981) rozlišuje v tematické oblasti sociální percepce dva problémy: 1. vnímání pod vlivem sociálního tlaku, 2. vnímání a posuzování osob (což je původní užší význam pojmu sociální percepce).

Ovlivňování vnímání sociálním tlakem – rozumí se vnímání fyzických objektů, nikoli osob, ačkoli i to přichází samozřejmě v úvahu – je obecně známo a v sociální psychologii bylo experimentálně zkoumáno. Klasické experimenty tohoto druhu provedl již M. Sherif (1935) s tak zvaným autokinetickým fenoménem. Tento fenomén je druhem iluze, která se vytváří v naprosto zatemněné místnosti, kde je exponován světelný bod, vytvářející iluzi pohybu do strany. Tak tento fenomén reprezentuje dobře kontrolovatelnou nezávisle proměnnou a reakce pokusných osob, které měly hodnotit délku tohoto zdánlivého pohybu, pak reprezentují dobře kontrolovatelnou závisle proměnnou. Kromě jiných variant pokusné osoby vypovídaly jednak izolovaně a jednak ve skupině. Výsledky ukázaly, že pokud pokusné osoby vypovídaly izolovaně, vytvářely si jakousi „individuální normu“, interindividuálně však poměrně odlišnou. Ve skupinové situaci se však výpovědi jednotlivců blížily mediánu posudků jednotlivých členů, tedy konvergovaly, vytvářela se zde jakási „sociální norma“. Sherif na základě výsledků tohoto experimentu

uzavřel, že „ve skupinové situaci členové skupiny tendují ke strukturování situace konvergováním ke společné normě ve svých úsudcích“. G. Korthals-Beyerleiová (1981) však nepokládá tento výklad konceptem sociální normy za správný, protože sociální normě přisuzuje jinou genezi, ale její námitky jsou sporné a uvedený jev konvergence úsudků, respektive posudků osob nacházejících se ve skupinové situaci, lze také vysvětlovat pojmem konformismu. Podobné experimenty vykonali také S. Asch (1951) a R. S. Crutchfield (1955) se stejnými výsledky: ve skupinové situaci podléhá vnímání fyzických objektů a jejich posuzování určité míře sociálního tlaku, která se projevuje určitou mírou konformismu v posuzování vnímaného materiálu.

V užším smyslu se termín sociální percepce týká **vnímání a posuzování druhých osob a sebe sama**. Jde tu o zvláštní problematiku sociálního vnímání, kdy je vnímané podnětem k dotváření charakteristik vnímaného, které vlastně jdou za vnímatelné. Existují ovšem rozdíly ve vnímání fyzických objektů a osob, jimž, pokud vyvolají alespoň minimální zájem, přisuzujeme nevnímatelné charakteristiky jejich intencí a pocitů a podobně. Také ve vnímání fyzických objektů může být obsaženo víc než to, co působí přímo na naše smysly, například mramorový kvádr vnímaný zrakem vyvolává u vnímajícího subjektu také dojmy tvrdosti a chladu, což ale není posuzování. Vhodnější by snad byl termín „*vytváření dojmů*“ (E. R. Carlson, 1960) nebo „*vytváření dojmů o osobnosti*“ (D. G. Boyle, 1965). To by však bylo nutno odlišit od **empatie** (vcítění), která je vyvolávána výběrově a osobami nacházejícími se v nějakém afektivním stavu nebo afektogenní situaci (typickým příkladem je osoba, která se nachází ve stavu hlubokého zármutku nebo je přítomna pohřbu blízké osoby). Empatie tu znamená vlastně soucítění, větší či menší míru identifikace s osobou, která je předmětem empatie. Uplatňují se zde také jiné, i když u empatie ne zcela jasné mechanismy vzniku obou těchto jevů, které srovnáváme. Podle E. F. Muellera a A. Thomase (1974) má **vnímání osob a jejich posuzování** následující charakteristiky:

- Vnímání se organizuje kolem vnějšího zjevu a povrchových kritérií.
- Je určena centrální vlastnost (například vřelost, důvěryhodnost) a její bezprostřední implikace jsou brány jako dané.
- Osoba je „zobrazena“ jako vzorec k sobě se hodících vlastností.
- Osoba je vnímána jako komplexní struktura, která zahrnuje také protiklady

R. Tagiuri (1968) zdůrazňuje, že se zde uplatňuje srovnávání subjektu s vnímanou osobou, což se projevuje i projekcí vlastních pocitů a intencí do nevnímatelné mysli vnímané osoby. Pro veškeré vnímání je charakteristická **kategorizace** – zařazování vnímaných objektů, ať to jsou věci, osoby nebo události, do určitých tříd podle shodnosti znaků (J. S. Bruner, 1957). Takové sociálněpercepční třídění se ovšem opírá o sociálněpsychologické kategorie, jako je důvěryhodnost, společenskost, přístupnost či nepřístupnost a podobně. Dále se zde uplatňují různé **specifické efekty**: především je to tak zvaný „*primacy-effect*“ – první dojmy ovládají do jisté míry pozdější dojmy z téže osoby, a tak zvaný „*recency-effect*“ – dojdeme-li k diskrepanci mezi prvními a pozdějšími dojmy z téže osoby, pozdější dojmy korigují nebo i překrývají dojmy původní (A. S. Luchins, 1957). První silný dojem je označován jako „*hallo-efekt*“ a může určovat rozvíjení laické psychologie, tedy posuzování vnímané osoby. Spíše bychom však tento efekt měli označovat za laickou chybu v sociální percepci osob.

Další takové **laické chyby v sociální percepci osob** tvoří zejména: 1. „*implicitní teorie osobnosti*“ (H. H. Kelley, 1950) je laická chyba, která spočívá v rozvíjení určité zjištěné vlastnosti do dalších charakteristik, což bylo potvrzeno empiricky (studenti, jimž byl fiktivní lektor představen jako „vřelý“, posuzovali ho dále jako více rozvážlivého, informovanějšího, lidštějšího a podobně, než studenti, kterým byl představen jako „chladný“); 2. „*efekt mírnosti a shovívavosti*“ (J. S. Bruner a R. Tagiuri, 1954) spočívá v tom, že sympatické osoby subjekt hodnotí v pozitivních vlastnostech výše a v negativních níže – pozitivní vlastnosti přeceňuje a negativní podceňuje.

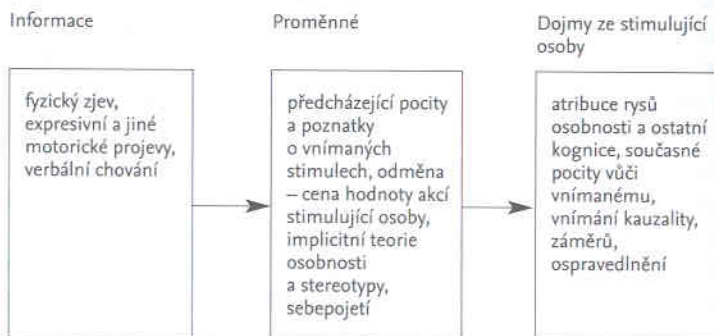
Efekt prvního dojmu v jakési abstraktní podobě zjistil S. Asch (1946), když dal dvěma skupinám studentů k celkovému posouzení charakteristiku fiktivní osoby, ale vlastnosti uvedené v této charakteristice byly jedné z obou skupin předloženy v obráceném pořadí a začínaly zápornou charakteristikou, kdežto u druhé skupiny uvedením kladných vlastností:

7

- charakteristika A: inteligentní, pilný, impulzivní, kritický, svéhlavý, závistivý;
- charakteristika B: závistivý, svéhlavý, kritický, impulzivní, pilný, inteligentní.

Skupina, která hodnotila charakteristiku B začínající zápornými vlastnostmi, hodnotila fiktivní osobu, jíž měla charakteristika náležet, jako problematickou, přičemž rysy „impulzivní“ a „kritický“ dostaly spíše negativní akcent a zdůrazněny byly zvláště první dva záporné rysy. U druhé skupiny, která dostala charakteristiku A začínající kladnými vlastnostmi, tomu bylo naopak, fiktivní osoba byla hodnocena spíše jako pozitivní, zdůrazněny byly zejména její první dvě kladné vlastnosti.

Základní činitele ovlivňující sociální percepci osob uvádějí P. F. Seccord a C. W. Backman (1964) v následujícím přehledu:



Oba autoři dále uvádějí, že v každodenních situacích jsou naše dojmy z druhých osob formovány třemi činiteli: 1. množstvím dosažitelných informací o vnímané osobě, 2. rozsahem interakcí mezi vnímajícím a vnímaným, 3. stupněm „dobře ustaveného vztahu“ mezi vnímajícím a vnímaným. První dva činitelé spolu úzce souvisí: čím více a déle spolu lidé společně pobývají nebo něco činí, tím lépe se poznávají. Třetí činitel může způsobovat zkreslování

dojmů (sympatické osoby, jak již bylo uvedeno, přeceňujeme a podobně). Oba autoři dále poukazují na rigidní **průběh vytváření dojmů o druhé osobě**: vnímající atribuuje vnímané osobě určité rysy, vytváří si vůči ní určité pocity (příjemné, nepříjemné, respekt a podobně) a posléze si také vytváří dojmy, které jsou způsobovány situačními faktory anebo jeho vlastními intencemi, to znamená, že v sociální percepci se také uplatňuje situační kontext a projekce.

J. S. Bruner (1957), kromě již zmíněné kategorizace, spojuje s vnímáním ještě procesy **selekce a inference**: selekce spočívá v tom, že z množství podnětů, které na jedince v každé situaci působí, věnuje pozornost jen některým, vlastně jen menší části těchto podnětů, a i když vnímá určitý objekt, identifikuje jen některé jeho vlastnosti, přestože se jeho pozornost při vnímání tohoto objektu přesouvá. Vstoupí-li například člověk do místnosti, zaujme ho určitý kus nábytku, vnímá jeho barvu a tvary, jde například o skříňku, nikoli už o to, co je na ni položeno, nebo toho si všimne jen zběžně. Při vnímání osob je tomu podobně. Ostatně již kategorizace objektu vnímání vyžaduje určité akcentování, zaměření se na jeho podstatné znaky, invarianty, které jej činí tím, čím je, i když se mění jeho poloha, velikost a podobně. Inference spočívá v tom, že se do vnímání „vnáší“ něco, co je mimo daná smyslová data, něco, co obrazně řečeno je za smyslovými dojmy: tak z vnímaného výrazu tváře se vysuzuje emoční stav osoby, z jejího zevnějšku (neupravené, ošumělé oblečení, nebo naopak nápadně elegantní zjev) se vysuzuje její status a podobně. Selekce, kategorizace a inference představují triádu základních percepčních procesů vůbec. Tato **triáda základních sociálně-percepčních procesů** se projevuje i v sociální percepci osob jako jednota vnímání a posuzování těchto osob:

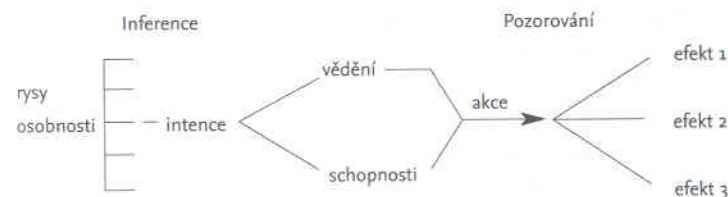


Souhra těchto tří procesů vede pak k vytváření toho, co se v oblasti sociální percepce osob označuje jako **obraz toho druhého** (platí to ovšem i pro obraz sebe sama), v němž jsou tedy zahrnuty psychologické charakteristiky, překračující rámec senzorické stimulace do sféry posuzování (interpretace daného vzorce senzorické stimulace).

Vnímání a posuzování druhých osob i sebe sama (sociální percepce) je v podstatě **laická psychologie**, v níž se uplatňuje řada omylů (jako zmíněný „hallo-efekt“), předsudků, zjednodušování, „logických chyb“ a percepčních tendencí, které nepodávají vždy zcela spolehlivý obraz druhé osoby. Tuto „laickou psychologii“, například jak se lidé vzájemně poznávají, jak interpretují své chování a další témata, zkoumal F. Heider (1958), který zdůraznil snahu člověka po poznání a porozumění chování druhých osob, projevující se kromě jiného hledáním příčin. Toto „hledání příčin“ je nám již známá **atribuce příčin**, která se projevuje i ve vnímání a posuzování druhých osob. Laické atribučování příčin chování má určitý paradox: u cizích osob přisuzujeme nežádoucí způsoby chování jejich osobnostním vlastnostem (tedy vnitřním příčinám), nežádoucí způsoby vlastního chování „vysvětlujeme“ vnějšími okolnostmi.

Vnímání vždy souvisí nějak s věděním, ať už správným, nebo nesprávným; z vnímaného lidé konstruují určité poznatky o předmětu tohoto vnímání, v našem případě tedy o druhém člověku. Snaha po poznání pak vede k tomu, že vnímání překračuje svůj senzorický rámec, mimo jiné také do oblasti kauzální analýzy, když se subjekt vnímání pokouší „vysvětlit“ příčiny toho, co vnímal, což samozřejmě platí především pro sociální percepci. F. Heider (1958) uvádí tento příklad: tak jako subjekt může předpovědět, že míč, který vidí, se bude kutálet, protože má kulovitý tvar, což je jeho trvalá vlastnost, může předpovědět, že osoba A pomůže osobě B, protože má přátelskou povahu, která vystupuje jako stálý rys její osobnosti. Bez použití pojmů, které vyjadřují lidské povahové vlastnosti a motivy, se chování druhých stává nesrozumitelným, ale člověk má snahu poznávat, objevovat, rozumět, a proto pozorovatel chování druhých přisuzuje určité příčiny (atribuce příčin).

Avšak motivy a city jsou „psychologická jsoucna“, která nemohou být měřena pravítkem nebo vážena na váze, říká Heider, a tak si lidé o sobě, o příčinách chování těch druhých, vytvářejí určité úsudky, které jsou často zatíženy určitými tendencemi, o nichž jsme zde již psali. Heider to označuje jako „procesy konstrukce“, které probíhají „uvnitř pozorovatele“. Kladou si především otázku, „jaký význam“ má pozorované chování, co vyjadřuje – pokoušejí se o jeho kauzální atribuci. Podle Heidera jde především o dvě „interní příčiny“, které pozorovatel přisuzuje jednání pozorovaného, o jeho motivy a schopnosti. V sociální interakci však jde především o atribuci zcela konkrétních úmyslů partnerů této interakce. Příkladem je dívka, která je mladým mužem pozvána do jeho bytu, aby si prohlédla jeho sbírku kytarových trsátek, a která tomuto pozvání atribuuje určitý úmysl. E. E. Jones a K. E. Davis (1965) vytvořili následující **paradigma atribuce akce**:



Akce osoby B je vnímána osobou A, která, má-li dospět k identifikaci úmyslu (intence) osoby B, musí nejprve posoudit její znalosti a schopnosti v kontextu dané situace a zejména v souvislosti s efekty chování osoby B. Z intencí se pak usuzuje na určité rysy její osobnosti.

Celý tento proces je spojen s řadou obtíží, zejména proto, že konkrétní akty chování mohou vyjadřovat různé intence a též úmysl se může navenek projevit různými způsoby chování. Pozorovatel tedy činí následující kroky, vyjádřené touto sekvencí: rysy osobnosti – akce – intence. Jones a Davis to nazývají **korespondenční inferencí**, protože tu jde o korespondenci výše uvedených sekvencí. Dosaďme-li však do nich konkrétní obsahy, je správnost závěrů o úmy-

slech a rysech osobnosti u osoby B sporná. J. Harnatt (in: H. Werbik a H.-J. Kaiser, 1981) to formuluje velmi ostře: „Celkově viděno je nutno přijmout stanovisko, že neexistují žádná obecně uznávaná a souhlasnými způsoby užívaná jednoznačná měřítka posuzování, „měření“ osob. Nic výrazněji neukázaly výsledky výzkumu vnímání a posuzování osob než právě to. To platí pro běžného člověka, „naivního“ psychologa, právě tak, jako pro vědeckého.“ V sociální percepci laických osob („naivních psychologů“) se objevuje řada zavádějících tendencí, z nichž některé jsme zde již uvedli. Zásadně platí, že týž projev určité osoby je různými percipienty posuzován různě, například osoba A, která rukou odstrčí osobu B při vycházení z místnosti, může být posuzována jako hrubá, nebo jako rázná.

Jakmile je osoba vnímána jako příslušník určité skupiny, může naše vnímání jen těžko zůstat neovlivněno našimi znalostmi této skupiny (Mueller a Thomas). To platí pro kategorizaci vnímaných osob vůbec, neboť různí lidé mají různá kritéria téže kategorie, například upřímnosti nebo jemnosti, protože kategorizace vychází z interpersonálních zkušeností. Zvláště zavádějící může být **vnímaná podobnost** vnímaného a vnímajícího (rozumí se psychologická podobnost, například podobnost postojů), protože vyvolává sympatii, s níž, jak už víme, je spojeno přeceňování kladných a podceňování záporných projevů.

Vliv sympatie na vnímání a posuzování osob potvrdil T. M. Newcomb (1961). Pronajal dům a nechal zde žít skupinu studentů, kteří se navzájem neznali, a uložil jim, aby sledovali vývoj svých vztahů. Zjistil, že v míře, v jaké narůstal souhlas v jejich postojích, přibývalo i sympatií. Lidé, kteří mají silnou potřebu jistoty, se přímo zaměřují na podobnost druhých, protože jim tato podobnost signalizuje jistotu. Všechny **zdroje vnímání a posuzování osob**, ať už je to chování (jednání, to, co osoba říká, její mimický výraz), tělesný habitus, společenský status a další, nepřinášejí jednoznačné informace, umožňující spolehlivé závěry o vnitřním založení posuzované osoby, o jejích povahových vlastnostech a motivacích, postojích a citech. K jednoznačnosti informací z uvedených zdrojů nepřispívá ani situační kontext, protože v téže situaci může mít týž

projev u různých jedinců různý význam (například vzdálení se z určité situace).

Chování téže osoby ve srovnatelných situacích je často inkonzistentní, protože reakce na situaci je založena na vnitřní ekvivalenci významů, podnětů a chování, takže vnější inkonzistence nevylučuje konzistenci vnitřní, založenou na motivaci. Lidé své skutečné úmysly často skrývají, předvádějí se v lepším světle, „hrají divadlo“, a už vůbec se nemůžeme spolehnout na to, co o sobě říkají (deklarovaný a skutečný úmysl nemusí být ve shodě). Heider upozornil na to, že lidé v interpersonálních vztazích vnímají často jen povrchové rysy osobnosti a jen někteří jdou do větší „hloubky“ a uvažují „skryté aspekty osoby“. Naopak jiní, ti, co vnímají jen „povrch osobnosti“ toho druhého, jsou důvěřivější. Poukázal na zajímavé rozdíly v sociální percepci osob mezi ruskými emigranty a Američany, které zjistil E. Hanfmann (1957). Existují různé **styly sociální percepce**, nikoli jen osob, ale i situací; například optimista, který vidí všechno růžově, versus pesimista, který ulpívá na negativních aspektech věcí. Tyto „*vjemové postoje*“ jsou „*způsobem bytí ve světě*“ a vedou ke vzniku různých vjemů, i když podnětové konfigurace jsou stejné (Heider). Obecně řečeno: sociální percepce osob je zatížena větší či menší mírou subjektivnosti. Konečně je zde také rozdíl v sociální percepci osob, které jsou v interakci, a těch, které jsou pouhými pozorovateli interakce jiných.

Velmi zavádějící je zejména **psychologická interpretace fyzických znaků vnímaných osob** (rozumí se laicky psychologická interpretace). Zjištění učiněná v tomto směru shrnul G. W. Allport (1963). Existují následující tendence:

- Přisuzovat lidem s tmavou pletí nepřátelskost či nedostatek přátelskosti a nedostatek smyslu pro humor.
- Blondýnům připisovat různé příznivé kvality (v literatuře je tendence zobrazovat hrdiny jako blondýny a „zlé osoby“ jako černo-
vlasé a tmavé pleti).
- Obličej se vráskami kolem očí posuzovat jako přátelské, plné humoru a lehkovážné.

- Starší muže nahlížet jako vybranější (ušlechtilější), odpovědnější a vzdělanější než mladší muže.
- Starší ženy nahlížet jako mateřské.
- Vnímat lidi, kteří nosí brýle nebo mají vysoké čelo, jako inteligentnější, spolehlivější a pilnější.
- Považovat směřující se obličej za inteligentnější.
- Považovat ženy s plnějšími rty za sexuální a s tenkými rty za asexuálně založené.
- Považovat vystouplé rty za znak marnivosti, chtivosti a nemorálnosti.
- Přisuzovat každému černošskému obličejí pověřivost, náboženskost a lehkomyšlnost.
- Obličej, které jsou průměrně utvářené z hlediska posazení nosu, tvaru brady a podobně, jsou spojovány s příznivějšími vlastnostmi než obličej s odchylnou formou.

Nadměrně mnoho se při vnímání a posuzování druhých osob vyzužuje z jejich fyziognomie a mimiky, pohledů, zbarvení hlasu a zejména z dnes velmi populární „řeči těla“. Musíme mít stále na mysli, že tu jde o posudky vytvářené laickými „psychology“. Zejména tu jde o vytváření laické, tak zvané **implicitní teorie osobnosti** (termín zde byl již zmíněn), na kterou upozornil L. J. Cronbach (1955), jenž je také autorem označení tohoto jevu. (Slovo „implicitní“ je zde použito proto, že si lidé obvykle vytváření této „teorie“ nejsou vědomi.) W. Herkner (1991) píše v souvislosti s tím o „*interpersonálních pravidlech implikace*“ a charakterizuje je jako zvláštní druh inference: jestliže osoba A má vlastnost X, má i vlastnost Y – například je-li sympatická, je i důvěryhodná, protože je poctivá, nebo sympatičtí lidé jsou také poctiví, a tedy důvěryhodní.

Výzkum založený na charakteristikách fiktivních osob ukázal, že některé znaky ovlivňují vytváření celkového dojmu o osobě více než jiné znaky, že za podstatně determinující vlastnosti jsou pokládány sympatie, inteligence, společenskost a vřelost a že různé rysy s sebou nesou různou inferenci. Implicitní teorie osobnosti je v podstatě způsobem vytváření sociálních schémat, „*struktur vě-*

dění, v nichž mohou být kognitivně uspořádány osoby, objekty a události“, které vystupují ve formě „skript“ („*sekvenciální průběh určitých sociálních situací*“), „*sociálních kategorií*“ (pravidla, podle nichž jsou lidé klasifikováni jako podobní), stereotypů (schémata vztahující se na členy nějaké skupiny) a prototypů (ideální případy nějaké kategorie), jakož i ve formě implicitní teorie osobnosti (D. Frey, 1987).

Zmíněné **interindividuální rozdíly v sociální percepci osob** pěkně ukazuje příklad, jak byl různými osobami různě charakterizován L. Berija, jeden z nejkrvavějších a nejsurovějších stalinistů: jistý britský novinář ho charakterizoval jako „*ušlechtilého, chladně abstraktně vládného*“, kdežto jugoslávský politik M. Djilas, který ovšem znal poměry v Sovětském svazu, soudil, že Berija vypadal jako „*zlý a fyzicky odporný člověk*“.* Abstrahujeme-li od toho, že v prvním výroku mohlo jít o diplomatickou formulaci, pak se tu objevují dvě zcela rozdílné charakteristiky jedné a téže osoby.

Výzkum i **teorie sociální percepce** osob vycházejí převážně z orientace na kognitivní procesy, což M. Argyle (1969) pokládá za slabinu, neboť v „*experimentálním výzkumu byly opuštěny podstatné aspekty fenoménu*“, a proto větší část prací na toto téma „*je pro skutečné sociální chování sotva relevantní*“: v mnoha výzkumech vnímání osob mezi posuzovatelem a posuzovaným nenastává žádná sociální interakce, posuzovatel dostává pouze seznam slov a na jeho základě má vytvářet posudky o fiktivních osobách, což je také posuzovatelům sdělováno. Proto Argyle soudí, že „*zde žádným způsobem není reprezentováno to, co se odehrává v pravém vnímání osob*“. Avšak právě na základě výsledků z těchto, dalo by se říci, abstraktních výzkumů jsou založeny některé teorie inference a modely vnímání a posuzování osob. Jeden z modelů, který má však širší empirickou základnu, vytvořili P. B. Warr a Ch. Knapper (1968). Zdůraznili v něm závislost sociální percepce osob na kontextu situace (který v abstraktních výzkumech také odpadá) a na minulě

* Knight, A.: *Berija, Stalinův první pobočník*, Dialog 1995.

sociální zkušenosti subjektu, které ovlivňují tvorbu sociálních kategorií.

Vnímání a posuzování sebe sama: V sociální interakci si subjekt vytváří nejen obraz „toho druhého“, ale i obraz sebe sama, především v důsledku určitých interakcí a jejich výsledků, přičemž tento obraz sebe sama intervenuje ve vytváření „obrazu toho druhého“.

Pozoruhodnou teorii sebe-percepce („*self-perception theory*“) vytvořil D. Bem (in: L. Berkowitz, 6. sv., 1972). Hlavními postuláty Bemovy teorie jsou:

- Jedinci poznávají své vlastní postoje a jiné vnitřní stavy zčásti tím, že vyvozují závěry ze svého chování a z okolností, za nichž toto chování proběhlo.
- Takto chápané sebepoznání se v podstatě neliší od poznání druhých lidí, neboť také zde je jedinec v pozici vnějšího pozorovatele a z vnějších projevů své osobnosti vyvozuje závěry o jejím (svém) vnitřním stavu – to však neznamená, že pozorování a sebepozorování jsou identické jevy.

Sebepozorování má k dispozici více informací o sférách, které jsou vnějšímu pozorovateli skryty, například o citech a motivacích; sami se sebou máme také více zkušeností. To však neznamená, že výsledky sebepozorování jsou správnější; určité skutečné poznatky o sobě jedinec může potlačovat, aby si udržel psychickou rovnováhu, svému nevědomě motivovanému chování může přisuzovat jiný význam a podobně. Jestliže jsou vnitřní stavy jedince slabé, vícesměrné nebo neinterpretovatelné, píše Bem, nachází se jedinec funkčně ve stejné pozici jako vně stojící pozorovatel. Humanistický psycholog a psychoterapeut C. G. Rogers (1961 a jindy) upozornil na to, že lidé často nesprávně symbolizují své city a nesprávným pojmenováním je také nesprávně identifikují, a to z obranných důvodů (například zamilovanost považují za lásku). Podle Bema procesy inference probíhají stejně při posuzování druhých osob jako při posuzování sebe sama, ale jsou zde již výše naznačené rozdíly

v podmínkách. Jeden z rozdílů označuje Bem jako „*diskrepanci já-druhý*“; týká se obrany sebecítění, naznačené již výše. Kromě toho jednajícím je v jiné situaci než vnější pozorovatel a tytéž aspekty situace mohou mít pro oba jiný význam.

Vnímání sociálních situací: Pro pochopení chování jedince je nutno znát jeho situační kontext; sociální situace zahrnuje „*všechny sociální faktory, které ovlivňují zkušenost nebo chování osoby v daném čase a na daném místě*“ (J. W. Vander Zanden, 1987). Rozhodující je zde **význam situace**, což znamená, že například v dyadické interakci mohou být situace nebo některé její znaky interpretovány oběma partnery interakce odlišně. Příkladem jsou dva lupiči, z nichž jeden chce začít s vloupáním, kdežto druhý chce ještě vyčkávat. Každý z účastníků interakce definuje situaci, v níž se oba nacházejí, významem, který pro ně tato situace má, a mohou se v jejím pojetí proto více či méně shodovat, nebo rozcházet, což může vést ke kooperativnímu, nebo ke konfliktnímu chování. Sociální interakce je vždy sociální situací, ale v sociální situaci se nachází také osamělý člověk bez aktuálního sociálního kontaktu, neboť jeho bytí je stále sociálně vztažné (jako osamělý například vzpomíná na někoho). Vnímání sociální situace tedy v podstatě znamená vnímání druhé osoby v určitém situačním kontextu. Jiným případem je však pozorování nějakého sociálního děje bez účasti v něm, jako je situace diváka, který sleduje sportovní utkání, nebo skupinu manifestujících osob, či hádku dvou sousedů. Tady jde o vnímání sociální scény, v němž se, pokud je provázeno zájmem o tuto scénu, odehrávají v podstatě všechny již uvedené základní procesy vnímání vůbec – selekce, kategorizace a inference, jejichž předmětem je činnost osob vytvářejících pozorovanou sociální situaci. Nutné je tedy **rozlišení dvou situací pozorovatele**: 1. sociální situace, kde je subjekt sám aktivním účastníkem jako partner přímé interakce, a 2. sociální situace, kterou s větší či menší psychickou, ale nepřímou zaujatostí sleduje (pozoruje). Některé takové situace mohou mít ovšem charakter výzvy, takže pozorovatel do nich vstoupí (například se připojí ke skupině manifestantů). Psychologové zkoumali reakce lidí na situace výzvy (člověk v ne-

snázích, žádající pomoc a podobně), což souvisí zejména s problémem prosociálního chování, o němž píšeme dále.

K tematice sociální kognice, která se do jisté míry překrývá s problematikou vývojové psychologie, patří téma, jak se vytváří **porozumění sociálnímu světu**, které je spojováno s termíny „sociální schémata“, „skripta“ a dalšími, a obecně zodpovídáno v termínech učení (zejména principů generalizace a diferenciací – diskriminativní učení – proces kognitivního učení). „Schémata“, respektive kategorizace osob a sociálních událostí jsou již produkty učení; jak se dítě seznamuje se svým sociálním prostředím a „proniká“ do něj, objevuje spíše Piagetova metoda „klinického interview“ s dětmi, která umožňuje přiblížit se světu dětské představivosti, v podmínkách experimentů s učením nepřístupnému.

Kognitivní vývoj je zkoumán ve vztahu k sociální zkušenosti (Vygotskij, Piaget a další). H. Tajfel (1981) zdůraznil z tohoto hlediska jednotu kognitivních a emotivních komponent psychiky; potvrdily to empirické nálezy (M. Hewstone se svými spolupracovníky, 1982): šestnáctiletí žáci privátních elitních a běžných státních škol mají souhlasné deskriptivní kategorie sociálních jevů, ale spojují je s různým hodnocením. Takovými sociálními kategoriemi jsou třeba muži, ženy, ale také chudí, bohatí a podobně. Sociální myšlení je zde determinováno vlastní sociální pozicí, ale ta určuje i vnímání nesociálních objektů, například přeceňování velikosti mincí u chudých dětí, jak to ukázaly známé experimenty J. S. Brunera a L. Postmana (1958). Tato závislost **sociálního myšlení na sociální pozici** (sociálním statusu) je způsobována důsledky této pozice ve stavu potřeb a postojů, a tak chudé dítě vnímá své sociální okolí a smýšlí o něm jinak než dítě bohaté; ale i různé objekty fyzického prostředí mají u dětí těchto sociálních kategorií různý význam, proto k nim zaujímají i různé postoje.

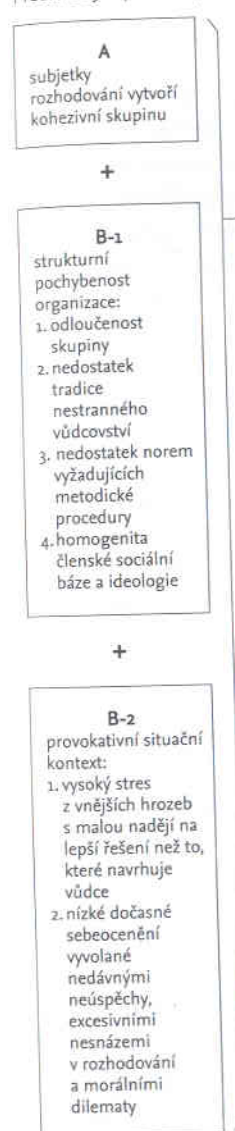
J.-P. Leyens a J.-P. Codol (1989) pokládají za další důležitý aspekt sociální kognice **stereotypy**, které definují jako „skupinou sdílené implicitní teorie osobnosti o této nebo jiné skupině“ (= auto- a heterostereotypy), které se týkají malých i velkých skupin (například smýšlení zločineckého gangu o policistech, vyjádřené pejorativním ter-

mínem „fyzlové“). Tak se vytváří komplexní obraz nejen „toho druhého“, ale i „těch druhých“, obraz, který není produktem vlastních zkušeností, ale produktem příslušnosti k určité skupině, a který je tedy jako takový přebírán již hotový. V tomto smyslu jsou stereotypy druhem předpokladů o určité sociální kategorii, předpokladů obvykle pejorativních, například „bílých“ o kategorii „cikánů“ a naopak. Předmětem těchto stereotypů–předpokladů jsou obvykle národní minority, zdrojem mohou být xenofobie. Příkladem auto- a heterostereotypů je smýšlení Američanů o sobě samých a o Němcích a smýšlení Němců o Američanech: v roce 1948 považovalo 82 % dotazovaných Američanů za „pokojné“, zatímco též znak přisoudilo Američanům v témže roce jen 24 % osob v tehdejší Německé spolkové republice (W. Buchanan a H. Cantril, 1953, podle P. R. Hofstättera, 1957); rozdíl lze připsat rozdílným společenským poměrům v obou těchto zemích a rozdílné propagandě o Američanech. Typickými stereotypy zahrnujícími určité třídy populace jsou například „intelektuál“, „měšťák“, „venkovský balík“, „byrokrat“ a podobně. Již sociolog É. Durkheim (1898) hovořil v tomto smyslu o „*kolektivních představách*“, které jsou společné určité velké či malé sociální skupině. Pro vnímání osob pak stereotypy jako převzaté kategorie či schémata znamenají jakýsi percepční filtr, jímž reálné vlastnosti osob zařazených do určitého stereotypu protékají bez povšimnutí. K. Holzkamp (in: C. F. Graumann, 1972) v tomto smyslu chápe sociální kognice jako procesy, jimiž jsou uvnitř subjektu modifikovány vlivy vycházející od určitých osob. V případě stereotypů se týkají vlivu určitých sociálních kategorií a modifikace těchto vlivů je dána předem již vytvořeným schématem.

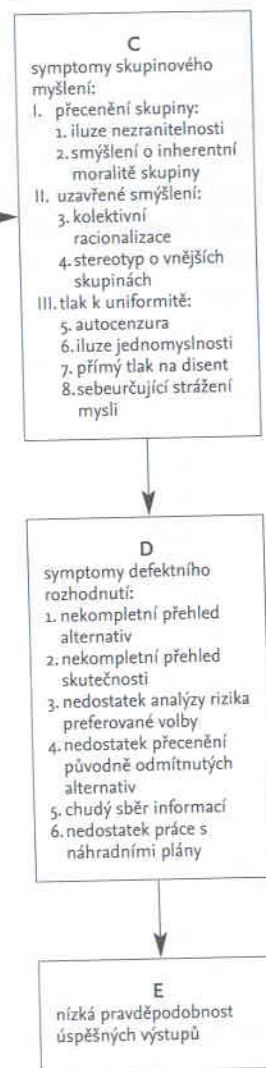
Kognitivní elementy vystupují spolu s tím, co se označuje jako **hodnotící měřítko**, tedy spolu s určitými postoji: „v lidském organismu existuje popud k hodnocení jeho mínění“ (L. Festinger, 1954), přičemž se zde uplatňuje srovnávání s míněním druhých příslušníků téže referenční skupiny. V něm se pak uplatňuje „tlak k uniformitě“, daný hodnotou skupiny. Čím více je subjekt na skupině závislý, tím je tento tlak k uniformitě v jeho sociálním smýšlení a hodnocení větší.

Skupinové myšlení je jedním z pozoruhodných fenoménů sociální kognice, který zde nyní krátce načrtne a vrátíme se k němu ještě v pasážích o konformismu, protože je jeho výrazným příkladem. I. C. Janis (1972) tento fenomén definuje jako „způsob myšlení, který lidé zavazuje, když jsou hluboce angažováni v kohezivních skupinách („cohesive in-groups“) a když úsilí členů o jednomyslnost přesahuje jejich motivace realisticky oceňovat alternativní směry akce“. Stručně řečeno, skupinové myšlení vystupuje ve vysoce vnitřně soudržných (kohezivních) skupinách jako tendence být zajedno s postoji a rozhodnutími této skupiny, být tedy solidární s tím, co skupina o něčem soudí. Janis uvádí z politické historie USA řadu takových případů, kdy taková jednomyslnost vysoce postavených vládních poradců měla tragické důsledky, protože byla – paradoxně – zcela nekvalifikovaná. Snad nejvýraznějším případem byla počáteční podpora amerického prezidenta J. F. Kennedyho vojenské invazi kubánských emigrantů na Kubu v roce 1961, která jak známo skončila velkým fiaskem. O dvacet let dříve to bylo nedbání vojenských poradců na varovné signály připravovaného japonského útoku na přístav Pearl Harbor, které mělo rovněž tragické důsledky. Jak je možné, že rozhodnutí vysoce kvalifikovaných expertů může být tak pochybené, se Janis pokouší vysvětlit konceptem skupinového myšlení ve vysoce kohezivních skupinách, které reprezentovaly také skupiny výše uvedených poradců. Jde totiž o myšlení, které probíhá ve zvláštní psychologické atmosféře vzájemného respektu, v níž se u každého člena skupiny uplatňuje autocenzura názorového nesouhlasu. Podle Janise existují následující **symptomy skupinového myšlení**: iluze nepostizitelnosti, nezranitelnosti skupiny, smýšlení v rámci „inherentní morality“ (= morální normy, která se ve skupině vytvoří), „kolektivní racionalizace“, heterostereotypy, „iluze jednomyslnosti“, již zmíněná autocenzura a další. Všechny tyto symptomy se projevily u skupiny poradců prezidenta Kennedyho, kteří byli považováni za vynikající experty, proto se nikdo neodvažoval oponovat a „hlídal si vlastní myšlení“. Skupinové myšlení se objevuje všude, kde chtějí být lidé loyální ke skupině, k níž náležejí, a kde panuje zdánlivá jednota smýšlení. Janis podal následující schéma teoretické analýzy skupinového myšlení:

předcházející podmínky:



Pozorovatelné důsledky:



Janisova teorie skupinového myšlení je sice pozoruhodná, ale má také své nedostatky. Teoretik komunikace E. Griffin (1991) proti ní vznesl řadu námitek, například že v rozporu s empirickými fakty přisuzuje negativní hodnotu kohezivitě skupin a že ignoruje Balesovu práci o tom, že v diskusních skupinách vzniká potřeba rovnováhy mezi negativními a pozitivními reakcemi diskutujících osob a další. Obecně, že Janis věnuje málo pozornosti tradičním poznatkům o skupinové dynamice. Připojujeme k tomu další námitku, kterou Griffin jen naznačil, totiž vysvětlení, odkud přichází ona vedoucí idea, které ve skupině expertů nikdo neodporuje a již pokládají za závaznou. Neboť v tom je jádro problému, že s návrhem na rozhodnutí, které se ukáže jako mylné, ba dokonce osudově tragické, jak uvádí naše příklady, kdosi do skupiny poradců přichází. Dále se domníváme – a to souvisí s předchozí námitkou –, že skupina politických poradců není reprezentativní pro skupiny vůbec, nediskutuje se v ní o skupině samé, ale o událostech či problémech, které stojí mimo skupinu, kdežto běžná skupinová diskuse se týká skupiny jako takové, diskutující zde hovoří o problémech skupiny, již jsou členy. Janis se ovšem domnívá, že jeho model skupinového myšlení je obecný, a jako příklad uvádí manipulaci myšlení náboženské skupiny pastorem, který se odvolává na autoritu církve. Ale to není podle našeho soudu vhodný příklad. Nepochybně však fenomén skupinového myšlení, tak jak jej nastínil Janis, existuje, ale je omezen na skupiny expertů, kde panuje vzájemný respekt. Ten je menší a mohou se projevit i opoziční tendence, když jde o experty téže odborné kategorie, což nebyl případ Kennedyho politických poradců, kteří byli složeni z expertů různých oborů.

Zpracování sociální informace: Nejvýznamnější informace, které člověk v životě získává, jsou informace o osobách a sociálních událostech, protože sociální vztahy jsou nejdůležitějším aspektem jeho bytí. Další otázka, před níž stojí sociální psychologie, tedy zní, jak lidé tyto informace zpracovávají ve výsledné soudy a úsudky. To je například otázka takového druhu, jako jak paní Y dospěla k závěru, že pan X není důvěryhodná osoba, nebo že vztahy mezi pány

K a Z jsou napjaté a nepřátelské. Oba tyto závěry jsou vyvozovány z určitých informací, přičemž se uplatňují určité tendence činit z nich závěry analogické závěrům v sociální percepci. Zásadně totiž platí, že týž sociální objekt, ať už je to jednotlivá osoba nebo událost, je různými lidmi různě vnímán a posuzován, neboť se tu uplatňuje interference interindividuální různosti postojů, které jsou do vnímání a interpretace událostí i osob promítány.

A. Abele a G. H. E. Gendalla (1997, in: Straub, Kempf a Werbik) se pokusili odpovědět na otázku, jaký je rozdíl mezi zpracováním informace z hlediska obecné psychologie a z hlediska „sociálního“. Také obecná psychologie, například vnímání, zohledňuje vlivy sociálních činitelů (známé výzkumy Brunera a jeho spolupracovníků, kteří zjistili rozdíly ve vnímání velikosti mincí u „chudých“ a „bohatých“ amerických dětí). Brunerovy koncepty kategorizace, integrace a další platí jak pro obecnou, tak i sociální psychologii vnímání. Z hlediska tématu, kterým se právě zabýváme, jde však o zpracování sociálních informací, nikoli o vliv sociálních činitelů na vnímání nesociálních objektů. Tato „sociální informace“ se dá popsat jako „*sémantická, tzn. smysluplná informace o sociálních objektech*“, přičemž sociálními objekty jsou jiní lidé, sociální skupiny a průběhy sociálních událostí. V tomto smyslu se problematika zpracovávání sociálních informací kryje s problematikou sociální percepce jen částečně, je to však podstatná část problematiky zahrnované pod pojem sociální kognice, neboť tu primárně nejde o percepci, ale o šířeji pojaté kognitivní procesy zpracovávání sociální informace.

Jedním z podstatných znaků zpracovávání sociální informace je mnohdy nevědomá snaha subjektu dospět k závěrům, které mu vyhovují. Jde tu tedy o myšlení, jež se uskutečňuje ve směru určitých tendencí, obdobných těm, které zkoumá psychologie. Ta se zabývá kromě jiného psychologickou tvorbou sylogismů, jež je často v rozporu s pravidly formální logiky. Jinou podstatnou tendencí, kterou popsal již F. Heider (1958), je „*kauzální vysvětlování*“ sociálních událostí osobnostními nebo situačními příčinami. Je to vyjádřeno nám již známým termínem atribuce příčin, který opět vyja-

druje specifickou tendenci lidí hledat vysvětlení sociálních událostí, jichž jsou svědky, což se děje, jak již bylo naznačeno, tím, že jejich příčiny se hledají buď v osobnostech subjektů, které jsou účastníky sociálních událostí, nebo v daných situacích.

7 Tak například A. Abele (1985) zjistil, že lidé mají tendenci vysvětlovat sociální události, tedy hledat jejich příčiny, ve vlastnostech osobností – účastníků těchto událostí, a to zejména v případech, kdy jsou tyto události vnímány jako negativní nebo v rozporu s očekáváním. Experimentálně zkoumal **vytváření dojmu o druhých lidech** S. Asch (1946), který soudil, a také výsledky těchto experimentů potvrdil, že dojem o druhém člověku vzniká nikoli skládáním jednotlivých informací, které jsou o něm k dispozici, ale tím, že z určitých centrálních znaků se vytváří dojem celku (což je analogické vytváření celků v pojetí gestaltismu). Jeho pokusné osoby, jak zde již bylo uvedeno, dostaly seznam vlastností fiktivní cílové osoby a měly popsat dojem, který tato osoba vytváří. První skupina dostala tyto charakteristiky: inteligentní, schopný, pilný, srdečný, odhodlaný, opatrný. Druhá skupina dostala též seznam s touto výjimkou, že adjektivum „srdečný“ bylo nahrazeno adjektivem „chladný“. Ukázalo se, že první skupina podávala charakteristiky „srdečné“ a druhá „chladné“ osoby. To byly centrální charakteristiky, kolem nichž se vytvořil celkový dojem. Pokud byla zaměněna jen „okrajová adjektiva“, jako zdvořilý a neotesaný, rozdíl v charakteristikách byly jen malé.

Systém sociální kognice: Sociální zkušenosti, respektive sociální učení umožňují kategorizaci sociálních jevů či situací, s nimiž se člověk setkává. Tak si každý člověk konstruuje určitou sociální realitu, vytváří si orientační systém, který mu umožňuje identifikovat významy situací, do nichž vstupuje, a anticipovat důsledky svých reakcí v nich. Tento systém orientací či sociální kognice je konzistentní s jeho sociálním chováním a je do jisté míry rezistentní vůči změnám, neboť je organizován kolem jedincova sebepojetí a sebehodnocení. M. Rokeach (1954, 1960) označuje tento systém sociální kognice či orientace termíny „*belief*“ a „*disbelief*“, což M. A. Hartmann (1983) překládá do němčiny následujícími páry pojmů:

7 myšlenkově, respektive v mínění konformní versus. nekonformní výpovědi, neboli pozitivní versus negativní postoje, souhlas versus odmítání, přesvědčení versus nepřesvědčení, víra versus nevíra. Obecně vzato jde o **systém smýšlení**, respektive přesvědčení, který podle Rokeache slouží k orientaci v komplexní realitě (tu vždy určitým způsobem zjednodušuje) a současně k obraně proti informacím, které ohrožují kognitivní konzistenci světového názoru jedince: orientace je zde propojena se sebeobranou. S tím pak souvisí určitý kognitivní styl – způsob výběru a zpracovávání informací; podle Rokeache je to buď „*otevřená*“, nebo „*uzavřená mysl*“ („*open and closed mind*“), tedy v podstatě mentalita relativně otevřená nebo uzavřená vůči novému poznání.

S. T. Fiskeová a S. E. Taylorová (1984) pokládají za funkční element kognitivního systému jedince **sociální schéma**, neboli „*kognitivní strukturu, reprezentující organizované poznání o daném konceptu nebo typu stimulu*“. Schéma obsahuje jak atributy konceptu, tak i vztahy mezi těmito atributy (například schéma knihovny), a je to tedy určité pojetí objektu, zahrnující i jeho behaviorální aspekty (například jak se chovat ve veřejné knihovně při vypůjčování knih). Schémata jsou vytvářena procesy vnímání, paměti a inference (vnášení zkušeností) a umožňují rozpoznávání významů sociálních situací, a tím také instrumentální chování v těchto situacích. Sociálně-kognitivní systémy tvoří funkční jednotu s chováním.

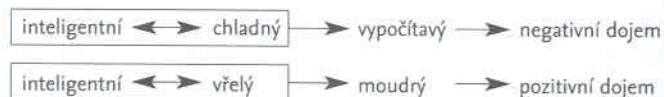
S. T. Fiskeová a S. E. Taylorová (1984) rozlišují následující **druhy schémat v sociální kognici** (je to opět jiné třídění, než které již bylo uvedeno výše):

- schémata osob: kategorizovaná pojetí druhých lidí (jakési psychologické portréty druhých), která umožňují laicky psychologickou identifikaci osob, s nimiž se jedinci nově setkávají, a tím i účelné chování vůči nim;
- „*self-schémat*“ (schéma sebe sama): obecná informovanost o sobě samém, která determinuje procesování informací o sobě samém, kromě jiného tím, že senzitivizuje vnímání významově relevantních schémat a zejména ego-vztažných informací;

- schémata rolí: vyjadřují normy a standardy chování utvářené z hlediska jedincova věku, pohlaví, zaměstnání, rasy a skupinové příslušnosti, umožňující anticipaci jeho chování;
- schémata událostí: znalost typické sekvence událostí ve standardních sociálních situacích umožňuje chápat jejich význam a anticipovat jejich vývoj (jak bude probíhat návštěva restaurace a jaký význam mají aktivity, které tam vystupují); v obecné psychologii paměti jsou označovány jako „skripta“;
- procedurální sociální schémata: týkají se spíše formálních pravidel a jsou to „obsahově prostá“ pravidla (jako například schéma kauzality), která umožňují specifická spojování dílčích informací, respektive jejich procesování z hlediska účinku, účelu a podobně.

Rozhodující je zejména **funkce schémat v sociální percepci**, kde umožňují kategorizaci osob. Na tom je založen „*konfigurační model*“ S. Asche (1946), zachycující vytváření obrazu toho druhého na základě konfigurace vlastností, které jsou mu partnerem interakce přisuzovány. Fiskeová a Taylorová to vyjadřují následujícím způsobem, v němž ukazují, že výsledný dojem či posouzení druhého závisí na zhodnocení určité konfigurace jeho rysů, které jsou mu přisuzovány: „význam rysu je funkcí ostatních přítomných rysů“, tedy kontextu.

Konfigurační model:
„ten druhý“ je percipován jako:



V posuzování druhých se, jak již bylo naznačeno, uplatňuje celá řada obecně lidských tendencí k laickému psychologizování, ale velmi důležité jsou následující dva efekty:

- efekt prvního dojmu („*primacy-effect*“): úsudek o druhém je determinován první informací, kterou subjekt posuzování o vnímaném získá;
- efekt novosti („*recency-effect*“): úsudek o druhém je determinován pozdější informací, která je o posuzovaném získána.

Převaha prvního nebo druhého efektu je určována několika činiteli, z nichž některé se mohou neutralizovat, avšak efekt prvního dojmu lze očekávat, když posuzovaná kvalita (například inteligence nebo dobromyslnost) se jeví jako stabilní, v čase trvalá (H. W. Bierhoff, 1993).

V celé sociální kognici, zejména v její nejdůležitější složce, v sociální percepci, se uplatňuje **vliv emocí**, a to jak subjektu, tak i objektu percepce. Ve stavu afektivního vzrušení subjekt vnímá a posuzuje své okolí jinak než ve stavu klidu a stejně působí nálady: v afektivním stavu dochází k deformaci vnímání a posuzování druhé osoby. Soudí se, že kognice předchází afektům, ale oba tyto procesy mohou působit i separátně; afekty ovlivňují kognici a naopak „dobré nálady usnadňují chování, urychlují kognitivní procesování a ulehčují řešení problémů“, píše Fiskeová a Taylorová, a opak platí pro špatné nálady. Vše, co je významné, vyvolává emoce a s nimi spojené hodnocení, které je „univerzální komponentou“ veškerého důležitého vnímání a posuzování, a „afektivní soudy popisují naše vlastní reakce na objekt“. Emoce a kognice vystupují jako komplementární funkce, které jsou zásadně především ego-vztažné. Pozoruhodná je **teorie „infuze afektu“** (J. P. Forgas, 1995): „Afektivní vlastnosti vnímané osoby (např. sympatičnost) hrají často v utváření soudů větší roli než její kognitivní znaky.“

Konstrukce sociální reality: v současné době se v teorii poznání vlivem evolucionistického pojetí vzniku a vývoje kognitivních procesů uplatňuje radikální konstruktivismus (K. J. Gergen, 1999, H. R. Maturana, F. J. Varela, 1984 a další). Základní teze konstruktivistické filozofie je, že svět je kognitivní konstrukce; v tomto smyslu je konstruktivismus v opozici s naivním realismem, podle něhož je svět v podstatě takový, jak je člověkem vnímán a myšlen.

Z biologie poznání, z jeho evolucionistického pojetí plyne, že obraz světa je kognitivní konstrukce, která se vyvíjela jako adaptivní, biologicky účelný proces v boji o život (R. Riedl, 1979). Poznávání a poznání je tu chápáno jako fylogeneticky i ontogeneticky se vyvíjející proces utváření druhově specifického obrazu světa. Nejde v něm o to, jaký je svět o sobě – to se nikdy nedovíme –, nýbrž o svět, který nám umožňuje prakticky se orientovat v našem životním prostředí. Principiálně jde ve **vytváření obrazu světa** o zjednodušené uspořádání životní reality: „*Život sám je proces poznávání*“ (K. Lorenz, 1977). Výrazně to vyjádřil německý neurofyziolog G. Roth ve své příznačně nazvané knize *Mozek a jeho skutečnost* (1997): mozek srovnává, kombinuje a uspořádává nervové procesy, které mu dodávají smyslové orgány, aby z nich získal významy, jež na základě vnitřních kritérií přezkuzuje; to jsou „*stavební kameny skutečnosti*“: „*Skutečnost, v níž žiji, se tím stává konstruktem mozku ... Svět vidíme tak, jak jsme se naučili, jaký má být*“. Roth rozlišuje objektivní svět o sobě („*realitu*“ – „*Realität*“) a svět konstruovaný mozkem („*skutečnost*“ – „*Wirklichkeit*“): „*Skutečnost je reálným mozkem do reality vnášena*“. Nebudeme dále spolu s Rothem rozlišovat skutečnost a realitu, oba tyto pojmy budeme brát jako významově totožné, ale elementární teze o konstrukci reality platí ovšem i pro realitu sociální.

Vynikající monografii o konstrukci sociální reality napsal K. J. Gergen (1999), z jehož pojetí zde budeme dále převážně čerpat. Na rozdíl od filozofického a metavědeckého konstruktivismu má, podle Gergena, **sociální konstruktivismus** jinou strukturu výpovědi: „*x je od z v čase t konstruováno jako y*“; tím má být řečeno, že x je konstruováno skupinou osob v určité době různě. „*Radikální konstruktivismus vychází z toho, že veškerá zkušenost a všechno poznání je vázáno na subjekt*“ a že tedy „*veškeré vědění existuje jen v hlavách lidí*“. Naproti tomu sociální konstruktivismus staví do svého středu **sociální vázanost veškerého poznání a veškeré zkušenosti**, to znamená, že vědění není „*privátní, konstruované uvnitř osoby*“, nýbrž jako „*událost, která se odehrává mezi osobami, resp. uvnitř skupiny osob*“; tedy místo kartesiánského „*myslím, tedy jsem*“, „*komunikuji, tedy myslím*“ (Gergen). Sociální konstruktivismus nerozlišuje

vědomou a nepřístupnou realitu, „*je ontologicky němý*“, nicméně není zcela oproštěn od filozofických otázek, jimiž někdy psychologickou realitu komplikuje.

Například Gergen analyzuje tento problém: zeptá-li se vás někdo, co budete dělat v neděli, nebo co soudíte o potratech, patrně na to snadno odpovíte. Avšak jak dospíváte k tomu, že víte, co si myslíte, cítíte nebo chcete? Odpovíte: „Protože to vím“, ale jak? Musíme přiznat, že „*naše pravé myšlenky, city a přání neznáme*“ a nemůžeme si být ani jisti, zda takové mentální události vůbec existují, nemůžeme tvrdit „Miluji tě“. To je problém sebepoznání, ale i vědomí, které reflektuje sebe samo. Snažíme-li se vnímat své mentální stavy, která část naší mysli to vnímá? Chápeme-li mysl jako zrcadlo, jak se může zrcadlo náhle zaměřit na sebe sama? Vidíme-li svět očima, pak co je „*oko vnitřního světa*“ a co jsou jeho objekty? Identifikovat mentální stavy fyziologickými projevy, jako je krevní tlak, nelze; znamená zvýšená frekvence činnosti srdce spíše hněv než lásku? Těmito příklady Gergen vyjadřuje, že radikální konstruktivismus současně zdůrazňuje subjektivismus na úkor objektivního poznávání, ale současně že i subjektivní zážitky jsou nějak konstruovány (například vnitřní verbalizace pocitu).

V sociálních interakcích lidé používají **schémata sociálních situací**, vycházející z informací o těchto situacích; jejich součástí jsou i laicko-psychologická pojetí partnerů interakce, již zmíněné kategorizace. V jednom výzkumu byl pokusným osobám předveden film, v němž v jednom případě vystupovala knihovnice a ve druhém případě číšnice. Po určité době pak pokusné osoby reprodukovaly určité schematické souvislosti, například že knihovnice poslouchá klasickou hudbu. Ve výsledcích výzkumu je zdůrazněna rekonstrukční povaha paměti; nezapamatováváme si všechno, ale jen určitá schémata a doplňujeme to i tím, co v zapamatované minulé situaci nebylo, což znamená, že zapamatování je výběrové, redukční a v určitém směru zkreslené. „*Máme tendenci rekonstruovat události způsobem, který je ve shodě s našimi schématy*.“ (E. Aronson, Th. D. Wilson, R. M. Akert, 1994) Tak ve výše zmíněném výzkumu pokusné osoby tvrdily, že knihovnice pila víno a nikoli pivo, protože pití vína souvisí se schématem knihovnice a obecněji intelektuálně založeného jedince. Schémata nám umožňují rozpoznávat významy situací. Dále se uplatňují **schematizované souvislosti**, jak o tom svědčí výsledky dalšího výzkumu (zde podle Aronsona a kol.):

Jedné skupině pokusných osob, studentům, byl představen lektor s tím, že „lidé, kteří ho znají, ho považují za osobu spíše chladnou, pracovitou, kritickou, praktickou a rozhodnou“; druhé skupině byl lektor představen jako „osoba spíše vřelá“. Potom byla v každé skupině organizována diskuse, v níž měly pokusné osoby popsat dojem z představeného lektora tím, že odpovídaly na řadu takových otázek jako: „Má smysl pro humor?“, „Je taktní ve styku s druhými lidmi?“ a podobně. Ve svých odpovědích používaly pokusné osoby určitá schémata, takže například lektor, který byl charakterizován jako „vřelý“, byl oceňován lépe než ten, který byl představen jako „chladný“, ačkoli obě skupiny pozorovaly téhož lektora. Lektor, který byl představen jako „vřelý“, také od pokusných osob dostal více otázek.

Schémata jsou kognitivní struktury, ale současně to jsou také **scénáře sociálního chování**; některé jsou velmi konkrétní, jiné obecnější (například jak se chovat vůči učiteli X, nebo jak se chovat k listonoši). Lidé se však mohou také dostat do situací, pro něž scénář nemají, například jak se chovat na recepci nebo u „švédského stolu“. Ve vyhraněných situacích jsou scénáře tvořeny nejen kategorizací partnera interakce (například manžela), ale i postojem ke vztažným hodnotám (například manželské nevěře), takže výsledkem pak může být velmi komplikovaná interpretace situace a tím i komplikované emoce a chování. Komplikace způsobují i kategorizace nejednotného obsahu (například nevěrný manžel, který je však pozorný, pracovitý a dobrý otec). Podle Aronsona a kol. se v daném případě uplatňuje i schéma fungujícího nebo nefungujícího manželství a schéma tvoří jakési **interpretační prizma** (nebo „*interpretační optiku*“), jímž je daná událost interpretována. Interpretaci se zde rozumí vytváření emocionálně akcentovaného obrazu dané události. Kognitivně-emocionální a tím i motivační struktura sociální situace či události je tedy tvořena těmito vzájemně propojenými složkami:



Aronson a kol. k této problematice dále uvádějí: většina lidí se patrně shodne na negativním postoji vůči teroristům a jiným zločincům; některé války budou někteří lidé posuzovat jako nutné zlo, jiní jako zločin. Neuplatňuje se zde jen logické myšlení, ale spíše emocionálně založené hodnocení. Studenti dvou amerických vysokých škol, jedné v Princetonu a druhé v Dartmouthu, sledovali film o surovém basketbalovém utkání mezi mužstvy obou těchto škol. Studenti z Princetonu vnímali více přestupků (faulů) učiněných protivníkem (mužstvem univerzity z Dartmouthu), zatímco studenti z Dartmouthu viděli více faulů u mužstva z Princetonu.

Výzkum ukázal, že **emocionálně akcentovaná schémata** se udržují, i když se prokáže jejich nepravdivost – to je tak zvaný **efekt úpornosti** – přesvědčení, týkající se vlastní osoby, skupin a společnosti, se udržuje i tehdy, když fakta takové přesvědčení vyvracejí. Znamená to tedy, že někdy setrváváme ve svém smýšlení i když se ukazuje, že je mylné, a překrucujeme či bagatelizujeme získané informace tak, aby byly v souladu s naším smýšlením. Efekt úpornosti se projevuje zejména v utváření schémat nás samých (sebe-pojetí). Podle Aronsona a kol. s informacemi, které lidé získávají, zacházejí obvykle tak, aby nevyvolávaly vnitřní rozpory, tedy aby nebyly v rozporu s tím, co víme, cítíme a chceme, s tím, co očekáváme; také emoce jsou verbalizovány a dostávají tak kognitivní obsah. Jde o tak zvanou „*kognitivní dissonanci*“ – fenomén, o němž bude podrobněji pojednáno v následující kapitole.

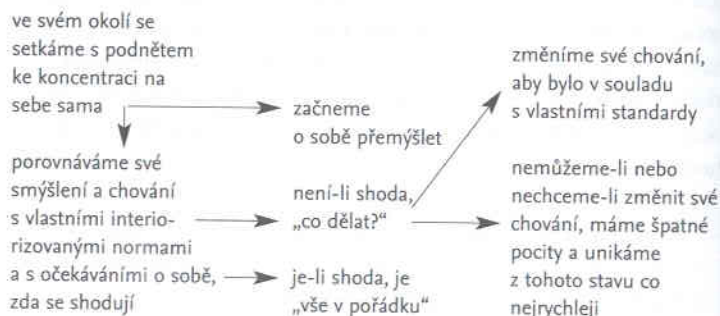
Kromě schémat (kognitivních struktur, vztahujících se k různým tématům) se v sociální kognici uplatňuje **heuristická produkce soudů** (soud spočívá ve spojování pojmů A a B, například „kůň je savec“ nebo „velryba není ryba“) a „*heuristiky jsou neformální pravidla, užívaná lidmi k vytváření rychlých a efektivních soudů*“ (Aronson a kol.). Podle tohoto pramene uvádíme následující dva druhy heuristik a jejich příklady:

- heuristika dostupnosti: to, co se ve vědomí lehce vybaví, určuje naše chování; jestliže si připomeneme přítelovu autohavárii, zapínáme si v jedoucím automobilu záchranný pás;

– heuristika reprezentativnosti: setkáme-li se s člověkem, který nosí brýle, pokládáme ho za nešikovného, kritického, nepraktického, který do všeho mluví, je vzdělaný.

7 Konečně tu podle Aronsona a kol. uvedeme ještě druh kognice, označovaný jako **tendence k vytváření korelací**: je to usuzování z jednoho přítomného znaku na spolupřítomnost jiného znaku, respektive předvídání jeho přítomnosti; například sympatická osoba bude také přátelská, důvěryhodná. To ovšem může vést k osudovým omylům, neboť lidé se rádi předvádějí v sympatických charakteristikách. Lidé mají tendenci považovat za pravdivé to, co spatřují, což je původně účelná strategie, umožňující praktickou adaptaci. To, co vidíme a slyšíme je pravděpodobně to, co se za skutečné vydává. To, co má jasný význam, lidé posuzují opatrněji a správněji (Aronson).

K tématu sociální kognice patří také **poznávání a chápání sebe sama** (autopercepce), neboť se v tom uplatňují také reakce sociálního okolí na naše chování. Je tu však nutno rozlišit sebepoznání a sebereflexi, která se vztahuje k hodnocení vlastního smýšlení, chování a chování. Obojí se však může doplňovat: například na večírku, kde je jedinec středem pozornosti nebo si ho naopak nikdo nevšímá, může dojít k sebereflexi a k případné korekci sebepoznání. Autopercepce zahrnuje, kromě vnímání vlastního chování, také vnímání vlastního zevnějšku, případně uvědomování si vlastních úmyslů a podobně. Aronson a kol. podali následující schéma vztahu autopercepce a rozumění sobě samému:



V autopercepci se uplatňuje **zrcadlové já**: vnímáme se také očima jiných lidí, jejich postoje vůči nám vtahujeme do vlastního sebepojetí. Současné se s jinými lidmi srovnáváme, především s těmi, kteří jsou nám psychologicky podobní, když si nejsme jisti svou určitou charakteristikou. Srovnáváme se však i s těmi, kteří nás z určitého hlediska převyšují, abychom si opravili své sebecitění, a srovnáváme se i s těmi, které z určitého hlediska převyšujeme my, abychom získali větší uspokojení ze sebe sama. V tomto **srovnávání se s jinými lidmi** se uplatňují určité tendence: ve zlých časech se můžeme srovnávat s lidmi, kteří jsou na tom ještě hůře a může nám to více či méně pomáhat při překonávání vlastních obtíží. Ve srovnávání však může také vystupovat celá škála výsledných pocitů, z nichž je charakteristická zvláště **závist**, kterou charakterizuje poznatek jistého cynika, jenž řekl, že nás více vzrušuje blaho našeho souseda, než naše vlastní starosti.

Na závěr této kapitoly se ještě vrátíme ke Gergenově konstruktivismu: dosud byl pěstován **dualismus dvou světů**, reality vnějšího světa a reality vnitřního světa, myslí, přičemž zdrojem veškerého vědění měla být zkušenost. Podstata poznání je však nyní chápána takto: „*Svět nevede k našim konceptům. Spíše nám naše koncepty pomáhají určitým způsobem svět organizovat.*“; botanici, plánovači, makléři chápou moji zahradu různě, v různých mentálních kategoriích, nicméně trávu v ní vnímají všichni jako zelenou (Gergen). Co je však objektivní realita, ptá se Gergen dále: můj psací stůl mahagonové barvy, 40 kg těžký: atomový fyzik řekne, že tento stůl není z pevné materie, ale že sestává převážně z prázdného prostoru, fyziolog řekne, že stůl nemá žádnou barvu, neboť vjem barvy vzniká podrážděním sítnice světelnými paprsky (svět je z hlediska fyziky nebarevný), odborník na rakety řekne, že stůl má jen zdánlivě váhu 40 kg, neboť váha závisí na okolním gravitačním poli, a posléze biolog upozorní na to, že tento stůl jen pro člověka nemá žádný pach, naopak pro psa je zdrojem mnoha čichových informací.

Za **objektivní neboli pravdivé výroky** se pokádají ty, které: 1. jsou založeny na přesném pozorování, 2. na přesně sdělených výsledcích tohoto pozorování a na souhlasu pozorovatelů s těmito vý-

sledky. Současně tu jde o formu popisování: fyzik nebude pozorovat celulózu a biolog statické vlastnosti (Gergen). S konstrukcí reality souvisí **korespondenční teorie jazyka**: slova mají komunikační funkci, ale nekorespondují s událostmi a objekty světa a tak neodrážejí svět jaký je; v tom případě je každá výpověď pohádkou (Gergen). Mnohé výpovědi mají povahu názorné, ale nepřesné metafory. Slova nemohou zachytit proud prožívání.

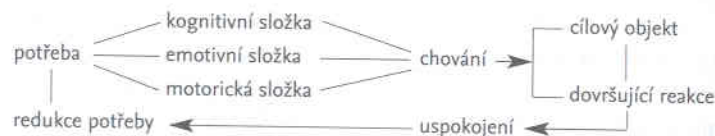
Gergen v této souvislosti uvádí W. V. Quinea (1980), který popisuje tento hypotetický příklad lingvisty, jenž navštívil exotický kmen, aby přeložil jeho jazyk. Setká se tu se slovem „garangai“, které znamená „kolem přeběhnulšího zajíce“, ale také „mrtvého zajíce“ a „zajíce v hrnci na vaření“. Jakému pozorovatelnému fenoménu slovo „garangai“ odpovídá? *„Slova a výroky získávají svůj význam svým vztahem k jiným slovům a výrokům, nezávisle na tom, jaký svět skutečně je.“* (Gergen) Rozdíly mezi slovy jsou založeny na binárním zobrazení (rozdělení do dvou jednotek); například význam slova „bílý“ závisí na rozdílu mezi „bílý“ a „nebíly“. *„Význam slov tak závisí na rozdílu přítomnosti a nepřítomnosti toho, co slovo popisuje, a tím, co slovo nepopisuje. Abychom dali řeči význam, musíme mluvit v přítomnostech. Přítomnost působí na pozadí nepřítomnosti. Přítomné je privilegováno ...“* (Gergen) Konstrukce sociální reality se tedy uplatňuje nejen ve vnímání a myšlení, ale také v jazykové komunikaci.

Lidské chování je vědomě či nevědomě zaměřeno na dosažení určitého cíle, a jako takové se vyznačuje určitou intenzitou a trváním v čase (pokud není dosaženo původního nebo náhradního cíle). V psychologii se tyto procesy, které determinují zaměření, sílu a trvání chování, označují jako **motivace**: jednoduchým příkladem je hlad, který má původ ve fyziologických změnách organismu (poklesu hladiny glukózy v krvi a v dalších přidružených stavech) a vyvolává stav nedostatku, označovaný jako **potřeba** (v tomto případě potřeba potravy). Tento stav je jako výchozí stav motivace spojen s pohnutkou k naučenému alimentárnímu (obživnému) chování, jež je zaměřeno na dosažení potravy, je obsazeno určitou mírou energie a setrvává, pokud není dosažen **cílový objekt** (v tomto případě potrava) a nedojde k tak zvané dovršující reakci (v tomto případě jedení), která vede k dosažení **uspokojení** (v tomto případě nasycení).

Naproti tomu pojem **motiv** vyjadřuje obsah uspokojení, které vede k redukci původního motivačního stavu, potřeby, nebo, z poněkud jiného úhlu pohledu, motiv vyjadřuje psychologický důvod chování. Vlastní psychologickou příčinou chování jsou tedy motivy. Motiv je hypotetický konstrukt, vysvětlující, proč se jedinec chová tak, aby něčeho dosáhl, a motivy v tomto smyslu nejsou ani potřeby, ani cílové objekty: hlad není motiv, nýbrž vnitřní psychofyziologický stav, cílovým objektem je jídlo, motivem je nasycení. Motiv se tedy odvozuje z obsahu dosaženého uspokojení, nikoli

z cílových objektů. Někteří psychologové však tyto důležité terminologické rozdíly zanedbávají.

Dalším důležitým termínem je **motivování**, to je vnější podnět, který vyvolává motivaci tím, že aktivuje nějaký motiv; být motivován tedy znamená být podnícen k nějakému zacílenému chování. Motivování reprezentují motivátory, například získání finanční odměny nebo kariérního postupu. Také **chování**, či jeho specifická forma – jednání – je zvláštní jev, je to u zkušeného jedince naučený instrumentální vzorec, tedy nástroj, jehož funkcí je dosažení dovršující reakce (uspokojení). Jeho vzorec je však determinován situací, a tak se v různých situacích též motiv může projevovat různými behaviorálními způsoby, podle toho, jak je situace kognitivně „zpracována“. Motivaci nemusí být jen aktuálně vystupující potřeby, ale také **očekávání určitého uspokojení**, které vyplývá z naučeného získávání odměn a vyhýbání se trestům, ale které vždy souvisí s nějakou trvalejší tendencí, s tendencí k maximalizaci příjemného a minimalizaci nepříjemného. Tak se může jedinec zajišťovat proti očekávanému trestu nebo připravovat na dosažení očekávané odměny. Učením se s potřebami asociují určité kognitivní a motorické elementy, neboť chování, jeho způsob, závisí na situaci a samo chování, respektive jednání, je v podstatě komplexní účelová pohybová aktivita. Současně jsou s potřebami asociovány určité emoce, neboť vznik potřeby a její redukce jsou spojeny s určitými emotivními stavy (prožívání hladu a nasycení). Tak se vytváří určitý **vzorec motivovaného chování**, který má následující strukturu:



Vzorec motivovaného chování, jak již bylo řečeno, se utváří učením, a je proto interindividuálně různý a odlišný i s ohledem na danou situaci. Uplatňují se ovšem i **vlivy kultury**: zůstaneme-li u našeho příkladu, všude mohou lidé prožívat hlad nebo apetit

(naučenou chuť na něco), ale jídelníček i způsoby alimentárního chování jsou v různých kulturách různé, dokonce cílové objekty alimentárního chování (jídlo) charakteristické pro jednu kulturu mohou v jiném kulturním prostředí vyvolávat odpor (pojídání hadů, mořských červů a podobně). Potřeby, které jsou pro určitou kulturu typické, respektive modální, nejsou v jiných kulturách dominantní nebo i zcela chybí (například potřeba akvizice majetku). Jiné potřeby jsou univerzální, ale jsou v různých kulturách spojeny s odlišnými vzorci instrumentálního chování (například vzorce sexuálního aktu „*tvář v tvář*“, u přírodně žijících národů označovaný jako „*misionářská pozice*“ a jejich způsob „*a tergo*“).

Potřeby mohou vyjadřovat jednak nedostatky organismu, pokud mají psychickou odezvu (například nedostatek určitého vitamínu ji nemá), a jednak nedostatky v sociálním bytí jedince. To je vyjádřeno pojmy **biogenní a sociogenní potřeby** a odpovídá to, i když nepřesně, dvojímu založení člověka jako bytosti biologické a společenské zároveň. Nepřesně proto, že potřeba erotické lásky má biologické kořeny v sexu a socio-kulturní složky v erotice.

Důležitou determinantou motivace, jak zde již bylo uvedeno, je učení, neboť to vede ke **zpředměťňování potřeb**, k asociaci prožitého puzení s instrumentálním vzorcem chování, s cílovým objektem a dovršující reakcí. V motivovaném chování je tak zabudována určitá instrumentalita, ale i určitý vzorec uspokojení. Důležitým předpokladem studia motivace jsou **nevědomé motivy**: i při záměrném jednání si jeho subjekt nemusí uvědomovat jeho skutečné psychologické důvody, například že jeho dobírání si někoho je ve skutečnosti druhem zjemnělé agrese, stejně jako některé „oprávněné požadavky“, které vůči někomu nesympatickému klade. Snahy psychologů vytvářet **indexy motivů** mají jen ten význam, že obsahují typické motivy. Ve skutečnosti jsou motivy velmi specifické, vytvářené interindividuálně odlišnými životními podmínkami, vyjadřujícími zkušenosti individua s odměnami a tresty: tak třeba lidé touží po sexuálním uspokojení, ale různí lidé po jeho různých formách. Proto se psychologové snažili najít za množstvím identifikovaných konkrétních motivů nějaké **obecné principy motivace**, jimiž jsou:

- maximalizace příjemného a minimalizace nepříjemného;
- dodržování a restaurace psychické rovnováhy.

Oba tyto principy, odvozené ze zobecnění obsahu motivů, vyjadřují vlastně tak říkajíc líc a rub jedné mince, neboť ztráta psychické rovnováhy je nepříjemná (signalizují ji nepříjemné pocity selhání, viny a podobně) a naopak její restaurace a udržování jsou příjemné. Obecně pak platí, že v motivaci jde o impulzy k přeměně daného stavu subjektu ve stav žádoucí. Daný stav je vždy nepříjemným stavem ztráty psychické rovnováhy, stavem určitého nedostatku, žádoucí stav je stavem psychické rovnováhy, která je příjemná. Fakticky člověk žije téměř stále ve stavu nějakého vnitřního nedostatku, má na něco chuť, je unavený nebo trpí nudou, má pocit nejistoty nebo ohrožení, nedostává se mu určitých informací nebo dostatečné pozornosti od jeho nejbližšího sociálního okolí, touží po větším uznání, po větší míře autonomie a podobně. Nenasytitelný je však ve svých ego-vztazných motivech, neboli v získávání evaluace ega, a citlivě reaguje na jeho devalvací a její signály. Kdo by netoužil po úctě, obdivu, uznání, obecně tedy po vysokém kladném hodnocení, zejména od osob, k nimž se pozitivně vztahuje a k nimž má pozitivní emoční vazby. Motivy jsou tedy určité **hodnoty** – určitá subjektivní pojetí toho, co je dobré, a to nejen pro jedince samého, ale i pro určité skupiny, nebo dokonce pro lidstvo vůbec. Hodnoty mají široké spektrum od materiálních statků až po abstraktní ideje dobra.

Z toho, co bylo dosud uvedeno, lze odvodit **paradigma motivace**, které W. Herkner (1986) vyjadřuje následujícím schématem:



Uvedené schéma vyjadřuje základní **okruh psychické regulace chování**, tedy směřování ze stavu daného nedostatku (stav „je“) ke stavu odstranění tohoto nedostatku (stav „má být“), od subjektivně nežádoucího stavu k subjektivně žádoucímu. Vlastní **motivované chování** pak vytváří prostředek této transformace nežádoucího stavu v žádoucí, čili dosažení určitého cíle, a je „spouštěno“ za následujících podmínek:

$$B = f(M, P, H)$$

přičemž: B = chování, M = motivace,

P = subjektivní pravděpodobnost dosažení cíle, H = hodnota cíle.

Obecně tedy platí, že motivované chování je „spouštěno“, když motivace dosáhne určité síly („napětí“), když současně subjekt očekává dosažení cíle (subjektivní pravděpodobnost dosažení cíle) a když cíl má určitou hodnotu. Uvedení činitele motivovaného chování se mohou do jisté míry svými poměry zastupovat, například s přibývajícím silou motivace klesá náročnost na hodnotu cíle (s přibývajícím hladem klesá náročnost na hodnotu jídla). Hodnoty cílového objektu jsou označovány jako **incentivy**, jsou to vlastně zvnější vystupující motivující činitelé (motivátory, druhy motivování). Také v oblasti motivace se uplatňuje **kauzální atribuce** dosažených výsledků: je-li například neúspěch atribuoován náhodě nebo „smůle“, má menší psychický dopad na sebehodnocení subjektu a na tendenci neopakovat neúspěšné chování.

V současné psychologii se stalo módní nepřiliš zdařilé **rozlišování intrinsické a extrinsické motivace**: první se týká chování, které je motivující samo o sobě, jako je hra, zábava; druhé chování, které je motivováno zvenčí a směřuje tak k cíli, jenž je teprve prostředkem k dosažení jiného, dalšího cíle, jako třeba práce, která umožňuje získat peníze, například na zahraniční zájezd nebo rekreaci. V podstatě tu jde o rozdíl mezi motivací a motivováním, jež je ovšem úspěšné, když „oslovuje“ nějaký vnitřní motiv.

Pro **vývoj motivace** je podstatné: 1. že v ontogenezi směřuje od pudově založeného chování k tak zvané volní regulaci jednání, v níž se vedle kognitivních funkcí na modelování instrumentality

chování podílí také úroveň morálního vývoje jedince (posuzování nejen praktické, ale také morální vhodnosti prostředků k dosažení cíle); 2. že v ontogenezi dochází vlivem sekundárního zpevňování k přeměně prostředků v sekundární cíle (případ dítěte, které se naučilo být plačtivé, protože pláčem přivolává něžnou pozornost rodičů); motivační vliv mohou získat i elementy situace, v níž docházelo k uspokojení (to je případ penzionovaného rakouského oficíra z *Osudů dobrého vojáka Švejka*, který si své dva burše stavěl do řady a ti mu museli říkat „prvý“, „druhý“ a stále dokola). Zkušený dospělý subjekt se učí pomocí instrumentálního chování a učení se signálům dosahovat určité odměny a vyhýbat se určitým trestům. Tak se ve spojení s periodicky vystupujícími potřebami (motivy) vytváří **systém zvyků**, v němž jsou behaviorální akty funkčně propojeny s kognitivními a motivačními vzorci (jak dosáhnout v té které situaci žádoucího uspokojení).

Po tomto všeobecném a stručném úvodu do problematiky motivace nás nyní zajímá **pojem sociální motivace** a s jakou problematikou je spojován v sociální psychologii. Ne ve všech učebnicích sociální psychologie nacházíme jasně strukturované téma sociální motivace nebo její zásadní dílčí problémy, jako je například koncept kognitivní disonance; jsou zařazovány do jiných tematických celků. Zdá se, že téma sociální motivace, jako téma motivace vůbec, je tu pohlcováno kognitivistickými konstrukty. Zvláštní kapitulu věnoval tématu sociální motivace M. Argyle (1967), který se v ní zamýšlí nad otázkou, proč lidé vyhledávají sociální vztahy a v sociálních situacích pak různé cíle. Na tuto druhou otázku pak odpovídá, že „*lidé hledají v sociálních situacích více specifitějších cílů: přátelství, vedení, moc, obdiv, pomoc v činnosti*“. Těmito cíli či **zdroji motivace interpersonálního chování** pak jsou:

- Nesociální popudy, které mohou produkovat sociální interakci, jako je potřeba jídla, peněz, dále různé druhy spolupráce nebo konkurenčního chování.
- Závislost – uznání, interakce, pomoc, ochrana a vedení, zejména od lidí v pozicích síly a autority.

- Afliace – fyzická blízkost, pohledy, vřelé a přátelské odpovědi, být přijímán osobami sobě rovnými a rovnocennými skupinami.
- Dominance – být přijat jinými lidmi a skupinami jako vedoucí určitého úkolu, který má dovoleno mluvit většinu času, stanovit rozhodnutí a být skupinou respektován jako kompetentní, mocný a podobně.
- Sex – fyzická blízkost, tělesný kontakt, pohledy, přátelská vřelost a intimní vztahy obvykle s atraktivními, rovnocennými partnery druhého pohlaví.
- Agrese – útočit na jiné lidi, poškozovat je, ubližovat jiným lidem fyzicky, verbálně nebo jiným způsobem.
- Sebeocenění („*self-esteem*“) a ego-identita – přijímat od druhých lidí souhlas, dostávat od nich projevy úcty, obdivu, být jimi vnímán v souladu se svou představou o sobě („*self-image*“), obecně dosahovat potvrzení vlastního sebepojetí či sebehodnocení.

Přísně vzato, zdrojem sociálního chování může být kterákoli lidská potřeba, protože existují široké **souvislosti uspokojování lidských potřeb**; fakticky každou svou potřebu může člověk uspokojit v širších sociálních souvislostech. Vezmeme-li opět náš příklad, potřebu jídla, je sice uspokojována jedením, ale to předpokládá zpracování potravin, jejich produkci a uchovávání, obstarání potravin a vlastní přípravu jídla, které se ujímá manželský partner, samo jedení, jež může probíhat v sociálním kontextu („večeře ve dvou“, hostina), přejídání jako kompenzace osamělosti a úzkosti, lékařem stanovená dieta a podobně (E. R. Hilgard, 1962). V jiné své knize, pozdější, se M. Argyle (1969) k této problematice vrací již z jiného hlediska a podtrhuje existenci „*kulturních popudů*“: „*motivační vzrušení může vyvstat také na základě abstraktních cílů*“, jako jsou například náboženské a politické ideje. Tak se lidé sdružují v církvích a politických stranách a jejich chování je určováno také touto příslušností: „... *závisí na své vlasti a mohou být k jednání podněcováni také vlajkami, hymnami a různými symbolickými objekty*“, píše Argyle a pokračuje: „... *ideologie a morálka se stávají motivujícími silami a mohou ovlivňovat mezilidské vztahy*.“

Jinak přistupuje ke vztahu motivace a sociálního chování Th. M. Newcomb (1950), který nejprve zdůrazňuje, že „smíšení biologických a sociálních vlivů se neuskutečňuje ve skupině nebo ve společnosti, nýbrž v individuu, a sice když se v něm vyvíjejí motivy a postoje“. Kromě toho, píše dále Newcomb, by měl sociální psycholog vědět, jak se motivy a postoje vyvíjejí a v jakém vztahu jsou k organismu a ke společnosti, měl by vědět, jak je to s chováním individua, které lze pozorovat v denním životě, a s motivy, které je určují, neboť to se odehrává v určitém sociálním kontextu – člověk nežije sám, ale v určitých sociálních vztazích, jeho chování, a tudíž i jeho motivy jsou sociálně vztažné, i když si to často neuvědomuje (například sdílejí-li jiní jeho úspěch, prožívá tento úspěch intenzivněji – je-li třeba promován, posílá svým přátelům a známým oznámení o promoci, a naopak zažije-li nějaký neúspěch, porážku nebo zklamání, má tendenci to před ostatními skrývat).

A právě o tuto **sociální vztažnost motivů a chování** v sociálněpsychologické tematizaci motivace jde. E. C. Tolman (1951) rozlišoval tři druhy potřeb, z nichž jeden druh tvoří tak zvané sekundární či „sociálně vztažné potřeby“, a to:

- potřeba družnosti
- potřeba vlivu
- potřeba přichylnosti
- potřeba podřízení se
- potřeba uznání

(Primární potřeby tvoří vrozené popudy, jako sex, obživa, odpočinek, spánek a další, sekundární pak jsou potřeby dané kulturou, jako jsou bohatství a úspěch.) N. Bischof (1993), který se pokusil o systémovou analýzu sociální motivace, vytvořil tak zvaný „curyšský model“ této motivace, v němž vystupuje celá řada specifických potřeb a tři základní **sociálně vztažné potřeby**: závislosti, zábavy, respektive radosti z podnikání, a autonomie.

Za základní sociální potřebu, která se vyvíjí již v raném dětství, lze pokládat potřebu **nálezení** či **připojení**, která se projevuje touhou po vstupu do sociálních vztahů a jejich udržení (přilnavostí, adhezivitou, kterou lze pozorovat již u dětí raného věku – viz již

shora uvedené téma přilnavosti v kapitole o socializaci, a která se projevuje zvláště výrazně u citově deprivovaných dětí v kojeneckých a výchovných zařízeních). Tato vrozená potřeba se projevuje již u dětí raného věku, ale setrvává celý život a projevuje se v erotické rovině jako tendence k navazování intimních vztahů, a v mimoerotické rovině tendencí náležet někam, identifikovat se s nějakou skupinou („mít kámoše“ a podobně). Na druhé straně je tu ale také vrozená potřeba **vyhýbání se**, projevující se v raném věku strachem z cizích osob a hledání bezpečí u matky a lze ji patrně chápat jako atavismus z doby našich prapředků, kteří z různých důvodů zabíjeli cizí osoby.

Z vývojového hlediska náleží k potřebě nálezení zde již uvedený „*attachement*“, oboustranná instinktivní vazba mezi matkou a dítětem, která je předpokladem normálního psychického vývoje dítěte. Potřebu nálezení uvádí také H. A. Murray (1938) ve svém indexu potřeb, který sestavil za spolupráce klinických psychologů. A. Mehrabian (1970) vytvořil dotazník k jejímu měření, J. B. Asendorpf (1996) pak poukazuje na to, že kombinací dvou tendencí, přibližování a vyhýbání se, lze určit čtyři typy osobnosti:

tendence k přiblížení	tendence k vyhýbání	
	slabá	silná
slabá	nedružný	vyhýbající se
silná	družný	ostýchavý

J. B. Asendorpf (1996) pak tyto typy související se sociální apetencí a averzí charakterizuje takto:

- nedružné osoby mají jen malou potřebu připojení, ale obávají se i odmítnutí; mají prostě jiné zájmy, například čtou raději knihu, než by šly na party;
- družné osoby mají silnou potřebu sociálního připojení a žádný strach z toho, že budou odmítnuty, proto svou potřebu přijetí reálnizují i v chování; lze je často najít na večírcích;

- ostýchavé osoby se vyznačují konfliktem přibližování–vzdalování: hledají připojení, ale současně se obávají odmítnutí; na večírcích stojí často jako pozorovatelé někde v koutku a jejich chování je často chybně interpretováno jako nedostatek sociálních zájmů;
- vyhýbající se (odmítavé) osoby nemají potřebu sociálního přijetí (snad ji měly dříve, mezitím se ale vzdaly naděje a obávají se odmítnutí).

V úvahách o této potřebě sociálního přijetí či nálezení však chybí dostatečné rozlišení této potřeby od jiné, vystupující zejména u extravertně založených osob, totiž od výše zmíněné tendence někam patřit, kterou by bylo lze označit jako potřebu **sdužování**. Náležení zřejmě vyjadřuje intimnější vztah než pouhé sdužování, jehož formou je například jen pouhé navštěvování večírců nebo vysedávání v hostinci, pokud je nelze chápat jen jako kompenzaci nedostatku „zázemí“ v manželství či partnerských vztazích. A dále tu chybí poukaz na zřejmé biologické kořeny potřeby přijetí, respektive sdužování, protože z moderní psychologie se vytratil **pojem sociálního instinktu** či pudu, analogický „stádnímu pudu“ u zvířat. I. Eibl-Eibesfeldt (1970) píše o „*předprogramovaných*“, neboli vrozených, evolucionárně vytvořených „*citových vazbách*“, k nimž vedle lásky patří také identifikování, na němž podle S. Freuda „*zčásti spočívá výstavba lidské společnosti*“. Užívá termínu „*vazebné pudy*“ („*Binde-triebe*“), které mají u zvířat funkci hledání ochrany. Také úzkostné osoby však hledají ochranu a cítí se ve společnosti jiných osob, i cizích, lépe, než když jsou samy. Zvláštní druh sociální vazby představuje vztah matka–dítě. Sociální připojení je institucionalizováno jako manželství.

Eibl-Eibesfeldt připomíná, že v připojení se, ve kterém se objevují behaviorální vzorce odvozené z „*repertoáru vztahu dítě-matka*“, se uplatňuje několik tendencí, například k hledání ochrany, ale i útěchy, a je zajímavé, že „*čím méně je nějaká národní skupina „civilizována“, tím bezprostřednější a spontánnější jsou gesta příchyllosti a odmítání*“. Útěchu hledající dospělý člověk skládá svou hlavu na prsa druhého „*jako by byl malé dítě*“. Také v přátelském zdravení se

je celá řada behaviorálních prvků, odvozených ze vztahu dítě–matka, například objímání se, líbání a další. Rovněž ve vztazích mezi oběma pohlavími vystupují **behaviorální prvky instinktivní povahy**, neboť i v sexuálních vztazích jde o vytváření vazeb mezi matkou a otcem, které jsou nutné pro péči o dítě, přičemž tyto prvky, jako laskání a líbání, jsou původně odvozeny od „*pečovatelského chování*“ (Eibl-Eibesfeldt, 1970), ale na rozdíl od něho mají libidinózní akcent.

Závěrem lze tedy říci, že potřeba nálezení či přijetí jako snaha po vytvoření intimního vztahu má biologické kořeny ve vztahu matka–dítě. Tuto vazbu studoval zejména J. Bowlby (1979 a jindy – viz výše), který zde shledával podobnosti mezi chováním dítěte a zvířecích mláďat, i mezi chováním lidských a zvířecích matek. V tomto smyslu je pak **vztah matka–dítě** jako pudově založený elementární sociální vztah chápán jako východisko pro formování dalších sociálních vztahů, zvláště pak vazeb, u mužů například erotických. Narušení této původní vazby citovou deprivací, jak je všeobecně známo, může mít pro vývoj dítěte i v pozdějším období jeho dospělosti osudové důsledky. Význam tohoto vztahu vystupuje i v mytologiích v různých ženských postavách, například jako Deméter, Niobe a další, a jako archetyp Velké Matky. Láska a nenávisť byly evolucionárně předprogramovány jako dvě zásadní „*strategie*“ vytváření lidských vztahů, jako biologicky účelné spojování se a biologicky účelná agrese. „*Silná motivace k hledání kontaktu rezultuje z pohlavního pudu*“ (Eibl-Eibesfeldt, 1970) a z potřeby redukce úzkosti, a tak sex může mít i tuto zástupnou funkci.

V relaci k problémům sociálního chování a jeho motivace byly v sociální psychologii vytvořeny určité koncepty (konstrukty), z nichž některé budou nyní uvedeny.

Reaktance je termín pro jeden takový koncept, který je odvozen z pojmu frustrace (situace, v níž je kladena překážka na cestě k dosažení cíle, respektive stav jedince jako důsledek této situace, která může mít původ vnější nebo vnitřní jako vnější nebo vnitřní zábrana k určitému chování). Teorii jevu reaktance vytvořil J. W. Brehm (1966), který tento jev chápal jako situaci „omezování

svobody“ a jako reakci na tuto situaci. Základními dvěma aspekty v situaci ovlivňování jsou podání se či **podléhání a odpor**. Za reaktanci může být pokládána sociální situace, kdy „*dochází k zúžení prostoru sociální svobody*“. Od frustrace se liší tím, že ta může být i nesociální, fyzická, jako je skutečný „balvan na cestě“, který brání řidiči v další důležité jízdě autem. Reaktanční situace může vznikat již tehdy, když nás třeba prodáváč přesvědčuje o výhodnosti koupě určitého výrobku nebo když jsme „obtěžováni“ různými „výhodnými nabídkami“ jiného druhu; reaktanční účinky může mít vtíravá televizní reklama, přerušující sledování nějakého pořadu. To se označuje jako „*latentní reaktance*“: byl-li na zákazníky vyvíjen jen slabý pokus o ovlivnění, bylo získáno 90 % nakupujících, byl-li tento pokus zesílen, byl úspěch ovlivnění významně slabší (G. Gniechová a D. Dickenbergerová, 1978).

Reaktance vyvolává jednak různě silnou agresi, ale může také vyvolat **konflikt mezi podléháním a odporem** s následnou převahou jedné z obou těchto tendencí. Výše uvedené německé autorky uvádějí příklad reakcí na reaktanční situaci: po zákazu fosfátových pracích prostředků v USA, kdy je již nebylo možné koupit, byly tyto prostředky shledávány jako významně lepší, než je shledávala srovnávací skupina z jiného státu. Omezování svobody tu vedlo k větší atraktivitě zakázaných pracích prostředků, ale i k agresím vůči zákonodárcům, kteří to způsobili. Brehm spolu se svým spolupracovníkem zkoumal reaktanci právě na nakupování a náboru zákazníků supermarketů. Nebyly však dosud přesně stanoveny podmínky, za nichž situace reaktance vyvolává agresi (W. Herkner, 1991). Zdá se, že běžnější reakcí je prostě nepodlehnutí vlivu, odmítnutí, než agresivní reakce, která je jinak typickou odpovědí na frustraci.

Fenomén reaktance vyvolává otázku po psychologickém významu osobní svobody. Podle D. Dickenbergerové (1978) čím menší je očekávání svobody, tím větší je uspokojování z možnosti tuto svobodu realizovat a tím větší je i síla reaktance. Platí to ale jen do jisté míry. Brehm a jiní zabývající se reaktancí však mají na mysli nikoli svobodu vůbec (respektive svobodu v politickém smyslu), nýbrž jen

konkrétní „*situační svobody*“, kterých je v běžném životě mnoho. Jinou reakcí na situaci reaktance je realizace chování podobného tomu, které bylo omezeno, a „*eliminovaná alternativa je nadhodnocována*“, musí-li se při jejím provedení počítat se silnými tresty (Herkner). Naproti tomu je v situaci frustrace nedosažitelný objekt podhodnocován (bagatelizace neúspěchu). Podle Herknera souvisí **síla reaktance**, a tedy i její důsledky, s následujícími činiteli:

- s důležitostí omezené svobody;
- s očekáváním moci svobodu realizovat;
- se silou ohrožení a rozsahem omezení svobody.

Zásadně tu však jde o pocit svobody (či omezení), který má také relaci k již uvedenému fenoménu „*naučené bezmocnosti*“. Herkner zkoumal **psychologické aspekty svobody** a poukazuje na to, že zde vždy vystupuje „*subjektivní (prožívaná) svoboda*“, nikoli „*jak dalece je někdo skutečně svobodný*“ a nikoli otázka, „*zda vůbec existuje objektivní svoboda*“. Uvádí I. D. Steinera (1970), který rozlišuje „*svobodu výsledku*“ (vztahující se na „*disponování se statky*“ nejrozličnějšího druhu) a „*svobodu rozhodování*“ (vztahující se na volbu mezi výsledky nebo způsoby chování). Pro každou konkrétní situaci pak platí tato rovnice: $\text{svoboda výsledku} = \text{hodnota výsledku} \times \text{subjektivní pravděpodobnost} - \text{výlohy}$. Jedinec může mít velkou svobodu výsledku a současně malou svobodu rozhodování (například když má v nějaké životní oblasti velmi žádoucí možnost chování). Když může volit mezi neatraktivními možnostmi, má velkou svobodu rozhodování, ale menší svobodu výsledku.

Spravedlnost, férovost („*justice*“, „*fairness*“) jsou další sociálně-psychologické koncepty vztahující se k motivaci sociálního chování. Nejprve byly vyvinuty v rámci tak zvané „*equity theory*“ (teorie práva, spravedlnosti, rovnosti, slušnosti), kterou vypracoval S. J. Adams (1965) a kterou dále rozvinul E. Walster se svými spolupracovníky (1973). Podnětem byly určité poznatky ze vztahů mezi pracovním výkonem a odměnou za něj: pracovní výkon se přizpůsobuje odměně a ta je srovnávána s odměnami spolupracovníků

a jejich „oprávněnost“ a s vykonanou prací. Z těchto srovnání může vzniknout pracovní demotivující pocit nespravedlnosti. V podstatě tu jde o určitý aspekt „teorie výměny“ – pojem „equity“ může být také chápán jako vyrovnanost, v tomto případě založená na srovnávání „dal jsem“/„dostal jsem“, jakož i „on dal a dostal“. Jestliže dvě osoby označíme symboly P, O a subjektivní odhad výsledků a příspěvků symboly E, B, je výměna vyrovnaná, když:

$$\frac{E_p}{B_p} = \frac{E_o}{B_o} \quad - \text{výměna je spravedlivá,}$$

a nevyrovnaná, když:

$$\frac{E_p}{B_p} > \frac{E_o}{B_o} \quad \text{nebo} \quad \frac{E_p}{B_p} < \frac{E_o}{B_o} \quad - \text{výměna je nespravedlivá}$$

Walsterova formulace je složitější, neboť se zde kromě jiného počítá s tendencí subjektu maximalizovat svůj zisk. Do subjektivního srovnávání se pracovníka se spolupracovníky vnáší tento nejen svůj pracovní výkon, ale také své vzdělání a další „příspěvky“. Dospěje-li k pocitu nespravedlnosti, snaží se vytvořit rovnováhu, například má-li pocit, že je placen hůře, sníží svůj pracovní výkon nebo přehodnotí své či cizí „investice“. Empirické výsledky potvrzují platnost této teorie jen zčásti, zřejmě proto, že se ve srovnávání uplatňují složitější vztahy.

Neméně složité je také dělení společně dosažených zisků. Podle Walstera však tato teorie platí i pro další sociální vztahy, například erotické. M. J. Lerner (1975), který napsal článek o motivu spravedlnosti v sociálním chování, zde jako rozhodujícího činitele uvádí úroveň kognitivního vývoje; reakce na nespravedlnost vychází z kognitivního zpracování vztahů, nikoli z pocitů. To však lze pokládat za zásadně sporné, protože kognitivní fenomény v užším smyslu nejsou motivující; člověk není motivován tím, že něco ví, ale tím, že to, co ví, je pro něj nějak významné a tedy emociogenní. Člověk se učí rezignovat na okamžité odměny a plánuje své jednání, což

mimo jiné předpokládá anticipaci spravedlnosti a má za následek také motivující vliv subjektivně posouzené nespravedlnosti. Nejde zde tedy jen o vliv internalizované hodnoty spravedlnosti. Lpění na spravedlnosti, byť subjektivně pojaté – člověk si však většinou neuvědomuje tento její subjektivní aspekt – však také souvisí s pocitem jistoty, neboť nespravedlivý svět vyvolává pocit nejistoty. Každá interpersonální situace, která je výměnou hodnot, přináší otázku, zda je tato výměna vyrovnaná, spravedlivá, a pokud se taková nezdá být, hrozí riziko konfliktu. Z hlediska výměny hodnot jsou vyrovnané interakce také stabilnější a přinášejí uspokojení, které udržuje fungování těchto vztahů (například i manželských).

E. Walster se svými spolupracovníky (1978) se to pokusil prokázat empirickým výzkumem. Studenti mužského a ženského pohlaví měli posoudit své a partnerovy příspěvky ve svých aktuálních erotických vztazích a pak měli na osmistupňové škále tyto vztahy klasifikovat (od extrémně negativního -4 k extrémně pozitivnímu +4); kromě toho na jiné škále posuzovali své pocity spokojenosti, hněvu, viny a další, vztahující se k těmto vztahům. Výsledky tohoto výzkumu teorii vyrovnané výměny potvrdily: vyrovnané vztahy jsou stabilnější a jejich partneři jsou s nimi spokojenější než s nevyrovnanými vztahy, které nejčastěji vyvolávají hněv nebo pocity viny. Kromě toho jsou vyrovnané erotické vztahy spojeny s „intimnějšími formami sexuality“.

O obecném motivačním vlivu pocitů spravedlnosti byly také vysloveny pochybnosti a soudí se, že spravedlnost je jen prostředek k dosahování jiných cílů, sama o sobě není primárním cílem. To nepochybně platí a lze říci, že to může být také prostředkem obrany vlastního hodnocení (sebecitění), neboť pocit nespravedlnosti je obvykle spojen s vědomím nedocenenosti.

Teze Walsterovy teorie equity (podle L. Fischera a G. Wisweda, 2002):

- Každý jedinec se snaží maximalizovat své zisky.
- Skupiny mohou maximalizovat svou odměnu, pokud vyvinou obecně akceptované alokační systémy. Odměny a výlohy budou rozděleny vy-

váženě (*equitable*) mezi členy skupiny. Tím budou skupiny vyvíjet takové *equity*-systémy a pokoušet se podněcovat své členy uznat a udržovat tyto systémy.

- Skupiny budou obecně odměňovat ty členy, kteří se budou vůči druhým chovat „spravedlivě“ (ve smyslu platného *equity*-systému) a budou trestat ty členy (tzn. zvyšovat pro ně výdaje), kteří s druhými jednají nespravedlivě.
- Jestliže osoby jsou toho mínění, že jsou v nevyváženém vztahu, budou se cítit stísněně. Čím je vztah nevyváženější, tím stísněněji se budou cítit.
- Osoby, které zjišťují, že se nacházejí v nevyváženém vztahu, se budou snažit zvládnout svou stísněnost ustavením stavu *equity*. Čím větší je daná nevyváženost, tím větší stísněnost budou pociťovat a tím více se budou snažit o znovustavení *equity*.

Existují různé formy spravedlnosti a nespravedlnosti, například tak zvaná „distributivní spravedlnost“, která se vztahuje na podíl na rozdělení něčeho (mzdy za něco), „procedurální spravedlnost“ se zase vztahuje na rozhodnutí o něčem (o výši trestu za přestupek), „interakcionální spravedlnost“ se vztahuje na spravedlivé zacházení (nadřazeného s podřazenými), „retributivní spravedlnost“ se vztahuje na „spravedlivou odplatu“, respektive „na důsledky nemorálního jednání“. Tak zvaná „formule inequity“ se vztahuje k proporcionalitě výkonu a byla uvedena výše, avšak existují dvě formy inequity (nespravedlnosti, nerovnosti) (podle M. Gollwitzera a M. Schmitta, 2006):

- nevýhodná inequita: (pro osobu A): výstup vstup–výstup kvocient je pro A nepříznivější než pro B;
- výhodná inequita (pro osobu A): výstup–vstup kvocient dopadá pro A příznivěji než pro B.

Existují různé behaviorální strategie ke zvládnání inequity, založené v podstatě na redukci disonance; některé z nich mají formu „iluzivně (kognitivních) strategií“, když reálné strategie nevyjdou, například při „nevýhodné inequitě“ je to známé „ospravedlňování“.

při realistických behaviorálních strategiích vystupují při výhodné a nevýhodné inequitě rovněž různé formy strategií, například při nevýhodné inequitě z hlediska vlastního vstupu (má dojem, že dává víc než dostává) je to strategie pracovat méně, chodit později do práce a dříve odcházet, „házet se marod“; při výhodné pracovat více a tak dále (podle Gollwitzera a Schmitta, 2006).

M. J. Lerner (1980) vyvodil z předpokladu, že lidé touží žít ve spravedlivém světě, **motiv spravedlnosti**, který je aktivován pozorováním nespravedlnosti a vyvolává tak vnitřní disonanci. Znovunastolení spravedlnosti je pak možné: 1. aktivní pomocí obětem nespravedlnosti, 2. pasivním přetvořením událostí, například tak, že si to oběť nespravedlnosti zasloužila. Uvedené hypotézy byly experimentálně potvrzeny, ovšem ve zjednodušeně operacionalizovaných experimentálních podmínkách. Problém nespravedlnosti je jako zážitková struktura složitější a patrně jak na nespravedlnost zažitou na sobě samém, tak na jiných blízkých lidech jsou reakce mnohem diferencovanější.

Kognitivní disonance L. Festingera (1957) je dalším konceptem, se kterým jsme se tu již seznámili a je to vlastně obecný princip, který má relaci k problematice motivovaného sociálního chování a je to, podle našeho soudu, nejdůležitější explanační koncept v sociální psychologii vůbec. Proto mu zde budeme věnovat větší pozornost. Jde o motivující vliv rozporů v poznání, který je podle tvůrce této teorie silně motivující, stejně jako hlad. Vnitřní jednotu subjektu souvisí se „souzněním“ informací v jeho kognitivní sféře. Objeví-li se „nesouznění“, disonance, vzniká tendence redukovat ji, ustanovit „souznění“, konsonanci; týká se to kognitivních struktur, které jsou pro jedince významné. Podle E. Aronsona (1972) však jde v této teorii o víc než jen o kognitivní stav subjektu a kognitivní disonance nastává, když „daná osoba má současně dva kognitivní elementy (ideje, postoje, přesvědčení, mínění), které jsou psychologicky neshodné“; protikladné informace vyvolávají také rozporné pocity. Kognitivní disonance je proto emociogenní a tím i motivující. Je proto lépe hovořit o kognitivně-emotivní disonanci, nebo prostě jen o disonanci. Kromě toho existují tři druhy disonance:

- disonance po učiněném rozhodnutí (kdy se subjekt vyrovnává s pochybnostmi, zda ze dvou nebo více alternativ zvolil tu správnou, nejvýhodnější);
- disonance po rozporu mezi postojem a chováním (kdy subjekt ví, že například podvod je nečestný a dopustí se ho);
- disonance ze zklamaných očekávání (vystupuje nejen když nebylo dosaženo očekávaného cíle, ale i tehdy, když dosažený cíl se začne jevit jako méně atraktivní, tedy subjekt víc investoval než získal).

Z Aronsonova podnětu pak byla jím a Festingerem původní teorie kognitivní disonance poněkud přepracována, aby odpovídala výše uvedené skutečnosti. Festinger sám obě své základní hypotézy formuloval původně takto: „*Trvání disonance, které je psychologicky nepříjemné, motivuje osobu k tomu, aby disonanci redukovala a docílila konsonance ... Jestliže disonance setrvává, bude se osoba, vedle pokusu redukovat ji, vyhýbat aktivně situacím a informacím, které by mohly disonanci zvětšit.*“ Kognitivní disonance je podle Festingera druhem frustrace. Zřejmě potíže však nastávají s přesnějším vymezením pojmu „kognitivní element“, neboť jeho význam má široký rozsah, od poznatku až po vědomost a vyjadřuje abstrakci z celkové kognitivní, respektive mentální struktury. Má vyjadřovat nějaké významově omezené vědění, například ve vztahu k určitému tématu. Na to poukazuje další Festingerova formulace: „*Jestliže jsou dva elementy navzájem disonantní, pak je velikost disonance funkcí důležitosti těchto elementů.*“

Síla potřeby redukovat disonanci je funkcí její velikosti. Obvyklým příkladem, jímž se ilustruje kognitivní disonance, je silný kuřák cigaret, který se dozví, že kouření vyvolává rakovinu plic a tak ohrožuje jeho život, ale ve skutečnosti zde jde o disonanci mezi akty nebo mezi postoji, které ovšem mají i kognitivní aspekty. Aronson uvádí ještě jiný příklad, který dokládá, že tu jde o přesahování čistě kognitivní sféry: připustíme, říká, že jste viceprezidentem velké firmy prodávající tabák, což vyžaduje maximální angažovanost v rozšiřování kouření cigaret (propagace prodeje a podobně); platí-li však, že kouření vyvolává rakovinu, pak jste částečně odpo-

vědni za smrt velmi mnoha lidí: kognitivní element „jsem slušný, dobrý člověk“ je v disonanci s kognitivním elementem „příčiňuji se o smrt velmi mnoha lidí“. Příklad vlastně ukazuje na převádění rozporu v postojích na rozpory jen v poznání.

Ale platí to i pro opačný směr, jak ukazuje Aronson na zajímavém, jak on říká, paradoxu; časem může vést **potřeba redukce kognitivní disonance** k iracionálnímu chování: psychologové, kteří se snažili odnaučit lidi kouřit, uvádějí, že lidé, kterým se to nepodařilo, si časem vytvářejí lehkomyšlnější vztah k nebezpečí kouření než ti, kteří se ještě nepokusili se mu odnaučit. Klíčem k porozumění tomuto paradoxu, říká Aronson, je **stupeň angažování** dané osoby k určité činnosti: „*čím více je angažována v nějakém dění či přesvědčení, tím větší u ní bude odpor k informaci, která brání jejímu pohledu, a tím více se bude snažit odůvodnit svoji činnost či přesvědčení.*“ A to právě ilustruje výše uvedený příklad „svázaných“ s kouřením čili angažovaných v něm. Podle Aronsona: „*Teorie kognitivní disonance nepředstavuje člověka jako racionální bytost, ale spíše jako bytost se sklonem k racionalizaci.*“

Aronson a další však zdůrazňují především **vztah disonance a sebepojetí**: „*V samém srdci teorie disonance, tam, kde umožňuje formulování nejzdařilejších hypotéz, nemáme co činit se dvěma libovolnými kognitivními elementy. Obvykle jde o pojetí Já a vnímání, týkající se příslušného chování. Disonance se objeví tehdy, když chování jedince se neshoduje s jeho pojetím já.*“ (Aronson, 1968) Podobně se vyjádřil C. M. Steele (1988), který zdůraznil, že disonance se vztahuje především k potvrzování a uchovávání pozitivního obrazu sebe sama a nazval to **afirmace**; J. Cooper (2001, in J. P. Forgas, K. P. Williams a L. Wheeler) uvedl, že afirmace „je jeden z nejpodstatnějších motivů vztahujících se k mnoha důležitým sociálním i individuálním chováním. Jev disonance je jen jedním z projevů této nadřazené motivace.“ Na jiném místě pak uvedl, že: „*Jestliže autoafirmace motivuje jedince do restaurace konsistence, pak veškerá adaptace, která účinně afirmuje široce pojaté Já, se musí vykazovat jako účinná.*“ (J. Cooper, 1988)

Na základě výše uvedených formulací, podepřených četnými empirickými fakty, je nutno učinit následující zobecnění, které je pro

psychologii motivace nejdůležitější, protože vystihuje její nejúčinnější a současně vývojově nejvyšší princip: sociální chování směřuje k **udržování a obnovování vnitřní konsonance**, tedy k udržování a k obnovování konsistence (jednoty) postojů a chování s pojetím sebe sama. Je to zajištěno více či méně vědomě fungujícími mechanismy, o kterých bude pojednáno dále.

Základy disonanční teorie, kromě jiných sociálních psychologů, výstižně rekapituloval U. Girg (in: H. Werbik a H.-J. Kaiser, 1981):

- Veškeré vědění, které má osoba o sobě a svém okolí, a všechna její mínění a postoje k hodnotám jsou registrovány jako množství kognitivních elementů (krátce kognicí). Mezi kognitivními elementy je párový vztah, a vytvářejí tak kognitivní systém osoby.
- Vztah mezi dvěma kognicemi je buď irelevantní (nemají spolu nic společného), nebo relevantní. Relevantní vztahy jsou buď konsonantní, nebo disonantní (když z jednoho elementu plyne protiklad druhého).
- Disonantní vztahy uvnitř kognitivního systému znamenají kognitivní disonanci, která je pro osobu psychologicky nepříjemná (nesnesitelná), a proto se snaží stávající disonanci redukovat.
- Redukce disonance se dosahuje určitými změnami v kognitivním systému osoby; tyto změny za určitých podmínek korespondují se změnami v oblasti chování.

„Každá osoba se snaží uvést kognice do vzájemného souladu. Teprve když mezi kognicemi panují ‚dobré‘ vztahy, je kognitivní systém stabilní.“ (Girg) Otázkou nyní je, jak se provádí **redukce kognitivní disonance**. Podle Festingera se to děje třemi možnými způsoby:

- Změnou jednoho nebo více elementů, které se podílejí na disonantních vztazích.
- Zavedením nových kognitivních elementů, které jsou konsonantní se stávajícími kognitivními elementy.
- Zmenšení významnosti elementů, které vyvolaly disonantní vztah, neboli jejich přehodnocení.

Vrátíme-li se nyní k našemu příkladu s kouřením, pak se redukce disonance mezi „kouřím cigarety“ a „kouření cigaret vyvolává rakovinu“ dosahuje těmito způsoby: 1. subjekt přestane kouřit, 2. může kouření silně omezit nebo začít kouřit lehké cigarety s filtrem, 3. zpochybní věrohodnost informace o škodlivosti kouření s poukazem na to, že i lékaři kouří. Novými kognitivními elementy, které redukují uvedenou disonanci, by mohly být například: „filtr zachycuje rakovinotvorné látky“ nebo „kouření mne uklidňuje a je to příjemná činnost“. Formálně logická inkonzistence nemusí být pro subjekt nutně disonantní, a naopak správné logické závěry nemusí být konsonantní, protože u lidí se uplatňují spíše psychologické než logické vztahy (empiricky zjištěné chybování v obrácení soudů a v sylogistických závěrech). J. Kozielecki (1966) zdůraznil, že „sebezpevňování hypotéz“ vede k tomu, že fakta jsou přizpůsobována hypotézám a nikoli naopak. Kromě toho „afekty vstupují do úsudků“, stejně jako informace zvnějšku (N. Schwarz, 1987). Tyto skutečnosti, jakož i některé již zmíněné nejednoznačnosti základních konceptů, teorii disonance poněkud komplikují, ale nenarušují její základní, výše uvedené pojetí, že má funkční vztah k obraně sebeopojení.

Zobecnění empirických dat umožnilo vypracovat **základní teze k teorii disonance** (podle L. Fischera a G. Wiswede, 2002):

- Dvě nebo více ve vědomí osoby relevantní kognice, které nejsou prožívány jako psychologicky slučitelné, způsobují disonance.
- Čím důležitější jsou dané kognice a čím větší je vztah disonantních ke konsonantním kognicím, tím více disonance bude vyvoláno.
- Stav disonance je prožíván jako nepříjemný. Jedinec se proto pokouší disonanci redukovat.
- Redukce disonance lze dosáhnout redukcí významu disonantních elementů, sčítáním konsonantních elementů, nebo novým zhodnocením či přehodnocením disonantních elementů.

Již L. Festinger (1957), vycházející z bohatých poznatků o disonanci, poukázal na některé **specifické druhy disonance**; je to ze-

jména po rozhodnutí se vytvořená disonance („*postdecision dissonance*“) – rozhodujeme-li se například mezi koupí automobilu A a B a rozhodneme-li se posléze pro A, vznikají pochybnosti o správnosti volby, popřípadě vnitřní kognitivní konflikt, protože rozhodnutím se pro objekt A (například pro koupi určitého typu auta) jsme odmítli pozitivní vlastnosti B (jiného auta, připadajícího v úvahu ke koupi) a přijali negativní vlastnosti A. Tak vzniká disonance, kterou je nyní třeba redukovat tím, že se utvrdíme ve správnosti svého rozhodnutí tak, že subjekt takového rozhodnutí nyní podcení pozitivní vlastnosti B a přecení jeho negativní vlastnosti a naopak podcení negativní vlastnosti A a přecení jeho pozitivní vlastnosti. Jiným druhem je „*sociální podpora*“ („*social support*“): kognitivní disonance nastává, když sociální okolí subjektu má jiné mínění než subjekt. Jiným případem je „*tlak na vyhovění*“ („*forced compliance*“), což je případ, kdy je subjekt nucen lhát (když je nucen tvrdit něco, o čem je přesvědčen, že to není pravda, tlak zde vykonává přijatá odměna). Klasickým případem je „*vystavení informací*“ („*exposure to information*“), což nastává, když se subjekt, který věřil, že „A je pravda“, dozví, že „A není pravda“; protikladná informace vyvolává disonanci, jen když ji subjekt neočekával, a nebyl tedy schopen „*psychologicky se chránit*“. To a další fakta poukazují na **vztah disonance a sebepojetí**: „*disonance je nejsilnější v těch situacích, ve kterých je ohrožen obraz sebe samého*“ (Aronson).

Tuto důležitou tezi dokládají experimenty, které provedli L. Festinger a J. M. Carlsmith (1959) se studentkami. Každé pokusné osobě byla zadána určitá nudná úloha, například vytahovat šrouby, navíjet nitě. Po dokončení úkolu požádal experimentátor každou z pokusných osob, aby své kolegyni, která seděla v čekárně, sdělila, že úkoly, které ji čekají, jsou příjemné a zajímavé. V jedné skupině dostala každá ze studentek za tuto službu 1 dolar, ve druhé skupině každá 20 dolarů. Po skončení experimentu pak byla každá pokusná osoba dotázána, jak se jí úkoly, které vykonávala, líbily. Osoby, které dostaly 1 dolar, odpověděly, že úkoly byly zajímavé, „dvacetidolarové osoby“ je prohlásily za nudné. Tyto výsledky jsou na první pohled trochu překvapivé, ale teorii disonance se dají dobře vysvětlit.

Než to učiníme, uvedeme ještě další pozoruhodný experiment, který je variantou předešlého. Provedl jej A. R. Cohen (1962) krátce po studentských bouřích a potyčkách studentů s policií, která vůči nim dost brutálně zasáhla. Odehrálo se to

v americkém městě New Haven a studenti, kteří byli přesvědčeni, že se policie chovala nesprávně, měli za úkol napsat text chválící chování policie, který by byl její co možná nejohavnější a nejpřesvědčivější obranou. Studenti pak byli rozděleni do čtyř skupin podle výše odměny, kterou za splnění úkolu obdrželi: bylo to 10, 5, 1 dolar a 50 centů. Po odevzdání svého elaborátu pak byli dotazováni na své skutečné přesvědčení o chování policie. Výsledky ukázaly přímo lineární vztah: čím menší byla odměna, tím větší byla změna postoje; u „padesáticentových“ bylo mínění o policii nejpříznivější, s větší odměnou se toto dobré mínění zhoršovalo. Cohen tedy potvrdil nálezy Festingera a Carlsmitha.

Aronson podává následující vysvětlení těchto výsledků: jeden dolar postačil, aby se pokusná osoba dopustila lži, ale nepostačil, aby se necítila „hloupě“. Aby se zbavila tohoto pocitu, musela redukovat kognitivní disonanci vyvolanou tím, že „*zklamala za tak ubohou sumu*“, a aby dosáhla této redukce změnou svého postoje, začala pokládat nudné úkoly za celkem zajímavé. Výklad se týká experimentu, který provedli Festinger a Carlsmith, ale platí ovšem i pro výsledky Cohenova experimentu. Výsledky byly potvrzeny ještě dalšími experimenty tohoto druhu. Šlo tu o experimenty s disonancí typu „*forced compliance*“.

R. Oerter (1970) k těmto experimentům poznamenává: „*Jestliže je individuum přinuceno k tomu, aby se chovalo proti svému přesvědčení, vzniká kognitivní disonance, protože kognitivní elementy, které chování reprezentují, protřečejí kognitivním elementům, které vytvářejí původní přesvědčení*.“ Oerter dále poukázal na to, že této metody vynucovat chování, které je v rozporu s přesvědčením subjektu, spolu s dalšími, používali k „*praní mozku*“ čínští komunisté během korejské války vůči zajatým americkým leteckým důstojníkům s velkým úspěchem. Ti byli nuceni konat ostatním zajatcům přednášky o výhodách a pozitivních vlastnostech komunismu.

Podle Aronsona existuje **tendence zdůvodňovat své chování** často i vytvářením racionalizací, které se nemusí na první pohled jevit jako nesmyslné (například lidé šířící po nějaké přírodní katastrofě nereálné poplašné zprávy si tím odůvodňují vlastní strach z budoucnosti). Lidé hledají spíše důvody pro své chování, než pravdu (Aronson).

Vratme se nyní ještě k tématu **ego-vztažné disonance**, které lze z hlediska subjektu chápat také jako narušené pojetí sebe sama, jehož zdrojem je jednak chování, které je v rozporu s vlastními postoji, a jednak chování sociálního okolí vůči subjektu, které není konsonantní s jeho sebepojetím, nebo obecně jako endo- či exo-genní disonanci v sebehodnocení, či narušení obrazu sebe sama. Velmi výstižně jsou fakta s tím související popsána a ana-

lyzována v jedinečně pojaté učebnici sociální psychologie E. Aronsona, T. D. Wilsona a R. M. Akerta (1994), z níž zde těžíme pro následující výklad předmětné problematiky především pojetí E. Aronsona.

8

Je to především jeho psychologicky pozoruhodná teze, že: lidé nehledají pravdu, ale důvody pro své jednání. To je klíčová teze pro pochopení motivů sociálního chování, protože reakcí na ego-vztahovou disonanci je hledání „důvodů“, které by ji měly odstranit. Jde přitom o **vnitřní a vnější odůvodňování rozporů mezi postoji a chováním subjektu**. Aronson vychází z následujícího příkladu: při návštěvě nám náš přítel ve svém bytě s nadšením ukazuje drahý obraz, který se nám vůbec nelíbí. Dostáváme se do vnitřní konfliktní situace: vyjádříme-li pravdivě své hodnocení předmětného obrazu, dotkneme se tím nepříjemně svého přítele, kterého máme rádi; řekneme-li, že se nám obraz líbí, dostaneme se do rozporu se skutečným hodnocením tohoto obrazu. Dostáváme se do stavu disonance, ale jaký smysl má v této situaci říci pravdu? Nejspíše asi zareagujeme tak, že řekneme, že se nám obraz líbí, ale současně si to „odůvodňujeme“, například přehodnocením obrazu („něco na tom obrazu skutečně je“), nebo „lhal jsem mu, ale kdybych mu řekl pravdu, byl by nešťastný“. Vnitřní imperativ disonance nám říká, abychom netrápili přítele, kterého máme rádi a řekneme-li mu něco, o čem nejsme vnitřně přesvědčeni a nemáme pro to žádný vnější důvod, pokusíme se najít vnitřní odůvodnění, začneme přesvědčovat sebe sama. Aronson rozlišuje:

- vnější odůvodnění: jedinec si vysvětlí svou disonanci mezi postoji a chováním vnější příčinou, například že se tím vyhnul něčemu velmi nepříjemnému nebo získal něco velmi příjemného;
- vnitřní odůvodnění: disonance je odstraněna změnou postoje nebo chování, to, co jsme dosud považovali za nepřijatelné, považujeme nyní za přijatelné.

Společným jmenovatelem obou těchto druhů „odůvodňování“ je **přesvědčování sebe sama**, obrana stanoviska nebo chování, které ne-

bylo ve shodě s vlastními postoji. Aronson to vyjadřuje heslem: „*Povědět znamená uvěřit*“ a odvolává se na známé experimenty s pokusnými osobami, které byly přinuceny ke lži, ale jedna skupina za to dostala malou a druhá velkou odměnu (L. Festinger a J.M. Carlsmith 1959). Ti, kteří dostali velkou odměnu, si mohli připustit, že lhal, protože to bylo kompenzováno významným ziskem; ti, kteří dostali za svou lež jen malou odměnu, museli přesvědčovat sami sebe, že to lež nebyla. Obecně platí, že čím větší je vnější odměna za lež, tím méně je nutné přesvědčovat sebe sama a lze si tak ponechat své původní přesvědčení („řekl jsem A, ale vím, že je to non-A“); a naopak, čím je zisk za lež menší, tím více je nutné hledat odůvodnění své lži, tedy hledat soulad mezi lží a vlastním postojem, konec konců uvěřit své vlastní lži. Když jde o velmi významné disonance (vnitřní rozpory), mohou vznikat **pocity viny**, které se lidé mohou pokusit utlumit sebetrestáním nebo je rozpouštět v alkoholu.

Ego-vztahná sociální motivace: Jsou to motivace vztahující se k udržování, zvyšování a obraně hodnoty ega, tedy k jeho evaluaci a devaluaci. Žije-li člověk v relativně uspokojivých podmínkách, to znamená, že má dostatek jídla, oblečení, střechu nad hlavou, spolehlivé zaměstnání a je zdrav, vystupují v jeho chování ego-vztahné motivace zvláště do popředí. Konkrétně to znamená, že výrazně touží po obdivu, úctě a uznání svých schopností a současně je citlivější na vše, co jeho sociální hodnotu ohrožuje, jako jsou různé neúspěchy a selhání. Ego-vztahné motivace jsou v podstatě vždy sociální, protože evaluace i devaluace ega se subjekt může dočkat jen od jiných lidí a jen s ohledem na své nejbližší okolí tyto devaluace a evaluace také prožívá – sdílené úspěchy jsou dvojnásobné úspěchy a neúspěchy, o kterých druzí vědí, jsou dvojnásobné neúspěchy. Sláva, úcta, obdiv na jedné a ubohost, směšnost, zatracenost na druhé straně jsou póly, mezi nimiž se pohybuje lidské sebectění a sebepojetí. Toto sebepojetí či **sebekoncepcce** nebo obraz sebe sama dynamizuje lidské sociální chování, neboť reprezentuje také konkrétní hodnoty, jež si člověk přisuzuje. Tuto dynamiku lze ilustrativně vyjádřit následujícím trigonem, který naznačuje její základní usměrňování.

8



O tom, co znamenají pojmy expanze, obrany, udržování a restaurace hodnoty ega jsme zde již na několika místech pojednali. Jak se to projevuje v sociální interakci, ukázali zejména P. F. Secord a C. W. Backman (1964), kteří podali v souvislosti s tím „*interpersonální teorii jáství*“ („*interpersonal theory of self*“) a s tím související „*teorii interpersonální kongruence*“, kterou nyní popíšeme.

Jádrem této teorie je **obrana sebekoncepce**, která se projevuje určitou více či méně vědomou aktivitou subjektu v jeho sociálních interakcích. „*Individuum není pasivní, ale aktivní činitel v uspořádávání stabilního interpersonálního okolí*“, píší oba autoři a míní tím v podstatě tendenci subjektu přimět určitými způsoby své sociální okolí k tomu, aby se chovalo souhlasně s jeho sebezpojetím. Empiricky bylo zjištěno, že soulad mezi pojetím sebe sama a mým názorem jak mne spatřují druhí je větší, než skutečný soulad (kongruence) mezi mým sebezpojetím a tím, co si o mně myslí mé sociální okolí. Vnímám-li inkongruenci s interpersonálním okolím, mám současně tendenci „*strukturovat své sociální prostředí tak, aby bylo dosaženo maximální kongruence*“ (Secord a Backmann).

Sebezpojetí naprosté většiny lidí je kladné, což kromě jiného znamená, že si lidé sami sebe považují a chtějí, aby byli svým sociálním okolím považováni za inteligentní, zajímavé, výkonné, vážené, aby byli ctěni, obdivováni, a nepřejí si samozřejmě opak. Oba uvedení autoři používají v tomto smyslu termíny **kongruence** a **inkongruence** a míní tím v prvním případě postoje a chování sociálního okolí individua, které je souhlasné s jeho sebekoncepcí, a v druhém případě postoje a chování sociálního okolí subjektu, které s jeho sebekoncepcí není souhlasné. Sebekoncepce subjektu je jeho vnitřní

obraz či pojetí sebe sama, které má stránku kognitivní (soudy o sobě samém), emotivní (sebecítění) a konativní (ego-vztažné aktivity vystupující ve funkci získání evalvace a zabránění devalvaci ega). Udržování kongruence mezi sebekoncepcí a chováním sociálního okolí vyžaduje určité aktivity subjektu. Tuto tematiku lze podle obou autorů vyjádřit následujícím schématem:

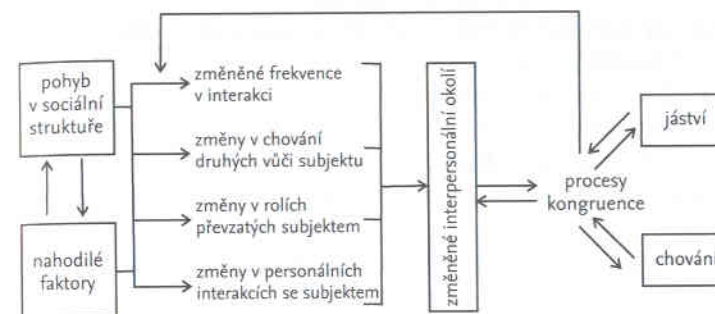


Schéma nevyžaduje žádné podrobnější vysvětlení – ukazuje, že pohyb v sociální struktuře může vyvolávat změny ve frekvenci interakcí, v chování druhých vůči subjektu a další změny, přičemž toto změněné sociální okolí subjektu se stává inkongruentní s některými aspekty jeho sebekoncepce a chování. Subjekt pak vyvíjí reakce, které mají ustavit kongruenci mezi jeho sebekoncepcí a chováním sociálního okolí, tedy restaurovat soulad. Tyto **kongruenční procesy**, které jsou označovány také jako **stabilizační mechanismy**, pak:

- determinují frekvenci interakcí mezi subjektem a ostatními osobami,
- uvádějí subjekt do různých rolí a
- kontrolují chování druhých osob vůči subjektu.

Zásadně jde o to, že individuum usiluje o „*subjektivní veřejnou identitu*“, která je v soulasu s jeho sebekoncepcí, usiluje, aby sociální okolí respektovalo to, za co se ono samo pokládá, aby se okolí vůči

němu chovalo jako k tomu, za koho se pokládá. Rovnováha mezi sebekoncepcí a sociálním okolím je ustavována následujícími způsoby:

8

- deformovaným vnímáním postojů a chování ostatních osob nebo deformovanou interpretací vlastního chování;
- selektivní interakcí s osobami, které mají kongruentní postoje a chování se sebekoncepcí subjektu;
- pozitivním hodnocením osob, které mají kongruentní postoje a chování vůči subjektu;
- nadhodnocováním aspektů sebepojetí, které subjekt vnímá jako kongruentní s postoji a chováním druhých;
- evokací reakcí u druhých osob, které jsou kongruentní s prezentací sebe sama, nebo uvedením druhých osob do kongruentních rolí;
- ustavením afektivně-kognitivní konzistence v sebekoncepci.

Tyto, jak jsme již uvedli, více či méně vědomé mechanismy udržování kongruence jsou odvozeny z empiricky zjištěných fakt, nejsou to tedy pouhé postuláty, nýbrž principy sociálního chování, které vystupuje ve funkci udržování stability sociálního okolí subjektu či rovnováhy mezi jeho sebepojetím a chováním druhých lidí v jeho okolí.

Dále se pokusíme, podle Secorda a Backmana, tyto stabilizační mechanismy či **mechanismy udržování kongruence** stručně charakterizovat.

- Deformované vnímání („*misperception*“): Inkongruence mezi interpersonálním prostředím a sebepojetím subjektu je funkcí jeho vnímání. Jednoduchou reakcí na tuto inkongruenci je tedy vnímat chování druhých tak, aby bylo kongruentní. Tato tendence byla empiricky potvrzena: pokusné osoby, které dostaly fiktivní negativní hodnocení, je v pamětní reprodukci přetvořily v žádoucím směru. Lidé si nemusí všimnout například některých narážek, které jsou vůči nim činěny, nebo je mohou interpretovat jako nevinné poznámky, přičemž tu jde spíše o obrannou než

skutečnou „nechápatost“. Experimentálně je potvrzena tak zvaná „*obrana ve vnímání*“: vůči zvukově exponovaným slovům asociovaným s předcházejícím neúspěchem měly pokusné osoby vyšší sluchové prahy než pokusné osoby z kontrolní skupiny (s neúspěchem asociovaná slova musela být exponována hlasitěji, aby byla rozpoznána).

8

- Selektivní interakce: Kongruenci může člověk udržovat také tím, že se stýká s lidmi, jejichž chování je kongruentní s jeho sebepojetím, a nestýká se s těmi, jejichž chování je inkongruentní: když se například pokládá za velmi inteligentního, stýká se s osobami, které to respektují či potvrzují. Vybírá-li si mezi určitými osobami přátele, vytváří dobré podmínky pro kongruenci. Backman a Secord (1962) sami výzkumem zjistili, že děvčata interagují nejčastěji s těmi, které vnímají jako osoby potvrzující v širokém rozsahu jejich sebepojetí.
- Selektivní hodnocení jiných osob: Kongruence je funkcí důležitosti druhé osoby, osoby pro subjekt nedůležité inkongruenci nevyvolávají, i když jejich chování není shodné s jeho sebepojetím. Subjekt pak může maximalizovat kongruenci tím, že nadhodnocuje osoby, jejichž chování je kongruentní s jeho sebepojetím, a naopak podhodnocuje ty osoby, jejichž chování je inkongruentní. Empiricky bylo zjištěno, že osoba, která je negativně hodnocena jinou osobou, „*redukuje oblibu*“ této osoby (P. Worchel, 1961, a další). Sociální atraktivita druhých osob je do značné míry určována kongruencí jejich postojů a chování vůči subjektu, který je tak považuje za atraktivní.
- Selektivní hodnocení sebe sama: „*Kongruence je také funkcí důležitosti aspektů jáství relevantních k chování nebo k interakci s druhými osobami.*“ (Secord a Backman) Jedinec může maximalizovat kongruenci tím, že nadhodnocuje ty aspekty svého chování, které jsou jinými lidmi vysoce oceňovány, a naopak může podceňovat ty aspekty svého chování, které nejsou druhými osobami akceptovány; to, co v jeho chování vyvolává v sociálním okolí nesouhlas, odpor a podobně, může považovat za nedůležité, a naopak to, co je přijímáno pozitivně, může považovat za významné.

- Evokace reakce („*response evocation*“): Subjekt může přimět druhé lidi, aby se chovali kongruentně s jeho sebe prezentací, a tedy i s jeho sebe pojetím, když například v rozhovoru s nimi naznačuje své vlivné styky, finanční a jiné možnosti (třeba „Minulý rok jsem byl opět na dovolené v Alžíru“, nebo „Letos v létě bylo na Floridě báječně“). Secord a Backman v této souvislosti hovoří o tendenci osob kontrolovat sebe prezentací klíče interpersonální percepcce či kategorizace druhých osob, což se může dít vyvoláváním dojmů také pomocí oblékání (například žena se tak může prezentovat jako „velká dáma“).
- Afektivní kongruence: Princip kongruence může být aplikován jak na kognitivní, tak i na emotivní sféru: „*stav afektivní kongruence nastává, když se subjekt domnívá, že jiná osoba vůči němu cítí totéž, co subjekt pocituje vůči sobě samému*“, at už se to týká jeho osobnosti jako celku, nebo některých aspektů jeho jáství; v jiném případě má subjekt srovnatelné pocity vůči určitému aspektu svého já a odpovídajícímu chování. V afektivní kongruenci se uplatňují tytéž mechanismy jako v kongruenci kognitivní: jedinec může například deformovaně vnímat pocity druhých osob vůči němu, spojovat se s těmi, jejichž pocity jsou kongruentní, evokovat je a selektivně hodnotit.

„Důležitá evidence prokazuje, že osoby se prezentují takovým způsobem, aby u jiných osob vyvolaly pozitivní hodnocení,“ píše Secord a Backman a odvolávají se na jiné prameny, které uvádějí, že „*lidé mají silnou potřebu sebe-povyšování*“ („*self-enhancement*“), avšak afektivní kongruence zahrnuje jak „*sebe-povyšování*“, tak i „*sebe-snižování*“ („*self-deprecation*“). První je důsledkem toho, že jako děti byly tyto osoby milovány, a tak vyvinuly pozitivní pocity vůči sobě samým. Malá část však zažila negativní postoje vůči sobě, a tak se u nich vyvinuly hluboké pocity nejistoty a méněcennosti („*worthlessness*“). Tyto pocity, pozitivní i negativní, setrvávají a utvářejí u lidí jejich pozdější zkušenosti s ustavováním kongruence mezi jástvím, chováním a postoji a chováním druhých lidí vůči nim, vytváří se tendence ke kongruenci s jejich pocity. Jestliže se u ně-

koho vyvinuly negativní pocity vůči sobě samému, bude přitahován lidmi, kteří mají vůči němu negativní pocity a negativní chování.

Ochranné mechanismy jsou užívány jak osobami s nízkým, tak i s vysokým sebehodnocením: experimentálně je prokázáno, že osoby s vysokým sebehodnocením se brání negativnímu hodnocení jiných osob lépe než osoby s nízkým sebehodnocením. Tyto tendence ke kongruenci jsou funkcí emocí, které nemají kognitivní aspekt a jejichž fyziologická báze způsobuje, že jsou rezistentní k modifikacím: „*v jistém rozsahu je člověk iracionální bytostí ovládanou určitými emocemi, ne zcela kontrolovatelnými*“ (Secord a Backman). Osoby s pozitivním cítěním vůči sobě samým si budou také atribuovat pozitivní rysy, jako jsou inteligence, ohleduplnost, responsibilita a podobně. Secord a Backman zdůrazňují v souvislosti s touto tematikou **stabilizující efekty sociální struktury**, neboť stabilní sociální struktura vytváří také podmínky pro kongruenci, a to dvěma způsoby:

- různé role individua určují chování ostatních vůči němu, a to právě ve smyslu kongruence;
- členství ve skupině zabezpečuje, že jedinec bude nejčastěji komunikovat s členy, kteří ho kongruentně „definují“, a zabezpečují tak, že jejich chování bude kongruentní s jeho já.

K problematice motivační funkce ega se vyslovili také A. Bandura a R. H. Walters (1963), pro něž je to především **problém sebekontroly**, a to prostřednictvím „*vnitřního morálního činitele*“, který negativně působí zase prostřednictvím pocitů viny a studu jako „*interních sankcí*“. Stud je reakcí na prožívání aktuální nebo anticipované dezaprobace. Pocit viny rezultuje z negativního sebehodnocení, z odchylky od internalizovaných morálních standardů, které platí v referenčních skupinách. Podle obou autorů to jsou ve všech kulturách zvyky, požadavky a tabu, které jsou zdrojem sebekontroly. Ta je získávána dvěma způsoby: 1. učením na základě modelu a 2. zpevňováním. Přitom platí:

- rezistence vůči pokušení vyvíjí klasické podmiňování emočních reakcí;
- zvyk reagovat autopunitivně (sebetrestáním) je výsledkem instrumentálního podmiňování.

8

Konzistence morálního jednání je zprostředkována dvěma nezávislými gradienty generalizace: jeden reprezentuje situace, respektive situační elementy, které jsou společné (mají něco společného); druhý reprezentuje generalizace založené na verbálním označování (abstraktní označení určité události jako spravedlivé, hanebné, obětavé a podobně). Větší či menší rozsah sebekontroly lze vysvětlit diskriminativním učením v dětství (*„precizním diskriminativním tréninkem“* rodičů uplatňovaným vůči dítěti). Člověk tak od dětství získává větší či menší rezistenci vůči deviaci od společenských standardů, v jejichž osvojování byl „trénován“ rodinnou výchovou. K sebekontroli však patří také schopnost regulovat své jednání, respektive být motivován i v čase vzdálenými odměnami (očekávání odměny, časově vzdálené cíle). Sebekontrola je založena na „*disciplinárních intervencích*“, které mají kořeny v „*disciplinování*“ dítěte rodiči.

Sociální potřeby a způsoby jejich uspokojování: dále stručně uvedeme jen některé nejvýznamnější z řady potřeb, které se v učebnicích sociální psychologie a jinde v psychologické literatuře uvádějí. Pojem potřeby vyjadřuje výchozí motivační stav a je často nespřímně zaměňován zejména s pojmem motiv, to je abstraktní psychologická příčina chování, jehož východiskem je vnitřní motivační napětí, potřeba jako aktivovaný motiv. Nejdůležitější z potřeb jsou:

Potřeba moci je další fenomén spadající do oblasti motivace sociálního chování, dokonce velmi charakteristický, protože je vysloveně sociálně vztahný – jde tu o sklon ovlivňovat a ovládat druhé lidi. Již u zvířat je možno pozorovat existenci nižších a vyšších „*ranků*“, sociálních pozic, spojených s charakteristickým chováním v dimenzi submise – dominance. Dánský psycholog T. Schjelderup-Ebbe (1920), který se zabýval pozorováním chování ptáků, zejména kohoutů a slepic (kura domácího), zjistil, že na „*kohoutím*

dvoře“ zvíře s nejvyšším „*rankem*“ (kohout) smí všechna ostatní zvířata svého druhu klovat, zatímco zvíře s nejnižším „*rankem*“ (určitá slepice) je klováno všemi ostatními. Podobná a další „*práva*“ lze pozorovat i u jiných druhů sociálně žijících zvířat, například u různých druhů opic. „*Společenské pozice*“ jsou zde hierarchicky uspořádány, zvířata s vyšší pozicí ovládají zvířata s nižší pozicí.

S potřebou moci souvisí **dominance, tendence k ovládání druhých**, která se obvykle pojí s různými způsoby ovládání druhých a sebeprosazováním se, má charakteristický způsob chování a může se ovšem projevovat i fyzickou silou a agresivitou. Když byl dominantní samec v tlupě opic druhu makak rhesus operativním zásahem do mozku zbaven agresivity, stal se submisivním a jeho dominantní pozici zaujalo jiné zvíře. Podobným zásahem byl podroben později i tento samec a další. Všichni se chovali stejně jako první operovaný samec s tím rozdílem, že si po operaci, která vedla k útlumu agresivity, ještě nějakou dobu (u různých samců různě dlouhou) dominantní pozici podrželi. Dominantní postavení ve zvířecích tlupách a jiných seskupeních zaujímá nejsilnější samec, který o své postavení musí bojovat s konkurenty a pokud prohraje, často tlupu opouští a žije osaměle. Za normálních okolností je uspořádání pozic v houfech, tlupách a podobně poměrně stabilní.

U lidí se touha po dominanci či potřeba moci objevuje také, ale často jen jako pouhá touha. J. D. Houser (1927) prováděl interview s vedoucími pracovníky podniků a zjistil, že jejich touha po uplatnění moci byla často větší než touha po finančním zisku. Tuto lidskou touhu po moci je možno chápat jako motiv zvyšování vlastního pozitivního sebecítění, mít moc znamená mít vysokou hodnotu, vysoké sebevědomí, což přináší hluboké sebeuspokojení. Proto „*komplexem moci*“ mohou trpět osoby se sníženým sebevědomím třeba jen v určité oblasti sociálních vztahů, například erotických. Na význam potřeby moci a její možné spojení s pocitem méněcennosti poukázal již A. Adler (česky 1935): „*Pocit méněcennosti, nejistoty, nedokonalosti vynucuje si a pomáhá vytvářet životní cíl ... Cíl ten se vytyčuje tak, aby jeho dosažení poskytovalo možnost pocítovat nad jinými převahu, nebo tak povznést vlastní osobnost, že se život jeví*

8

cenným... „Bažení po osobní moci“ pak Adler označuje jako „nejvýznamnější neduh lidské kultury“. Mít moc znamená mít převahu, kontrolovat své okolí, a to tedy může mít kořeny v pocitech méněcennosti a nejistoty. Zdá se, že klasickým příkladem tohoto vztahu byl J. V. Stalin, u něhož spojení silné potřeby moci s chorobnou podezřivostí vedlo k nelítostnému odstraňování všech těch, kteří projeví třeba jen jiný názor.

Historik R. C. Tucker (česky 1995) vychází v charakteristice Stalinovy osobnosti z toho, že vše, co má být popřeno, vytěsněno do nevědomí, jako jsou všechny neúspěchy, omyly, nedostatky, tvoří „nenáviděné já“, nevědomou nenávist k sobě samému, která přechází do vědomí jako projekce, jako nenávist k jiným. Nenávidění jiní jsou vlastně nenáviděné vlastní já, proti němuž vystupuje sebeidealizování. Bytostná nenávist pak vede k potřebě moci, která je kromě jiného také potřebou msty.* To odpovídá pojetí moci u sociologa M. Webera, podle něhož moc znamená možnost prosazovat svou vůli i proti odporu či nesouhlasu jiných.

Ze sociálněpsychologického hlediska je nutno rozlišovat **několik druhů moci** (J. R. P. French a B. H. Raven, in: D. Cartwright, 1959):

- expertní moc („expert power“): vliv osob považovaných za experty;
- moc vzoru („referent power“): vliv modelů v sociálním učení;
- legitimní moc („legitimate power“): formální moc nadřízených;
- odměňovací moc („reward power“): vliv udělovat odměny v psychologickém slova smyslu u osob, na nichž je subjekt emočně závislý;
- trestací moc („corecive power“): vliv trestat v psychologickém smyslu u osob, na nichž je subjekt emočně závislý.

Zásadně je třeba rozlišovat moc donucovací, která je dána formální i neformální (emoční) závislostí, a moc, která se uskutečňuje jako vliv bez vědomí tlaku u osoby, jež je jeho předmětem (například výchovný vliv rodičů na dítě v jeho raném věku). V třídění je možno uplatňovat i další hlediska, tak třeba moc fyzická, násilná

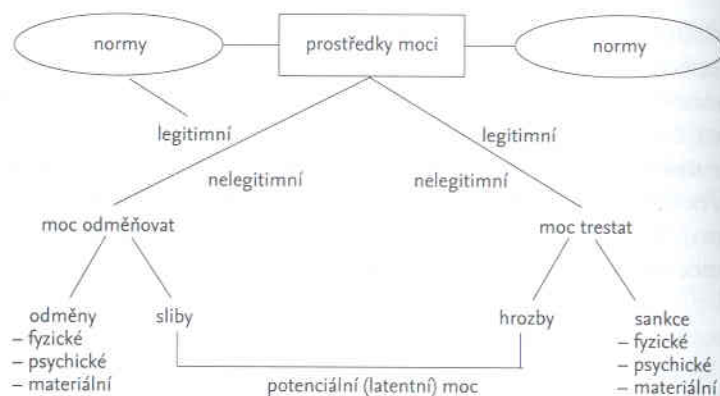
* Tucker, R. C: *Stalin*, Dialog 1995.

(donucení) a další. Osoby, které mají formální moc, i ti, kteří si uvědomují, že ovlivňují jiné (například učitelé), to ovšem nemusí nutně činit z nějakých osobních komplexů, ale z vědomí povinnosti spojené s jejich zaměstnáním, nemusí také prožívat „opojení z moci“, které se projevuje u těch, u nichž potřeba moci vyrůstá z nevědomých komplexů. Tito nadřízení, učitelé a další osoby, které mají formální moc, nemusí mít vůbec potřebu moci, prostě svou moc uplatňují z pozice své funkce jako prostředek řízení. Lidé mohou uplatňovat moc s větším či menším potěšením, když mají možnost kontrolovat chování druhých.

V širokém pojetí znamená moc možnost mít vliv na chování druhých, kontrolovat je určitými prostředky, ať už materiálními, nebo symbolickými odměnami a tresty. Moc souvisí se sociálními rolmi a vztahy mezi nimi, v rovině formálních vztahů je obvykle definována a institucionalizována (například nadřízení a podřízení). Avšak **formální moc** nadřízeného vůči podřízeným může mít i neformální aspekty, neboť podřízení bývají fakticky vůči nadřízeným, zejména určitého typu, také emocionálně závislí (strach ze msty bezohledného nadřízeného a podobně). Projevuje se zde vztah závislosti a rozsahu kontroly. Podle již uvedeného sociologa M. Webera (1964) znamená moc „každou šanci“, bez ohledu na to, v čem spočívá, prosadit svou vůli i proti odporu.

Také **reakce na moc**, která je zřejmá, probíhají od dobrovolného až k nedobrovolnému, nucenému přizpůsobení se, od vnitřního a vnějšího podrobení se, až k vnitřní a vnější revoltě. Existuje i osobněná moc, moc informací jako přesvědčivých poznatků, o níž píší French a Raven. Zásadně lze rozlišit moc uskutečňující se pomocí odměn a moc prosazovanou tlakem (P. M. Blau, 1964). Mezi subjektem moci a jejím předmětem existuje určitá distance a platí: „Tendence ke zmenšení cizího předstihu moci je tím silnější, čím menší je distance moci ve směru nahoru, tendence k rozšíření vlastního předstihu moci je tím silnější, čím větší je distance moci směrem dolů.“ (M. Mulder, 1973, podle H. W. Crotta, 1987.)

Základní strukturu sociální moci lze podle L. Fischera a G. Wisweda (2002) vyjádřit následujícím schématem:



Poslušnost je další motiv sociálního chování, který byl zkoumán v pověstných experimentech S. Milgrama (1964), jež jsou právem označovány za neetické. Milgram vyšel z této úvahy: když jeden člověk nenávidí druhého, má sklon působit mu bolest. Jak se však chovají jedinci, na nichž se vyžaduje, aby způsobily bolest neznámým osobám? V experimentu se pracovalo se skupinami tří osob, z nichž dvě byly pomocníky experimentátora, aniž by o tom třetí, vlastní pokusná osoba („naivní“) věděla. Jedna osoba vystupovala jako autorita v oblasti učení, druhá jako učící se jedinec. „Naivní“ pokusná osoba měla k dispozici „šokový generátor“ s třiceti páčkami a znameními, od 15 do 415 voltů, pomocí něhož měla učící se osobě na pokyn autority-experimentátora udílet elektrické šoky, což se mělo stát, když učící se osoba dělala určité chyby. Ta ale byla domluvena s experimentátorem a reakce na udělené šoky jen předstírala, ve skutečnosti je přístroj negeneroval. Předtím byla „naivní“ pokusná osoba poučena, že udělování šoků přispívá ke zdokonalování učení. Na „udělované šoky“ reagovala učící se osoba (dospělý muž středního věku) protesty, předstíráním bolesti, při „udělení“ 120 voltů křičela, že ji to bolí, při 150 voltech předstírala srdeční slabost, při 285 voltech reagovala neartikulovaným křikem, při 300 voltech neodpovídala. „Naivní“ pokusné osoby používaly v průměru k udělování šoků 210 voltů, u kontrolní skupiny to bylo jen 45 voltů, avšak jedna

čtvrtina (10 ze 40) „naivních“ pokusných osob šla až k hodnotě 375 voltů a překročila tak hranici, která byla na generátoru vyznačena jako „nebezpečná“ (u kontrolní skupiny to byly jen 2 osoby ze 40).

Milgram pak provedl ještě další experiment, v němž byly „naivní“ pokusné osoby vystaveny vlivu dvou typů „vědců“: první byl představen jako vědec z reprezentativní univerzity v Yale (tomu podlehlo 65 % pokusných osob, v původním experimentu to bylo 62 %) a druhý byl představen jako „vědec“ pracující v dosti „obskurních“ podmínkách (tomu podlehlo jen 48 % pokusných osob). Milgram vysvětluje tento jev „podléhání nemorálním příkazům“ vlivem autority, na niž je přenášena odpovědnost, ale označil to jako experimenty s poslušností („obedience“). Ukázalo se, že tento vliv je limitován nejen úrovní autority, ale také její přítomností, neboť když „vědec“ dával pokusné osobě příkazy telefonicky (nebyl přítomen), omezil se jeho vliv jen na 25 % pokusných osob, přičemž některé z nich „podváděly“ a aplikovaly šoky o nižší hodnotě než měly (šoky byly podle instrukcí postupně zintenzivňovány). Výsledky experimentů překonaly veškerá očekávání. Soudilo se, že k „riskantním šokům“ přistoupí nejvýš 1 % pokusných osob. O svém experimentu a jeho výsledcích pak S. Milgram publikoval knihu (1974), která se stala bestsellerem. Samy pokusné osoby při „udělování“ šoků vykazovaly reakce charakteristické pro vnitřní konflikt, byly extrémně napjaté, nervózní, potily se a podobně. V různých variantách experimentu byl vliv autority různý, maximum vlivu se pohybovalo od 65 do 30 % pokusných osob; vliv klesal, jak již bylo uvedeno, když byl „odborník“ nepřítomen nebo když byl experiment prováděn ve správné budově místo v univerzitní laboratoři, ale v tomto případě jen málo, a varioval samozřejmě s chováním zúčastněných osob. Například když jeden ze dvou přítomných „odborníků“ váhal s instrukcí k šoku, snížil se výrazně vliv autority jen na 10 % pokusných osob.

Podle E. Aronsona (1972) spočívá poslušnost jako jeden druh reakce na sociální vliv v tom, že se subjekt podrobuje, aby získal odměnu nebo se vyhnul trestu, ale je to také vztah k moci a autorita představuje jeden druh moci („expertní moc“). Nicméně existují

různé druhy poslušnosti, například poslušnost dítěte raného věku vůči svému rodiči je založena na identifikaci, poslušnost některých vrahů z komunistických a nacistických koncentráků byla založena na ztotožnění se s nacistickou a komunistickou ideologií a podobně. Tento druh poslušnosti však není zcela totožný s tím, který zjistil Milgram; šlo tu spíše o vliv afektogenních nenávislných ideologií na určité typy osob.

Potřeba afiliace (potřeba družností, vřelosti): U člověka, podobně jako ve skupině primátů, se objevuje afiliativní chování jako společná aktivita při práci, hře, v rozhovoru a v takových jevech, jako je fyzická blízkost, vizuální kontakt a přátelské verbální a non-verbální chování (M. Argyle, 1969). Potřeba afiliace se projevuje jako tendence být s někým, být spolu, což se podle J. M. Wiemanna a H. Gilese (1989) přibližuje pojetí intimity. Afiliace je však podle nich spíše afektivní záležitostí, kdežto intimita se vztahuje na „vědění o někom druhém“, což je ovšem velmi specifické pojetí, protože touha po intimitě se projevuje především v soužití, a nikoli ve vědění, v úzkém odděleném soužití („jen my dva“); jejím charakteristickým příkladem je milenecký pár. Z hlediska těsnosti vztahu a jeho afektivního akcentu by bylo možno hovořit o kontinuu: družnost – afiliace – intimita. Družnost a intimita jsou tedy dva póly afiliace, intimita je důvěrnější a těsnější vztah než družnost (ani „intimní večírky“ nejsou zcela intimní).

V širším smyslu znamená afiliace potřebu být v přítomnosti druhých lidí. D. Morris (1971), který rozeznává různé druhy intimity, spatřuje původ této tendence v raném dětství, z něhož se vyvíjí pro intimitu charakteristická potřeba tělesného kontaktu. Ale člověk má potřebu stýkat se s druhými také proto, že s nimi konfrontuje své postoje, a proto dává přednost kontaktu se stejně smýšlejícími osobami (S. Schachter, 1959). Podle téhož autora, jak je prokázáno empiricky, být ve společnosti lidí redukuje úzkost, respektive ji snižuje. To může být spojeno s tělesnými kontakty. Lidé, kteří prožívají strach, se k sobě tisknou a drží se za ruce – to jsou opět behaviorální prvky z období raného dětství. Lépe než ve společnosti cizích lidí se cítíme ve společnosti známých a přátel, ale velmi in-

timní záležitosti lidé často sdělují neznámým osobám, například ve vlaku, mohou-li zachovat svou anonymitu. V jednom Schachterově experimentu bylo pokusným osobám oznámeno, že dostanou elektrický šok, přičemž jedné skupině bylo sděleno, že každý dostane „poměrně bolestivý elektrický úder“, kdežto členům druhé skupiny byl avizován „jen sotva znatelný elektrický úder“; u první skupiny byla tedy navozena silnější úzkost než u druhé. Na šoky měly obě skupiny čekat a mezitím měl každý účastník vyplnit dotazník, v němž měl mimo jiné odpovědět na otázku, zda chce čekat sám, nebo ve skupině. Asi dvě třetiny pokusných osob, u nichž byla navozena silná úzkost, chtěly čekat společně s druhými, ve druhé skupině, kde byla navozena slabá úzkost, chtěla čekat společně jen jedna třetina pokusných osob.

V jiném, podobném experimentu se pokusné osoby měly rozhodnout, zda budou čekat na „elektrický úder“ s jinými pokusnými osobami, které čekalo totéž, nebo ve skupině studentek, které se připravují na zkoušku. Asi 60 % pokusných osob dalo přednost čekání ve skupině těchto pokusných osob. Schachter z těchto výsledků dospěl k závěru, že potřeba sdružování je specifická, že se ve sdružování dává přednost osobám s týmž „osudem“. Pro vysvětlení tohoto faktu formuloval několik hypotéz, ale u různých osob se zřejmě uplatňují různé specifické motivy tohoto chování (některé čekání na nepříjemnou událost v přítomnosti dalších osob rozptyluje, což umožňuje odvrát pozornosti, ale mohou se uplatňovat i jiné motivy). M. Argyle a J. Dean (1965 – zde podle Argylea, 1969) dospěli k závěru, že „afiliativní motivace patrně obsahuje jak apetenční, tak averzivní komponenty – motivy přiblížit se někomu, nebo se od něj vzdálit, které byly pravděpodobně získány ze zkušeností s trestáním a odměňováním od jiných lidí“.

Lze mít za to, že žádoucí stupeň intimity s jinou osobou je určen poměrem síly apetenze a averze, kterou vyvolává. H. Heckhausen (1980) poukázal na oboustrannost afiliativního vztahu, když napsal, že situace je prožívána jako afiliativní, když je sociální kontakt mezi oběma stranami prožíván jako „uspokojující, povzbuzující a obohacující“, což znamená vzájemnou výměnu hodnot, respek-

tive odměn. V tomto smyslu je afiliace základním činitelem trvalých sociálních vazeb, není jen sdružováním, ale připoutáním.

Potřeba agrese má zřejmě i u lidí vrozený základ, tedy každý jedinec je vybaven určitým potenciálem agrese, který různým způsobem odreagovává; znamená to, že všichni lidé jsou agresivní a liší se v tomto směru od sebe jen intenzitou své agresivity a jejími způsoby. Kromě této vrozené „vzteklé agrese“, provázené pocity nepřátelství, disponují lidé také naučenou formou, tak zvanou instrumentální agresí, kterou používají jako strategii chování a která není provázena afektem zloby ani nepřátelskými postoji. (Podrobně je o agresi a agresivním chování pojednáno v následující kapitole.)

Sex, původně „*vynález evoluce*“ k plození dokonalejšího potomstva ve srovnání s nepohlavním rozmnožováním (kombinace genů otce a matky je výhodnější) se vývojem „osvobodil“ od svého původního poslání a v různých kulturách a historických etapách vývoje téže kultury dostal různé formy. V současné době jeho původní účel, rozmnožování, je realizován jen zčásti; podnětem sexuálního chování je především slast, která je s ním spojena. U člověka není tedy již jen prostředkem rozmnožování, ale slouží k získávání silné a nesrovnatelné slasti (rozvíjení sexuální excitace a orgasmus). U některých druhů zvířat je to obdobné, například u lvů dochází v období říje k mnohonásobným denním koitům. Avšak i to je původně „*léčkou přírody*“, neboť funkcí hédonické povahy sexu je připoutávání partnerů; protože zplozený potomek musí být také uváděn do života, musí o něj být pečováno a to je výhodnější v párovém soužití. Sex má tedy i u člověka pudový základ, ale na rozdíl od volně žijících zvířat není ani sezonní, ani tak výrazně vázán na přítomnost pohlavních hormonů v krvi, je to záležitost návyková. Sex tu vystupuje ve spojení s emočními komponentami a v rámci širších sociálních vztahů, které se označují jako **erotika**, což nevyklučuje, že za určitých okolností, zejména u mužů, je od této emoční báze oddělován a vystupuje ve své „syrové“ podobě (styl s prostitutkami). Arabové rozlišují dva druhy sexu: „*jima*“, sex realizovaný spolu s citovým angažováním, a „*nayk*“, čistě tělesný sex bez citového zaujetí (K. Imieliński, 1970).

Erotika je spojena s určitými formami sociálních kontaktů a interakcí, s určitými rituály (namlouvání), s určitými symboly (umění a zejména film), proniká literaturu a jiné druhy umění, zaplavuje v reklamě a jinde každodenní život člověka. S ubývajícím vlivem náboženství, zejména katolického, které sexuální život člověka značně omezovalo požadavkem „čistoty“, a se zdokonalováním antikoncepce nastoupila zhruba v polovině 20. století „*sexuální revoluce*“, prohlubující dříve hlásanou „*volnou lásku*“, která zbavila sex řady zábran, jimiž byl provázen. Ale tím bylo jeho provádění také komplikováno a obsahově ochuzeno: „*chladný sex*“ (sex bez pocitů lásky k jeho objektu) nepřináší tak plné uspokojení jako láskyplné sexuální styky. Výrok o **oddělení lásky a sexu** (citově ochuzený, zvěčněný sex) není pouhou moralistní frází, neboť vede k náhražkovému přilnutí k různým objektům (automobilům, zbraním, sbírkám a podobně).

Sexuální uspokojení je ovšem, jako všechny druhy uspokojení, vázáno na sexuální zkušenosti, ale ty se získávají v rámci určité dobové atmosféry a dobou utvářených standardů. V souvislosti s tím, co bylo výše řečeno, se proto hovoří o krizi sexuálního života na Západě, která se projevuje řadou charakteristických symptomů, mimo jiné nárůstem mužské sexuální impotence a ženské frigidity, nárůstem deviantního sexuálního chování, sexuální promiskuitou a dalšími „*alternativními formami*“ a náhražkami, jako je například „sex po telefonu“. Způsoby sexuálního chování člověka slouží také jiným, nejen sexuálním snahám, získávají symbolickou hodnotu pro různé sociální vztahy, motivované například komplexem méněcennosti, úzkostí a podobně (K. Schneider a H.-D. Schmalt, 1994). A. C. Kinsey se svými spolupracovníky (1948, 1953) ukázal, že existuje velká **variabilita způsobů sexuálního chování**, určená úrovní vzdělání, příslušností k určitým společenským vrstvám, subkulturám a podobně. C. S. Ford a F. A. Beach (1951) pak srovnávacími studiemi poukázali také na kulturní původ této variability (různé vzorce sexuálního chování v různých kulturách). Dílčí výzkumy prokázaly značný vliv náboženských postojů a skupinové příslušnosti nejen na způsob sexuálního chování, ale i na prožívání sexuální stimulace. Některé dílčí složky sexuálních

interakcí, například vzájemná prekoitální sexuální stimulace, se vydělily jako dobově charakteristické autonomní vzorce sexuálního chování (tak zvaný „petting“ a další). K **uvolnění sexuálních zábran** přispěly také nové techniky antikoncepce a nové druhy kontrektače (erotiky v rámci společensky aprobovaných a organizovaných styků, jako jsou třeba dnešní diskotéky a nové druhy zábav).

Neexistuje kultura, v níž by sexuální chování nebylo nějak normováno, usměrňováno (W. H. Davenport, 1974). Sex je nepochybně jeden z nejsilnějších motivů navazování a udržování sociálních interakcí, je interindividuálně různě silným a významným motivem, jehož podstatou je vrozený **genotropismus** (přitažlivost druhého pohlaví, vyvolávaná primárně instinktivním „sex-appealem“). Nestačí však sám o sobě k vytváření trvalých párových vztahů, ale není také, pokud se již vytvořily, nejčastější příčinou jejich zániku, i když jedné straně nepřináší dostatečné uspokojení, jak o tom svědčí příčiny rozvodovosti, kde „*narušené sexuální soužití*“ není na prvním místě příčin rozvodů. Polygamní založení většiny mužů a „*bovarysmus*“ některých typů žen vedou k vyhledávání mimomanželských sexuálních styků, a tím k nevěře, která je pro postiženého partnera těžkou psychickou zátěží a ohrožuje harmonii manželského soužití. Ale ani nevěra není hlavní příčinou rozvodů. Zajímavé je **vystupování sexu v různých souvislostech**, může se stávat (což je patrně typičtější pro ženy než pro muže) prostředkem ať už odměňování, nebo trestání, když třeba žena v ložnici projevy nespokojenosti oplácí muži ponižování, kterému ji vystavuje. Sexualita může být ale také prostředkem navyklého hledání vzrušení u osob trpících nudou (nedostatkem stimulace a tím i nedostatkem optimální úrovně aktivity), hledajících dodatkovou stimulaci, k jejímž formám patří různé druhy dobrodružství a patrně také „*adrenalinové sporty*“. Může se spojovat také s jinými potřebami, takže sex nemusí být jen zdrojem tělesného, ale i psychologického uspokojení takových potřeb, jako jsou odevzdání se, potřeba projevů mužnosti a další. „*Potřeba sexuálních zkušeností představuje jen jeden aspekt širší základní potřeby bohatství změn v oblasti senzoryckých a emocionálních zkušeností.*“ (Schneider a Schmalt)

Existují významné **rozdíly mezi sexualitou muže a ženy**: ženská sexualita je zážitkově i behaviorálně spíše receptivní, mužská penetrativní, ženská sexualita je více integrována s emocemi než mužská, která je od emocionálních komponent snadněji oddělitelná, u sexuálního partnera preferují ženy spíše jeho charakterové vlastnosti, muži spíše tělesný zjev, ale nejsou vždy pohotovi ukojit své libido (závislost na erekci, která je zase závislá také na psychologickém stavu). Sexuální interakce hrají nepochybně důležitou roli v životě většiny jedinců, ale nikoli dominantní.

Poměrně dobře je známa fyziologie sexuálních reakcí, méně uspokojivá je však **teorie lidské sexuality**, opírající se o biologická, respektive evolucionistická hlediska. Původní názor, že sex vystupuje ve funkci rozmnožování, je zpochybňován, neboť u některých živočišných druhů existuje i nepohlavní rozmnožování, případně střídání pohlavního a nepohlavního rozmnožování. Evolucionisté při hledání vztahu sexu ke genům vypracovali řadu teorií, například že funkcí sexu je boj proti parazitům: „*Paraziti jsou oním důvodem, kvůli němuž se organismům vyplatí mít v každé nové generaci jiné geny. A to jim sexualita umožňuje.*“ (M. Ridley 1993, česky 1999) Jde tu o boj nových genů proti parazitům, který má větší naději na úspěšnost, a o to, že sexuálním plozením se vytvářejí nové kombinace genů (polovinu získává potomek od matky a polovinu od otce).

Motiv výkonu je dalším činitelem sociálního chování, protože výkony všeho druhu jsou ego-vztažné a mají ohlas v sociálním okolí subjektu. Proto, a také z důvodů, že výkonnost je podstatnou hodnotou tržní společnosti (která je označována rovněž jako „*výkonová společnost*“), je to v psychologii nejvíce prozkoumaný a stále zkoumaný motiv. Velmi úzce souvisí s teorií atribuce. V sociální psychologii představuje hledisko sociálního srovnávání. Výkon má dimenzi motorickou a mentální a je zkoumán především jako výkon pracovní. Podle J. W. Atkinsona (1974) má motiv výkonu dva následující „*submotivy*“: potřebu úspěchu a přání vyhnout se neúspěchu; poměr obou těchto motivací vyjadřuje sílu motivu výkonu (výkonové motivace), parametru, kterým se lidé mezi sebou podstatně odlišují. Pro rezultující tendenci u motivu výkonu platí následující

formule (G. Wiswede, 2004), přičemž: T_r = rezultující tendence, M = motiv, A = pobídka, E = pravděpodobnost úspěchu, P_E a P_M = pravděpodobnost úspěchu a neúspěchu, indexy E a M rozlišují mezi touhou po úspěchu a vyhýbání se neúspěchu:

8

$$T_r = (M_E \times A_E \times P_E) - (M_M \times A_M \times P_M)$$

Lidé se silnou potřebou výkonu jsou aktivní, ambiciózní, ale odmítají příliš lehké a příliš těžké úkoly a neradi se vystavují riziku. Naproti tomu lidé se slabou potřebou výkonu na sebe berou rizika a odváží se i na těžké úkoly. Ve skupině (například ve školní třídě) mají někteří jedinci k podávání vysokých výkonů zábrany, protože se obávají odmítnutí sociálním okolím (lidé, kteří se jakkoli liší, jsou často odmítáni). Tendence dosáhnout úspěchu je nejsilnější při plnění úkolů střední obtížnosti a při silném motivu výkonu. Síla motivu výkonu se utváří už v dětství, jak bylo empiricky zjištěno u dětí, které byly rodiči vedeny k samostatnosti a za úspěchy v samostatných výkonech byly odměňovány. S motivem výkonu souvisí úroveň životních aspirací, tedy **očekávání úspěchů či neúspěchů**, které je založeno na „subjektivní pravděpodobnosti“ – subjektivním odhadu dosažení či nedosažení cíle. To je také jeden z podstatných aspektů motivace, která nevychází jen z aktuálních vnitřních stavů a vnějších pobídek, ale také z očekávání, které je produktem zkušenosti.

9 PROSOCIÁLNÍ CHOVÁNÍ A AGRESE

9

Dalším konceptem z oblasti motivace sociálního chování je **prosociální chování** (respektive „chování poskytující pomoc“ – „helping behavior“), který je též označován termínem **altruismus**. Jde buď o projev altruismu vůbec, nebo o jeho specifický případ „pomoci v nouzi“, který je výzkumně přístupnější. Altruismus může, ale nemusí mít nutně znak pohotovosti zřít se vlastního dobra ve prospěch jiné osoby nebo celé skupiny osob a podobně. Nemusí také nutně souviset s obětí (například altruisticky motivované finanční příspěvky znamenají sice jistou finanční „oběť“, ale nikoli ve smyslu sebeobětování se). Altruistické činy existují a vzniká otázka, čím jsou motivovány, když povaha člověka je v podstatě egoistická. Sociobiologové tvrdí, že tu jde o podporu příbuzných genů, která může jít až k sebeobětování, ale to by platilo jen pro vztah k příbuzným – čím více jsou si lidé příbuzní, tím více mají společných genů, a proto nejobětavější vztah existuje mezi rodiči a dětmi –, avšak altruismus se projevuje i vůči cizím osobám, dokonce anonymním. Poukazuje se na „altruismus“ včelích dělnic, které sbírají nektar, brání úl a jsou neplodné; jejich geny pomáhají rozmnožování genů včelí královny, protože jsou jejími dcerami (biolog W. D. Hamilton, 1964). Poněkud složitěji to vysvětluje E. O. Wilson (1978, česky 1995).

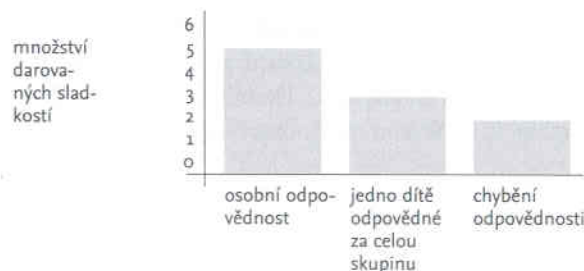
Následující tabulka přináší výsledky pozorování, které provedli H. W. Bierhoff, R. Klein a P. Kramp (1991) se svědky železničního neštěstí, kteří poskytli postiženým pomoc a těch, kteří ji neposkytli.

Rysy altruistické osobnosti:	
charakteristika těch, kteří pomohli:	charakteristika těch, kteří nepomohli:
– měli silnou vnitřní kontrolu	– měli slabou vnitřní kontrolu
– věřili ve „spravedlivý svět“	– jejich víra ve „spravedlivý svět“ byla slabší
– měli pocit sociální odpovědnosti	– měli slabší pocit sociální odpovědnosti
– projevíli schopnost empatie	– schopnost empatie u nich byla méně vyvinutá
– byli založeni méně egocentricky	– byli založeni více egocentricky

(podle D. Clarkea, 2003)

D. Clarke (2003) ve své monografii o „pro-sociálním a anti-sociálním chování“ uvádí řadu dalších pozoruhodných vědecko-empirických poznatků, které byly k této problematice získány. Tak bylo, kromě jiného zjištěno, že nábožensky založené osoby se nevyznačují větší pohotovostí pomoci jiným, než osoby založené nenábožensky (ryze světsky): „sám fakt chození do kostela není dobrým prognostikem pomocného chování“, které je více spojeno s morálností; lidé, kteří jiným zachránili život, velmi oceňovali morální vlastnosti. Clarke uvádí příklad důstojníka bývalé sovětské KGB Viktora Orechova, který zachránil stovky lidí před zatčením a výslechy, když je tajně informoval o plánovaných akcích KGB (sovětské tajné politické policie). Když se ho potom zeptali, proč riskoval svůj život pro ruské disidenty, odpověděl, že kdyby to neudělal, jeho děti by se za něj styděly.

Jiné poznatky dosvědčují významný vliv, který má na poskytování pomoci druhým lidem míra **vědomí odpovědnosti**: snižování této míry (například v přítomnosti dalších lidí, kdy subjekt sám není jediným svědkem události vyžadující pomoc) snižuje i pravděpodobnost poskytnutí pomoci (dělení odpovědnosti na další svědky). Následující graf vyjadřuje jiný poznatek o odpovědnosti (podle Clarka):

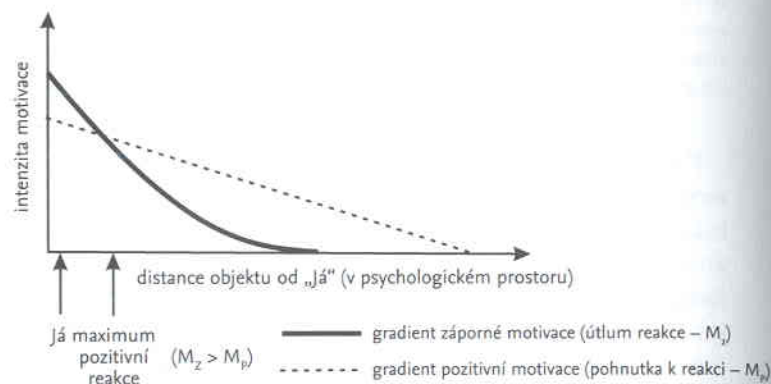


Graf přináší výsledky experimentu, který byl proveden s dětmi, jež v době svátku Halloween chodily od domu k domu a prosily o sladkosti. V jednom z domů byly vyzvány, aby darovaly získané sladkosti dětské nemocnici, přičemž byly vytvořeny tři experimentální podmínky: 1. nejvyšší stupeň odpovědnosti (na krabici s darovanými sladkostmi bylo uvedeno celé jméno dítěte, které je darovalo, 2. umírněný stupeň odpovědnosti (jedno dítě bylo pověřeno odpovědností za celou skupinu) a 3. chybění odpovědnosti (krabice se sladkostmi nebyla označena jménem dítěte).

V evolucionisticky zaměřené psychologii byl diskutován **problém recipročního altruismu**, který je založen na principu „já dám tobě, ty dáš mně“ a je proto také označován jako „egoistický altruismus“, protože se v něm uskutečňuje vypočítavost obou stran. Jeho formou byla dělba kořisti mezi jedním úspěšným a druhým neúspěšným lovcem; jednou se o svou kořist rozdělil úspěšný lovec A s neúspěšným lovcem B a jindy tomu bylo naopak, tedy jakási půjčka za oplátku. Altruismus může mít různé formy, odpovídající jeho různým motivům, evolucionistické hypotézy je však nevyčerpávají.

Psychologové vysvětlují altruismus internalizací příslušných hodnot nebo „generalizací sebepojetí“ (člověk pomáhá těm, kteří mají podobné postoje). J. Reykowski (1979) rozlišuje **ego-centrické** a **alo-centrické motivace** a poukazuje na to, že „kategorie ‚vlastní dobro‘ může být ‚rozsáhlá‘, zahrnující nejen vlastní fyzický organismus, ale také jiné osoby, a to v tím větším stupni, čím jsou fyzicky blíží, více podobné (z různých hledisek), obecněji řečeno, ve stupni závislejícím na psychologické distanci ... člověk se může starat o dobro svých sousedů (osobně mu neznámých), o osudy lidí téže národnosti, náležejících téže třídě či zastávajících tutéž ideologii“. Motivace tu může vycházet z „kognitivních sítí“, z napětí mezi kognitivními disonancemi a ze struktury vlastního já („generalizace vlastních standardů“), což se označuje za projev „čistého altruismu“, který je založen na tom, že „potřeby jiných lidí mají tím menší vliv na chování (rozumí se subjektu, pozn. M. N), čím více jsou tyto osoby vzdáleny od já“. „Čistý altruismus“ je odvozován z teorie konfliktu N. E. Millera (1962) jako přemístění egocentrické reakce, která byla v minulosti sociálním okolím trestána. Jde tu o konflikt egoismu s altruismem, respekt-

tive o přemístění egocentrické reakce, jejíž průběh zachycuje následující obrázek:



Altruistické chování jako přemístění egocentrické reakce podle teorie konfliktu (J. Reykowski, 1979):

Reykowski to interpretuje takto: Zkušenosti z dětství s tresty za projevy sobectví způsobují, že: „Záporná motivace je nejsilnější v blízkosti místa, s nímž byl asociován trest. Čím dále od tohoto místa, tím se síla motivace zmenšuje. V tom případě se nejsilnější asociace trestu spojuje s egoistickou činností – čím dále od já, tím slabší vliv má trestaná zkušenost. Protože záporná motivace slábne rychleji než kladná, jejich gradienty se protínají.“

Vliv potrestaných zkušeností vyvolává motivační konflikt týkající se vlastního já. „Motivace generovaná ve „struktuře já“ podněcuje k sobecké činnosti, současně se naproti tomu objeví strach z trestu za „egoistické reakce“.“

Vyloučí-li se „regulační vliv struktury já“ („deindividualizace“ P. G. Zimbarda, 1969, vystupující v anonymní skupinové situaci, kde jsou pokusné osoby uměle zahalený), „vlastnosti já přestanou působit na chování“, což mimo jiné znamená, že „zaniká pocit odpovědnosti za vlastní činy vůči jiným“. Zimbardo tuto hypotézu experimentálně testoval způsobem podobným experimentům S. Milgrama (1964) s poslušností a potvrdil její platnost. Reykowski pak tuto teorii, vysvětlující prosociální chování, rozšířil o další hlediska a dále ji upravoval.

Podnětem pro výzkum prosociálního chování, respektive jeho aspektu poskytování pomoci osobám v nouzi, byl případ vraždy Kitty Genovese v USA, kterou pozorovalo 38 přítomných svědků,



Instinktivní schéma dítěte aplikované na výrobu hraček a na obrázky (podle I. Eibl-Eibesfeldta, 1973).

aniž by kdokoli z nich zasáhl. Výzkum byl založen na vytváření více či méně umělých situací „nouze“ (například pokusné osoby seděly v čekárně a slyšely volání o pomoc). Nepřispění na pomoc v situaci, kdy je někdo v nouzi a je přítomno více osob, se vysvětluje rozdělením či přesunem odpovědnosti na jiné. Pomoc přinášející chování lze definovat jako „chování, jehož základem je intence osvobodit někoho z nouze, zmírnění nouze nebo podobně“ (H. F. Liick, 1987). Vysvětlení tohoto druhu chování jsou různá, například pomoci rysů osobnosti, jako je „mateřskost“ nebo konceptem „altruistická osobnost“. Liick pokládá vysvětlení tohoto druhu chování klasickými teoriemi učení za velmi obtížné. Z humánní etologie je známo, že tzv. „instinktivní schéma dítěte“ (znaky typického malého dítěte, jako velké oči, našpuhlené rty, ducaté tváře, velká hlavička v poměru k tělíčku) vyvolává zejména u žen silné kladné pocity a tendenci k mazlení se, poskytování péče a další znaky mateřského chování, které je ve své podstatě instinktivní. Na vliv psychické rovnováhy poukazují zjištění, že osoby, které způsobily škodu, a mají tedy pocit viny, mají větší pohotovost k chování poskytujícímu pomoc (například darovat krev) než osoby bez pocitů viny, které tvořily kontrolní skupinu (podle H. F. Lutze).

E. A. Witte (1989), který převzal třídění pomoc přinášejícího chování a zdůrazňuje jeho vztah k osobní morálce, podal následující charakteristiku jednotlivých tříd tohoto chování:

- Plánovaná formální pomoc (například návštěvy nemocného) je určována řídicími principy morálky, což předpokládá rozpoznání nouzové situace.
- Spontánní neformální pomoc (například upozornit někoho, že má špatnou informaci) spočívá na efektivní empatii a předpokládá spoluúčast a soucit.
- Pomoc v nouzové situaci (například osobě postižené srdečním záchvatem) je řízena „sociálním humanismem“, který je opět určován konativními aspekty (schopnost pomoci) a aspekty kognitivními (rozpoznání nouze).
- Pomoc v každodenní situaci (vhození nalezeného dopisu do schránky): uplatňuje se zde osobnost, respektive smysl pro sociální odpovědnost subjektu, a empatie.
- Nepřímá pomoc (dar pro dobročinnou organizaci) je řízena osobní morálkou za předpokladu sociální odpovědnosti a rozpoznání nouzové situace.
- Přímá pomoc (vlození se do ukončení sporu mezi dvěma skupinami) se vyznačuje smyslem pro sociální humanismus, soucitem a schopností pomoci.
- Osobní pomoc (pomoc přáteli) je vyvolávána soucitem a vyznačuje se empatií; anonymní pomoc (darování krve) je určována morálními principy a předpokládá rozpoznání nouzové situace a sociální odpovědnost.

V přehledu je uvedena řada termínů, které lze označit jako **činitele chování směřujícího k poskytnutí pomoci**, vedle schopnosti tuto pomoc poskytnout (umět ošetřit nějaké zranění, umět vůbec rozpoznat některé druhy nouzové situace). Jinak poměrně objektivisticky založený Witte, který dává přednost proměnným, zde uvádí řadu pojmů s psychologicky – a nejen psychologicky – nejasným obsahem, jako je „sociální humanismus“ a „osobní morálka“. Co to je, jak to vzniká? Spolehlivěji lze psychologicky určit další dva termíny, empatii (vcítění) a soucit, o němž existují určité poznatky z vývojové psychologie. Zdá se, že je to právě **soucit** vzbuzený empatií a vystupující až u dětí předškolního věku, jinak ještě egoistic-

kých, jako pohotovost zřít se vlastního dobra ve prospěch jiného, toho, kdo vyvolává lásku nebo lítost. Obětavost je patrně základem humanismu jako nejvýznamnějšího aspektu osobní morálky a ta má původ v soucitu, respektive lítosti. Jde tu tedy primárně o problematiku emocí. Avšak co vyjadřuje **pojem humanismu**, není eticky ani psychologicky zcela jednoznačné; je například humanistické zrušení trestu smrti i pro vrahy nejzvrhlejších kategorií zločinnosti?

V dalších pasážích uvádí Witte **průběhový model pomoci**: nachází-li se osoba v sociální situaci, která může být nezávislým pozorovatelem klasifikována jako situace vyžadující pomoc, pak platí následující průběh:

- V osobě je podle specifické situace aktivován kognitivní a/nebo afektivní a/nebo konativní subsystém.
- Čím silněji je subsystém aktivován, tím spíše vstoupí do vědomí osoby specifická pravidla interakce (morální postoje) a vytvoří vztah mezi pomocníkem a recipientem.
- Čím silněji jsou morální postoje uvědoměny, tím pravděpodobnější je situačně specifické jednání, směřující k poskytnutí pomoci.

Prosociálnímu jednání je protikladná agrese, ale existuje i „prosociální agrese“, například revolucionářů typu Che Guevary; také někteří teroristé (iráští, palestínští a jiní) mohou jednat z hlubokého osobního morálního přesvědčení, které však může být označeno jako fanatismus a nemůže být exkulpací za zločiny, při nichž umírají nevinní lidé. Proto jsou psychologické aspekty morálního jednání složité. Problém komplikuje zejména **motivace morálního jednání**, protože za morálními činy, například různých dobročinností, se mohou skrývat velmi přízemní motivy (potěšení z projevu moci a dominance). Nikdo asi nebude pochybovat o ryzí ušlechtilosti Alberta Schweitzera nebo Matky Terezy, o obětavosti misionářů pracujících dobrovolně v leprosériích a podobně, avšak sporná může být „morálka“ různých mecenášů a organizátorů dob-

ročních akcí, u nichž to může být také jen akt společenské povinnosti vyplývající z jejich veřejného postavení, nebo dokonce druh reklamy pro podnikání či podobně. Existují sice různé psychologické teorie vývoje i fungování osobní morálky (J. Piaget, L. Kohlberg), avšak uspokojivě nebyly tyto problémy dosud osvětleny. Přehledně uspořádal dosud zjištěné **faktory morálního jednání** R. Bergius (1976):

- situační činitelé (přítomnost jiných osob);
- znaky osobnosti poskytující nebo neposkytující pomoc;
- minulé zkušenosti ze situací vyžadujících pomoc;
- socializační zkušenosti;
- charakteristika situace z hlediska osobní odpovědnosti;
- znaky „oběti“ (vnější vzhled, atribuované vlastnosti);
- reaktance (odpor proti omezení svobody).

Shrnující přehled problematiky prosociálního chování podali E. Staub (1982) a D. Clarke (2003). Staub definuje prosociální chování jako „*chování přispívající k blahu druhých*“ a soudí, že je v podstatě významově ekvivalentní s pojmem altruismus. Uvádí Leedsovy (1963) následující **znaky altruistického chování**:

- jednání má účel samo v sobě a není zaměřeno na vlastní zisk;
- jednání je prováděno dobrovolně;
- jednání způsobuje dobro.

Způsobování dobra jiným může být ovšem někdy problematické, neboť se může dít v rozporu s postoji těch, kdož jsou jeho předmětem – ti mohou být totiž oním dobrem někdy i postiženi, nebo se může dít na úkor druhých (například v marxismu teoreticky dobro pracujících na úkor „vykořisťovatelů“). V prvním případě to byli například misionáři, obětavě působící u přírodně žijících národů, kteří příslušníky těchto národů léčili, učili je dokonalejšímu zemědělství a podobně, ale měnili také jejich životní styl, v němž byli obvykle šťastnější, než když jim byly vnucovány formy západní

civilizace. Postmoderní teze, že neexistuje dobrá a horší civilizace, ale jen různé civilizace, má v tomto smyslu cosi do sebe. Pomáhat jiným, těm, kteří pomoc skutečně potřebují (nemocní, chudí, osamělí a podobně) je podstatným znakem křesťanské etiky („*miluj svého bližního jako sebe samého*“), ale sklon k pomáhání a podporování druhých se objevuje i u přírodně žijících národů jako přirozený závazek oboustranné kooperace (například společný lov a dělení se o jídlo z ulovené kořisti). Neplatí to však obecně. Jihoameričtí indiáni kmene Siriono trpící nedostatkem potravin když získají jídlo, skrývají je a konzumují najednou, kdežto australští domorodci, kteří na tom s obstaráváním potravin také nejsou nejlépe, se o získané jídlo přátelsky dělí s ostatními (E. Staub).

Existuje nepochybně **souvislost altruistického jednání s osobní morálkou**, která je zdrojem motivace tohoto způsobu jednání, jež nelze ve všech jeho projevech vysvětlovat evolucionistickou hypotézou podpory přežívání příbuzných genů, reciprocity a podobně. Avšak existují různá **pojetí vývoje a motivačního působení osobní morálky**, respektive vývojové transformace přirozeného egoismu dítěte v jeho altruistické jednání. Již filozof D. Hume (1751) soudil, že být morální se člověku vyplácí, neboť sociální soužití vyžaduje projevovat určité ctnosti a člověk touží po sociální akceptaci.

Altruismus nepochybně přispívá k přežití sociálních skupin i jedinců, kteří jsou jeho předmětem, ale to nemusí nutně souviset s evolucionistickým výkladem tohoto faktu a zdá se, že schůdnější je výklad psychologickým fungováním morálních norem, které se historicky vyvíjejí právě jako regulátory společenského života. To nevylučuje vliv genetického vybavení člověka egoistickými i altruistickými sklony (D. T. Campbell, 1965): vrozený sklon k altruismu je pak v procesu socializace konkrétně zpředměťován, což souvisí také s omezováním, respektive utlumováním egoismu. Vnější projevovaný altruismus, jak zde již bylo naznačeno, však může být jen maskovanou formou egoismu (sebeuspokojení z mecenášských aktů, nebo dokonce prospěšný „instrumentální altruismus“). Biologická evoluce zahrnuje i evoluci sociální, která selektuje ty vlastnosti sociálního jednání, jež umožňují přežívání sociálních celků.

Zásadně tedy jde o **problém motivace altruistického jednání** či morálního jednání, neboli jednání, které je v soulase s morálními normami společnosti. V podstatě jde tedy o otázku, jak jsou tyto normy jako společenské imperativy zvnitřňovány tak, že se stávají přirozenými regulátory jednání, abstrahujeme-li od toho, že se jim mnozí lidé s ohledem na negativní sankce za jejich nedodržování jen vnějšně přizpůsobují. Zvnitřňování psychického obsahu, například etické normy, čili **interiorizace** (introjekce, internalizace) znamená bytostnou identifikaci s morálními imperativy jako vnějšími společenskými požadavky. Také na tuto otázku neexistuje ovšem v psychologii jednotně přijímaná odpověď, ale je zřejmé, že tu jde o vliv socializace, respektive sociálního učení na základě identifikace.

„Z mnoha výzkumů vyplývá, že průběžné vnímání podobnosti s druhými vede k většímu přebírání jejich cílů nebo k silnější účasti na jejich zájmech.“ (E. Staub, 1982) To je tedy problém **identifikace**, která může být chápána jako druh nápodoby (imitace), uskutečňující se za určitých podmínek jako nápodoba určitého vzoru. Podle L. Kohlberga (1963, zde podle Stauba) je identifikace jen „*motivovanou pohotovostí*“, nikoli „*instrumentální reakcí*“, tím se také odlišuje od imitace, která znamená – v širším smyslu – nápodobu jednání či chování vůbec (například i způsobu řeči). Identifikace znamená spíše ztotožnění se s motivy, šíře pojatá imitace pak převzetí určitých vzorců chování jako prostředků k dosažení žádoucích odměn a vyhnutí se nežádoucím trestům. Jde tu především o napodobování rodičů dětmi za následujících podmínek:

- důvěřují jejich schopnostem a obdivují je;
- rodiče odměňují chování dětí, které je podobné chování rodičů.

Obecně se zde uplatňuje **vnímaná podobnost** mezi napodobujícím a napodobovaným, která je základem identifikace, ale také to, že jednání dítěte, které je v rozporu s přáním rodičů, hrozí dítěti ztrátou rodičovské lásky (to je signalizováno trestáním dítěte rodiči), jejíž projevy jsou dítěti zárukou akceptace a životní jistoty.

Avšak existuje také identifikace s agresorem („*defenzivní identifikace*“), jejímž smyslem je paralyzování útoků agresora („*jsem jako ty a nemáš tedy důvod útočit na mne*“) a identifikace na základě „*závislosti statusu*“: dítě napodobuje role rodičů, protože touží mít jejich kompetenci, „*být jako jsou oni, způsobit a moci*“ (J. W. M. Whiting, 1960). Internalizace může být tedy důsledkem identifikace, ale může mít i další zdroje (Staub, 1982). Je založena na vnímané i chtěné podobnosti (například napodobování adorovaných zpěváků a zpěvaček), ale identifikace s rodičem není jejím jediným zdrojem a naopak může docházet k popření a odmítání rodičovské morálky (viz hrdinu románu *Stříbrný vítr*, Fráni Šrámka).

Internalizace: „*Koncept internalizování je používán k vysvětlení, jak se individuum stává pánem svých vlastních morálních jednání; a to se děje tím, že akceptuje morální hodnoty své společnosti jako vlastní a řídí se jimi ve svém chování.*“ (Staub, 1982) Toto pojetí vytvořil již S. Freud (1938) jako jev psychického vstřebání objektu egem tak, že ten se stává částí vnitřního světa subjektu. Podle Freuda vstřebání rodičovských příkazů a zákazů dítětem vede k vytvoření jeho **super-ego**, jeho osobní morálky. Toto **super-ego** reprezentuje strukturu norem a stává se „*instancí řídící chování v souladu s těmito normami*“ (Staub). Dojde-li k selhání jeho funkce, když subjekt nejedná v soulase se zvnitřněnou normou, objevuje se „*morální úzkost*“, **pocit viny**, který se může stupňovat až k neúnosnosti a k nevědomému sebetrestání, redukcujícímu tento negativní pocit. „*Nad-já*“ (**super-ego**) je v první řadě ne-kognitivní a ne-rationální; mnohé z internalizovaných hodnot a norem mohou být nevědomé, a vymykají se proto racionálnímu prověřování. Avšak podle S. Freuda „*nevědomé je mnohem morálnější, než je vědomí ochotno přiznat*“. Často jsou tyto normy velice přísné a mají „*trestající charakter*“ (Staub). Později byla tato instance, „*nositelka těchto norem*“, označena jako **ideální já** (Staub) a chápána jako jedna z determinantů motivace či sebe-regulace. E. E. Maccoby (1968, zde podle Stauba, 1982) uvádí, že se v činnosti této instance uplatňuje **tendence k dosažení sebeuznání a vyhnutí se sebeodsouzení**, tedy ego-vztažná motivace zaměřující chování člověka tak, aby bylo v souladu s internalizovanými nor-

mami, respektive aby směřovala k redukci „morální úzkosti“, která plyne z jejich nedodržení a vytváří silné a nepříjemné vnitřní napětí.

Internalizace souvisí nejprve se vztahem k rodičům, ale v dalším vývoji individua se vyskytují i další **morálně vztahné systémy**, jako jsou obdivované osoby a skupiny, jakož i personifikované instituce, jako jsou politické strany a církve, které rovněž prezentují určité normy chování. Tak se činitelem motivace individua či jeho regulace mohou stávat – vedle „významných druhých“, tedy jedinců, i různé ideje či ideály, hodnoty, standardy a podobně. V tomto smyslu se zde ovšem mohou uplatňovat i ne-altruistické, jen zdánlivě altruistické či vysloveně antisociální normy (například identifikace s nacistickou či bolševickou ideologií). Staub v souhlase s M. L. Hoffmanem (1970) uvádí, že se v relaci k těmto vztahným systémům, zejména osobám, uplatňuje vedle respektu také strach z reakce vztahné osoby a „účinek pozitivního postoje vůči ní“ (snaha zavděčit se, líbit se vztahné osobě).

Lidé konfrontovaní s morálním dilematem často přemýšlí o tom, jak by jejich činy posuzovaly osoby, které jsou pro ně důležité, které milují, které jsou pro ně pozitivně vztahné. Celá tato **vnitřní dynamika morálního jednání**, které má i aspekty jednání altruistického, souvisí tedy s takzvaným vnitřním odměňováním se a sebetrestáním. V tomto smyslu je pak funkcí vývojově vyšších, tak zvaných etických citů, které jsou produktem internalizovaných norem a současně i činitelem jejich internalizace, neboť, jak to plyne z dosud uvedeného, se zde jako podstatný činitel uplatňují citové vztahy (citové aspekty sociálních vztahů). Lidské individuum však zůstává dvojakou bytostí (biologickou a společenskou), ovládanou hédonickými sklony, jakož i egoistickými a altruistickými tendencemi. Tato rozporuplná povaha zakládá **morální konflikty** s příslovečným „hlasem svědomí“, a to produkovaným nejen akty uskutečněnými, ale i představovanými a plánovanými. V tomto smyslu je člověk vnitřně i vnějšně konfliktogenní bytost s ne zcela spolehlivě fungující instancí osobní morálky (super-ega či ideálního já). Ta jako taková je nezřídka zmítána výčitkami, pocity viny a studu či dokonce opovr-

žením vůči sobě samému na jedné straně, a naopak pocity hrdosti, zadostiučinění či splnění povinnosti na straně druhé – pocity, jejichž zdrojem je více či méně dokonalé nebo selhávající fungování jeho morálních zábran a imperativů. V sociálních vztazích se morálka jedince, zahrnující jeho více či méně vyvinutý altruismus, utváří nebo – přijmeme-li evolucionistickou hypotézu o altruismu – dotváří a v sociálních vztazích také více či méně bezporuchově funguje. Psychologie vzniku a fungování osobní morálky je však dosud spíše jen na úrovni popisu tohoto fenoménu a obtížně prověřitelných hypotéz jeho vysvětlování.

Existují ovšem **emocionální a kognitivní komponenty internalizace**, neboť jedinec nejen cítí, ale i ví, že jednal nebo nejednal správně, ale mnohé normy si jako normy jednání neuvědomuje a přemýšlí o nich obvykle až poté, když uvažuje o důsledcích toho, co učinil, nebo by býval mohl učinit. Pohnutkou k jednání jsou v podstatě všechny city a některé z nich se utvářejí v raném dětství jako neverbalizované zážitky a vztahy, které tím získávají také povahu hluboce nevědomých sklonů, jež mohou být zdrojem pozdějších morálních konfliktů.

Agrese je dalším motivem sociálního chování, který je stále předmětem diskusí, neboť není jednoduché pojem agresivity vymezit. Pokud je agrese vymezována jako chování s intencí uškodit, činí problém termín intence, protože pro behavioristicky orientované psychology zní mentalisticky; úmysl poškodit někoho se identifikuje obtížně, protože má často formu složité skryté intriky. Kromě toho existuje **dvojí druh agrese**: 1. „vzteklá“, která se projevuje útočením s intencí poškodit nebo i zničit předmět útočení a je provázena zlobou a nepřátelstvím; 2. instrumentální, která není provázena vztekem ani nepřátelstvím a je jí implicitní intence hrozby. Vzteká agrese, to je útok provázený afektem vzteku, je zřejmě vrozenou reakcí na frustraci, původně na fyzickou překážku, kterou se subjekt pokouší rozbít (vztek je provázen mobilizací energie a zvyšuje sílu svalů).

Další problém je otázka vrozenosti agresivního chování u člověka, která je kladena někdy nepřesně jako „buď a nebo“: vzteklá

agrese, která je reakcí na frustraci, má i u člověka vrozený, tedy pudový základ, instrumentální forma agrese je naučená. Existuje-li i u člověka **agresivní pud**, jak soudí a prokazuje K. Lorenz (1963) a jiní významní etologové, znamená to, že každý jedinec je vybaven určitým pudovým potenciálem tohoto druhu, někdo větším, někdo menším, a musí jej, analogicky jako sex, více či méně pravidelně odreagovávat, což se ovšem může dít mnoha nejrozličnějšími způsoby, například určitými druhy sportu. I. Eibl-Eibesfeldt (1979) uvádí následující tři **modely agresivního chování**:

- model založený na poznatcích z psychologie učení: agresivnímu chování se člověk učí již od dětství, může být zpevňováno požadavky rodičů a odměňováním agresivního chování, přičemž se také uplatňují vzory v sociálním okolí (učení na základě imitace);
- model frustrace–agrese (J. Dollard a kol., 1939): agresivní chování je vyvoláváno citovými deprivacemi v raném dětství (pohotovost k agresi) a aktuálně pak situacemi frustrace;
- pudový model (S. Freud, 1920, K. Lorenz, 1963): agresivní chování i u člověka vychází z vrozeného pudu k agresi, který je aktivován určitými podnětovými schémata (například schématem nepřítelů).

Eibl-Eibesfeldt naznačuje nutnost vytvořit „interakční model“, který by zohlednil výše uvedená fakta (agrese může být pudová i naučená), a dále upozorňuje na nutnost **rozlišení mezidruhové a vnitrodruhové agrese**, neboť jde o zcela odlišné způsoby chování (například kočka, která se plíží ke kořisti, se chová zcela jinak než v boji s příslušníky svého druhu). Toto rozlišení se však uplatňuje v chování zvířat a Lorenz poukazuje na zásadní rozdíl mezi loveckým a agresivním chováním, ale rovněž především u zvířat. Agrese není pouhý epifenomén adaptivního procesu, například jako součást obrany teritoria nebo součást sexuálního chování, ale je to také samostatný pud, jehož podstatou je útočení na překážky a na nepřítelů – o „*schématu nepřítelů*“ ví političtí demagogové více než vědci, konstatuje Eibl-Eibesfeldt. Tak jako v jiných oblastech sociál-

ního chování, i u agrese existuje podobnost výhružných a bojových behaviorálních vzorců u šimpanzů, goril a člověka (A. Kortlandt, 1972), což opět poukazuje na vrozenost lidské agrese. Již dvouleté děti napadají jiné děti, které drží v ruce nějaký předmět, jenž se agresorovi líbí, a starší děti si agresivně na hřišti brání své místo stejně jako lidé ve veřejných studovnách a jinde – to je analogie agresivní obrany životního teritoria u zvířat, která u nich brání zdroj obživy. D. A. Hamburg (1971) na základě srovnávacích studií chování opic a člověka soudí, že existují následující **podněty pro agresi**:

- konkurence v obživě,
- obrana mládeže,
- boj o „rank“ mezi jedinci zhruba stejného „ranku“,
- proniknutí cizince do skupiny,
- utrpená agrese je přenášena na níže postavené,
- útočení na člena skupiny, který se nějak odlišuje,
- loupení atraktivních předmětů (typické pro děti).

Eibl-Eibesfeldt, z něhož zde hlavně čerpáme, oponuje mínění, že lidská agrese je výhradně produktem výchovy, protože existují i neagresivní kultury, například indiánský kmen Hopi, Eskymáci a jiní. Například Eskymáci disputují ve formě zpívání, ale spory vedou ve formě „*fackovacích duelů*“. Neagresivní kultury fakticky neexistují a v západní kultuře se používá množství agresivních slovních výrazů („porvat se s problémy“, „boj o zrno“, „boj za mír“ a podobně) a pěstuje se množství agresivních sportů (box a další), stejně jako v jiných kulturách existuje množství agresivních zábav. U člověka kolísá pohotovost k agresi s výši hladiny mužských pohlavních hormonů v krvi (A. Plack, 1968), ale tuto souvislost lze vysvětlit spíše tím, že tato koncentrace je dána sexuální frustrací. Agrese je totiž typickou reakcí na frustraci, kromě jiných reakcí, a v životě člověka vystupuje množství frustrací.

Agresivní chování je u člověka kulturními normami omezováno a usměrňováno, například v různých druzích sportu. Tato **kontrola**

agrese kulturními vzorci vede k jejímu zjemňování, a tak se původní fyzická (brachiální) forma agrese u člověka sublimuje do takových forem, jako je nadávání, osočování, nevěcné kritizování, animozita, ale také dobírání si někoho, ironie a intrikování – všude se zde projevuje intence poškodit druhého. U člověka se však projevuje také **útlum agrese**, když za projevenou agresi hrozí trest, přičemž utlumená agrese má silný energetický náboj a je proto přenášena na jiný objekt. Tento **přenos agrese**, když je její přímý projev blokován, se projevuje dvojím způsobem:

- instrumentální naučená agrese se přenáší podle principu zobecnění na podobné terče (fyzická a sémantická podobnost);
- „vzteklá agrese“ se přenáší na „obětního beránka“, kterým může být kdokoli, kdo tak říkajíc přijde agresorovi „do rány“, může to být i zvíře nebo předmět.

A tak se agrese může projevovat také jako **destruktivní činy** (vandalismus) a ubližování nevinným obětím. Ačkoli je v západní kultuře na jedné straně utlumována a kanalizována, na druhé straně je podněcována, například ve válečných dobách (výzvy k „nemilosrdnému zničení nepřítele“, „totální válka“ vyhlášená nacisty), což se projevuje neuvěřitelnou brutalitou (zločiny proti lidskosti u bolševiků, nacistů, „Rudých Khmerů“, bosenských Srbů, ale i Chorvatů a muslimů a jiných). Odreagovanou agresi provází tak zvaná **katarze** („očistění“ – „katarzní efekt“), která má však dvojí různý účinek:

- aktuálně vede ke snížení agresivního potenciálu, pokud je agrese úspěšná;
- pokud je agrese úspěšná, může však současně zvyšovat pohotovost k agresi vůči těmto objektům v budoucnosti.

U člověka může být agrese zaměřena navenek, nebo dovnitř. To vyjadřují pojmy **heteroagrese** a **autoagrese**: extrémním případem prvního druhu agrese je vražda, druhého pak sebevražda. S. Ro-

senzweig (1946) v tomto smyslu hovoří o hetero- a auto-punitivě (z latinského *punio* – trestám). Podtrhuje tím, že podstatou agrese je vlastně trestání „viníka“ – objektu, který agresi vyvolal, nebo na který byla agrese přenesena. Za viníka se však může pokládat i subjekt sám, když si atribuuje příčinu nějakého selhání, ať už ve výkonu, nebo mravního (pocitu viny).

Agresi blízká je **asertivita**, chápána obvykle jako „*slušné sebeprosazování se*“: neasertivní jedinci jsou jedinci v sebeprosazování selhávající (neschopní oponovat tomu, s čím nesouhlasí, vyjadřovat své skutečné emoce a postoje a podobně). Jsou touto neschopností psychicky deptáni a mohou upadat do stavů deprese a mít pocitu méněcennosti. A. Storr (1968) zdůraznil **nutnost agrese v životě člověka**, neboť jsou situace, kdy agrese je nutná, například jako boj o svá práva nebo za spravedlnost vůbec. Agrese však zajišťuje také samostatnost a nezávislost. Dítě rodičů, kteří jsou neagresivní, se cítí nejisté. Jak je mohou v potenciálně nebezpečném světě ochránit, když nedovedou bojovat, píše Storr, který soudí, že týž agresivní impuls, který vede k válce a k násilným činům, žene člověka také k nezávislosti a činnosti: agresivní pud, který dítěti pomohl osvobodit se od rodičů, slouží dospělému k tomu, aby určoval a chránil svou osobnost, svou autonomii, která vždy, když je ohrožena, vyvolává agresi. Člověk tedy musí být agresivní, má-li fungovat jako sebevědomý jedinec; společnost je ohrožována více jedinci měkkými, ústupnými než agresivními – jde ovšem o směr agrese a o její formy. U člověka se však agrese spojuje také s nepřátelstvím a se mstou, s krutostí. Označovat to za zvířecost je často eufemismus, neboť zvířata nebývají krutá.

A. H. Buss a A. Durkee (1957) podali následující **přehled způsobů agresivního chování**, který se však týká jen dětí a který uvedeme jen zčásti:

- napadnutí, fyzické násilí, útok;
- nepřímá agrese, jako je pomlouvání a výsměch „za zády“;
- popudlivost, pohotovost k afektivní explozi;
- vztahovačnost spojená s nepřátelstvím;

- negativismus;
- nevole, nevraživost;
- podezřívání (projekce nepřátelství na druhé lidi);
- verbální agrese (nadávky, vyhrožování).

9

J. Walters, D. Pearce a L. Dahms (1957), kteří pozorovali agresivní chování předškolních dětí, k němu ještě řadí: obtěžování, překážení, rivalitu, štouchání, pronásledování, bití – jako typické formy dětské fyzické agrese, a rozkazování, znevažování jiných, ponoukání k agresi, odmítání podřídít se, svalování viny, domáhání se vlastnictví, popírání práv druhých – jako typické formy dětské verbální agrese.

Pokud jde o **spor, zda agrese je vrozená, nebo naučená**, mnoho autorů se kloní k názoru, že existuje jak vrozená, tak i naučená forma agrese, jak jsme na to poukázali výše. Nicméně F. Merz (1965) a další tvrdí, že „*agrese je naučená reakce*“ a mění se pod vlivem zkušenosti podle následujících podmínek: 1. druhu a častosti agresivních způsobů chování, 2. podle jejich emocionální kvality, 3. podle situací, v nichž se projevuje, 4. podle své instrumentální hodnoty. Zásadním činitelem tu je odměňování a trestání agresivního chování sociálním okolím. Jestliže se **instrumentální agresivita** „*vyplácí*“, je úspěšná, může se fixovat v trvalou tendenci a stát se sociální technikou, uplatňovanou vůči určitým kategoriím osob („slabší“, to je ústupnější, bázlivější, a podobně). Instrumentalizace agrese vedla v historii lidstva ke zhotovování a později k vyrábění zbraní a uplatňovala se ve vedení válek (výcvik v zabíjení druhých). Podle Storra není ostrá hranice mezi neúnosnými formami agrese a těmi, které potřebujeme k přežití: obrací-li se dítě proti autoritě, je agresivní, ale snaží se tím přece o dosažení nezávislosti, což je nutná a hodnotná složka lidského zrání.

10 POSTOJE

10

Pojem postoje vnesli do sociologie a sociální psychologie W. J. Thomas a F. Znaniecki (1918, 1920) svou rozsáhlou prací o polském rolníkovi v Evropě a v Americe. Jejich definice postoje se sice neujala, ale jejich pojetí postoje bylo v podstatě přijato: postoj chápali jako „*individuální protějšek společenské hodnoty*“ a hodnotu jako to, co je „*objektem společensky důležitým*“. Jinak řečeno, postoj vyjadřuje vztah k nějaké hodnotě, způsob nějakého **hodnocení**; vyjadřují-li nějaký postoj k určitému objektu, jímž může být cokoli, tento objekt hodnotím. To je, dalo by se říci klasické pojetí postoje jako vztahu člověka k hodnotám, které zpřesnil G. W. Allport (1935): „*Postoj je mentální a nervový stav pohotovosti, organizovaný zkušeností, vyvíjející direktivní nebo dynamický vliv na odpovědi individua vůči všem objektům a situacím, s nimiž je v relaci*.“ Tato definice však vnesla do pojetí postoje jisté nedůslednosti, které spočívaly zejména v tom, že postoje byly směřovány s motivy. Ve skutečnosti však, jak prokázal již R. T. LaPierre (1934), mezi postojem a odpovídajícím jednáním může existovat rozpor; lidé nejednají vždy v soulase se svými postoji.

Podle Th. M. Newcomba (1950) zásadní **rozdíl mezi postojem a motivem** spočívá v tom, že postoj determinuje způsob jednání, kdežto motiv je příčinou jednání, vyjadřuje jeho psychologický smysl. Podle Newcomba nicméně „*postoj je pohotovost k aktivaci motivu*“ a postoj sám lze pak definovat takto: „*Postojem individua vůči nějaké věci chápeme jeho predispozici vůči této věci jednat, vnímat,*

myslet a cítit.“ Avšak také tato definice postoje nevyhovuje, je velmi povšechná, a nevyhovuje tak nejen teoreticky, ale ani výzkumné praxi, kde vzniká otázka, co vlastně měření postojů měří. A to je velká nevýhoda, neboť „měření postojů se stalo hlavní americkou živností“ (D. Krech, R. S. Crutchfield a E. L. Ballachey, 1968). Uvedení autoři rozsáhlé učebnice sociální psychologie chápou postoje jako „trvalé soustavy pozitivních nebo negativních hodnocení, emocionálního cítění a tendencí jednání pro nebo proti společenským objektům“. Mít vůči něčemu postoj znamená zaujmout vůči nějakému objektu, jímž může být cokoli (věc, událost, idea, bytost a podobně), hodnotící stanovisko. V duchu tohoto pojetí jsme označili postoje jako „hodnotící vztahy“ (M. Nakonečný, 1970).

Kognitivní procesy nám přináší poznatky, v emocích prožíváme jejich význam a v postojích, v nichž jsou kognitivní a emotivní aspekty psychiky integrovány, zaujímáme vůči objektům **hodnotící vztahy** – přiřazujeme jim určitou hodnotu, jeví se nám v určité míře žádoucí nebo nežádoucí, dobré nebo špatné, užitečné nebo neužitečné, morální nebo nemorální, důležité nebo zbytečné, krásné nebo ošklivé, pravdivé nebo nepravdivé... V tomto smyslu vymezuje **pojem hodnota** C. Kluckhohn (1951): „Hodnota je explicitně nebo implicitně pro individuum nebo skupinu charakteristické pojetí žádoucího, které ovlivňuje volbu způsobů chování, jeho prostředků a cílů.“ To je ovšem užší pojetí hodnoty jako něčeho pozitivního, v širším pojetí lze hovořit i o negativních hodnotách. Kluckhohn (in: T. Parsons a E. A. Shils, 1962) přijal později toto širší pojetí jen zčásti, setrval však u svého komplexního pojetí hodnoty, které odpovídá současnému převažujícímu pojetí komplexnosti postoje: „žádoucí“ vyjadřuje afektivní, pojetí kognitivní a volba („selection“) konativní složku hodnoty (postoje). V tomto smyslu pak precizovali **pojem postoje** D. Katz a E. Stotland (in: S. Koch, 1959): „Postoj může být definován jako tendence nebo predispozice individua k oceňování určitého objektu, nebo symbolu tohoto objektu, určitým způsobem. Oceňování spočívá v připisování vlastností, které mohou být umístěny v kontinuu „žádoucí–nežádoucí“ nebo „dobrý–špatný“. Postoje jsou v tomto smyslu produktem **hodnocení**, komplexního procesu, v němž jsou, jak již bylo naznačeno, integrovány kognitivní, emo-

tivní a konativní složky psychiky. Slovy vyjádřené hodnocení se pak označuje jako **minění**, pevně vytvořené, zafixované hodnocení jako **přesvědčení**. Obojí je víc než pouhé vědění, vyjadřuje subjektivní význam objektu pro subjekt hodnocení, což poukazuje na to, že dominantní funkci v hodnocení mají emoce. Kolem emocionálního jádra hodnocení (postojů) se organizují kognitivní a konativní složky tohoto vztahu. Sociální psychologové se také zabývali otázkou, zda lze z postoje vůči určitému objektu předpovídat chování vůči tomuto objektu.

Proslulým se stal výzkum, který provedl již R. LaPierre (1934). Cestoval po Spojených státech s čínským manželským párem a navštívil 67 hotelů, ubytoven a campů a 184 restaurací, kde žádal o ubytování a obsluhu. Čínský manželský pár s LaPierrem byli ve 250 z 251 zařízení přátelsky přijati, odmítnuti byli tedy jen v jediném (jednom campu). Když se však později LaPierre v těch samých zařízeních dotazoval, zda by byli přijati a posléze ještě poslal dotazník, dostal zpět 128 odpovědí, z nichž 92 % znělo, že Číňané nebudou přijati.

Zjištěný výsledek je různě interpretován, například tak, že při osobním ucházení se o přenocování nebo obsluhu v restauraci byl brán ohled na to, že čínský manželský pár je provázen „bílým“ Američanem, že osoby, které tyto cestující ubytovávají, nebyly tytéž, které odpovídaly na pozdější dotazník a podobně.

A.W. Wicker (1969) provedl metaanalýzu dosud provedených výzkumů na téma vztahu postojů a chování a zjistil průměrnou pozitivní korelaci mezi postoji a chováním jen $r = 0,15$, maximální korelace byla $r = 0,30$. Také tyto nízké korelace, které poukazují, že z postojů nelze předvídat chování vůči jejich objektům, jsou různě interpretovány, hlavně ve smyslu zpochybnit oprávněnost vyvozovat z nich nesoulad mezi postoji a chováním. Zjišťování postojů pomocí dotazníků může přinášet nám již známá zkreslení prostřednictvím efektu sociální desiderability a sebezobrazování, které přináší neupřímné odpovědi, jež tak mají omezenou validitu. Z jiné strany jsou vznášeny námitky, že právě ve výše uvedených LaPierrových výzkumech pomocí dotazníků by se oba zmíněné efekty měly projevit opačně, avšak tady se nebere zřetel k tomu, že v době, kdy byl LaPierrový výzkum prováděn, byl rasismus v USA v podstatě oficiální a jeho potvrzování tedy desiderabilní. H. Fish-

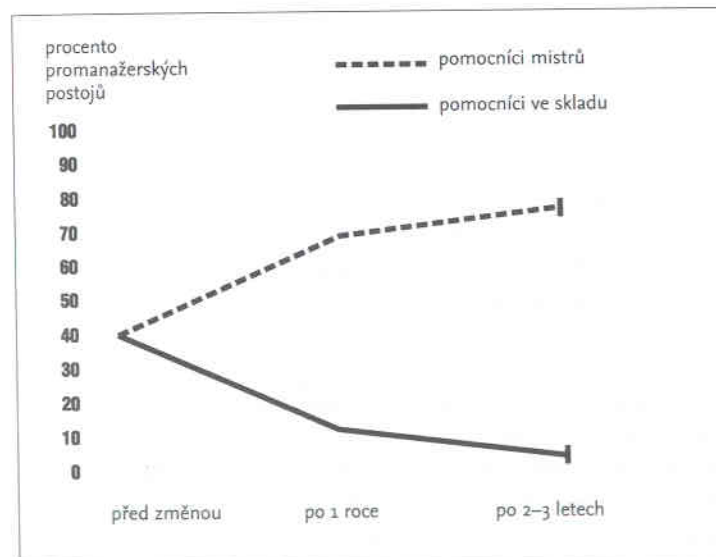
bein (1967) a potom H. Fishbein a I. Ajzen (1975) vytvořili „teorii odůvodněného jednání“, v níž se rozlišuje „odůvodněné“ a „plánované jednání“; v prvním případě se uplatňuje postoj k chování a subjektivní norma, ve druhém případě kromě uvedených činitelů ještě vnímaná kontrola chování. Tak jde i o dva různé druhy rozhodování, ale problematiku vztahu postojů a chování to, podle našeho soudu, neřeší. Na vysvětlení empiricky dostatečně potvrzených fakt, známých konec konců i z běžných zkušeností, rozporů mezi postoji a chováním jsou zřejmé, zejména tam, kde za chování odpovídající postojům hrozí subjektu trest.

Výše byl již naznačen **vztah postojů a jednání**: obecně lze říci, že postoje determinují způsob jednání, respektive jsou konzistentní se způsoby jednání, pokud to situace dovoluje. Například ocitne-li se osoba, vůči níž má subjekt pozitivní vztah (postoj), v nějaké nouzové situaci a je-li subjekt dostatečně motivován k jednání přinášejícímu pomoc, bude se snažit jí tuto pomoc poskytnout. Avšak je známo, že lidé nechávají „ve štychu“ i své přátele, když situace nedovoluje, aby jim pomohli, třeba když projev takové pomoci je politicky nebo jinak riskantní nebo přímo hrozí, že bude potrestán. Z těchto důvodů nemusí veřejně vyslovené mínění také vyjadřovat skutečný postoj subjektu. Proto jsou respondenti dotazníků sloužících k měření postojů anonymní.

Postoj tedy zakládá určitou konativní pohotovost, jejíž realizace v příslušném jednání však závisí na situačních podmínkách. Vyšetřovatel, jemuž je vyšetřovaný nějak sympatický, se může pokusit poskytnout mu nenápadně nebo tajně pomoc, jestliže to okolnosti dovolují. Jestliže to nedovolují, sympatie zůstává, ale může se projevit jen vlídnějším zacházením, případně se nemusí projevit vůbec. Zda je vyšetřovanému poskytnuta pomoc či nikoli, závisí ovšem také na postoji vyšetřovatele k vyšetřování, ke spravedlnosti a podobně. Také postoje vytvářejí systém propojených vztahů jako pojmy, ale na rozdíl od systému pojmů, kde se uplatňují logické relace, se v systému postojů uplatňují relace psychologické. W. Herkner (1991) navrhl, aby se rozlišovalo mezi „postoji k chování“ a „postoji k podnětu nebo k pojmu“, neboť s obojím jsou spojena odlišná

očekávání a odlišné souvislosti: například pozitivní postoj k politickému programu sociálnědemokratické strany může být spojen s negativním postojem k účasti na politických manifestacích této strany.

Na druhé straně je však nutno uvažovat také o **vlivu jednání na postoje**, zejména jednání, které je spojeno s vykonáváním určité role. Tak S. Lieberman (1956) prokázal změnu postojů provázející změnu pracovní role u průmyslových dělníků: jejich postoje se měnily ve směru jejich nového pracovního zařazení a v průběhu času se tyto změny zvětšovaly. Lieberman je měřil na „promanažerských postojích“; ti, kteří se stali pomocníky mistrů, zvyšovali své sympatie k „manažerské pozici“ a ti, kteří se stali pomocníky ve skladu, přizpůsobovali své postoje této pozici. D. G. Myers (1993) to vyjádřil následujícím grafem a výrokem: „Kariéra, kterou si zvolili, ovlivnila nejen to, co činili v zaměstnání, ale také jejich postoje“ – vyvinuli postoje odpovídající jejich nové roli.



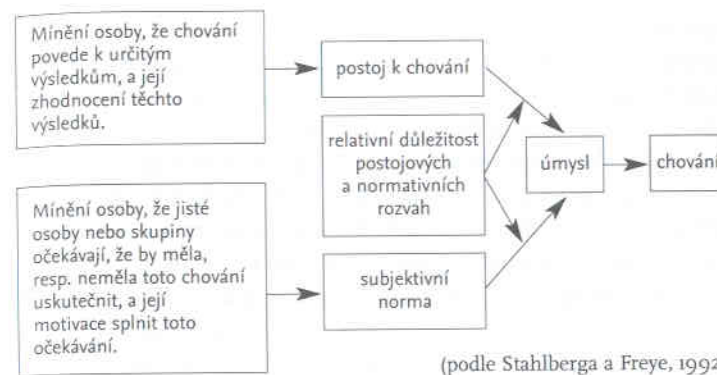
Změny v postojích, odpovídající nově převzatým rolím (podle D. G. Myerse, 1993).

Podle D. Stahlberga a D. Freye (in: W. Stroebe, M. Hewstone a další, 1992) souhrnně vzato dřívější studie o vztahu postojů a chování nebyly nijak zvláště plodné, neboť byly příliš globální a nediferencované. Proto pozdější autoři navrhuji, aby byla otázka těchto vztahů postavena jinak, například „*Za jakých podmínek existuje souvislost mezi postoji a chováním?*“, „*Které jiné faktory určují těsnost souvislosti, jestliže byla nalezena?*“ a „*Kterými prostředkujícími proměnnými ovlivňují postoje chování?*“ D. G. Myers (1993), který **problém vztahu postojů a chování** široce diskutuje a dospívá k oboustranné závislosti obou těchto proměnných, soudí, že myšlení nás přivádí k akci, ale také akce nás přivádí k myšlení; když něco činíme, rozvádíme ideu činu, za který se cítíme odpovědní, a to, co jsme učinili, pokládáme za správné a spravedlivé. Podle Myerse pak tři teorie vysvětlují, proč naše akce ovlivňují naše postoje:

- teorie sebe prezentace říká, že lidé „*monitorují své chování*“ doufají, že učiní dobrý dojem a budou adaptovat své postoje, aby byly konzistentní s jejich akcemi;
- teorie disonance vysvětluje změny postojů tím, že pocítujeme napětí, když jednáme v rozporu se svými postoji, a abychom ji redukovali, své chování vnitřně ospravedlňujeme;
- teorie sebepercepce říká, že činíme určité inference, když pozorujeme své vlastní chování, a když jsou naše postoje křehké nebo obojetné, ocitáme se v pozici vnějšího pozorovatele sebe samých, „*odůvodňujeme*“ si své chování, abychom se nedostali do vnitřních rozporů (inference příslušného postoje).

I. Ajzen a M. Fishbein (1977) učinili pokus vysvětlit vztah mezi postoji a chováním na základě empirického materiálu a vyjádřili tento vztah schématem (viz str. 245).

Tato teorie („*theory of reasoned action*“ – „*zdůvodněné akce*“) vychází, jak naznačuje schéma, z vnitřní interakce vlastní tendence subjektu k určitému chování a sociálního tlaku na toto chování nebo proti němu. Výsledkem je **postoj k vlastnímu chování** a význam předcházejícího srovnávání, které má povahu rozhodování



mezi vnitřním a vnějším tlakem. To pak vede k úmyslu chování provést, či nikoli.

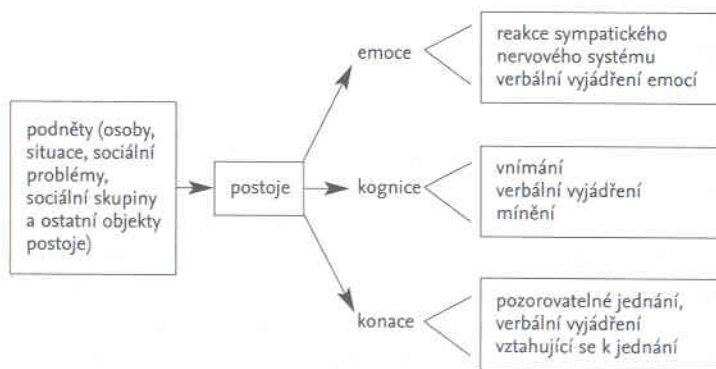
Pokud se motivace týče, vystupuje zde ve dvou směrech, které lze chápat jako vektory: je to motivace vlastního chování (například navázat kontakt s určitou osobou) a motivace podrobit se postoji vztažných osob a skupin (například „*co by tomu řekli rodiče*“). To může vyvolat konflikt apetence–averze. Řada empirických nálezů tuto teorii potvrdila, jiné však poukazují na neúplnost proměnných, s nimiž operuje. Stahlberg a Frey uvádějí následující příklad této teorie: Osoby budou vykazovat aktivní šetření energií, jestliže věří, že za prvé šetření energií povede s velkou pravděpodobností k pozitivním důsledkům, jako třeba k zajištění zdrojů energie pro příští generace, respektive s malou pravděpodobností k negativním důsledkům, jako jsou škody na životním prostředí (postojové komponenty), a že za druhé přátelé, rodina a kolegové jsou toho mínění, že by měli šetřit energií, a jsou posléze motivováni chovat se způsobem, který odpovídá očekáváním vztažných osob (komponenta subjektivní normy).

Podle W. Herknera (1991) vystupují **diskrepance mezi postoji a chováním** jednoduše proto, že chování je závislé na naučených a/nebo z jiného důvodu vytvořených anticipacích důsledků chování (odměny a tresty); proto mohou vystupovat diskrepance mezi postoji a způsoby chování. Ty mohou podle jiných autorů vystupovat

i proto, že mohou existovat rozpory mezi postoji a potřebami – například jedinec má odpor ke krádežím, ale jestliže dlouho hladově, může se pokusit ukrást nějaké jídlo; v nouzové situaci vůbec se člověk může vzdát celé řady svých původních postojů, což může znamenat jen jejich dočasnou změnu. U lidí, u kterých je chování zaměřeno výhradně na vnější zpevnění, a u nichž tedy není vyvinuto sebetrestání za inkonzistentní chování, bude postojově diskrepantní chování vystupovat velmi často, neboť je situačně podmíněné (W. Herkner). Tlak na postoj mohou tedy vyvíjet jak vnitřní stav individua (potřeby), tak i vnější okolnosti (zábrany vyjadřovat před některými lidmi své skutečné postoje nejen vůči nim, jestliže je na nich subjekt závislý). Typickým příkladem takové diskrepance je lichocení (ingratiace) osobám, jichž si subjekt ve skutečnosti neváží, ale od nichž za to očekává odměnu. Je-li postoj silnější než vnější tlak (subjektivní norma), bude chování záviset více na postoji k chování a intenci, a naopak (ve smyslu teorie „uváženého jednání“).

Vnitřní skladba postoje: Již zde bylo poznamenáno, že každý postoj má tři komponenty – kognitivní, emotivní a konativní (snahovou). Jedna z nich může být dominantní, ale obvykle jsou vyvážené: dominuje-li kognitivní komponenta, hovoříme o smýšlení, dominuje-li emotivní komponenta, označuje se to slovem sentiment.

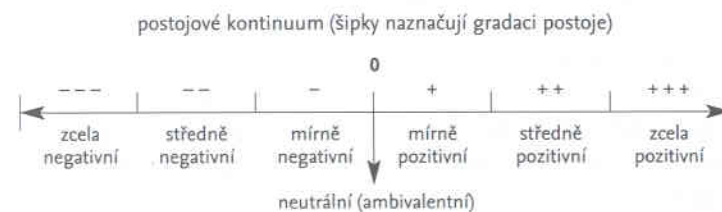
měřitelné nezávislé proměnné intervenující proměnné měřitelné závislé proměnné



M. J. Rosenberg a C. I. Hovland (in: C. I. Hovland a M. J. Rosenberg, 1960), kteří vytvořili jednu z teorií postoje, vyjadřují jeho vnitřní skladbu schématem (viz str. 246). Postoj je zde chápán jako konstrukt, jeho komponenty jako hypotetické konstrukty odvozené z pojetí postoje a jeho pozorovatelných projevů (postoj je chápán jako „predispozice odpovídat na určitou třídu stimulů určitou třídou odpovědi“).

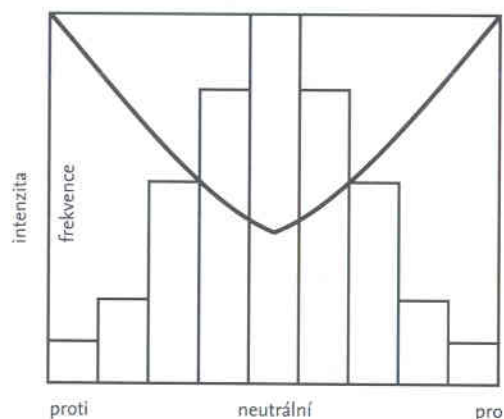
- Kognitivní komponenty (smýšlení): zahrnují to, co subjekt o objektu svého postoje ví, jeho poznatky o objektu postoje.
- Emotivní (afektivní) komponenty: zahrnují emoce, které objekt postoje v subjektu vyvolává (sympatii, antipatii, hněv a podobně).
- Konativní komponenty (behaviorální predispozice): vyjadřují snahu či pohotovost chovat se vůči objektu postoje určitým způsobem.

Emocionální komponenta určuje sílu postoje, neboť mu propůjčuje subjektivní význam: extrémně pozitivní nebo negativní postoje jsou nejsilnější a souvisí s osobností jedince tak, že plní určitou integrační funkci (viz dále o funkci postojů). Emočně silně akcentované postoje, zejména předsudky, mohou být zcela iracionální a mohou být provázeny falešnými informacemi. Emotivní komponenta postoje tedy určuje jeho intenzitu a tato **intenzita postoje** může být vyjádřena pozicí v prostoru kontinua, od extrémně pozitivního přes neutrální k extrémně negativnímu postoji:



Neutrální postoje se týkají nevýznamných objektů, případně objektů, o nichž subjekt nic neví (respondenti je vyjadřují pozicí

„ani-ani“ nebo „nevím“ a podobně. Zato **extrémní postoje**, vyjádřené například výrokem „Jsem rozhodně za znovuzavedení trestu smrti“, jsou nejintenzivnější, jako takové jsou také nejvíce odolné proti změně, ale frekvence těchto postojů v populaci bývá poměrně malá. Vztah intenzity a frekvence postoje vyjadřuje následující obrázek.



Vztah intenzity a frekvence postoje.

Funkce postoje: Postoje mají určitý individuální význam, nejsou to epifenomeny, nýbrž zkušeností organizované vztahy k hodnotám. D. Katz (1960) rozlišuje následující funkce postojů:

- Instrumentální, adjustační nebo utilitární funkce: Pozitivní postoje si subjekt vytváří vůči objektům, které jsou asociovány s odměnami, jsou zdrojem aktuálních nebo očekávaných odměn, a negativní postoje pak vůči objektům asociovaným s tresty nebo očekáváním trestů – vyjadřuje tím určité zobecněné zkušenosti (negativní postoj k manželství jako společenské instituci může být vyjádřením zklamání z vlastního manželství nebo podceněním hodnot, které přináší, či nedůvěrou, že tyto hodnoty přinese právě jemu, a podobně).
- Ego-defenzivní funkce: Postoje mohou chránit integritu osobnosti, například tím, že redukují úzkost nebo kompenzují negativní složky sebepojetí tak, že podceňují negativní vlastnosti,

kteří si subjekt připisuje (třeba nedostatek odvahy nebo důvěry), chrání jedince před uznáním nepříjemných pravd o jeho činech a vlastnostech (liberalistické postoje mohou být například druhem sebeobranu proti příliš volnému způsobu života, který jedince znejistuje).

- Hodnotově expresivní funkce: Subjekt může nacházet uspokojení v tom, že vyjadřuje své postoje a zasazuje se za jejich realizaci, například v politickém nebo náboženském životě, může se demonstrativně hlásit k postoji, který vyjadřuje jeho sebehodnocení, případně mu umožňuje odreagovat určité afekty (třeba bojovná religiozita nebo naopak ateismus či vyjádřený politický názor umožňují odreagovat napětí z kritického vztahu ke společenským poměrům).
- Kognitivní funkce: Každý člověk má tendenci k uspořádání poznatků o světě i o sobě samém, nacházet určitý řád, chápat smysl událostí a vztahů mezi nimi, strukturovat svou zkušenost, a tato tendence se projevuje i ve vytváření postojů, které spojují poznávání a cítění v určitý systém hodnot – nejde tu ovšem jen o funkci čistě kognitivní, nýbrž také o subjektivní význam poznatků.

Existuje tedy **subjektivní význam postojů**, a to tak zvaných postojů „centrálních“, které vyjadřují vztahy k významným objektům (k rodině, zaměstnání, druhým lidem, k sexu, zábavě, vedení domácnosti a k hodnotám, které člověk uznává za významné, jako je láska, přátelství, svoboda a podobně). Naproti tomu „periferní“ postoje se týkají méně významných objektů (vztah k americké zahraniční politice nebo ke stánkovému prodeji a další). Ovšemže platí, že významnost objektu je subjektivní a že pro majitele činžovního domu bude významný vztah k vládě politice nájemného, která bude lhostejná člověku, který bydlí v rodinném domku a nájemné ho nezajímá. A právě tento subjektivní význam postojů zakládá jejich výše uvedené funkce. Hodnotících vztahů má člověk mnoho a ty vytvářejí určitý systém postojů, interindividuálně velmi různý, s různou úrovní jednotnosti, konzistence, neboť postoje jsou mezi sebou různě propojené. Tendence ke kognitivní konsonanci, která

zahrnuje i konsonanci emotivní, směřuje ke sjednocování postojů, k souladu v systému postojů, který je však opět založen na psychologických, nikoli formálně logických vztazích.

Velmi výrazně formuloval funkci postojů ve své monografii o postojích H. C. Triandis (1971), který rozlišil funkci subjektivní a objektivní, jež spočívá ve sjednocování základních složek postoje, současně reprezentujících základní dimenze psychických procesů. Lidé mají postoje proto, že „*je nutné, aby světu chování propůjčili smysl*“; postoj je více či méně konzistentní predispozicí, která lidem umožňuje:

- chápat jejich okolní svět;
- chránit pocit hodnoty sebe sama, neboť „*umožňuje odstraňovat z cesty nepřijemné pravdy o sobě samém*“;
- dovoluje jim vyznat se v „*mnohohrstevnatém světě*“ tím, že se každý stará o to, aby získal maximum odměn z okolního světa;
- aby mohli vyjádřit svá základní přesvědčení.

Své pozoruhodné **pojetí sociální funkce postojů**, jimž se především věnoval, pak Triandis rozvinul v řadě dalších výroků, které se vztahují k psychologicky objektivní funkci sociálních postojů a v nichž zdůraznil zejména již zmíněnou konzistenční funkci postojů. Lidé vyvíjejí konzistentní city vůči objektům postoje (ten, kdo miluje Nixona, bude se v jeho přítomnosti cítit blaze a bude ho pokládat za čestného a férového). Dá se říci, píše Triandis, že: „*postoj, který může být nahlížen jako sestávající ze tří ve vztahu stojících komponent: (a) z kognitivní komponenty, vyznačující se procesem kategorizace jedince a vztahů mezi jeho kategoriemi; (b) afektivní komponenty vyznačující se způsobem, jímž jedinec hodnotí objekty, spadající do určité kategorie; a (c) behaviorální komponenty, které odráží intence jedince v chování vůči objektům, podřazeným určité kategorii*“.

Triandis pak popisuje toto **kategorizování objektů postoje**, které má dvě roviny:

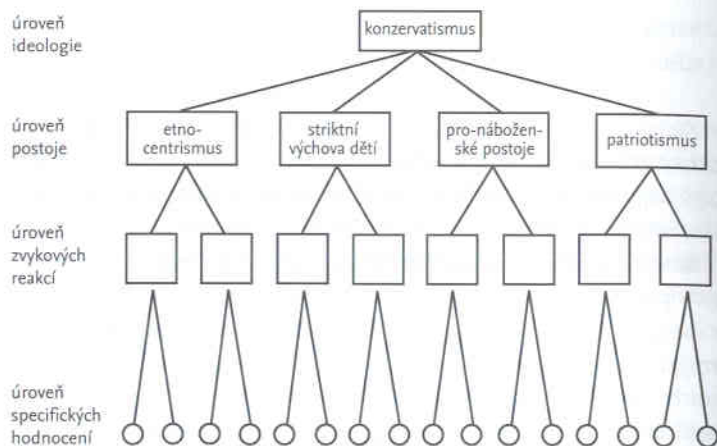
- horizontální rovinu diskriminace (například jabklo, švestka, hruška);

- vertikální dimenze úrovně abstrakce (například rostliny – zeřezina – okurky).

Kategorizování je kognitivní proces, ale některé kategorie mají citový akcent, mají-li pro subjekt nějaký význam, zejména jsou-li „*ego-angažované*“ (například pozitivní nebo negativní citový vztah k určité kategorii lidí); jsou nazývány také „*centrální postoje*“.

Rovněž **konzistence postojů** má dvě roviny: 1. konzistence minulých postojů se současnými (= úroveň jejich stability nebo proměn v čase), 2. konzistence: a/ vnitřních složek postoje (například mezi smýšlením a chováním), b/ postojů jako celku (již zmíněná úroveň vnitřní jednoty postojů). Například negativní postoj k náboženství nemusí vylučovat pozitivní vztahy k různým s náboženstvím souvisejícím objektům, jako je Bible nebo katedrály, respektive symbolům, jako je třeba křest, u nichž může být obdivována jejich hodnota estetická a jiná. Avšak negativní poměr k náboženství vylučuje pozitivní poměr k církevnímu kléru jako celku, což však opět nevylučuje pozitivní poměr třeba k místnímu panu faráři.

Jednotnější postojový systém je odolnější vůči změnám, je stabilnější, svědčí o psychologicky pevně propojených vztazích, které vyznačuje nějaká **ideová dominant**a (například konzervatismus či liberalismus, individualismus či kolektivismus). V tomto smyslu vyjadřuje systém postojů různé úrovně hodnocení, od specifických až po nejobecnější, která jsou označována jako **ideologie**, kterou G. Wiswede (2004) definuje jako „*rigidní systém věr*“, o jejichž obsahu nelze pochybovat a který je obvykle vlastní sektám a teroristickým organizacím, u nichž dominuje politická nebo náboženská forma ideologie. K ideologiím mají sklon jedinci s určitým profilem osobnosti s dogmatickými postoji a autoritárními tendencemi. Podle Wiswedeho je dobře prozkoumána „*teorie spiknutí*“, která připisuje vinu za špatný stav společnosti určité kategorii lidí, například Židům nebo Američanům, jež tak hraje úlohu „obětního beránka“. Silný ideologický obsah tohoto druhu mají některé předsudky, zejména rozšířený antisemitismus, spojený s mýtem o snaze židovstva „zmocnit se nadvlády nad světem“.



Vztah mezi ideologií, postoji a specifickými hodnoceními (H. J. Eysenck, 1957).

D. Krech, R. S. Crutchfield a E. L. Ballachey (1962, slovensky 1968) podali následující **přehled základních charakteristik postojů**, v němž se uplatňuje zřetel k jejich možným změnám:

- Extrémnost postoje (zcela pozitivní nebo zcela negativní hodnocení nějakého objektu) je méně častá, ale intenzivní, a jako taková nejvíce odolná vůči změnám.
- Multiplexita postoje: Postoj může být jednoduchý nebo mnohový, založený na jediném „faktu“ nebo na množství poznatků (například postoj k bývalému Sovětskému svazu může být založen na větší či menší míře poznatků o praxi komunismu nebo může mít ještě širší základnu). Jednoduché postoje se mohou snadněji měnit ve svůj protiklad než multiplexní postoje, které jsou zase přístupnější změnám ve své intenzitě.
- Konzistentnost postoje vyjadřuje vnitřní vyrovnanost jeho složek, ale jde tu opět o vyrovnanost psychologickou (například Hitler nenáviděl Stalina, ale současně ho v mnohém obdivoval).
- Interkonexe postojů (jejich vzájemná spojitost): Postoje mohou být na sobě různě závislé, například úcta k otci, který je věřící,

může u jeho syna vyvolávat pozitivní postoj k náboženství. Čím jsou postoje více psychologicky propojeny, tím jsou odolnější vůči změnám.

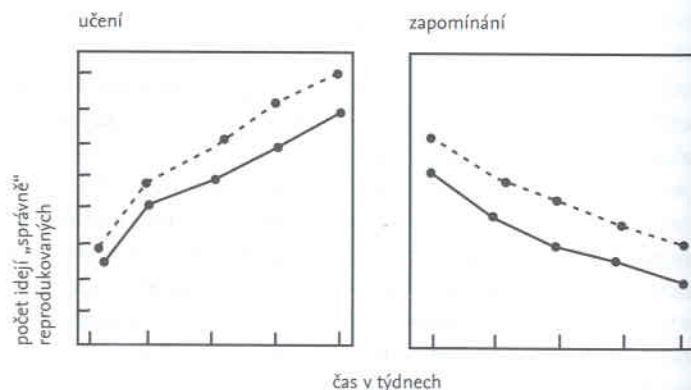
- Konsonance v seskupení postojů (jejich shodnost, relativní jednota): Shodné postoje se mohou podporovat, a být tak odolnější vůči změnám. Disonance v postojích zakládá tendenci ke své redukci.
- Síla a množství uspokojovaných potřeb: Postoje uspokojují určité potřeby jedince, například jistoty, pozitivního sebehodnocení a další. Čím více významných potřeb uspokojují, tím jsou více rezistentní vůči možným změnám, neboť podporují vnitřní integritu, stabilitu osobnosti.
- Centrálnost vztažných hodnot: Za centrální jsme již označili postoje, které má jedinec vůči objektům, jež mají pro něj význam, a jako takové jsou také odolné vůči změnám.

Další podstatnou charakteristikou postoje je, že vystupuje na různé úrovni obecnosti (viz obr. na str. 252) hodnot, k nimž se vztahují. V tomto smyslu se pak rozlišují **hodnoty obecné a instrumentální**: obecnou hodnotou může být svoboda, štěstí, moudrost, zdraví a další, které vyjadřují obecně smysl života; instrumentální hodnoty jsou pak ty, pomocí nichž se smysl života a obecné hodnoty naplňují, tedy prostředky k jejich dosahování, jako je třeba manželství, které může být pokládáno za prostředek k dosažení životního štěstí; ještě specifitější hodnotou pak může být určitý typ manželského partnera. Konečně ve smyslu toho, co bylo uváděno o vztahu postojů a chování, je třeba odlišovat postoje jako konstrukt vnitřních predispozic a **vyjádřené postoje** v různých způsobech chování (jednání, řeč a výraz). Výše uvedené potvrzují experimenty M. J. Rosenberga (in: M. Irle, 1969): pokusné osoby měly uspořádat seznam hodnot podle svých osobních preferencí (osobní hodnotové hierarchie). Potom posuzovaly objekty postojů, v jaké míře usnadňují nebo znesnadňují dosažení hodnot. Index postoje byl sumou důležitosti hodnoty a instrumentality objektu postoje. Tak je možno postoj chápat jako strukturu složenou z instrumentality a hodnoty cíle.

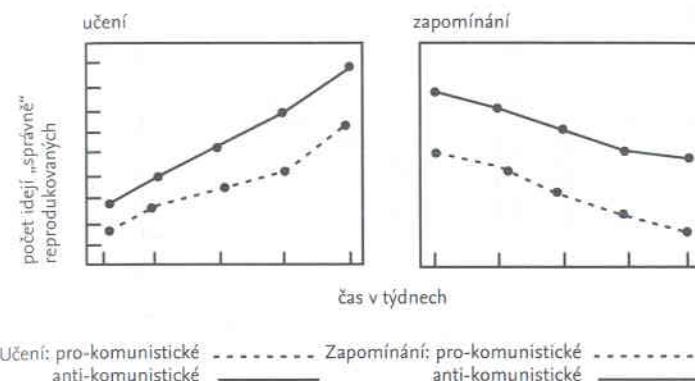
Postoje vyjadřují hodnotící vztahy, poukazují tedy na to, co subjekt považuje za významné, co přitahuje jeho pozornost a co si zapamatovává. V tomto smyslu vystupují také **postoje jako determinanty procesů zpracovávání informací**, což se projevuje již na úrovni vnímání aktivním vyhledáváním postojově relevantních informací, dále nám již známou tendencí ke kognitivní konsonanci (vytváření souladu mezi poznatky) a posléze lepším zapamatováním postojově relevantních informací. Všechny aspekty této relevance se vztahují k sebepojetí, jsou ego-vtažné. Postoje tak vytvářejí jakýsi percepční a paměťový filtr a determinují i myšlení subjektu ve směru kognitivní konsonance.

Vliv postojů na zapamatování potvrdily již klasické experimenty K. Lewina a G. Murphyho (1943) se dvěma skupinami studentů, jednou zaměřenou prokomunisticky a druhou zaměřenou antikomunisticky. Oběma skupinám byl zadán k naučení materiál, jehož obsah byl jednak souhlasný a jednak protikladný jejich politickému zaměření. Materiál byl rychle přečten a studenti pak měli reprodukovat text, který se v podstatě skládal z pro- a z anti-komunistické argumentace. Materiál měl být reprodukován jednak ihned po přečtení a jednak po týdnu, a dále až po době čtyř týdnů. Dosažené výsledky přináší následující obrázky.

Pro-komunistická skupina



Anti-komunistická skupina

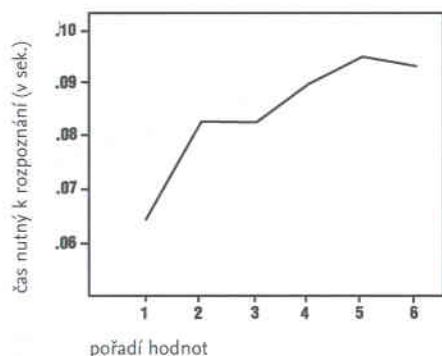


Výsledky experimentů s pamětní reprodukcí pro- a antikomunistických materiálů.

Ačkoli rozdíl v dosažených výsledcích není vždy statisticky významný, ukázalo se zde, že existuje tendence lépe si pamatovat to, co odpovídá danému postoji. Tato tendence byla prokázána i dalšími experimenty.

Výsledky uvedeného experimentu se zapamatováváním postojově relevantních materiálů jsou v souladu s teorií kognitivní konsonance a s teorií „otevřené a uzavřené mysli“ („the open and closed mind“) M. Rokeache (1960): mysl je „otevřena“ především tomu, co je v souladu s jejími postoji. Pokud má jedinec vytvořené pevné, výrazné a konzistentní postoje vůči určitému objektu, nejsou rozdíly v zapamatování pro- a proti-argumentů vůči těmto postojům významné (W. Herkner, 1991). Vliv postojů na vnímání pak prokázaly experimenty L. Postmana, J. S. Brunera a E. McGinniese (1948): u pokusných osob byla nejprve zjištěna jejich zájmová a hodnotová orientace a pak jim byla exponována slova asociovaná s touto orientací, přičemž časová expozice slova byla prodlužována tak dlouho, až pokusná osoba toto slovo rozpoznala. Výsledky, které přináší následující obrázek, potvrdily hypotézu: čím pozitivnější bylo hodnocení daného slova, tím rychleji bylo rozpoznáno.

Výsledky experimentů s expozicí hodnotově vztažných slov (podle W. Herknera, 1991).



Podle L. Festingera (1964, zde podle W. Herknera, 1991) **disonantní informace** není vždy odmítána, ale může být za určitých podmínek i vyhledávána, zejména když:

- subjekt je mínění, že jí může odporovat;
- když si myslí, že jí bude moci v budoucnosti použít.

To znamená, že původní Festingerova teorie neznamena abso-
lutní kognitivní disonanci, podle níž subjekt má tendenci vyhledá-
vat konsonantní informace. J. Reykowski (in: S. Nowak, 1973),
zkoumající **vztah postojů a osobnosti**, soudí, že existují dva různé
mechanismy postojů: jeden se opírá o spojení symbolů reprezen-
tujících objekt s popudově-emocionálními strukturami (vytváří se
proto, že přináší uspokojení nebo škodu), druhý se vytváří ve spo-
jení s kognitivními strukturami (vytváří obraz světa, hierarchii vý-
znamů a systém norem chování). To odpovídá dvěma úrovním psy-
chické regulace chování, emocionálně-motivační a kognitivní,
které spolu vytvářejí „**orientační síť**“ a jí odpovídající „**hierarchii vý-
znamů**“.

Spolu s tématem vystupuje problém **taxonomie hodnot**, který
souvisí zejména s možností jejich srovnávacího výzkumu. O tako-

vou taxonomii se pokusila řada badatelů. Například L. V. Gordon
(1960) rozeznává následující **interpersonální hodnoty** (podle
O. Mikšíka, 2001, zčásti upraveno):

- podpora: získat podporu, porozumění, souhlas, ohleduplnost, povzbuzení;
- konformita: projevovat souhlas, být korektní, dodržovat uzná-
vaná pravidla chování, přizpůsobovat se, činit to, co je uznáváno
za správné;
- uznání: být uznáván, vyhledáván, považován za důležitého, být
chválen, získávat obdiv a úctu;
- nezávislost: mít právo samostatně se rozhodnout, dělat to, co
subjekt uzná za vhodné, mít autonomii;
- benevolence: být ohleduplný k jiným, velkorysý, uznalý, pohotový
k prominutí nezávažného přestupku;
- vůdcovství: prosazovat se, být dominantní, mít moc, autoritu,
udílet příkazy, vést, kontrolovat.

O jiné třídění se pokusil M. Rokeach (1968 a později), který roz-
lišil osmnáct cílových a stejný počet instrumentálních hodnot, jak
ukazuje následující přehled:

Cílové hodnoty	Instrumentální hodnoty
– pohodlný (prosperující) život	– ambice (cíle, aspirace)
– vzrušující (aktivní) život	– tolerance (otevřenost)
– pocit, že bylo něčeho dosaženo	– kompetence (schopnost, účinnost)
– svět v míru (bez válek nebo konfliktů)	– radost (lehké srdce, veselost)
– rovnost (bratrství, stejné šance pro každého)	– čistota (pořádný, milý)
– jistota pro rodinu (starat se o své milované)	– odvaha (stát za přesvědčením)
– svoboda (nezávislost, svoboda rozhodování)	– shovívavost (promíjet jiným)
– štěstí (spokojenost)	– pomoc (starat se o blaho druhých)

- | | |
|---|--|
| - vnitřní harmonie (soulad se sebou samým) | - čestnost (upřímnost, pravdivost) |
| - zralá láska (duchovně-sexuální důvěrnost) | - fantazie (smělost, tvořivost) |
| - národní jistota (před útoky na vlast) | - nezávislost (soběstačnost) |
| - příjemnost (příjemný, slastičný život) | - intelekt (inteligence, reflexivita) |
| - spasení (k věčnému životu) | - logičnost (konzistentní, racionální) |
| - sebeúcta (respekt k sobě samému) | - milující (něžný, oddaný) |
| - společenské uznání (respekt, obdiv) | - poslušný (vědomý povinnost) |
| - pravé přátelství (úzké kamarádství) | - zdvořilý (dobře vychovaný) |
| - moudrost (hluboké porozumění životu) | - odpovědný (spolehlivý) |
| | - ovládající se (zdrženlivý) |

Rokeach tyto hodnoty stanovil na základě studia literatury a explorací respondentů a jsou podkladem testování hodnotové orientace. Existují však i jiné pokusy o taxonomii hodnot, respektive jejich typologii, například E. Sprangera (1921), jenž hovoří o „*typech životní orientace*“, které vycházejí z dílčích oblastí kultury a lze je třídit na následující „*individuální duchovní akty*“, jimž odpovídají příslušné typy: poznávací, estetické, ekonomické a náboženské; k tomu přistupují ještě „*společenské duchovní akty*“, sociální (sympatie) a politické (moc). Sprangerova typologie „*životních forem*“, z nichž každá má určitou dominantní hodnotu, je následující:

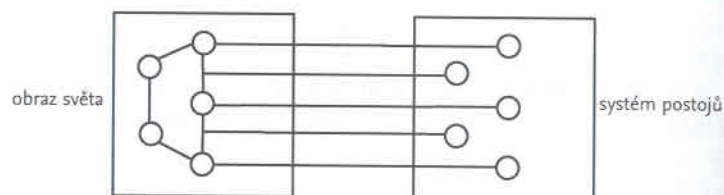
Životní forma	Cíle
- teoretická	- obecné
- ekonomická	- užitečné
- estetická	- obrazné
- náboženská	- totální hodnota
- sociální	- sdružení
- politická	- panství

Sprangerovy „*životní formy*“ reprezentují základní kategorie hodnot, ale jeho typologie má dnes už jen historický význam, neboť vycházela z exkluzivní „*duchovědné psychologie*“. Na Sprangerovu kategorizaci hodnot však navázal G. W. Allport (1933). Faktorová analýza hodnotových orientací vedla k identifikaci tří dimenzí: štěstí, zdatnosti a dominance (R. Oerter, 1970). H. J. Eysenck (1960) však rozlišuje dva póly, na sobě nezávislé faktory životních postojů: měkkost-tvrdost a konzervatismus-liberalismus. Ačkoli je pojem hodnoty klíčový psychologický konstrukt, nebyla problematika hodnot a hodnocení v psychologii dosud věnována zasloužená pozornost a v konceptu postoje je tato problematika obsažena jen obecně. Byly provedeny rozsáhlé výzkumy postojů a formulovány jejich dílčí teorie, jako například teorie kognitivní disonance a další, ale esenciální problematika hodnot v nich byla dotčena jen povrchně, ačkoli, jak znovu poznamenáváme, je to problematika z hlediska psychologie klíčová.

Utváření postojů: Postoje vyjadřující vztah k hodnotám předpokládají větší či menší míru orientace ve světě těchto hodnot, která je založena na zkušenosti, a jsou tedy jako takové produktem učení. Hodnotová orientace se vytváří již u dítěte raného věku v průběhu jeho primární socializace, kdy se postupně odpoutává od světa vrozených smyslových hodnot, jejichž obecným kritériem je smyslová příjemnost, a začíná se seznamovat s hodnotami svého sociálního prostředí. Obecně řečeno dítě, později dospívající a dospělý, se učí oceňovat, co je dobré a co špatné, a to ve dvojí rovině: v rovině společensko-normativní (co za dobré a za špatné pokládá jeho kulturní a sociální prostředí) a v rovině subjektivní (co je dobré a špatné z hlediska subjektivní zkušenosti).

Pojetí dobrého a špatného je především funkcí emocionální zkušenosti, neboť v podstatě odpovídá základním činitelům učení, odměnám a trestům. Dobré je to, co přináší nebo slibuje přinést odměny, a špatné je to, co přináší nebo slibuje přinést trest. Chování se v tomto směru instrumentalizuje tak, aby se jeho subjekt vyhýbal trestům a dosahoval odměn. Subjekt si osvojuje určitý **osobní systém apetencí a averzí**, je určitými objekty přitahován a jinými

odpuzován, protože v interakci s prvními zakouší odměny a v interakci s druhými tresty. Postupně si vytváří vnitřní síť predispozic k hodnocení objektů, v jejíž tvorbě se uplatňují i principy zobecňování a rozlišování. Subjekt si vytváří kognitivní obraz světa a paralelně s ním systém subjektivních významů objektů a vlastních činností a vztahů mezi nimi, které tento obraz světa zahrnuje. To je současně spojeno s citovými a konativními složkami postojů a proto lze hovořit o systému apetencí a averzí; kromě toho jsou zde zahrnuty i objekty s ambivalentními či neutrálními vztahy. Obraz světa je založen na uspořádání toho, co je pro subjekt významné a co nikoli a na hierarchizaci těchto významů. To všechno jako systém postojů je v podstatě produktem učení. Toto velmi obecné vysvětlení utváření postojů lze schematizovat takto:



Některé objekty vnějšího světa a vztahy mezi nimi pro subjekt význam nemají, jiné objekty a vztahy tento význam mají, a to v různé míře, neboť interakce s nimi vyvolávají u jedince různé a různě intenzivní emoce. R. H. Fazio (1990) chápe v tomto smyslu postoje jako pamětní asociace mezi objektem postoje a hodnocením tohoto objektu. Konkrétní výzkum učení se postojům pak vychází ze vztahů mezi nezávisle proměnnými a měřitelnými projevy postojů a vysvětluje tyto vztahy v termínech a principech učení. Lze tu shledávat určité analogie mezi vytvářením systému pojmů a systému postojů, v prvním případě však jde zásadně o kognitivní, v druhém o emotivní učení, neboť činiteli osobní významnosti objektů a vztahů mezi nimi jsou emoce. R. H. Fazio ve svém pojetí postojů vychází z experimentálně ověřeného faktu, že **objekt postoje** je dokonaleji vnímán a zapamatováván, a že tedy aktivuje

postojovou predispozici uloženou v paměti individua jako výběrový reaktivní vztah. V podstatě je učení se postojům formou sociálního učení, neboť je zprostředkováno sociálním prostředím, jehož vlivy v tomto učení intervenují. Jeho rámec, jak již bylo poznamenáno, tvoří proces socializace.

Toto obecné vysvětlení utváření postojů však vyžaduje konkrétní zaci, a to odpovědi na otázku, jak se vytvářejí postoje k abstraktním hodnotám toho druhu, jako jsou například svoboda, zdraví, blahobyt. Jak si člověk vytváří třeba takovou cílovou hodnotu, jako je „vzrušující život“ nebo „spása“. Vysvětlení zobecněním dílčích zkušeností je příliš povrchní a dosavadní poznatky z oblasti experimentální sociální psychologie ponechávají odpověď na tuto otázku dosud otevřenou.

M. Sherif a H. Cantril (1966) vyjmenovávají následující **kritéria pohotovosti vytvářející postoj**:

- Postoje vždy zahrnují vztah subjekt–objekt; objekty jsou zde věci, osoby, skupiny, instituce, ideje, události a další. Tyto vztahy nejsou biologicky dány, ale vyvíjejí se z interakce subjektu s vnějším světem: „*obsahy postojů jsou tak četné a rozličné, jako stimulační situace, s nimiž jsou obsahy spojeny*“. Postoje se vytvářejí ve vztahu k subjektivně významné stimulaci.
- Postoje jsou vytvořeny ve vztahu k objektům, které mohou, ale nemusí mít primárně motivační význam. Každé jídlo například může uspokojovat hlad, avšak můžeme si vytvořit postoj ke specifickému pokrmu, ve specifické restauraci a u specifického stolu. Když jsou tyto partikulární záliby nebo averze více či méně fixovány, vytvořili jsme si postoje k těmto dílčím objektům. V tomto smyslu, jak uvádějí oba autoři, definoval B. Shaw milence jako člověka, který přeháněl rozdíly mezi jednou ženou a ostatními ženami. Skutečnost, že postoje nejsou vrozeny, nýbrž získány jako důsledek individuálního kontaktu s okolím, poukazuje na to, že jsou naučeny neboli podmíněny.
- Postoje mají afektivní vlastnosti různých stupňů: zdrojem afektivního akcentu postoje jsou především motivační činitelé. Po-

stoje se utvářejí v relaci k sociálním hodnotám nebo normám, v nichž jsou standardizovány afektivní fixace, jako třeba „domov je posvátná instituce“ nebo „cti otce svého a matku svou“. *„Hodnotové soudy jsou vždy dány v adjektivní formě. A všechny soudy dané v termínech adjektiv mají zajisté afektivní vlastnosti.“* (Sherif a Cantril) Jedinec respektuje některé standardy vztažných skupin (rodiny, církve a podobně) a je reakcemi těchto skupin na jeho respektování posilován.

Dalším zdrojem afektivního náboje postoje jsou zkušenosti spojené se sociálním statutem.

- Postoje jsou více či méně dlouho setrvávající stavy pohotovosti k reakcím: někdy záleží na momentálním stavu organismu nebo na situaci v čase. Například ve stavu sexuální tenze vyvolané pohlavní deprivací se může subjekt zmocnit osoby, vůči níž nemá vyvinut postoj, ale která může být zdrojem jeho uspokojení. Stav pohotovosti se rozplývá, když bylo dosaženo uspokojení. Š postoji je to jinak: jsou to setrvávající stavy pohotovosti. Indičtí hinduisté například raději zemřou hladem, než by požili maso posvátného zvířete. Postoje se stávají více či méně dlouho, ale podmíněně setrvávajícími stavy pohotovosti, protože mají ve svých strukturách kognitivní komponenty, a dále proto, že jsou naučené, neboť vše, co je naučeno, více či méně dlouho, ale podmíněně setrvává. *„Avšak postoje nejsou absolutně fixované stavy pohotovosti“*, mohou se učením také měnit, za dramatických okolností dokonce ve svůj protiklad (konverze).
- Postoje zahrnují množství a rozmanitost stimulů, k nimž se vztahují: postoje se vyvíjejí jako důsledky určitých zkušeností, a poněvadž indukují kognitivní komponenty, rozsah stimulů, k nimž se jedinec svým postojem vztahuje, je variabilní, mění se podle povahy zdroje postoje a podle vztahu individuálního postoje a stimulující situace, jíž je jedinec vystaven, podle stupně generalizace stimulu. Některé postoje, například ty, které byly vypracovány v laboratorních situacích, mohou být vyvolány jen reexpozicí téže

situace, zatímco jiné postoje mohou být generalizovány na rozličné podněty. Postoje tak mohou být vyvolávány i rozmanitými specifickými kontexty. Sociální postoje jsou často odvozovány z verbálních soudů jiných osob: například jedinec může akceptovat soud „černoši jsou méněcenní“ a může z toho odvodit postoj, který se pak uplatňuje v různých specifických situacích. Obecné postoje se projevují v různých specifických situacích.

M. Sherif a H. Cantril se na základě uvedených skutečností také vyjádřili k **problému klasifikace postojů**: *„Poněvadž charakteristika každého postoje u každého jedince může variovat podle situace nebo podle okolností, za nichž byl postoj vyvinut, a funkce postoje slouží individuu, každá klasifikace postojů se stává mlhavou jako každá klasifikace stimulujících situací (zahrnuje v to objekty, osoby, skupiny, hodnoty a normy) nebo personálních a sociálních vztahů. Jednoduché dichotomní klasifikace problém zvláště narušují a falšují.“* Konečně oba autoři formulují tuto klíčovou tezi ke vzniku postojů: *„Postoje jsou odvozeny z reakcí (verbálních i non-verbálních) člověka. Jestliže jedinec opakovaně reaguje charakteristickým způsobem (pozitivním nebo negativním) ve vztahu k určitému stimulujícímu objektu, odvozujeme z toho, že si vytvořil postoj vůči tomuto stimulu.“* Utváření postojů je tedy funkcí významné stimulace. A významná stimulace je stimulace emociogenní, tedy taková, která přímo přináší odměnu nebo trest nebo jejich očekávání.

Postoje jsou tedy produktem pozitivního a negativního zpevňování. Ale produktem těchto činitelů je i chování a další psychologické fenomény. Krech, Crutchfield a Ballachey (1968) formulovali tezi, že *„postoje se vyvíjejí v procesu uspokojování potřeb“*, kterou dále rozvedli takto: *„příznivé postoje se rozvíjejí k předmětům a lidem, kteří uspokojují potřeby jedince“* a *„příznivé se vyhodnocují i předměty sloužící jako prostředky k dosažení cíle“*; *„nepříznivé postoje k předmětům a lidem“* si jedinec vytváří, když jsou překážkou v dosahování jeho cílů. Dokládají to výsledky výzkumu M. J. Rosenberga (1956): *„směr a intenzita citů k předmětu postoje souvisí s názory jedince na instrumentální hodnotu daného předmětu při ulehčování nebo zamezování*

dosažení jeho cílů". Jinak řečeno, „předmět postoje, který je pokládán za prostředek dosažení cíle, se hodnotí pozitivně, zatímco předměty, které jsou pokládány za zdroj frustrace, se hodnotí nepříznivě“ (Krech, Crutchfield a Ballachey).

E. Tkaczyková (in: S. Nowak, 1973) zdůraznila vůdčí roli emocí v utváření postojů, tedy v „učení se hodnotám“, a dále to, že emoce mohou být vyvolávány verbálními i non-verbálními kognitivními podněty, a dospěla k závěru, že **učení se hodnotám**, neboli v podstatě emotivním vztahům, probíhá následovně: „*Jedinec vykazuje chování vůči určitému objektu. Toto chování vyvolává aprobaci nebo dezaprobaci okolí. Důsledkem toho je, že bude verbálně klasifikované jako ‚vhodné‘ nebo ‚nevhodné‘. Verbální reakce ‚vhodné‘ bude asociována s odměnou a získá pro jedince emotivní zabarvení. Verbální reakce ‚vhodné‘ se stane podnětem, vyvolávajícím určité emotivní stavy. V této situaci učení se určité instrumentální chování stane podnětem vyvolávajícím verbální reakci. Mohli bychom tedy říci, že jedinec se učí jednomu z významů slova ‚vhodný‘.*“ Tento postup však objasňuje podle Tkaczykové jen ty případy utváření hodnoty postoje, kdy: 1. hodnota je vyjádřena verbálně a 2. vyjádřená verbální hodnota vzbuzuje emoce. Avšak právě tato intervence verbálních podnětů v učení se hodnotám je podstatná, neboť člověk i své nonverbální zkušenosti s hodnotami verbalizuje, ukládá ve své paměti nejen smyslový, ale i sémantický vzorec hodnot a zkušeností vůbec a na základě toho je s to dospívat k sémantickým generalizacím a diskriminacím, které svět jeho hodnot rozšiřují a současně specifikují (například hodnota spravedlnosti diferencovaná na spravedlnost soudní a mimosoudní, zvykovou). Tkaczyková soudí, že tento verbální aspekt učení se hodnotám je důležitý, protože „*lehčeji se vyvolává generalizace emotivních reakcí na verbální než mimoverbální podněty*“. To je také doloženo empiricky (G. Razran, 1949, a další). „*Užívající odpovídající verbální označení, můžeme tím rozšířit rozsah situací vzbuzujících emoce.*“

Také Tkaczyková, podobně jako Krech, Crutchfield a Ballachey, které jsme uvedli výše, spojuje učení se hodnotám s cíli i s prostředky jejich dosahování v rámci instrumentálního podmiňování. To je na první pohled logické: hodnotu získává nejen cíl, ale i pro-

středek umožňující jeho dosažení, a protože v různých situacích to mohou být různé prostředky, které slouží k dosažení téhož cíle, rozsah pozitivních postojů se zvětšuje, a to nejen přímou zkušeností, ale i kognitivní extrapolací podmínek, za nichž bylo dosaženo uspokojení potřeby.

Vypracovány byly ovšem různé **modely utváření postojů**, založené na poznatcích z psychologie učení, například A. W. Staats a C. K. Staats (1958) a další vysvětlují utváření postojů klasickým podmiňováním. E. H. Witte (1989) formuloval deset postulátů, které shrnují různá pojetí učení se postojům a vytvářejí základnu pro jejich experimentální zkoumání. Avšak zásadní problém, jak už bylo poukázáno, je v tom, že učení se postojům v laboratořích za experimentálních podmínek je značně zjednodušení toho, jak probíhá utváření postojů v podmínkách každodenní zkušenosti, tedy zjednodušení skutečnosti, která je složitější.

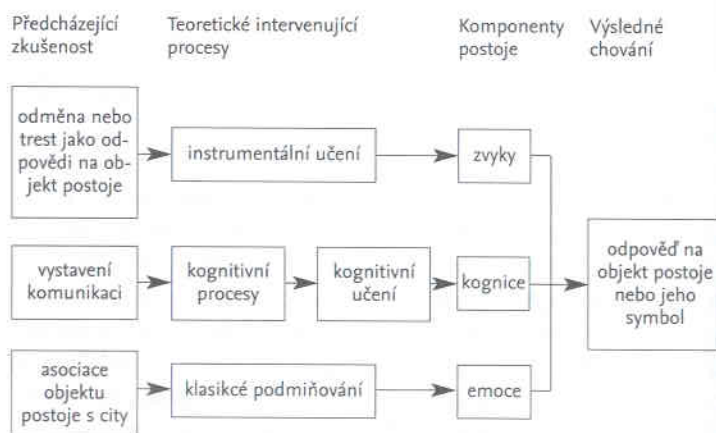
Zajímavý experiment se vznikem postoje provedl G. H. S. Razran (1940). Objektem postoje byly politické slogany jako „Pryč s válkou a fašismem“, „Amerika Američanům“ a další. Před vlastním experimentem musely pokusné osoby tyto slogany zhodnotit. Pak byly slogany rozděleny na dvě stejné poloviny. První polovina sloganů byla pokusným osobám znovu opakována, zatímco jim bylo umožněno pojídat přitom velmi chutná jídla; při opakování druhé poloviny byly vystaveny nepříjemným zvukům. Aby byly vyloučeny pamětní efekty, byly užity ještě další neexperimentální slogany, které však nebyly systematicky spojovány s příjemnými a nepříjemnými podněty.

Výsledky ukázaly, že slogany asociované s jedním byly hodnoceny podstatně pozitivněji než slogany asociované s nepříjemnými zvuky. Experiment byl opakován v jiné formě a dosáhlo se stejných výsledků.

U vytváření postojů byl zkoumán také **druh zpevnění**: P. Ekman (1958) zkoumal postoje k trestu smrti u pokusných osob a zpevňoval je verbálně slovem „dobře“ a neverbálně úsměvem a souhlasným kýváním hlavy. Zjistil, že oba druhy zpevnění mají zhruba stejný vliv. Při vytváření postojů je však důležitá zejména **sémantická generalizace**: B. F. Riess (1940) a další zjistili, že úzkost asociovaná s určitým slovem se rozšířila nejen na podobně znějící slova, ale především na slova stejného obsahového významu.

Dalším problémem je **imunizace postojů**, jejich odolnost vůči změně. W. J. McGuire (in: L. Berkowitz, 1964) soudí, že tu jde o analogii imunity vůči chorobám organismu; malé dávky činitele vyvolávajícího chorobu mobilizují obranné schopnosti organismu. Imunizace je účinná tehdy, když se podaří překonat dvě těžkosti: osoba, jejíž postoj byl napadnut, není dosud vycvičena v obraně a není k ní ani motivována, protože svůj postoj pokládá za nena- padnutelný. Podle McGuira lze tyto těžkosti překonat tím, že se u této osoby vytvoří motivace k obraně, když se jí předvede napad- nutelnost jejího postoje ve formě zeslabené kritiky, a tím je vedena k vyvinutí obranných argumentů. McGuire soudí, že zeslabující protiargumenty posilují odpor více než silné protiargumenty, i když ty mají zpočátku silný vliv.

Jak již bylo nastíněno výše, vznik a formování postojů je funkcí učení (sociálních postojů, sociálního učení). To nevylučuje vliv ge- netických činitelů (například se tvrdí, že neurotransmitter dopamin má vliv na zamilovanost a tak mohou erotické postoje vznikat a vy- víjet se také v závislosti na genetických činitelích). Byly vytvořeny různé **modely učení se postojům** – například kognitivní model A. G. Greenwalda (1968), jehož schéma uvádíme (podle L. Fischera a G. Wiswede, 2002):

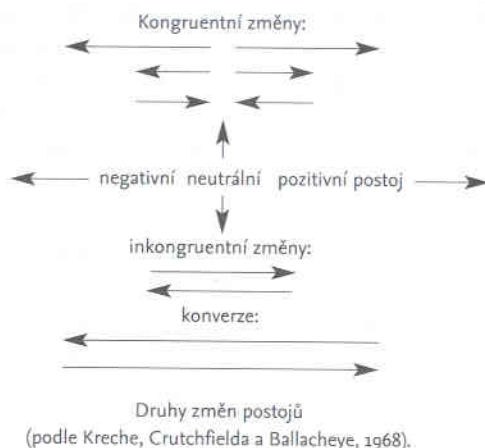


Změny postojů: Postoje jako produkty učení se mohou za urči- tých podmínek měnit, neboť vše naučené je podmíněné, a tedy relativně trvalé, i když určité zkušenosti mohou vést k trvalým dů- sledkům. V sociální psychologii se zkoumal především vliv komu- nikace na změnu postojů – v podstatě vliv informace, což je ovšem opět značné zjednodušení. Významné postoje jsou stabilizované a v běžném životě se obvykle nemění, a pokud se mění, pak vlivem výrazné korektivní zkušenosti; tou může být nějaký psychický otřes, životní krize a podobně. S pokusy o změnu postojů se ovšem člověk setkává relativně často, když je vystaven působení propa- gandy politických stran, církví a různých dalších institucí, když ho navštěvují příslušníci náboženských sekt a přesvědčují ho o prav- divosti svého učení, když mu masmédia prezentují různé pořady, úvahy a podobně.

Tlaku na změnu životně významného postoje se člověk brání, protože takový postoj, jak už víme, má důležitou funkci, přispívá k psychické integraci jedince. Zejména obtížná je změna extrém- ních postojů v jejich protiklad, například výrazné náboženské zalo- žení v ateistické přesvědčení nebo naopak, což se označuje jako **konverze**. Pravděpodobnější je jen změna intenzity postoje, jeho zeslabení nebo zesílení, ať už ve směru pozitivním, nebo negativ- ním (například vůči vládní politice). Za žádoucí je pokládán boj proti určitým předsudkům, zejména rasovým, který je ovšem ve- den z různých pozic, nezřídka také z pozic jiných předsudků. Boj o vědomí a svědomí člověka je v podstatě bojem o jeho postoje a na- bývá na intenzitě zejména před volbami a v průběhu různých kam- paní (v minulosti třeba „boje za mír“, nyní „za ochranu životního prostředí“).

Podle naivního názoru mohou změnu postoje ovlivňovat **fak- ta**, která jsou prezentována, avšak rozhodující je vztah jedince k faktům, nikoli fakta sama, neboť ta mohou být popírána nebo de- formována, vytváří-li kognitivní disonanci. Důležitý je kontext, v ja- kém jsou fakta prezentována, a důvěryhodnost jejich zdroje. Půso- bivější mohou být fakta afektogenní, vyvolávající silné afekty, ale i těm se může jedinec bránit, ohrožují-li jeho psychickou integritu.

Krech, Crutchfield a Ballachey (1968) rozlišují následující **druhy změn postoje**: 1. sourodé změny, které se týkají zesilování pozitivního nebo negativního postoje, 2. nesourodé změny, kdy se určitá míra pozitivního postoje mění v určitou míru negativního postoje nebo naopak („změna znaménka“). Vyjadřují to přehledně následujícím schématem:



Současné tyto autoři formulovali dvě hypotézy týkající se změn postoje:

- Za jinak stejných podmínek je vždy lehčí navodit sourodou než nesourodou změnu.
- Čím je postoj extrémnější, více multiplexní, konzistentnější, čím je propojenější a shodnější, čím více slouží potřebám a je centrálně hodnocený, tím se poměrně lehčeji dosáhne sourodé změny.

H. C. Triandis (1975) pak na základě empirických poznatků určil následující **faktory změn postoje**:

- důvěryhodnost zdroje informace
- atraktivita zdroje informace

- moc zdroje informace
- styl, struktura a obsah informace

To jsou v podstatě hlediska omezená na experimentální přístup. Širší pojetí podmínek, za nichž dochází ke změně postoje, mají E. F. Mueller a A. Thomas (1974):

- „*Prolomení hodnotové struktury*“: V extrémním případě, který je ovšem nezákonný, ale byl, jak jsme již uvedli, používán proti zajatým americkým leteckým důstojníkům Číňany v období korejské války, je tak zvané „*mytí mozku*“ („*brain washing*“). Spočívá v pokračujícím pokořování jedince až do doby, kdy začne pochybovat o svém dosavadním smýšlení; pokořováním se podkope víra v sebe sama a vezme se člověku možnost vyrovnat se s pochybováním. Současně deprivací všech životních funkcí (jedení, pití, spaní) se dosáhne stavu infantilní závislosti, který se neočekávanou náhlou změnou denní rutiny ještě vystupňuje. Když se v jedinci vzbudí pocit, že „*není nic*“, „*naočkuje se*“ mu žádoucí postoj, který je nucen veřejně demonstrovat.
- Vytvoření motivace pro přijetí nového hodnocení: Nejprimitivnější formou je mučení (násilí, zamezení spánku, sociální izolace), jímž se jedinci odebírá osobní sebeuznání a udržují se v něm pocity viny, že je za všechno, co se s ním děje, zodpovědný. Tím se vytvoří pohotovost přijmout vše, co je mu předloženo. Neexistuje člověk, který by mohl tomuto tlaku odolávat, jak o tom svědčí moskevské procesy z třicátých let, kdy se souzení přiznávali k nejtěžším „zločinům“. Uplatňuje se nejen potřeba zbavit se nepříjemností, ale i potřeba osobní integrity a souhlasu, v němž se spatřuje naděje na záchranu.
- Cvičení nového postoje: Jestliže se zničí identita jedince, je schopen přijmout vše, co se mu nabídne. Opakováním se pak nově přijaté udržuje.

To jsou tři způsoby, respektive tři fáze „*mytí mozku*“, které vedly u postižených ke skutečné změně smýšlení: tak bylo dosaženo

změny antikomunistických postojů v prokomunistické u zajatých amerických důstojníků. Neméně dramatický je **vliv psychického traumatu**, například znásilnění, které může u postižené ženy přivést radikální změny v postoji k sexu, a tím i vůči mužům určité kategorie nebo vůči mužům vůbec. Vlivné jsou tedy především **přímé osobní zkušenosti**, ale jde také o druh postoje: mnozí lidé, kteří byli přímými svědky nacistických nebo komunistických zvěrstev, změnili radikálně své původní politické postoje a stali se z nich odpůrci nacismu a komunismu. Zveřejnění otřesných hygienických poměrů na chicagských jatkách, k němuž došlo ve dvacátých letech 20. století, přineslo vlnu vegetariánství. Otec, kterému zemřelo malé dítě, může ztratit svou dosavadní víru v Boha, ale naopak mnozí vězňové nacistických a komunistických koncentračních táborů se stali věřícími teprve jako vězňové. Uplatňuje se zde tedy osobnost subjektu, význam a propojenost postojů, které má.

Proti určitému přesvědčení (silnému integrovanému postoji), které má být z nějakých důvodů změněno, se používá **přesvědčování**, které se opírá o racionální a emocionální, případně kombinovanou argumentaci. Přesvědčování či přemlouvání se označuje jako persuáze a J. Grác (1985) je definuje jako „*takové ovlivňování, při kterém se recipient pod vlivem přesvědčovatele dobrovolně, zainteresovaně a zúčastněně ujišťuje o zdůvodněnosti nějakého stanoviska*“. Jde tu tedy o profesionální činnost, prováděnou v rámci psychagogiky nebo psychoterapie (persuázivní psychoterapie), kde se uplatňují jiné podmínky než v běžné interpersonální interakci. W. S. Howell (1969) uvádí následující **kroky šířeji pojatého přesvědčování**:

- vzbuzení a udržování pozornosti přesvědčovaného;
- vyvolání příslušných motivů;
- spojení motivu s přesvědčováním;
- vytvoření specifické reakce, která je žádoucí, a její upevnění.

Různé náboženské sekty vyvinuly různé postupy přesvědčování vytvářených osob, které se snaží získat za souvěrce a členy sekty; některé z těchto postupů jsou slabší formou „praní mozku“. V pře-

svědčování se uplatňuje logická či **racionální a emocionální argumentace**, případně kombinace obojího. Emocionální argumentace působí primárně na city, ale podstatně méně na chování a její vliv je spíše okamžitý, časem slábne. Proti afektogenní argumentaci, která vyvolává strach, si může subjekt vytvořit obranu („mně toto nebezpečí nehrozí“). Za určitých okolností může vzniknout tak zvaný „bumerangový efekt“ – postoj, proti němuž se argumentuje, se může naopak ještě více upevnit. Dochází k tomu zejména, když se „těžké argumenty“ uvádějí na začátku přesvědčování, když se uvádějí příklady, které neodpovídají zkušenostem přesvědčovaného, když se přesvědčující osoba zabývá jen svými důkazy a opomíjí vyvracet důkazy druhé strany, a ovšem když se v přesvědčování objevují protimluvy. Přesvědčování musí vtáhnout do hry motivy přesvědčovaného (například „musíte se šetřit pro své děti, které vás budou potřebovat“), musí aktivovat přirozené tendence přesvědčované osoby. Na německé vojáky byl během druhé světové války shazován leták s tímto textem: „Kdo pokračuje ve válce, bojuje proti svým dětem.“ Emocionální argumentace je v podstatě sugestivní vliv, založený na přesvědčivosti určitých evokovaných emocí a aktivaci podvědomých sklonů a tužeb. Racionální argumentace nemůže od působení na emoce zcela abstrahovat, neboť ty hrají v postojích zásadní roli. Používá se při tom různých osvědčených postupů, například:

- rytmus ano-odpovědi: přesvědčování se navodí jako diskuse, v níž se přesvědčovanému přihrají za sebou jdoucí otázky, na něž musí odpovědět „ano“, a pak se náhle prezentuje určitá nabídka či argument působící ve směru přesvědčování; existuje tendence odpovědět rovněž „ano“;
- technika spoluběžce: lidé chtějí činit a vyznávat to, co činí a vyznává většina; proto je důležité přesvědčit je, že to, co by měli učinit nebo jaký postoj by měli zaujmout, činí a mají všichni jako něco samozřejmého.

Přesvědčování je vlastně indoktrinací, a má tedy i své aspekty etické, nejen čistě psychologické. J. P. Guilford (1959) zjistil, že

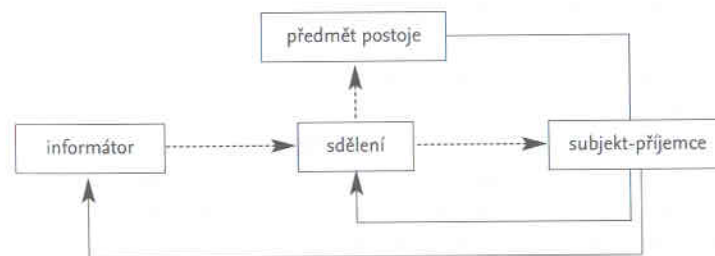
existují lidé s tendencí k „definitivnosti“, tedy se sklonem mít ve věcech jasno a odmítat neurčitosti, kteří nesnášejí dvojnásobnost. M. Rokeach (1960) užil zde již zmíněného pojmu **zavřená mysl** pro uzavřenost některých osob vůči novému poznání, což je vlastně druhem dogmatismu. Charakteristické pro mnoho lidí je tak zvané „černo-bílé myšlení“, které ignoruje fakt, že objekt může být nahlížen z různých zorných úhlů, a tak vykazuje různé vlastnosti, není jen „černý“, nebo „bílý“, velmi často bývá „černo-bílý“.

Zkušební subjekt má k dispozici **vztažná schémata**, která reprezentují určité uspořádání jeho zkušeností, a tedy i určité uspořádání jeho životního prostředí a světa vůbec. Podstatnými prvky těchto schémat jsou kognitivní konstrukce a s nimi spojené emoce, které vytvářejí určitý systém významů. Jako taková vystupují tato vztažná schémata jako činitelé interpretace situací. Plastický příklad uvádí Th. M. Newcomb (1950): dřevorubec vidí strom úplně jinak než botanik, nahlíží ho ve svém vztažném schématu jako dřevo, které se hodí ke kácení k prodeji a podobně. Přisuzuje mu hodnotu, která vyplývá z jeho vztažného schématu k tomuto objektu, a tak „odpovídající posouzení vnímaného objektu není určováno jen jeho vlastnostmi, nýbrž také souvislostmi, v nichž je objekt vnímán“ (Newcomb). Když přišel, může strom sloužit jako přístřešek jak dřevorubci, tak i botanikovi. „Jinak voní seno koním a jinak zamilovaným,“ napsal polský satirik J. Lec. Člověk se učí uspořádávat objekty vnějšího světa pomocí myšlení i citění: „V každém případě je vztah mezi předmětem a potřebou určován nejen samotným předmětem, nýbrž i vztahem mezi předmětem a stávajícím vztažným systémem. Existuje-li vztažný systém, dostává se předmět do vztahu k redukci popudu, a tím je utvořen nebo posílen pozitivní postoj vůči němu. Je-li vztažný systém nahrazen jiným, vstupuje předmět do vztahu k silnějšímu popudu a povstává negativní postoj nebo je tento postoj posilován.“ (Newcomb) Rozhodující roli tu opět hrají asociace objektu s emocemi subjektu.

C. Leuba a G. Lucas (1945) provedli experiment s hypnotizovanými pokusnými osobami. Každá z nich byla postupně uvedena do šťastného, kritického a úzkostného stavu. Vždy, když byla z toho kterého stavu probuzena, byly jí exponovány

obrázky představující mnohoznačné sociální scény a pokusná osoba je měla interpretovat. Po druhém a po třetím hypnotickém stavu byly pokusným osobám předvedeny tytéž obrázky současně se sugescí, že je nikdy předtím neviděly a že o nich nic nevypovídaly. Pokusné osoby po probuzení z každého uvedeného hypnotického stavu interpretovaly předložené obrázky, které byly stejné, v nových významech, které odpovídaly předcházejícímu stavu. Například po vsugerovaném pocitu štěstí dávaly pokusné osoby odpovědi „Dobře se baví“, „To je prima“, po kritickém stavu „To je děsné“, „To se nehodí“, po úzkostném stavu „Domnívám se, že zde něco neklape“, „Nikdy se neví, jak to dopadne“.

Postoje se utvářejí a mění vždy v určitém kontextu, který je dán z jedné strany psychickým stavem subjektu a z druhé strany celkovou situací. Zůstaneme-li nyní u daného tématu změn postojů, lze říci spolu s již zmíněným Triandisem, že **informace** nepůsobí nikdy sama o sobě, nýbrž v kontextu dané situace a svého zdroje – důvěryhodnosti, atraktivity a moci informátora, svou strukturou a ve vztahu k psychickému stavu příjemce. Tyto druhy informační vztažnosti byly v sociální psychologii podrobně zkoumány. W. Herkner (1991) zachycuje tyto vztahy následujícím schématem, v němž plné šipky znázorňují základní vztažné aspekty přijímání informace subjektu:



Pozitivně hodnocení informátoři (komunikátoři) jsou v přesvědčování úspěšnější než neutrálně nebo negativně hodnocení. Hodnocení se týká důvěryhodnosti komunikátora (jeho odbornosti, podobnosti se subjektem, ať už je to podobnost zájmová, nebo podobný sociální původ, ale i jeho vnější vzezření, například oblečení, chování). „Tytéž argumenty jsou účinnější, když zjevně přicházejí od pozitivně hodnoceného (důvěryhodného) komunikátora,“ píše Herk-

ner a uvádí následující tabulku, která to dokazuje výsledky empirického výzkumu.

10

Objekt postoje	Procento pokusných osob, které vykazovaly změnu v očekávaném směru	
	velmi důvěryhodný komunikátor	průměrně důvěryhodný komunikátor
antihistamin	22,6	13,3
atomové ponorky	36	0
ocelářský průmysl	22,9	-3,8
kina	12,9	16,7
Průměr	23	6,6

Jde o výsledky experimentu, provedeného C. I. Hovlandem a W. Weisssem (1951), kteří četli pokusným osobám krátký článek o uvedených čtyřech objektech postojů. Jedné skupině pokusných osob bylo sděleno, že článek pochází z důvěryhodného zdroje (odborný časopis, autor=vědec), druhé skupině, že pochází od méně důvěryhodného zdroje (populárního časopisu). Uvedená procenta změn vyjadřují procento změn v očekávaném směru, minus procento změn v opačném směru.

Důvěryhodný komunikátor tedy změnil v průměru téměř u jedné čtvrtiny pokusných osob jejich postoje, zatímco méně důvěryhodný dosáhl změny jen u necelých sedmi procent. Nicméně v jednom případě (kino) se objevil opačný výsledek. Herkner to vysvětluje tím, že je to výjimka způsobená „ne optimálním pokusným materiálem“ (na kino si lidé vytvářejí vlastní ustálené názory).

Th. M. Newcomb, R. H. Turner a Ph. E. Converse (1965) formulovali následující **podstatné podmínky změny postoje**:

- Změna postojů závisí na recepci nových informací, které z hlediska zainteresované osoby se takovým či jiným způsobem vztahují k objektu postoje.
- Postoj vůči nějakému objektu se změní, jestliže se změní kognitivní obsah jiného, s ním spojeného objektu.

První podmínku lze formulovat také tak, že „postoje vůči objektům podléhají změně tehdy, když nové informace vyvolají změnu vnímaného obsahu objektů“. Jako příklad uvádějí: objev, že ten skromný člověk v pomačkaném modrém obleku je slavným autorem novel, které jsme obdivovali, přináší dávku nových informací a je pravděpodobné, že změní náš postoj vůči němu. Podle uvedených autorů rozhodující není změna emocí vůči danému objektu, nýbrž nové informace o něm. V uvedeném příkladě budeme autorovi novel připisovat dvě negativní vlastnosti: 1. nedostatek důstojnosti, 2. „jeho zmačkaný oděv“. Změní se obraz „obdivovaného autora“, nejprve se změní kognitivní obraz objektu a následně také emocionální vztah k němu. Obě výše uvedené podmínky změny postoje jsou vlastně komplementární.

Pokud se týče emocionálních vztahů k objektu, podle Newcomba, Turnera a Converse existuje následující spojení mezi slabými emocemi a postoji:

Emoce:	Objekt:
slabé	nízký stupeň centralnosti (psychologicky odlehly) malé spojení s cíli jedince malá zásoba informací

V souvislosti s tímto přehledem lze pak tezi těchto autorů, že nejprve se mění informace o objektu a pak emocionální vztah k němu, poněkud upřesnit v tom smyslu, že změnu postoje nevyvolávají jakékoli informace o objektu postoje, ale pouze informace emocionní, takže kognitivní a emocionální změny jdou přinejmenším ruku v ruce, paralelně. Současně je nutné připomenout výběrový vztah subjektu k informacím a fungování principu kognitivní konsonance, respektive disonance, jakož i celkový situační kontext (příjemná či nepříjemná situace, důvěryhodnost komunikátora, způsob a struktura jeho sdělení a další).

Rozhodujícím faktorem změn či rezistence postoje je sama osobnost či **subjekt postoje**, jeho psychologické vlastnosti, k nimž patří i míra ovlivnitelnosti, případně sugestibility, která negativně koreluje s mírou inteligence (vysoce inteligentní osoby jsou málo su-

10

gestibilní), a ovšem již mnohokrát zmíněná subjektivní významnost postoje, související s jeho stabilitou. Mnohými autory je zpochybňována existence ovlivnitelnosti jako obecné vlastnosti a ovlivnitelnost je rozpouštěna spíše ve vlivech vnějších činitelů, což se zdá být jednostranné, neboť ovlivnitelnost souvisí také nepochybně s vnitřním stavem subjektu. Čím pozitivnější je vztah člověka k sobě samému, tím menší je jeho ovlivnitelnost (L. Berkowitz a R. M. Lundy, 1957). Ovlivnitelnost je jednak osobnostní rys a jednak souvisí s aktuálním stavem subjektu a se strukturou situace.

Předsudky jsou zvláštním druhem postojů a již slovo samo naznačuje, že jde o něco předem vytvořeného, převzatého. Slovo předsudek má pejorativní význam, protože je obvykle – ale nesprávně – spojováno s negativními a neodůvodněnými postoji, obvykle vůči určitým menšinám (například předsudky vůči cikánům, dříve vůči Židům – rasisticky založené předsudky; současně již ve slově předsudek je naznačeno, že jde o něco iracionálního. Podle G. W. Allporta (1954, česky 2004) **pojem předsudku** prošel několika vývojovými fázemi: nejprve měl význam předčasného úsudku (dříve než se prozkoumají fakta), později získal tento pojem emocionální akcent přízně či nepřízně. Allport poukázal také na to, že předsudky znamenají „*neschvalované postoje*“ a to z hlediska určitých skupin, například liberálů. To ovšem znamená libovolné nakládání s pojmem předsudku; tak třeba materialisté tvrdí, že víra v Boha je druhem předsudku. Avšak předsudky mohou také souviset s atribucemi určitých vlastností určitým jedincům, a to nejen negativních, ale i pozitivních: typickým příkladem je atributování žáků učitelů (inteligentní–pilní, málo inteligentní–líní).

G. W. Allport, který napsal obsáhlou monografii o předsudcích (1954, česky 2004), upozorňuje na to, že latinský původ tohoto slova (*praejudicium*, předpojatý úsudek, ale také ve smyslu předváděm) prošel historicky třemi stupni transformace, než se ustálil na současném významu; *New English Dictionary* (podle Allporta) vymezuje předsudek jako: „*Cítění, příznivé nebo nepříznivé, vůči osobě nebo věci, apriorní nebo nezaložené na aktuální zkušenosti.*“ Sám Allport pak podal následující definici předsudku („*prejudice*“):

„*Odvratný („adverted“) nebo hostilní postoj vůči osobě, která náleží ke skupině, jednoduše proto, že náleží ke skupině, a proto se předpokládá, že má závadné („objectionable“) kvality připisované této skupině.*“ Typickým příkladem takto pojatého předsudku jsou rasistické předsudky. V tomto smyslu mohou mít předsudky nejen individuální, ale i skupinovou formu (heterostereotypy – obrazy jedné skupiny o jiné, například nepřátelské skupině). Za podstatné **znaky předsudků** lze pokládat:

- jsou to emočně silně akcentované „postoje“;
- jako takové jsou velmi odolné vůči změnám.

„*Kognitivní komponenta předsudku je označována jako stereotyp.*“ (H. W. Bierhoff, 1993) Také předsudky jako jiné extrémní postoje mohou být „*výrazem hluboko ležících rysů osobnosti*“ (Th. Adorno a kol., 1950). Blíže funkci předsudků objasňují Krech, Crutchfield a Ballachey (1968): „*Předsudky mohou sloužit různým funkcím, např. mohou ospravedlňovat patologické nepřátelství, zdůvodňovat kulturně nepřijatelné potřeby a chování ve službě kulturně přijatelných aspirací, pomoci zvládnout potlačené potřeby, zdůraznit city sobectví, ochránit proti ohrožení sebeúcty, pomoci k bohatství, poskytnout ‚rozumné‘ vysvětlení, proč člověk zůstává chudý.*“ Podle uvedených autorů **rasové předsudky** „*slouží podpoře agrese navozené frustrací*“, a to hospodářskou, sociální, politickou nebo sexuální, zejména chronickou. Citovaní autoři se odvolávají na výzkum A. A. Campbella (1947), v němž se ukázalo, že „*osoby, které byly odhadnuté jako nespokojené s jejich vlastní ekonomickou situací, projevovaly nepřátelské postoje vůči Židům častěji než ty, které byly ekonomicky uspokojené.*“ A dále poznamenávají, že předsudky mohou sloužit maskování potlačených impulzů chamtivosti, krutosti a dalších. Příkladem jsou příslušníci nacistických zvláštních komand, jejichž úkolem za druhé světové války bylo vyhlazovat židovské obyvatelstvo na dobytém území bývalého Sovětského svazu a kteří si při tom počínali neobyčejně sadisticky (zabíjení žen a dětí), protože přijali nacistický předsudek o „*židovských podlidech*“ a protože jim přijetí tohoto předsudku

umožňovalo, alespoň mnohým z nich, odreagovávat vražděním své potlačené sadistické sklony.

Předsudky „bílých“ vůči cikánům vedou k tomu, že jsou cikánům připisovány nejrůznější negativní vlastnosti, od parazitismu až po nedostatek hygieny, a předsudky mnoha cikánů vůči bílé rase jim zase naopak umožňují okrádání a olupování příslušníků této rasy. Předsudky tak mohou vystupovat ve funkci „domnělého alibi“ (Krech, Crutchfield a Ballachey). Dále se podle těchto i jiných autorů v předsudcích uplatňuje potřeba prestiže: někteří lidé, stojící na nejnižším stupni žebříčku společenské prestiže, si najdou jiné lidi, vůči nimž se mohou cítit nadřazení; například u Američanů to mohou být Mexičané, Portorikáni nebo černoši. V rasových předsudcích je předmět těchto předsudků interpretován vždy jako něco nižšího, méněcennějšího (nacistické pojetí Židů jako „podlidí“ a podobně). Rasisticky založené osoby tak mohou kompenzovat komplex vlastní inferiority: v nacistické ideologii byla proti „podlidem“ postavena skvělá „árijská“, respektive nordická rasa.

Avšak byly zkoumány i jiné nežli jen rasové předsudky, které nejsou jen čistě psychologickou záležitostí, například proč jsou „krásným lidem“ přisuzovány pozitivní sociální vlastnosti a naopak. Podle D. G. Myerse (1993) nastává od šedesátých let **změna v pojetí předsudků**; nejsou spojovány již jen s projekcí nepřátelství, ale jsou chápány také jako „produkt normálního myšlení“. Myers má ovšem na mysli stereotypy, hovoří však o kognitivních zdrojích předsudků, za něž považuje hlavně vnímanou podobnost a odlišnost, která se uplatňuje nejen ve vztazích mezi jednotlivci, ale i mezi skupinami. Podle G. W. Allporta (1954, česky 2004) „*etnické předsudky jsou antipatie založené na chybných a nepružných generalizacích*“, což je však charakteristika, která platí o všech druzích předsudků.

Mnohé předsudky se týkají lidské fyziognomie, například spojování dobromyslnosti s kulatým obličejem, energie s vystupující bradou, smyslnosti s masitými rty. Také v těchto případech jde o chybné generalizace, které přecházely z generace na generaci, ale jejichž historický původ je již sotva zjištělný. Podle G. W. Allporta

spočívá **podstata negativních předsudků** v neoprávněném zobecnění jednotlivých případů, respektive přijetí takového ukvapeného závěru; předsudek je falešná generalizace, dále šířená a přijímaná. Platí však také, že: „*předsudek je model nepřátelství v interpersonálních vztazích*“. Prakticky existuje určitá **škála projevů předsudku**, od osočování, vyhýbání se, diskriminace, animozity, až po fyzické napadání a vraždění (vraždění Židů nacisty, černošských obětí Ku-Klux-Klanem). Předsudky mohou pronikat celým životem individua, když mají význam kompenzace méněcennosti, jak je tomu u mnoha individuí s rasistickými předsudky. K vysvětlení takových předsudků byly vypracovány celé teorie, například „*teorie K a r strategie*“, dvou zásadně odlišných životních stylů, která říká, že „*K-strategie*“ vede ve stabilním prostředí k plození menšího počtu potomků, kdežto „*r-strategie*“ v nestabilním prostředí vede k plození maximálního počtu potomků, ale s horší biologickou kvalitou a slabší péčí o ně. „*Strategie K*“ charakteristická pro bělochy vede k hypertrofii altruismu, z čehož parazituje „*strategie r*“. Otázka, zda tyto rozdíly jsou dány převážně geneticky nebo kulturně nemá jasnou odpověď, stejně jako otázka, zda je teorie těchto dvou strategií vůbec dostatečně podložena empirickými fakty.

Pověry je možno chápat také jako druh postojů, a to výrazně iracionálních, jejich vymezení však vyžaduje další specifické znaky, které by odlišily pověru a víru. G. Jahoda (1969), který napsal monografii o psychologii pověry, poukazuje na neschůdnost různých pokusů definovat pověru, například nepravděpodobností existence jejího předmětu nebo obsahu, protože „*každý nový objev dezaktualizuje část starých soudů o tom, co je a co není pravděpodobné, a vytváří základy nových oceňování*“. Kromě toho určitá pojetí pověry, která je chápána jako něco pejorativního, posouvají do její oblasti fakticky všechny náboženské systémy, i tak zvané „vyspělé“, jako je křesťanství. Existují kultury, například afričtí Ašanti, které jsou veskrze pověřivé. Víme, že strach z třináctky, víra v uhranutí, v možnost obcování s duchy zemřelých, v „kočku přes cestu“ a podobně jsou pokládány za „hrubé pověry“. Avšak jak je odlišit od víry v „*organovou energii*“ nebo v „*moc Ducha svatého*“, aby byly šetřeny na-

děje zbožných? Pověra je, podle Jahody, druhem bludného myšlení a má, jak jinak, kořeny v nevědomí. Za druh pověry však mohou být pokládány i pouhé hypotézy, které jsou vydávány za vědeckou teorii, jako je radikální evolucionismus, s řadou „bílých míst“, omylů a dohadů.

Skryté postoje („implicit attitudes“): jsou to „hodnotící tendence, které mohou ovlivnit hodnocení či chování, aniž by si jejich vliv daná osoba uvědomovala“ (M. Hewstone a W. Stroebe, 2006). V odborné literatuře se rozlišují pojmy „explicitní“ (vědomý) a „implicitní“ (nevědomý). Název zavedli A. G. Greenwald a M. R. Banaji (1995). Polský psycholog N. Maliszewski (2005), o jehož práci se budeme v následujícím výkladu tohoto tématu opírat, používá pro tento druh postojů vhodnější výraz, „skryté postoje“ („postawy utajone“), který jsme zde převzali. Postoje se uplatňují ve dvou rovinách regulace chování, zjevným a skrytým způsobem, to je vědomě a nevědomě. K témuž předmětu postoje lze mít oba tyto způsoby; například vědomá záliba v kouření cigaret (zjevné pozitivní hodnocení) a nevědomý odpor (skryté nevědomé hodnocení).

Empiricky bylo zjištěno, že bílí Američané jako respondenti vyjadřovali vědomě pozitivní postoje vůči „bílým“ i vůči Afroameričanům, avšak pozorování ukázalo, že více preferují „bílé“ než „černé“ Američany; to znamená, že vůči Afroameričanům se u nich projevoval skrytý negativní postoj. Ten nelze zjistit introspektivně a projevuje se například zkracováním komunikace a různými dalšími slabými příznaky averze. Skrytý postoj koreluje se spontánním chováním: čím více negativní postoj měli respondenti k Afroameričanům, tím kratší dobu s nimi rozmlouvali ($r = -0,51$), déle váhali s vyjádřením ($r = 0,35$), v konverzaci činili více jazykových chyb ($r = 0,49$). Zjevný postoj je spojován s promyšleným oceněním objektu ($r = 0,33$). S fungováním skrytého postoje jsou spojeny dva problémy: 1. podmínky jeho aktivace, a 2. jaký je jeho vztah ke zjevnému vědomému postoji. Maliszewski ve své monografii o skrytých postojích uvádí jako jeden z více příkladů výsledky výzkumu antisemitismu v Polsku: v letech 1975–1991 pokleslo procento osob s negativními postoji vůči Židům ze 41 % na 20 %, což

se vysvětluje tak zvanou „normou politické správnosti“, která deza-probuje projevy antisemitismu, včetně opovědi v dotaznících (projevy antisemitismu jsou pokládány za nevhodné), což je případ tak zvané „sociální deziderability“ – chovat se tak, jak je to společensky žádoucí, tedy i tak odpovídat v dotaznících. Přesto však mnoho lidí, kteří deklarují, že nejsou antisemity, není schopno překonat negativní asociace, které s Židy, respektive s židovstvím mají a které získali například v dětství od rodičů (třeba o politickém vlivu židovských bank a podobně; těchto asociací si vůbec nemusí být vědomi). Zjevné postoje jsou důsledkem vědomých zkušeností, skryté postoje jsou důsledkem nevědomých zkušeností. Zjevné a skryté postoje vůči témuž objektu mohou být spojitě (oba jsou například kladné) nebo nespojitě (jeden je kladný a druhý záporný).

R. H. Fazio, D. H. Sambomatsu, M. C. Powell a F. R. Kardes (1986) pozorovali, že postoj může být vyvolán automaticky, což znamená, že: „přítomnost objektu může v paměti vyvolat s ním spojené hodnocení“, přičemž „tento proces probíhá bez úsilí a bez účasti vědomí“ (Fazio a další podle Maliszewski, 2005). Automatická aktivace postoje je označována jako **priming**, označení pro jev, jehož význam ilustruje následující experiment.

Pokusné osobě jsou prezentovány páry objektů, například fotografie obličejů a nějaké adjektivum (například po fotografii lidské tváře následuje prezentace adjektiva „milý“). Pokusná osoba má co nejrychleji odpovědět, zda prezentace má pozitivní nebo negativní konotaci, a je měřen čas její reakce. Očekává se, že prezentace objektu, například určitého typu lidské tváře, třeba černocho nebo bělocha, aktivuje s ním spojené hodnocení pozitivní nebo negativní. Jsou-li však s objektem asociovány pozitivní i negativní zkušenosti (to je zjevné a skryté postoje), vyvolá podnětový pár–objekt vnitřní konflikt, který se projeví v prodloužené reakční době. U nespojitých postojů (odlišnost mezi zjevným a skrytým postojem) je tedy reakční doba delší než u spojitých postojů. Jinou formou je prezentace podnětů ve vizuálně podprahových hodnotách, to je v expoziční době čtyř milisekund.

Vybrané znaky zjevného a skrytého postoje (N. Maliszewski, 2005, s. 144):

ZNAK	POSTOJ	
	zjevný	skrytý
úloha regulace	reflexivní	automatický
geneze	emoce, poznání chování	především afekty, ale i poznání a chování
závislost na zásobě poznatků	závislý	nezávislý
podmínky vlivu na chování	především reflexivní	především automatické, ale v reflexivních podmínkách jako rezultat tlumení
intencionální kontrola	značná	omezená
vědomí	značné	chybí nebo nevelké
možnost změny	změněné dočasné projevy, relativně stabilní chronický projev	změněné dočasné projevy, stabilní chronický projev

Vysvětlivky: „reflexivní“ = promyšlený, „automatický“ = podvědomý, „intence“ = vědomý plán, úmysl

Další tabulka podává přehled vztahů mezi reflexivním a automatickým procesem, zjevným a skrytým postojem z hlediska jejich aktivace (N. Maliszewski, 2005, s. 28):

	PROCES	
	automatický	reflexivní
podmínky aktivace postoje	chybění motivace nebo zásoby poznatků	motivace a zásoba poznatků
druh aktivovaného postoje	skrytý postoj	zjevný a skrytý postoj

Vysvětlivky: „zásoba poznatků“ = poznatky, které jsou v dané situaci k dispozici

Fenomén automatické aktivace postoje byl potvrzen celou řadou experimentů (R. H. Facio, M. C. Powell, C. J. Williams, 1989 a další). Například poutač se značkou Coca-Cola může automaticky vzbudit žízeň a subjekt jde do restaurace, aby ji utišil, ačkoli si není vědom toho, co jeho žízeň vyvolalo. Vliv postojů na chování je funkcí motivů a zásoby poznatků: „Když subjekt obrací pozornost k danému objektu a vyvíjí poznávací úsilí, tehdy proces přetváření informací dostává charakter reflexivní (kontrolovatelný). Je sekvencí, vědomý, závislý na cílech a intencích osoby. Vyžaduje motivaci a zásobu poznatků.“ (Maliszewski) V kapitole o motivaci jsme uvedli, že jednání je spouštěno, když je přítomna motivace a když subjekt má vědomí, že cíle bude dosaženo a cíl má určitou hodnotu (je pro něj atraktivní). Pokud se **interakce zjevných a skrytých postojů v chování** týče, ilustruje ji shora citovaný polský psycholog na oblíbeném příkladě kuřáctví a nekuřáctví (viz příklad dole). U nekuřáka je obvykle zjevný a skrytý postoj vůči kouření cigaret spojitý, má negativní zkušenosti s kouřením (nelíbí se mu) a je přesvědčen, že je zdraví škodlivé. U kuřáka taková spojitost nemusí existovat a setkání se s protikuřáckou kampaní pak vyvolává vnitřní konflikt mezi zjevným a skrytým postojem.

Kuřák si obvykle vůči kouření vytváří dva postoje, zjevný a skrytý. Pozitivní zjevný postoj je spojen s příjemnými pocity, které kouření vyvolává (uklidnění, uvolnění, ale vlivem nikotinu na činnost mozku prostřednictvím „*nikotinových receptorů*“ dochází také k uvolnění určitých neurotransmiterů (dopaminu, serotoninu a dalších), které se podobá vlivu drog. Současně však kuřák ví o škodlivosti kouření (hrozba rakoviny plic) a o jeho negativních důsledcích na barvu zubů, dech a podobně. Toto vědění je však vytěšňováno a může být zdrojem skrytého postoje. Kuřáci tak mají nespojitě zjevné a skryté postoje. Vliv skrytého postoje závisí na zásobě poznatků subjektu: bude-li omezená, bude mít vliv skrytý postoj. Bude-li vliv postoje reflexivní, kdy je aktivován jak zjevný, tak i skrytý postoj – oba jsou nespojitě –, dojde u kuřáka k vnitřnímu konfliktu a jeho negativní skrytý postoj vůči kouření u něj vyvolá pocity viny a studu, respektive strachu a subjekt bude mít tendenci kompenzovat vliv skrytého postoje tím, že se bude utvrzovat ve svém pozitivním postoji ke kouření a například rychleji sáhne po krabičce cigaret a zapálí si, případně vykouří i více cigaret.

Maliszewski (2005) formuloval následující **hypotézy o fungování skrytých postojů**, používá současně příkladu s kuřáky a nekuřáky; výsledky dosavadních výzkumů v nich doplnil výsledky vlastních výzkumů:

10

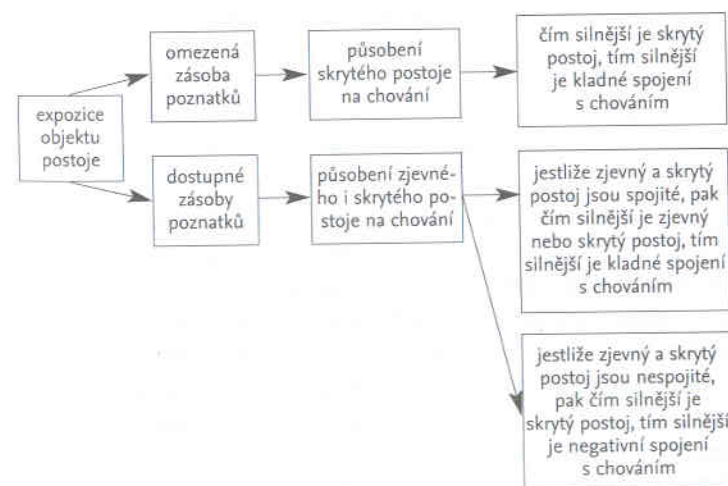
- Kuřáci mají nespojité postoje ke kouření, negativní skrytý a pozitivní zjevný postoj; nekuřáci mají spojitý postoj ke kouření, současně zjevný a skrytý negativní postoj.
- V případě nekuřáků nezávisle na dostupnosti zásoby poznatků během seznamování se s argumenty proti kouření je silnější negativní skrytý postoj vůči kouření spojen s více negativním vztahem ke kouření vůbec.
- V případě kuřáků v podmínkách omezené dostupnosti zásoby poznatků v průběhu seznamování se s argumenty proti kouření (automatické podmínky), čím silnější je jejich skrytý postoj vůči kouření, tím později si zapálí cigaretu a tím méně jich vykouří.
- V případě kuřáků v podmínkách dostupnosti zásob poznatků v průběhu seznamování se s argumenty proti kouření (reflexivní podmínky) čím silnější je jejich skrytý negativní postoj vůči kouření, tím větší vnitřní konflikt vyvolá.
- V případě kuřáků v podmínkách dostupnosti zásoby poznatků v průběhu seznamování se s argumenty proti kouření (reflexivní podmínky) čím silnější je jejich negativní skrytý postoj vůči kouření, tím dříve si zapálí cigaretu a tím více jich vykouří.

Výše uvedené teze Maliszewski doplnil o následující „**dodatkové pojetí**“:

- *Skrytý postoj má silnější vliv na méně kontrolované spontánní chování než na kontrole více závislé na promyšleném chování („zachowanie przemyślane“).*
- *Vliv pro subjekt nežádoucího skrytého postoje může mít dynamický charakter – pravděpodobně má vliv na reakce v prvních sekundách, později jeho aplikace může být tlumena kompenzační činností (například kuřák jen sahá po cigaretě).*

Výše uvedené teze, odvozené z výsledků experimentů s danou problematikou, z nichž ale některé byly dosti umělé, poukazují na poněkud mechanistické pojetí vztahů mezi danými proměnnými, ale současně také na platnost v psychologii všudypřítomného principu udržování a restaurace vnitřní psychické rovnováhy (to je vnitřního psychického stavu bez vážnějších rozporů – bez vnitřní disonance, a pokud je tento stav narušen a to je signalizováno negativními pocity, pak nastupuje tendence k dosažení konsonance). Současně znamená jistý návrat ke konceptům vytěsnění a jeho dynamiky. Je také v jistém, byť nikoli úplném, souladu s klasickou psychoanalýzou: „*Skrytý postoj je silněji spojen s chováním než zjevný, a to jak v podmínkách automatických (efekt asimilace – například čím je silnější negativní skrytý postoj kuřáků ke kouření, tím méně vykouřených cigaret), tak také v podmínkách reflexivních, kdy skrytý postoj je nespojitý se zjevným postojem a osoba usiluje o kompenzaci jeho vlivu (efekt kontrastu – například čím silnější je negativní skrytý postoj kuřáků ke kouření, tím více vykouřených cigaret.*“ (Maliszewski, 2005, s. 121 násl.) Citovaný autor vytvořil následující **model regulační role skrytého postoje** (Maliszewski, 2005):

10



Teorie postoje: Podle W. H. Bierhoffa (1993) je nejdůležitější teorií postoje v současnosti „teorie plánovaného jednání“ J. Ajzena (1988, 1991), která byla vyvinuta z „teorie odůvodněného jednání“, zde již zmíněné. Bierhoff sám shrnuje tuto teorii v následujících te-
zích:

- Chování jsou bezprostředně předřazeny behaviorální intence, které umožňují předvídat chování, pokud je pro osobu kontrolovatelné.
- Vnímaná kontrola chování se vztahuje na rozsah, v němž je chování subjektem kontrolovatelné. Intendované chování je tím pravděpodobnější, čím větší je důvěra ve vlastní schopnosti uskutečnit je.
- Behaviorální intence jsou ovlivňovány třemi činiteli: vnímanou (vědomou) kontrolou chování, postojem vůči chování a subjektivní normou (tyto koncepty byly vymezeny již dříve). V různých oblastech chování mají tyto faktory různý význam.
- Každý z těchto tří predikátorů intence má základ v mínění, a sice v mínění o chování (postoje), v mínění o normách a v mínění o kontrole. Jejich posuzování vychází z modelu očekávání–hodnota (to je ze subjektivního odhadu pravděpodobnosti dosažení cíle).

Empirické ověření této teorie ukázalo, že behaviorální intence a vnímaná kontrola jednání jsou nezávislé a nejdůležitější prediktory chování. Teorie pak podle Bierhoffa umožňuje předpovídat změny postojů, zejména na základě ovlivňování mínění argumenty. Podle našeho soudu je to teorie jednostranně kognitivistická a vztahující se opět, jako většina podobných teorií, spíše na uměle vytvořené než skutečné životní podmínky chování. Jinou teorii „dynamiky postojů“, která není tak úzce kognitivistická, vytvořil J. M. Rosenberg (1960), který spolu s R. P. Abelsonem také formuloval ekonomický princip: při převádění inkonzistentní struktury v konzistentní bude z různých možností vybrán postup, který je spojen s nejmenší kognitivní činností.

Sociálně žijící druhy zvířat spolu komunikují, sdělují si určité informace, dorozumívají se. Funkce dorozumívání je zřejmá, je to především upozorňování, například na nalezenou pastvu nebo na predátora, ale také na vzdálení se od stáda. Různé druhy zvířat vyvinuly různé způsoby komunikace – prostřednictvím dotyků, pachů, skřeků a podobně. Známy je „tanec“ včel medonosných, vlastně určité pohyby, kterými včela při návratu do úlu signalizuje svým družkám směr, vzdálenost a vydatnost pastvy. H. a M. Fringsovi (1964), kteří se zabývali komunikací zvířat, chápou **dorozumívání** se jako vnitrodruhovou záležitost: „*k vlastnímu dorozumívání dochází tehdy, když vysílatel i odběratel signálů náleží k témuž druhu*“. Vábí-li rozehřáté lidské tělo komáry, není to dorozumívání, ale vábí-li samička motýla svým tělesným pachem samečka, je to komunikace. Složitější je to s vůní květů, která jako chemický signál vábí včely nebo jiný hmyz, neboť existují rostliny, které vydávají vůni nebo pachy v určitých obdobích dne nebo noci, kdy se odbývají lety hmyzu, který je může opylit.

Také lidé emitují feromony, které mohou mít účinky na druhé pohlaví, aniž si jejich pach uvědomuje. Je to také komunikace? Jinou záhadnou formou lidské komunikace je telepatie, druh mimosmyslového vnímání určitých informací, jehož fyzikální i fyziologická podstata není dosud objasněna. Odborník na lidskou komunikaci C. Cherry (1966) píše, že člověk vyvinul diferencovaný systém komunikace, který činí možným jeho sociální život: „Ko-

munikace je v podstatě sociální záležitost.“ Specifickou formou lidské komunikace je **jazyk** jako národní forma mluvené a psané řeči; komunikace činí lidský a sociální život vůbec praktickým, znamená organizaci, má sociální funkci. Cherry nepodává žádnou definici komunikace, ale říká, že není komunikace bez systému znaků a pravidel operování s nimi; **znaky** pak něco reprezentují, jsou to signály, symptomy a symboly, které mají určitý sdílený význam, jsou nositeli informace. Příkladem je slovo „pozor“, které na něco upozorňuje, slovo „dům“, které něco označuje, slovo „vstupte“, které vybízí, nebo gesto, které vyjadřuje pokyn, a jiné, které vyjadřuje hrozbu. „Komunikace znamená, že informace přechází z jednoho místa na druhé“ (G. A. Miller, 1951). To znamená, že informace je předávána jednou osobou druhé osobě, nebo si ji jedinec obstarává sám z určitého zdroje, například ze slovníku.

V prvním případě, a o ten nám půjde, je komunikace sociální akt, který může být jednosměrný, nebo, rozvíjí-li se v rozhovor, je to druh interakce. V tomto smyslu **komunikace jako druh sociální interakce** znamená jednostranné sdělování nebo vzájemnou výměnu informací. Jejím prostředkem jsou nejen slova a gesta, ale chování vůbec, a tak je komunikace nejen již rozvinutou sociální interakcí, ale také jejím předpokladem. J. W. Vander Zanden (1987) definuje komunikaci jako „proces, jímž lidé předávají informaci, ideje, postoje a emoce jiným lidem“. Předpokládá „common sense“, tedy společné sdílení významů znaků, které jsou prostředkem komunikace. Příkladem je určitý druh národního jazyka, jímž se dorozumívají osoby, které ho ovládají. Každé kultuře je vlastní určitý **systém komunikace**, který zahrnuje nejen jazyk, ale i specifická gesta a způsoby chování vůbec, jejichž význam může příslušníkům jiných kultur unikat (některá gesta, která používají Arabové nebo Sicilané).

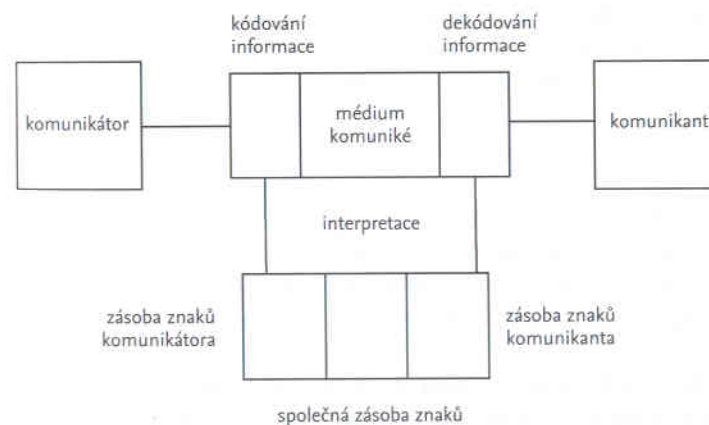
Komunikaci umožňuje systém vzájemně sdílených znaků, který tvoří následující **formy komunikace**:

- verbální (mluvená a psaná řeč v užším smyslu – národní jazyk);
- meta- nebo paralingvistické znaky (hlasová intonace – ironické zbarvení hlasu, jeho akcent a další);

- nonverbální: výraz (mimika a kinesika, tak zvaná „řeč těla“, ale i vokalizace, jako je smích a pláč); chování (jednání, gesta, ale i pohledy a další).

K tomu se pojí ještě komunikace prostřednictvím obrazů a symbolů. Ze vztahového hlediska lze rozlišit ještě další formy komunikace: 1. intrapersonální (například získávání informací z počítače nebo z archivu), 2. interpersonální (komunikace mezi dvěma nebo více osobami), 3. masová komunikace (komunikace zprostředkovaná masmédií, jako jsou rozhlas, televize, literatura, tisk).

Základní **struktura komunikace** je pak tvořena těmito činiteli: 1. komunikátor (osoba sdělující), 2. komunikant (osoba přijímající sdělení), 3. komuniké (obsah sdělení). V personální interakci se role komunikátora a komunikanta střídá a komuniké má povahu procesu, v čase se odehrávajícího děje. Interakci uvedených činitelů vyjadřuje následující schéma, prezentující komunikaci jako interpersonální sdělování.



Komunikátor kóduje své sdělení, například ve verbálních znacích (mluví), vyjadřuje určitý obsah (komuniké), a používá určitého média (například mluví přímo ke komunikantovi nebo mu telefo-

nuje). Komunikant dekoduje přijaté sdělení, které oba, komunikátor i komunikant, interpretují jako význam použitých znaků, přičemž, šlo-li například o verbální sdělení, oba používají svou slovní zásobu a pravidla společně užívaného jazyka (například češtiny).

Základní **funkce komunikace**, respektive její roviny, vyjadřuje následující schema (L. Fischer a G. Wiswede, 2002):



Velmi názorně ilustroval strukturu komunikace H. D. Laswell (in: L. Bryson, 1948):

1. kdo (komunikátor)
2. co říká (komuniké)
3. komu (komunikant, recipient)
4. čím (druh komunikace, například slova)
5. prostřednictvím jakého média (například mluvené řeči v přímém fyzickém kontaktu, nebo dopisu)
6. s jakým úmyslem (intence, motivace)
7. s jakým účinkem (sdělení je pochopeno, vyvolá například emoce)

Uvedené aspekty také vymezují předmět sociální **komunikace** v **sociální psychologii**, která se tedy zabývá praktickou a morální stránkou komunikace, na rozdíl třeba od psycholinguistiky, která jde až k molekulární rovině jazykové komunikace (tvorba vět a podobně).

Verbální komunikace (jazyk, řeč v užším smyslu) je především nástrojem sdělování abstraktních obsahů, kdežto nonverbální komunikace (gesta, výraz či kinesika – držení a pohyby těla) je nástrojem sdělování situací, emocí a snah. Další **rozdíl mezi verbální a nonverbální komunikací** pak spočívá zejména v tom, že první je úmyslná, druhá velmi často neúmyslná („řečí svého těla“ člověk sděluje

nechtěně něco ze svých vnitřních stavů, nezřídka i to, co by slovy sdělit nechtěl). Komunikativní je každý pohyb těla (P. Watzlawick, H. H. Beavin a D. D. Jackson, 1971). J. Janoušek (1968, 1988) poukazuje ještě na rozdíl **mezi sociální interakcí a komunikací**: komunikace „vnitřně souvisí s interakcí“, ale má také odlišné znaky, může probíhat na dálku a může se týkat věcí prostorově a časově vzdálených a neexistujících. První uvedený rozdíl platí, chápeme-li interakci jako styk „tváří v tvář“, pak by například telefonní rozhovor nebo výměna dopisů nebyla interakcí, nýbrž komunikací. Avšak i v přímé interakci „tváří v tvář“ lze sdělovat neexistující a tak dále.

Lze tedy říci, že každá interakce zahrnuje nějakou formu komunikace, jinak by ztrácela smysl, avšak ne každá komunikace je formou přímé interakce (například korespondence). Platí tedy, že „v sociální interakci nelze nekomunikovat“ (E. F. Mueller a A. Thomas, 1974), neboť její podstatou je komunikativní chování, které má určitý obsah a tedy význam a stimuluje reakce partnerů interakce, ale musí být vždy uvažováno v širších interakčních souvislostech.

Také v komunikaci, zvláště verbální, se uplatňuje **situační kontext**, který utváří nebo dotváří obsah sdělení: například výrok „Nespěchej tolik!“ pronesený v ložnici může znamenat něco jiného, než když je pronesen při cestě na nádraží. Lexikální význam slov mohou přetvářet **metalingvistické faktory**: třeba výrok „Vy jste ale chytřej“ pronesený s ironickým zabarvením hlasu nebo úšklebkem může znamenat konstatování pravého opaku jeho čistě lingvistického (lexikálního) významu. Reakcí na takové situačně a jinak komplikované výroky bývá často otázka „Co jste tím chtěl říci?“

Komunikování je tedy velmi komplexní fenomén, v němž dochází k úmyslnému i neúmyslnému sdělování pomocí znaků. Tyto **vztahy mezi znaky**, subjekty a objekty komunikace popisuje syntax, sémantika a pragmatika (C. Cherry, 1957): syntax popisuje vztahy mezi znaky, sémantika vztahy mezi znaky a označovaným a pragmatika vztahy mezi znaky a jejich uživateli. Toto dělení se ovšem týká jazykových znaků, protože bychom těžko mohli hovořit o syntaxi, respektive gramatice gest nebo pohybů těla či pohledů.

Zatímco sémantické a syntaktické aspekty jazykových sdělení zkoumá lingvistika i psycholingvistika, sociální psychologie se omezuje na studium pragmatických aspektů jazykového sdělování, a to ve dvou rovinách: sdělování v dyadách a v malých skupinách (fakticky je ovšem i dyada nejmenší malou skupinou, například manželský pár). Obojí lze shrnout pod pojem **komunikativní chování**, neboť sociální komunikace se uskutečňuje prostřednictvím chování zúčastněných osob, tedy prostřednictvím jednání, jazyka a výrazu. Obecně můžeme také hovořit o tom, že prostředkem komunikace je řeč, použijeme-li tento pojem v širším významu; v užším významu znamená jazyk (verbální chování). Použijeme-li pojem řeči v širším významu, můžeme také hovořit o řeči zvířat a používat oblíbený termín „řeč těla“.

Člověk pomocí jazyka, gest a výrazu něco úmyslně sděluje jinému člověku, přičemž v této intenci je zahrnuto také očekávání nějakého efektu (vytvořit dojem, přesvědčit a podobně). Avšak neúmyslně, nevědomými pohyby a výrazem člověk jinému člověku, který zná principy „řeči těla“ a výrazu, sděluje také něco ze svých pocitů a snah, aniž by si to uvědomoval, nebo dokonce proti své vůli (erotický zájem nebo nelibost ze stávajícího kontaktu). Proto někteří sociální psychologové (Newcomb, Turner a Converse, 1965) označují komuniké za poselství či zprávu („message“). Komunikativní funkci nemá jen to, co člověk říká a činí vědomě, ale jeho vědomé i nevědomé chování vůbec: směr pohledu, pohyby rukou, nachýlení těla, zaujetí vzdálenosti a místa v prostoru interakce vůbec a další způsoby chování jsou symptomy (znaky) určitých nevědomých tendencí. Lze však zůstat u toho, že se komunikují informace o nejrůznějších objektech, ale i o sobě samém, vědomě i nevědomě.

Dalším problémem je **rozsah komunikace**. Řekli jsme, že jejím prostředkem je chování, ale jeden jeho druh, jednání, respektive činnost, také vede ke vzniku produktů, třeba uměleckých děl, a hovoří se o komunikativní funkci umění. Rovněž umělecké a jiné tvory (odborná literatura, ale i výrobky lidové tvořivosti a další) něco komunikují – výrazně komunikativní funkci má hudba. Avšak analýza tohoto druhu komunikace, tedy prostřednictvím produktů

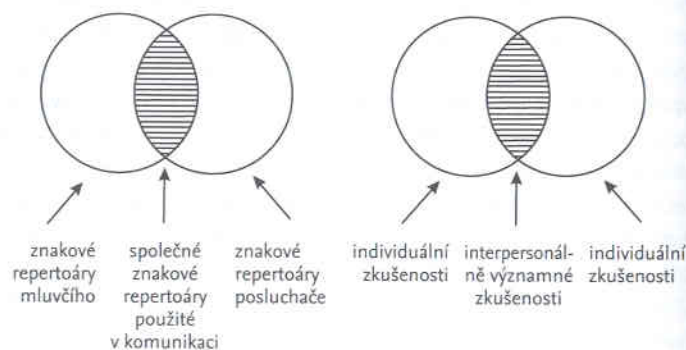
umělecké činnosti, je složitá, neboť „řeč umění“ má jinou strukturu a řídí se jinými pravidly než řeč mluvená nebo psaná, nemá ani gramatiku ani syntax, jen určitá pravidla vyvolávání estetických dojmů, které se dnes chápou ve velmi širokém významu. Také umění oslovuje, ale jeho řeč je složitá a svérázná, výtvarné umění, například malířství, „promlouvá“ řečí barev, tvarů, námětů a různé směry vyjadřují různé více či méně vědomé intence svých tvůrců (expresionismus, surrealismus, abstraktní umění a podobně).

Sociální psychologie se omezuje na sociální komunikaci, uskutečňující se prostřednictvím chování, to je mluvené a psané řeči, jednání a výrazu (mimiky a „řeči těla“). Komunikace je chování, které něco signalizuje, sděluje, je určitým druhem poselství. Vzniká ovšem otázka, zda se toto zjištění či tvrzení týká veškerého chování. Existují také způsoby chování, které nic nesdělují, například bubnování prsty na desku stolu nebo mnutí si brady? Psychoanalýza se snažila prokázat, že způsoby chování pokládané za náhodné projevy, jako je překnutí nebo mnutí si brady, jsou symptomatické, tedy něco sdělují, často však jen poučenému jedinci nebo odborníkovi na „řeč těla“. Záleží tedy na tom, kdo je příjemcem takového sdělení a zda je schopen je dekodovat. Psycholog může jít v dekódování takových symptomatických projevů chování dál než laik, jiné mohou být jen fyziologicky symptomatické, například škrábání se. Z širšího pohledu na věc lze tedy říci, že veškeré projevy chování jsou symptomatické.

Schematický diagram komunikace, který jsme zde již uvedli, můžeme nyní podle Newcoma, Turnera a Converse (1965) rozvést ještě do následujícího schématu:



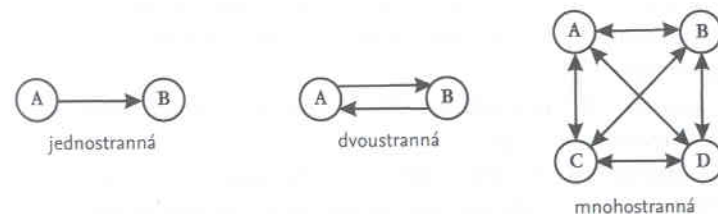
Charakteristickým znakem komunikace je **symbolická povaha sdělení**, to znamená, že „*reprezentují něco, co se nachází za nimi*“: příkladem je sdělení „Mám hlad“, slova, která symbolizují stav žaludku komunikátora, respektive pocit. Mluvená slova tu vystupují jako symboly, mluvené slovo je zvuková struktura, která je nositelem určitého významu, slovo, mluvené i psané, tedy něco zastupuje, má rovinu fyzickou a sémantickou, obsahově významovou. Komunikant toto sdělení na základě toho, že ovládá jazyk, v němž bylo sdělení zakódováno, dekóduje, porozumí mu a nějak na ně bude reagovat. Předpokladem komunikace je společná zásoba znaků, ale také společná zásoba oboustranně významných otázek, problémů a zkušeností, jak ukazují výše uvedená schémata (podle R. Schnecke, in: H. Hiebsch a M. Vorweg, 1980).



Sdělení obrací k něčemu pozornost, to, co komunikantovi říká, se nazývá referent nebo **designát** a sdělení o něm něco vypovídá; je to nějaká věc, její vlastnost, událost, vztah, je to předmět reference. „*Když k někomu mluvíme, netransmitujeme naše myšlenky. Transmitujeme fyzikální signály, mluvní zvuky; nebo když komunikujeme písmem, papír a inkoust ... Fakticky jsme nikdy neslyšeli nebo neviděli „slova“ v lingvistickém smyslu, ale jen fyzikální signály.*“ (C. Cherry, 1966) Mluvíčí kóduje své sdělení ve fyzikálních zvucích a posluchač tyto zvuky dekóduje a slyší je jako slova, která mají nějaký význam. V souvislosti s tím se vynořuje **otázka nesdělitelné dimenze poznání**, tedy never-

balizovatelného poznání, kterou se zabýval anglický přírodovědec M. Polanyi (1966) a nazval ji „*tacit dimension*“. Rozumí tím tiché, nevyslovitelné poznání; příkladem je poznání známé tváře mezi desítkami jiných tváří, které nedovedeme odůvodnit. K vyjádření nesdělitelných citů používají básníci metafory a jiné básnické obrazy, zvláštní sdělovací funkci mají alegorie a umělecké symboly vůbec.

Podle F. Klíxe (1971) pojmy informace a význam jsou synonyma. Podle Ch. E. Osgooda (1954) **význam slov** má dvě komponenty: denotativní, sdělující, jaký obsah je slovem označován (například slovo lampa označuje určitý druh svítidel), a konotativní, neboli subjektivní emocionální akcent označovaného obsahu, který je interindividuálně různý – to je analogické rozlišení lexikálního a osobního významu slova, respektive designátu. Konotativní význam slov lze měřit sémantickým diferencialem. Pokud se **komuniké** týče, je to komplex přenesených významů, jehož elementy jsou verbální nebo nonverbální znaky, přenášené ve formě signálů (R. Schnecke). Znaky něco označují a něco znamenají. Používáním znaků v mezilidské komunikaci se zabývá **pragmatika**, která chápe znaky jako lidmi užívané prostředky ke sdělování významů, přičemž proces **sdělování významů** slouží informování, hodnocení a vyvolávání určitých reakcí. V prvním případě znaky označují a působí jako věcná informace, v druhém hodnotí objekty a vzbuzují pocity a soudy, ve třetím případě něco vyžadují a podněcují určité chování. Z hlediska účastníků má pak komunikace následující formy:



Velká písmena zde označují jednotlivé subjekty. V procesu komunikace lze rozlišovat ještě další stránky či aspekty, ale to se již vymyká našemu stručnému výkladu.

Obecně vzato tedy v sociální komunikaci jde o sdělování významů pomocí symbolů: „*Lidská komunikace je proces tvoření významů mezi dvěma nebo více lidmi*“ a „*symbol může být definován jako něco, co je považováno za reprezentaci něčeho jiného*“; široce pak může být komunikace chápána jako „*podílení se na zkušenosti*“ (S. L. Tubbs a S. Mossová, 1991). Uvedení autoři pak definují **klíčové pojmy interpersonální komunikace** takto:

- verbální sdělení je každý typ mluvené komunikace, který užívá jedno nebo více slov;
- intencionální verbální sdělení jsou vědomé pokusy o komunikaci s druhými osobami prostřednictvím mluvené či psané řeči v užším smyslu, tedy jazyka;
- nonintencionální verbální sdělení jsou „*věci, které říkáme bez významu*“ (podle S. Freuda jsou to nevědomě motivovaná sdělení, jejichž typickým příkladem jsou přereknutí);
- interference nebo šumy jsou to, co narušuje informaci předávanou recipientu nebo ho odvrací od jejího přijetí (v rozhovoru to může být například hlučné prostředí nebo popřípadě obtěžující a pozornost odvracející komáři); rozlišují se technické a sémantické interference (prvním případem jsou uvedené příklady, druhým takové, kdy „*recipient nemůže signálu atribuovat též význam, který mu dává komunikátor*“, což se týká zejména nonverbálních sdělení);
- nonverbální sdělení zahrnují širokou oblast stimulů a jsou to „*všechna sdělení, která transmittujeme beze slov nebo za slovy, jež používáme*“;
- intencionální nonverbální sdělení jsou „*nonverbální sdělení, která chceme transmittovat*“;
- nonintencionální nonverbální sdělení jsou „*všechny ty nonverbální aspekty našeho chování, transmittované bez naší kontroly (jako je třeba výraz obličeje, tón hlasu, pohyby rukou, držení těla)*“;
- kanály komunikace tváří v tvář jsou smyslové orgány.

Verbální komunikace: Je specificky lidským způsobem komunikace, který má formu mluvené nebo psané řeči v užším smyslu (tedy formu jazyka). Mluvenou řeč umožňuje specificky lidská schopnost artikulace, jemné pohyby mluvidel, umožňující při mluvení článkování hlásek. Také například lidooopi komunikují hlasově, ale činí tak pomocí neartikulovaných zvuků (skřeků). Elementy mluvené řeči jsou morfémy, jež různým slučováním a ohýbáním vytvářejí slova jako zvukové struktury, které jsou nositeli určitého významu. Slova jsou symboly objektů, jejich tříd, vlastností i vztahů mezi nimi, a jako taková umožňují diferencované označování a dorozumívání se. Kombinací a ohýbáním (skloňováním, časováním) slov se vytvářejí věty, respektive výroky. Základem jsou univerzální řečové struktury a kulturně či národně specifická syntax a gramatika, jakož i zásoba slov. Slova jako znaky pak vytvářejí znakový systém, který symbolizuje skutečný i pomyslný lidský svět. Význam slova závisí také na jeho umístění ve větě, na emocionálním akcentu a v různých kulturách či subkulturách může mít totéž slovo různý význam: jako typický příklad se uvádí slovo „kompromis“ (oboustranný ústupek), které v Anglii znamená úspěch, kdežto jinde spíše ústup, záleží ovšem, v jakém kontextu je kompromisu dosaženo – pro jednu stranu může znamenat úspěch, pro druhou neúspěch.

Dorozumívání se prostřednictvím mluvené řeči umožňuje **jazyk**, jeho specifická národní forma, jako je třeba čeština nebo němčina. Slova umožňují popisování a vysvětlování konkrétního i abstraktního, kladení otázek a příkazů a odpovědi na ně, ale neumožňují vyjadřování veškeré zkušenosti, například emocí, a proto se užívá metafor a jiných prostředků k vyjádření určitých zážitků. Mnoho slov, případně pojmů vyvolává představy i abstraktní pojmy, ale ne všechny a ne u všech lidí. Slova mají význam lexikální (denotativní) a emocionální (konotativní), umožňují označování, ale mohou také vyvolávat emocionální reakce. Táž myšlenka může být formulována různými způsoby a výroky mohou obsahovat „skrytá sdělení“ či „nárážky“ („čtení mezi řádky“ v písemném textu). Táž pojem, zejména odborný, mohou různí lidé spojovat s různými významy: často to

činí politikové, například se slovy „demokracie“, „národ“ a „státní zájmy“. Nicméně **mluvená řeč** jako nejpraktičtější systém dorozumívání, vyvinutý z praktické předmětné činnosti, plní svou funkci v rámci určitého obecného konsenzu, který reprezentuje určitý hovorový jazyk. Z něho je odvozen slang, jazyk, který používají určité skupiny a který není v rámci určitého národního jazyka obecně srozumitelný (slang myslivecký, zlodějský a další). Lingvista F. de Saussure (1931) rozlišil pojmy jazyk („*la langue*“), jazyková schopnost („*le langage*“) a používání jazyka v hovorové řeči („*la parole*“).

K. Bühler (1927) pak rozlišil tři funkce řeči v užším smyslu, zobrazení, výraz a apel; typickou označovací a komunikativní formou řeči je **rozhovor** mezi dvěma nebo více osobami. P. R. Hofstätter (1963) uvádí následující přehled témat rozhovoru v procentech:

Téma rozhovoru	Partneři rozhovoru			
	muž s mužem	muž s ženou	žena s mužem	žena s ženou
příjmy a obchody	37	25	19	6
politika a hospodářství	18	24	22	11
ženy	17	11	9	13
zábavy	9	19	21	7
oděvy a zdobení	5	7	9	23
muži	4	4	7	23
vlastní osoba	3	—	6	10
ostatní lidé	7	10	7	7

Tematika těchto rozhovorů byla posuzována různými badateli; podle Hofstättera odráží rozdílné postavení mužů a žen v naší společnosti: u žen dominuje téma „oděvy a ozdoby“, u mužů „příjmy a obchody“. Motivů pro započetí rozhovoru a účasti v něm je mnoho (vyzvídání, svěřování se, předvádění se a další). Rozhovor má instrumentální a může mít i psychotherapeutickou funkci (a to nikoli jen rozhovor vedený psychotherapeutem). Objevují se v něm

důležité psychologické symptomy dominance a submise (kontrola rozhovoru subjektem, skákání do řeči, blahosklonná gesta, egocentrická témata) a další. V rozhovoru neboli v dvoustranné jazykové komunikaci se projevuje účinek zpětné vazby, tedy pro mluvčího vždy informace o reakci partnera rozhovoru na jeho sdělení. V rozhovoru jde vždy současně o jednotu prezentace a sebe prezentace (tedy o sdělování informací a utváření dojmů z mluvčího subjektu, což vede často k používání nacvičených gest a jiných prostředků utváření dojmu z autostylizace). Proto v rozhovoru vždy posluchač sleduje nejen jeho obsah, ale chování mluvčího vůbec (například výraz tváře) a mluvčí osoba zase sleduje účinky svého sdělování u jeho příjemce–posluchače (zda rozumí, byl přesvědčen, zda ho zajímá to, co se mu říká a podobně). V rozhovoru se střídá mluvení a naslouchání, které je buď vyrovnané, nebo nevyrovnané; v případech, kdy jeden říká více než druhý, který více naslouchá, může jít o dominanci toho, kdo více mluví, nebo o jeho afektivní stav (překotné, často nesouvislé sdělování o nějakém neštěstí a podobně). Jednostranný rozhovor může mít formu soustavného vysvětlování, dokazování, přemlouvání; formou dvoustranného rozhovoru je například výslech, formou mnohostranného rozhovoru ve skupině je třeba porada.

Z uvedeného plyne, že již rozhovor může být velmi komplexní a dynamický sociálněpsychologický fenomén, zejména při dorozumívání se či dohadování o něčem, nebo když se jazykově komunikující osoby o něco prou. Podrobnou „*anatomii sdělení*“ podal F. Schulz von Thun (2003, česky 2005). H. P. Grice (1975, zde podle W. Herknera, 1991) zdůraznil pro bezporuchový průběh rozhovoru **princip kooperace**: každý příspěvek ke konverzaci má být utvářen tak, jak je od okamžiku vystoupení a partnerem akceptovaných cílů interakce nutné. V tomto principu se uplatňují následující čtyři **maxima pro rozhovor**:

- buď tak informativní, jak je nutné, ale nikoli informativnější, než je nezbytné (proti tomu se prohřešují rozvláčné a nesrozumitelné příspěvky);

- řekni vždy pravdu;
- buď relevantní, nemá se mluvit o tématech, která nejsou předmětem rozhovoru;
- buď jasný a zřejmý, nemají být užívány nejasné a víceznačné výrazy a formulace mají být co možná nejkratší.

11

Tato maxima přímo odporují tomu, co se nazývá „diplomatickou řečí“, která bývá často nejasná, úniková, mnohoznačná, nic neříkající. O bývalém československém prezidentu a předtím ministru zahraničí E. Benešovi se říkalo, že místo „nesouhlasím“, říkával „v zásadě souhlasím“. V běžných každodenních rozhovorech dochází až k několikanásobnému opakování určitých pasáží, vracení se k určitým tématům a obecně vzato k výrazné redundanci vůbec (obsah sdělení je nadbytečně verbalizován).

Průběh rozhovoru závisí na reakcích obou stran, které jsou vzájemně ověřovány zpětnovazebními pohledy, zda partner rozhovoru naslouchá, zda rozumí a tak dále. Jestliže se natáčí bokem k mluvčímu, dívá se do dálky a vykazuje netrpělivost, projevuje „řeči těla“ touhu po ukončení rozhovoru. Výroky mluvčího mohou být zpevňovány posluchačem souhlasným kýváním hlavy nebo slovními reakcemi jako „ano, ano“, „to je přesně ono“ a podobně. Avšak typické „jo, jo, jo“ a občasné kývnutí hlavy může také zastírat nezáměr posluchače o sdělované. V polemických rozhovorech to jsou naopak různé projevy nesouhlasu, buď výrazně expresivní, nebo stylizované. Příznačná je také doba, po kterou oba partneři mluví; čas rozhovoru může být mezi oba rozdělen buď symetricky, nebo asymetricky, ale záleží na jeho instrumentalitě; kdo si přál od partnera rozhovoru poučení, bude mluvit méně. Zvláštní strukturu má zahajování rozhovoru („Jak se máte?“) a konvenční rozhovor na různých večírcích a při různých slavnostních příležitostech, které jsou vlastně zdvořilostními slovními rituály (formální konverzace).

Jeden z hrdinů Turgeněvova románu *Šlechtické hnízdo*, uhlazený a diplomatický Panšin, podává příklad takových konvenčně strukturovaných, rituálních rozhovorů:

„Panšin se zeptal na zdraví Lizavety Michajlovny, dověděl se, že není zcela zdráva, a projevil nad tím své politování; pak se dal do hovoru s paní Lavreckou, diplomaticky odvažuje každé slovo a zřetelně vyslovuje každou hlásku; její odpovědi vždy uctivě vyslechl až do konce.“

V rozhovorech se uplatňují různé **komunikační styly**; čtyři z nich charakterizuje I. Plaňava (1992, s. 165) takto:

11

Styl	Funkce, účel	Pozice	Distance (zhruba)	Citové projevy	Příklady
konvenční	potvrdit status quo, bránit rozpakům, udržet společenskou kontrolu nad situací, umožnit volbu mezi pokračováním a ukončením kontaktu	symetrie, metrie (nemění se)	1,5–3 metry	mírně pozitivní (úsměvy)	pozdravy, společenské rituály, seznámení, poklony, lichotky
konverzační	výměna informací, názorů, postojů, pobavit se, utvrdit sounáležitost	jen symetrie	2–4 metry (kolem stolu)	pozitivní	povídání při jídle, diskuse, společenské zábavy a hry, polemiky (k věci), fáze vyjednávání
operativní	zvládnutí životního prostoru, uspokojování běžných potřeb	asymetrie (při vyjednávání symetrie)	2–5 metrů (0 metrů při profesních dotecích)	neutrální	nákupy, jednání na úřadech, práce, výuka, vyjednávání
osobní	ochrana a reprodukce života, uspokojování základních lidských potřeb	symetrie i asymetrie	0–35 cm	výrazně pozitivní nebo výrazně negativní	mazlení, erotika, sex, bytostné rozmluvy, prudká hádka, fyzický střet

Vysvětlení zde vyžadují pojmy symetrie a asymetrie: vyjadřují porovnávání statusů, k němuž dochází, když lidé vstupují do interakce; jejich pozice je symetrická, když mají zhruba stejné statusy, asymetrická, když jejich statusy jsou rozdílné (nadřazený–podřazený, učitel–žák a podobně). Velký rozdíl ve statusech může v rozhovoru intervenovat (uctivá zdrženlivost „níže“ postaveného, žoviálnost „výše“ postaveného), ale může být kompenzován osobními vlastnostmi.

Existují ovšem specifické **motivy rozhovoru**: lidé vstupují do rozhovorů, aby navázali kontakt, získali informace, utvrdili se ve svých postojích, předvedli svou kompetenci, zapůsobili na druhé, opatřili si to, co hledají, získali „*dodatkovou stimulaci*“, když se nudí a z mnoha dalších důvodů. Obsah jejich rozhovorů, jak je patrné z uvedeného přehledu, může být více či méně důvěrný nebo konvenční, přátelský nebo nepřátelský, emotivní nebo chladný, kooperativní nebo konfliktní. V rozhovoru mohou projevovat větší či menší osobní účast, větší či menší snahu ovlivnit druhého, zapůsobit na něj, přimět ho k něčemu a podobně. Rozhovor může mít v tomto smyslu povahu sociální techniky, neboli úmyslného ovlivnění partnera rozhovoru, nebo může být nezávazný, konvenční, jak tomu bývá v případě seznamování. Může mít také funkci „*diagnostickou*“, jednostranného nebo vzájemného „*ohledávání*“ či „*testování*“ úmyslů, schopností a podobně.

V rozhovoru se uplatňují určitá pravidla konvence daného kulturního prostředí, jako je přípustná míra doteků a fyzické vzdálenosti mezi účastníky rozhovoru, otázky „na tělo“, určitá míra sebestylizace a další. Jeho průběh může narušit porušení některého z těchto pravidel: jedním z nich je „*správný*“ odstup čili **fyzická distance**; u Jihoameričanů a obyvatel Středomoří je tento odstup velmi odlišný od Severoameričanů a Angličanů, kteří mohou být konsternováni, když Jihoameričan, Řek nebo Arab stojí příliš blízko, a narušuje tím jejich osobní zónu. Rušivě mohou působit také časté doteky paže, nepříjemnou asymetrii vzbuzuje poklepávání na rameno, protože je projevem dominance, stejně jako „*skákání do řeči*“ nebo jiné neomalenosti. V rozhovoru se uplatňuje také **situční kontext**, proto bývá zpřijemňován popíjením kávy nebo vína v hezkém prostředí a v určitých situacích vyžaduje určitou tematizaci a jinou vylučuje (například pohřby, ale také veselé svatby nebo křtiny).

Zpětné vazby z chování posluchače mohou u mluvčího vést ke korekci rozhovoru, ke změně tématu či způsobu mluvení, tónu hlasu, když pozoruje, že se partner nudí, nesouhlasí, je pobouřen nebo nerozumí jeho sdělením. Tyto **zpětné vazby** u rozmlouvajících

hrají důležitou roli v utváření průběhu rozhovoru a ve střídání rolí mluvčího a posluchače. S přijetím určité role (průvodce, člověka sdělujícího jinému něco nepříjemného a podobně) užívají mluvčí osoby určitý **řečový registr**; podle N. Hayesové (1998) existuje následujících pět řečových registrů:

- deklamační: formální, věcné sdělení;
- formální: pečlivě používající pravidla gramatiky, stavby vět atd.;
- informativní: neformální sdělení na dotaz o něčem;
- familiární: důvěrné, nenucené sdělování, neformální (i slangové);
- intimní: důvěrné sdělení adresované nejbližším osobám.

Ve verbálních sděleních, jak jsme již na několika příkladech ukázali, se mohou uplatňovat **paralingvistické faktory**, jako je hlasová intonace (například ironická), emocionální zabarvení hlasu (chvělivý hlas prozrazující vzrušení), doprovodný mimický výraz (uštěpačný, koketní), a další. Patří sem i různé vsuvky jako „*mhm*“, „*heh*“ a jiné hlasové projevy, a tak zvané „*ideografy*“ – „*kreslení*“ rukou nebo oběma rukama doprovázející výklad něčeho, a podobně. Například na výzvu „*Popište spirálu!*“ téměř každá osoba, která se o to slovně pokusí, použije současně „*kresbu*“. Takové a jiné **gestikulace** provázející slovní projevy jsou v určitých kulturách či subkulturách běžné (například v Itálii, v arabských zemích a jinde) a určité výroky jsou provázeny charakteristickými gesty paží, rukou nebo prstů (například výrok „*prima*“ charakteristickým spojením ukazováčku a palce s pokrčenou paží a jejím krátkým energickým pohybem). Přílišná gestikulace v kulturách, kde není zcela běžná, však působí rušivě, není-li projev celkově „*temperamentní*“ a strhující.

Zřejmě předem nastudovanou přehnanou gestikulací se vyznačovaly politické projevy Benita Mussoliniho, které na cizince působily někdy komicky, nicméně také před zrcadlem nacvičované projevy Adolfa Hitlera fascinovaly zejména mnoho německých žen. V obou případech ovšem šlo o kombinaci tří prvků: gest, tónu hlasu a obsahu sdělování. Jak jsme již uvedli, emočně akcentovaný

výrok, například ironií, může měnit svůj sémantický obsah i v protiklad: tak výrok „To jsou ale vedra“ pronesený v chladném prostředí může znamenat „To je ale zima“, ironicky pronesené „Máte pravdu jako vždycky“ může vyjadřovat pochybnosti o tom, co řekla osoba, již byl tento výrok adresován, prozrazuje to emotivní komunikování. „Komunikace emocí je zčásti vrozena, ale je překrývána na kultuře závislými zvyky a pravidly.“ (M. Argyle, 1969) Podle téhož autora mohou **nonverbální signální systémy** nahrazovat řeč tam, kde je nemožná, jako u hluchoněmých nebo u potápěčů, ale i „fyzické symptomy psychosomaticky nemocných mohou tímto způsobem sloužit jako nonverbální signály“.

Podle C. Cherryho (1957) **organizace komunikace** probíhá na základě 1. vzájemného propojování signálů a reakcí komunikujících osob, 2. podle sdílení komunikovaných významů, a 3. podle vzájemných vztahů mezi účastníky komunikace (role a status).

Nonverbální komunikace je podle M. Argylea (1969) nejpůvodnějším způsobem sociálního chování; vztahy mezi kojencem (nemluvnětem) a jinými lidmi spočívají zpočátku výlučně na tělesných kontaktech a jsou později postupně nahrazovány vizuálními klíčovými podněty, mimikou a gestikou. V oblasti nonverbální komunikace se uplatňují především **dotyky**, které lze podle Argylea třídit do následujících skupin:

- úderý nebo uhození – v hrubé formě jako projevy agrese – v kulturně aprobovaných formách například pravý nebo levý „hák na bradu“ při boxu nebo poplaskání po tváři;
- pohlázení, líbání a přidržování, případně objímání při rodičovském kontaktu, laskání při sexuálním chování;
- při zdravení a loučení vystupuje potřásání rukama, líbání nebo jiné komplikovanější tělesné kontakty (například určitý eskymácký kmen zdraví cizince úderem pěstí na hlavu a na ramena);
- držení se, třeba za ruce, vyjadřuje přátelství: „rozličně silný tlak a různá kontaktní místa mohou vyjadřovat emoční stavy, jako třeba strach, nebo interpersonální postoje, jako třeba touhu po intimitě“ (Argyle);

– směr pohybu druhého lze ovlivnit, když je veden za ruku nebo za loket, ve spojení s agresí když je tahán nebo postrkován.

Na fyzickém kontaktu se podílejí různé tělesné zóny. V tomto smyslu se hovoří o tělesných zónách, kterých se smí dotýkat rodiče u svých dětí, přátelé, milenci. V jiných souvislostech jsme uvedli názorný přehled těchto tělesných zón, jak je zjistil S. M. Jourard (1966) – viz obrázek na straně 83.

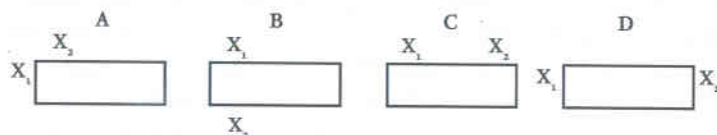
Argyle (1969) shrnul poznatky o tělesném kontaktu takto: „Rozsah tělesného kontaktu mezi lidmi závisí velmi silně na jejich věku a na vztahu mezi nimi. Intenzivní kontakt je mezi matkou a dítětem, avšak ubývá ho s přibývajícím věkem dítěte. Určitý kontakt bývá mezi dětmi stejného pohlaví v období před adolescence, mnohem více mezi páry rozdílného pohlaví během adolescence a po ní; celkem rozšířený je fyzický kontakt mezi manžely. V ostatním styku je tělesný kontakt prakticky tabu, odhlíženo od zdravení se a loučení. V Cambridgi (Anglie) bylo obvyklé potřásat si rukama jen na začátku a na konci semestru.“ Avšak, uvádí dále Argyle, existují velké interkulturální rozdíly v rozsahu tělesného kontaktu a z hlediska jeho forem, jak to ukazují třeba různé formy pozdravů, a samy agresivní a sexuální kontakty mají svou konvenční formu (například různé obvyklé pozice při souloži v různých kulturách): „... v některých primitivních společnostech hraje tělesný kontakt velkou roli; v některých krajinách je obvyklé držet se při bavení se za ruce.“

Dalším aspektem nonverbální sociální komunikace je **prostorová blízkost** – vzdálenost mezi komunikujícími osobami, kterou mezi sebou zaujmou, respektive zaujme jedna vůči druhé, která na to reaguje (například odstupem). E. T. Hall (1963, zde podle Argylea, 1969) navrhl následující odstupňování prostorové blízkosti: intimní, nenuceně osobní, sociálně konzultativní a veřejná. Rozdělení je provedeno z hlediska účasti smyslového vnímání: například v nenuceném osobním odstupu (asi 1,5 m) se uplatňuje zrak a sluch, v intimní vzdálenosti i chuť a čich. Které osobnostní faktory určují volbu prostorové blízkosti v sociálních kontaktech, není známo, ale u některých kultur (Latinská Amerika, arabské země) je

prostorová blízkost mnohem větší (komunikující osoby stojí k sobě blíže) než v západní kultuře, kde komunikující osoby k sobě přibližuje intimní vztah nebo důvěrné sdělování. M. Argyle a J. Dean (1965) navrhli určitou teorii prostorové blízkosti, která vychází z toho, že „osoba je jinou osobou jak přitahována, tak odpuzována a posléze zaujme pozici, která odpovídá rovnováze obou tendencí“. Podle této teorie, jak píše Argyle, „když se dva lidé mají rádi, pak tendence k přiblížení bude větší a dojde k silnějšímu přiblížení“. Argyle uvádí, že

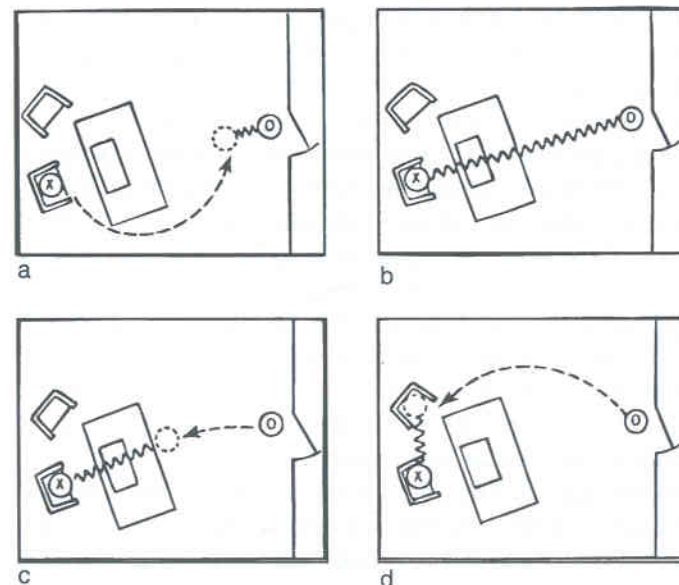


Z toho pak vyplývá, že „když je jedna z těchto proměnných manipulována, musí se jedna nebo více dalších změnit ve směru, který kompenzuje nastoupenou změnu v rovině intimity“. Tato teorie je podle Argylea potvrzena tím, že „lidé přistupují blíže k někomu, kdo má zavřené oči“ – tento efekt je význačnější u mužů v přiblížování se k ženám; ženy se zase staví blíže než muži k osobám stejného pohlaví. V zaujímání prostorové blízkosti se uplatňuje řada situačních a jiných faktorů: cizí lidé, kteří jsou si prostorově blízko, například ve výtahu nebo v autobuse, od sebe odvracejí pohledy, čímž jako by negovali intimní význam této blízkosti (ke znakům intimity patří na sebe vzájemně zaměřené pohledy). Také dvě osoby, které se posadí ke společnému stolu, zaujmají za různých podmínek různé pozice, jak znázorňuje následující obrázek, převzatý od Argylea (1969).



A je neobvyklejší pozice pro rozhovor, B pro soutěž (USA), C pro kooperaci, D pro soutěž (Anglie). Dobří přátelé téhož nebo rozdílného pohlaví volí C, extraverzi spíše B nebo D, v pivnicích je obvyklá pozice C (se zády ke stěně), v restauracích spíše B (Argyle). Obecně platí (prostorově pojato), že lidé sbližuje sympatie a vzdaluje antipatie. Poznámka: A až D = alternativy, X_1 , X_2 = osoby

Dalším faktorem nonverbální komunikace je **držení těla**, které se podle Argylea (1969) dá klasifikovat jako stání, sezení, ležení na břiše a na zádech, klečení a další. Pro určité situace je opět určováno kulturními konvencemi (například stání v pozoru při státní hymně). S držením těla souvisí jeho určité pohyby, jako úklona, od-



Pohyby dvou lidí v kanceláři, naznačující jejich sociální distanci (Argyle podle T. Burnse, 1964).

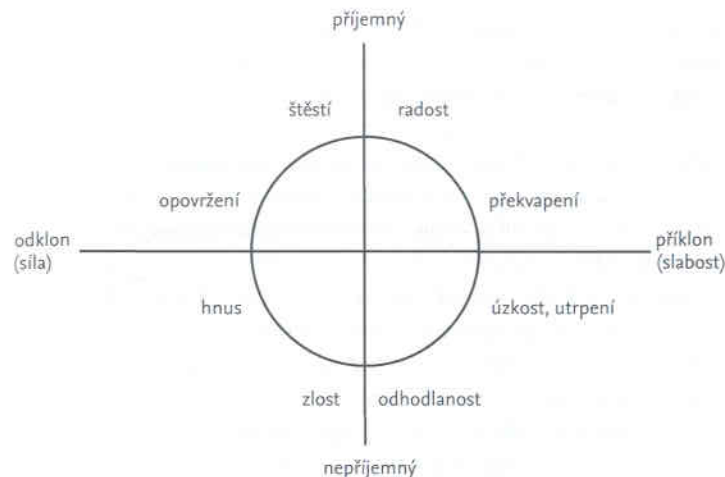
Obrázky ukazují různé typy interakcí, respektive distancí mezi šéfem X a jeho spolupracovníkem O, který vstupuje do jeho kanceláře: a – šéf mu přátelsky vychází vstříc; b – spolupracovník zůstává stát pokorně u dveří, šéf zůstává sedět za svým pracovním stolem; c – spolupracovník přistupuje k šéfově stolu, šéf zůstává sedět; d – spolupracovník si důvěrně přisedává k šéfovi.

vrat, přikrčení, vypnutí spojené s pohupováním na špičkách a patách nohou (projev samolibosti a nadvlády) a další. Argyle publikoval zajímavý obrázek (viz str. 307), který ukazuje „klíčové pohyby mezi osobami v kanceláři, které naznačují jejich sociální distanci“.

Dalším činitelem nonverbální komunikace je podle Argylea **vnější zjev**. Ve známém experimentu s přecházením chodců na červené světlo na křižovatce elegantně oblečený muž zlákal významně více chodců než ošumělý, když jako první vkročil do jízdní dráhy. Upravený zevnějšek vzbuzuje větší důvěru než neupravený. Komponenty, které určují atraktivitu, jsou podle Argylea tyto: oblečení, tělesná stavba, obličej, vlasy a ruce, přičemž „oblek má svůj význam jen v rámci určitých kulturních daností: může být více či méně moderní, může být asociován s určitou sociální skupinou – např. se studenty, venkovskou šlechtou, umělci, sedláky nebo bankéři ... Oblek lze nosit korektně nebo lajdácky, může působit vzrušivě nebo monotónně: tak reflektuje osobnost nositele.“ O svůj zevnějšek, jak je všeobecně známo, pečují více ženy než muži, protože je u nich silnějším zdrojem sebecitění, a muži také přisuzují zevnějšku žen větší hodnotu než ženy mužskému zevnějšku. Pokud se obličej týče, v západní kultuře vyvolává pozornost především pleť, oči, brvy a rty (Argyle). Oceňována je úprava vlasů, u mužů také vousů. Lidé svým zjevem poukazují na příslušnost k určité sociální skupině a obecně řečeno, píše Argyle, „svým zevnějškem ukazují obraz sebe sama, včetně svého sociálního statusu a svého emocionálního stavu, které prozrazuje monotónnost nebo nápadnost jejich oblečení“.

Mimika a gestika jsou podle Argylea dalšími činiteli nonverbální komunikace, přičemž komunikativní je zejména výraz tváře, který vyjadřuje celou řadu různých emocí, jako zlost, strach, překvapení, rozpaky, vzrušení, lhostejnost, zaujatost, radost a další. U opic je výraz tváře vrozený, u člověka jen zčásti a uplatňuje se také ve vztahu k autonomní nervové soustavě; je to například červenání, blednutí, pláč a rozšiřování zornic (Argyle).

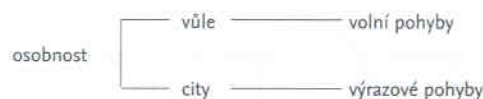
Na základě posuzování fotografických snímků mnoha mimických výrazů uspořádal H. Schlosberg (1952) **dimenze mimického výrazu** do následujícího schématu (zde podle W. Herknera, 1991):



Vzorci mimického výrazu, které jsou, až na malé výjimky, naučené, jsou dány kombinací křivek úst a obočí. Neinformativnější částí obličeje z hlediska výrazu je tedy oblast kolem očí a úst. Naučenost mimického výrazu je dokládána především faktem, že osoby od narození nevidomé mají chudý mimický výraz. Interindividuálně specifický mimický výraz si tedy jedinec osvojuje v průběhu své ontogeneze na základě pozorování sociálního okolí, avšak je zde třeba rozlišovat spontánní mimiku, v níž mají lidé mnoho společných rysů a v níž se uplatňují i vrozené vlivy (například výraz sexuálního vzrušení, úleková reakce, která má vedle znaků mimických i obecnější charakteristické pantomimické znaky), a mimiku hranou, mnohdy úmyslně, nebo návykově přeháněnou. Spontánní a zahrnaný výraz emocí, třeba úžasu, se také u téhož jedince liší.

Ch. Darwin (1872, česky 1964) soudil, že **mimický výraz** je reziduem původně biologicky účelných reakcí (například obnažování zubů ve vzteku bylo přípravou ke kousnutí), některé druhy výrazu jsou však způsobeny iradiací nervového podráždění na skupiny svalů v obličeji. V řadě případů se Darwin pokusil o spekulativní výklad (například když vysvětloval „příčinu šikmé polohy obočí při utrpení“). Za nejznámějšího teoretika výrazu v tehdejší době pokládal

K. Bühler (1933) L. Klagese (1913 a později), podle něhož, zjednodušeně řečeno, jsou výrazové pohyby zprostředkovány afekty, čímž se liší od úmyslných (volních) pohybů:



Výrazové pohyby, pokud nejsou hrané, nejsou vědomě chtěné, ale přece jen vyjadřují určité snahy jedince a projevují se nejen v mimice, ale i v pantomimice (kinezice). Kulturní vlivy určují situace, v nichž jsou určité výrazy aprobovány a jiné dezaprobovány, z hlediska pohlaví, věku a statusu, nebo se dokonce vyžadují ve stylizované podobě. Také rozumnění mimického výrazu je věnováno několik různých teorií, z nichž patrně nepřijatelnější je teorie **em-patie** (vcítění), kterou je možno aplikovat zejména na určité situace vyvolávající soucit. Vychází z toho, že subjekt vcítění nevědomě a slabě napodobuje mimiku pozorované osoby a tak si navozuje, rovněž ve slabší formě, její vnitřní stav (prožívá tedy slaběji to, co prožívá tato osoba), a vcituje se do jejího prožívání. Podle I. Eibl-Eibesfeldta (1970) se zde však může uplatnit také „*instinktivní uvolňovací schéma*“, jak je tomu například v případě známých reakcí na „*instinktivní schéma dítěte*“.

Interpretace mimického výrazu z pouhé fotografie je obtížná, spolehlivější je interpretace výrazu v celém situačním kontextu, ale i zde se u laických osob uplatňují různé tradiční omyly a zejména osobní projekce. Nejpůsobivějšími druhy výrazu jsou **smích** a **pláč**, obojí jako projev radosti, zejména ovšem smích a pláč jako projev smutku. Hraný smích se výrazně liší od přirozeného projevu a stejně tak i pláč. Intenzita pláče nemusí odpovídat skutečné intenzitě smutku, existuje i hluboký žal provázený jen stékáním slz (tichý pláč). Smích může mít různou povahu (jízlivý, zlomyslný, radostný a podobně) a jeho slabší formou je úsměšek.

Výraz obličeje (mimika) má podle Argylea (1969) v sociální komunikaci člověka různé významy: 1. ukazuje emotivní stav jedince,

který se jej může pokusit skrýt, 2. představuje kontinuální zpětnou vazbu, zda někdo sdělované chápe, zda ho to překvapuje, souhlasí s tím a podobně; „*výraz obličeje je druhý hlavní kanál, který je užíván současně s mluvením*“, 3. vyjadřuje postoj vůči druhému, 4. výraz obličeje může působit jako metakomunikace tím, že modifikuje nebo komentuje to, co bylo řečeno nebo učiněno.

Po obličeji jsou pak nejviditelnější a nejvýraznější částí těla ruce, ačkoli je jim věnována menší pozornost než obličeji, uvádí dále Argyle a poznamenává, že interindividuální rozdíly v pohybech rukou a jejich komunikativní význam jsou velmi variabilní a že **pohyby rukou** hrají v sociální interakci zcela jinou roli než výraz obličeje. Hrají především tyto možné role: 1. doprovázejí vyjadřování, ilustrují sdělované (viz uvedený příklad s popisem spirály) – „*gesta jsou ikonicky kódována, tzn. že se podobají tomu, co reprezentují*“, 2. poukazují na emoční stavy (například nervózní hraní si s rukama, zakrývání tváře ve studu, přiložení prstů ruky na spodní ret jako výraz úžasu, škrábání se na bradě, mnutí ušního lalůčku v rozpácích). Podle Argylea ruka přiložená k nosu znamená strach, gesta pěstí agrese, prsty na rtech stud, klácení rukama frustraci. Velmi informativní může být stisk ruky (měkký – odevzdaný, tvrdý – rozhodný) a její kvalita (suchá, zpocená).

A posléze to jsou **pohyby hlavy**, jako sebevědomě zvednutá nebo v rozpácích sklopená hlava, která může také vyjadřovat rezignaci, dále hlava držaná frontálně nebo ze strany, s odvrácenou tváří, což bývá projevem nezájmu o další komunikaci (přerušeni zrakového kontaktu). Konečně je to kývání hlavou vyjadřující souhlas, nebo vr-tění vyjadřující nesouhlas. Chytání se rukama za hlavu vyjadřuje nepříjemné, zaviněné překvapení, význačně může být charakteristické fukání si prstem na čelo (zapomnětlivost, pochyby o inteligenci druhé osoby). A zejména pak celkové nesení hlavy, vyjadřující míru sebevědomí.

M. Argyle, z jehož obou stěžejních děl (1967, 1969) zde čerpáme, zdůrazňuje z nonverbálních aspektů komunikace zejména **pohledy** (oči, zaměřené do určitého směru), provázené případně frekvencí reflexního nebo úmyslného mrkání. Funkcí zrakového kontaktu je

sledování pozornosti partnera interakce a ověřování účinků vlastního komuniké; směr pohledu, jeho zaostřování, odvracení a další jsou důležitými symptomy postojů. Mrkání očí vyjadřuje vzrušení, úmyslné mrknutí jedním okem je víceznačný konvenční signál výzvy a pochopení, rychlé úmyslné mrkání je stylizovaný signál překvapení. Zrakový kontakt v průběhu dyadické sociální interakce byl podrobně studován v laboratořích a podrobně popsán (střídání se v hledění si do očí, časová délka upřených pohledů během konverzace a další): „*Směr upřeného pohledu má úzký vztah ke vzorci řeči. Lidé se dívají více, když poslouchají, než když mluví, jejich pohledy jsou delší a pohledy mimo kratší.*“ (Argyle, 1967) Za významný signál sociální techniky považuje Argyle dívání se na partnera interakce, respektive dívání se mu do očí. Jestliže se osoba A, například na večírku, začne dívat na osobu B, znamená to, že jí signalizuje zájem o interakci; opětuje-li B tento pohled, znamená to, že je ochotna interakci navázat, odvrátí-li vlastní pohled, znamená to opak, neochotu k interakci. Více pokusů o zrakový kontakt je činěno vůči lidem, kteří jsou oblíbeni, signálem sexuálního zájmu je „*dělání očí*“ provázené charakteristickou mimikou a prodlužováním zrakového kontaktu; charakteristický je také ženský „*náborový pohled*“ (upřený pohled na osobu, která je předmětem sexuálního zájmu, trochu jakoby zespoda, se skloněnou a na stranu nachýlenou hlavou a lehce našpulenými rty). Jestliže se A dívá na B a B sklopí své oči, je to „*signál podřízení se přáním A nebo připuštění porážky*“, reaguje-li však B tím, že se začne dívat jinam, znamená to, že „*odmítá přátelství, které mu bylo nabídnuto*“ (Argyle). „*Jestliže A doprovází svou řeč pohledem, bude B cítit, že A je důvěryhodnější a více ve svém postoji B vyhovuje. Jestliže se A dívá na B dlouho upřeně, B to bude interpretovat tak, že A má zájem o jeho osobu nebo by chtěl navázat přátelství a mohou se bavit o čemkoli.*“ (Argyle)

Dívání se na někoho však může být také signálem hledání informace, i když „*hlavní příčinou, proč se lidé dívají na druhého, když končí svůj projev, je potřeba zpětné vazby ... A chce vědět, zda ho B stále přijímá – jeho směr pohledu ukazuje, zda je unavený nebo se dívá na někoho jiného. A chce také vědět, zda jeho poslední sdělení bylo přijato,*

zda B rozumí, souhlasí. Při pauzách uprostřed dlouhých řečí se A bude dívat a bude tím žádat o povolení pokračovat, B pokývá hlavou a zasměje, jestliže souhlasí ... Jestliže se A dívá na partnera, když hovoří, mluví rychleji – jsou to plynulé, dobře vypočítané části jeho projevu.“ (Argyle)

Existují motivy k hledání, udržování a vyhýbání se zrakovému kontaktu: obchodníci například potřebují vědět, jak zákazníci reagují na jejich sdělení, ale vystupují zde i afiliativní motivy, jak již bylo naznačeno. Je-li reakcí na pohled úsměv, je to pro subjekt pohledu odměňující, naopak je-li reakcí zlostný pohled nebo výraz, je to trestající. Odvracení pohledu, přerušování zrakového kontaktu znamená vždy nezáměr o interakci. Proto například lidé přerušují zrakový kontakt s opilci a neodpovídají, jsou-li jimi osloveni. Zrakový kontakt může také způsobovat rozpaky, je-li příliš častý a vzájemně upřené pohledy příliš dlouhé. Při konfrontaci obžalovaného se svědkem se vyžaduje vzájemný zrakový kontakt („*Řekněte mu to do očí!*“) a vyšetřovatel se zaměřuje na to, vydrží-li obžalovaný tento kontakt a svědek upřený pohled na obžalovaného, ale interpretace výsledků nemusí být jednoznačná a spolehlivá. Nicméně upřený pohled může zdůrazňovat subjektivní přesvědčení o sdělování pravdy či upřímnost a odvrát od zrakového kontaktu nesnesení pravdy.

Vědomí subjektu, že je někým pozorován, může být pro něj stresující, když má sklon skrývat některé části svého sebepojetí (Argyle). Za díváním se byla objevena řada různých tendencí, například: „*Lidé, kteří mají vysokou potřebu afiliace, se dívají více, ale jen když jsou v přátelské nebo kooperativní situaci. Jestliže má situace charakter soutěže, tito lidé se budou dívat méně, a lidé mající silnou potřebu dominance se budou dívat více. Efekt je zaznamenáván zvláště u žen ... Ženy mají silnější afiliativní motivaci a slabší dominantní, a tak se mohou v přátelských setkáních více dívat.*“ (Argyle, 1967, podle R. V. Exlinea, 1963) Uvedli jsme zde, převážně podle Argylea, jen nejpodstatnější poznatky o zrakových kontaktech a dívání se v sociálních interakcích, a sice pro omezenost místa, které můžeme tomuto zajímavému tématu věnovat.

„Řeč těla“ (kinezika): Částečně byla tato problematika již uvedena v předcházejících pasážích, neboť „řeč těla“ se rozumí jeho držení a pohyby, které jsou stejně symptomatické jako zabarvení hlasu nebo výraz obličeje. Avšak poměrně nový obor, kinezika, se zabývá také spojením jednotlivých výrazových prvků v komplexnější funkční celky, jako je například již zmíněný „náborový pohled“. Je to rychle se rozvíjející, populární obor psychologie výrazu, jehož popularizace není vždy zcela seriózní. M. Argyle a P. Trower (1979) k tomu uvádějí: „Člověk používá dvě řeči, z nichž každá plní nějakou funkci. Nám všem je známa verbální nebo mluvená řeč ... Je to řeč faktů a věcí, mluvená řeč logiky a řešení problémů ... Existuje i jiná, záhadnější řeč: řeč těla, které často používáme nevědomě, abychom vyjádřili celou mozaiku naší bytosti – naše pocity, postoje a rysy osobnosti.“ V tomto smyslu „řeč těla“ znamená nevědomou nebo podvědomou signalizaci určitých tendencí, a to i takových, jejichž projevům se z konvenčních důvodů člověk brání (například žena sexuálnímu nabízení se určité pro ni atraktivní osobě).

Určité spontánní behaviorální vzorce jsou symboly, respektive symptomy takových potlačených snah nebo zastíraných pocitů. Tak třeba žena toužící po určitém sexuálním partnerovi může manipulovat svou tělesnou atraktivitu vyzývavým oblečením, mejkapem, parfémováním, ale i flirtováním a také tím, že v kontaktu s partnerem, po němž touží, si upravuje účes, přičemž vypíná poprsí, pohupuje se v bocích, „flirtuje nohama“ a provádí celý „tanec pohybů“, v němž předvádí své vnady. Uchází-li se muž o určitou ženu, začíná obvykle „zdobivými pohyby“ (úpravou kravaty či saka) a pokračuje podobným „tancem pohybů“ a žena buď reaguje vstřícně, nebo začne mluvit o dětech či manželovi, a tím mu signalizuje nezájem. Má-li žena o určitého muže zájem, dívá se mu do očí, usmívá se s lehce otevřenými ústy, gestikuluje v jeho směru, dotýká se jeho paže a podobně; nemá-li zájem, dívá se na něj chladně, vraťte čelo, dívá se mimo něj, prohlíží si své nehty a chová se jako duchem nepřítomná (G. Clore se svými spolupracovníky, zde podle Argylea a Trowera). Mezi „řeč těla“ a slovní reakcí mohou být rozpory.

Dva příklady výše uvedeného druhu uvádí D. Morris (1977) ve své obsáhlé monografii o „řeči těla“: Mladý muž sleduje na ulici dívku a její chůze se mu zdá být vyzývavá. Dívka mírně rotuje v kyčlích a dalšími projevy pohybů těla mu dává najevo sexuální zájem. Když pak oba dojdou na křižovatku a čekají na „zelenou“, mladý muž toho využije a dívku osloví, ale ta ho ostře odmítne. Řeč jejího těla signalizovala sice sexuální zájem, ale přísná výchova jí nedovolila, aby se k němu přiznala.

Týž mladý muž se na večírku setká s dívkou, která se mu líbí, ale zdá se mu být odmítavá. V prostředí, kde neplatí tak přísné normy, se dívka brání pokusům o sblížení signály „Ruce pryč!“ a kromě jiného tím, že si sedne, přehodí nohy těsně přes sebe a zkříží ruce na prsou.

Jistým druhem „řeči těla“ je **sebedotýkání**, „nevědomé napodobování dotyků druhých lidí“, které podle D. Morrisa vyjadřuje nejistotu a potřebu vřelosti a které se projevuje jemným hlazením si tváře, brady a podobně. Ale patří sem i křížení paží na prsou, které je příznakem obranné bariéry, stejně jako zkřížení nohou, které je signálem uzavření se přístupu. Když si však žena lascivními pohyby přejíždí rukama boky a stehna, je to pokládáno za signál výzvy „Chci, aby ses mne dotýkal“. Za **signály bariéry** platí, kromě již uvedených, další nastavování paží před tělo (u mužů například „úprava“ manžetového knoflíčku, u žen manipulace s kabelkou nebo její přesunutí do polohy na břicho), ale také „schovávání se“ za předměty, třeba postavení se nebo sednutí za psací stůl.

Při zvýšeném vnitřním napětí, které bývá obvykle spojeno s úzkostí, se objevují přeskakující pohyby jako **signály napětí**: tak například účastníci letecké dopravy, kteří mají strach z letu, odregovávají své napětí tím, že stále vytahují a prohlížejí si své letenky, v jiných případech zase lidé bubnují prsty o desku stolu, hrají si se zapalovačem, s klíči, přerovnávají papíry, proplétají si prsty ruky nebo je ohýbají a podobně. Různými projevy řeči těla jsou dále produkovány signály bezmocnosti, rozpaků, nejistoty, nedůvěry, sympatie, antipatie a řada dalších, z nichž některé mají charakteristické názvy, například „mytí rukou“ (přesněji mnutí rukou), které může být signálem radosti z úspěchu nebo i rozpaků a bariéry, podle přidruženého mimického výrazu a dané situace.

K řeči těla patří i **pachové signály**, například pach androstenediolu, látky příbuzné mužskému pohlavnímu hormonu testoste-

ronu: výsledky některých výzkumů svědčí o vlivu pachu této látky na sexuální atraktivitu, ale tento vliv není jednoznačný. Zcela jednoznačná je však funkce feromonů u sexuálního chování zvířat. Přirozené tělesné pachy působí přitažlivě i odpudivě podle své povahy (vůně, zápachy). Skrytým, respektive obtížně přístupným pozorováním je **signál vzrušení**, spojený s rozšiřováním zornic: E. H. Hess (zde podle J. Fasta, 1970) zjistil, že se u mužů při prohlížení obrázků nahých žen objem zornic zdvojnásobuje; jindy bylo zjištěno, že muži pokládají ženy s většími zornicemi za atraktivnější. Snímání zornicového reflexu skrytými kamerami se používá při výzkumu atraktivity nových obalů na zboží.

M. Argyle (1969) zdůrazňuje **spolupůsobení verbálních a nonverbálních elementů komunikace**: oba druhy signálů se doplňují, nonverbální signály, jak jsme ukázali, mohou měnit význam verbálních sdělení, ale mohou také podtrhovat jejich význam a jsou si v některých případech komplementární (kdo sděluje smutnou zprávu, sděluje ji vážným tónem), výraz obličeje sdělené podporuje, případně dotváří.

Dále zde podáváme **přehled forem nonverbální komunikace** (podle různých pramenů):

- mimika: výraz obličeje, komunikující zejména prožívání citů a snah subjektu, projevuje se zejména kombinací křivek úst a obočí;
- posturika: projevy držení těla jako celku a jeho částí – končetin, ale i ramen, boků a podobně;
- kinezika („řeč těla“): bezděčné pohyby těla jako celku i jeho částí, rukou, hlavy a dalších signalizuje nevědomé reakce jako jsou agrese, sexuální zájem, úzkost;
- proxemika: udržování určité vzdálenosti od těla partnera komunikace, přibližování se k němu, vzdalování se od něho;
- hestika: kulturou utvářené pohyby zejména paží, rukou, prstů a hlavy, spontánní i stylizované či standardní (pozdravy, salutování a další);
- haptika: tělesný kontakt s partnerem interakce jako například dotýkání se jeho paží, pždíření ruky při zapalování cigarety, podávání ruky, objímání, líbání;

- pohledy (zrakový kontakt): vyhledávání zrakového kontaktu, nebo jeho odmítnutí přerušením tohoto kontaktu, sledování druhého zrakem a doprovodné pohyby jako jsou mrkání, přivírání očí;
- paralingvistika: zvukové komponenty v mluvené řeči, její hlasitost, rychlost, spád, barva hlasu, akcentování určitých slov či výroků, ale také pauzy (odmlčení se), vkládání „parazitárních slov“, jako například „jaksi“, a různých zvuků („eehm“).

Teorie komunikace: O komunikaci jsme hovořili ve zvláštní kapitole, protože je to klíčový sociálněpsychologický problém a protože to je současně jedna z kategorií sociálněpsychologické fenomenologie. Již z toho, co bylo v této kapitole o komunikaci uvedeno, je zřejmé, že jde o oblast, kde se stýká řada věd, které fenomén komunikace nahlízejí z různých hledisek. Například z hlediska teorie informace (C. Shannon, 1949), teorie významu (Ch. E. Osgood, 1952) a dalších. Uplatňují se zde **psycholinguistika** (obecnější psychologie jazyka) a různé konceptuální rámce, například teorie symbolického interakcionismu G. H. Meada (1934) a jeho pokračovatelů.

V sociální psychologii jde o zvláštní druh komunikace, o interpersonální komunikaci, která může být nahlížena opět z celé řady sociálněpsychologických hledisek. Proto byly pro tuto oblast vypracovávány spíše jen dílčí teorie, například teorie atribuce F. Heidera (1958), „sociálního usuzování“ M. Sherifa (1965), kognitivní disonance L. Festingera (1957), specifické teorie o komunikaci v konfliktních situacích a další. Sociální psychologii a obecnějšímu pojetí je patrně nejbližší „*pragmatika lidské komunikace*“, kterou vytvořili P. Watzlawick, J. Beavin a D. Jackson (1967) a která se týká především jazykové komunikace a jazykových znaků v relaci k chování, obecně pak praktického používání jazyka v různých situacích a skupinách, třeba v rodině. Jde tu především o stanovení pravidel používání jazyka, které je chápáno jako druh hry, v níž se tedy uplatňují principy her. Watzlawick v tomto smyslu definuje hru jako „*sekvenci chování ovládanou pravidly*“. Hra zde ovšem vystu-

puje především jako nástroj zisku, jímž je uspokojení nějaké potřeby, například ovládání. Existují však nepochybně komunikace, které jsou pouhou spontánní expresí vnitřních stavů a pouhým sdělováním informací, což je rovněž spojeno s uspokojováním různých potřeb, ale což nemusí mít povahu hry chápané jako tendence k dosažení zisku v sociální interakci. Watzlawickova definice hry je ovšem dosti široká, aby umožnila pojetí komunikace jako netradičně pojaté hry.

Komunikaci a komunikačním schopnostem jedinců se přisuzuje v sociálních interakcích značný význam, „neschopnost komunikace“ může být příčinou manželských konfliktů a krizí, ale stejně tak i ztroskotání politiků, nadřízených, učitelů a osob, pro něž jsou komunikativní dovednosti předpokladem jejich profesního úspěchu. S fenoménem komunikace jsou spojeny další jevy, které jsou také předmětem zájmu klinické psychologie, jako je tak zvané **agování** („*acting out*“, „*přehrávání*“), to je „*převedení potlačené komunikace (nevykomunikovatelného obsahu) do jiného chování nebo činnosti*“ (Z. Vybíral, 2005); může mít i neverbální formy. Citovaný autor agování charakterizuje jako převádění komunikace „*někam jinam*“, jako „*odklon od tématu a převedení pozornosti k jinému obsahu*“, což je příznakem napětí v choulostivých situacích a „*reakcí na něco, co je člověku v dané situaci nepříjemné, co ho ohrožuje nebo je pro něj nepřijatelné*“ (Vybíral). Jak zde již bylo naznačeno, verbální i nonverbální komunikace jsou komplementární a psychologicky složité jevy, které jsou v současnosti v popředí sociálněpsychologických výzkumů a teorií.

Člověk nemůže žít bez styku s druhými lidmi, většina lidí potřebuje blízkého životního partnera, přátele, spolupracovníky, ale také lékaře, úředníky a další osoby, s nimiž denně nebo téměř denně přichází do styku. Někteří lidé vyhledávají konverzaci s jinými, i neznámými lidmi, cítí se bezpečněji v přítomnosti druhých. Denně lidé vstupují do interakce s řadou jedinců, některé z těchto interakcí jsou dlouhodobé, například s manželským partnerem nebo s dětmi. Trvalejší dyadické interakce, **interakce dvojic**, jako je manželský pár, vytvářejí nejmenší jednotku lidských sociálních vztahů a jakýsi sociální mikrokosmos (S. L. Tubbs a S. Mossová, 1991). Dyadická interakce je modelová pro všechny ostatní druhy sociálních interakcí, které mají dlouhodobější povahu. J. W. Thibaut a H. H. Kelley (1959) uvádějí, že **mezilidský vztah** vzniká, když dvě osoby, které ho tvoří „*v po sobě následujících situacích, na sebe působí*“. To je vymezení, které zahrnuje jak dlouhodobé, tak i krátkodobé interakce mezi lidmi. Dlouhodobé jsou však v mnohém specifické, jak poznáme dále: lidé spolu interagují, ale nežijí spolu, a jiní spolu interagují v rámci společného soužití. V jistém smyslu **dyada** neznamená jenom počet, ale také nejmenší skupinu, tedy dva jedince, které spojuje víc než náhodné nebo i domluvené, ale solitérní setkání. Dyada znamená tedy spíše setkávání než setkání.

Také německá sociální psychologka U. Piontkowská (1976) uvádí: „*Základní paradigma sociálněpsychologické analýzy interakce tvoří dyadická interakce.*“ Téma dyadické interakce tedy přináší funda-

mentální sociálněpsychologickou tematiku, v níž se vykazuje, jak v sociálních vztazích fungují základní sociálněpsychologické koncepty (motivace, kognice, komunikace, postoje), principy (například výměny) a jak se zde vytvářejí specifické fenomény vyžadující zvláštní konceptualizaci (například atraktivita a další). Existují však různé teorie dyadické interakce, zdůrazňující jako klíčové různé aspekty tohoto fenoménu. Nicméně se v podstatě shodují na tom, že „interakce je reciproční kontrola chování“ (Piontkowská, 1976).

Podle U. Piontkowské (1976) probíhá vývoj dyadického vztahu následujícím způsobem:

- výběr partnera;
- vyjednávání a vzájemné prozkoumávání;
- vytvoření závazku či závislosti;
- institucionalizace (vytvoření norem kontrolujících chování partnerů interakce).

Jednotlivé fáze tohoto vývoje lze pak podle některých sociálních psychologů charakterizovat takto:

- Výběr („sampling“): Subjekt si k trvalejší interakci vybírá osobu, s níž chce vstoupit do intenzivnějšího vztahu, například erotického, a od níž očekává určité odměny, které budou srovnávány s tak zvanou srovnávací úrovní, jež reprezentuje modální hodnotu dosavadních zkušeností s kategorií očekávaných odměn (v našem případě tedy erotických zážitků). K tomuto konceptu se ještě vrátíme. Motivace výběru mohou být různé, v relaci k našemu příkladu je to motivace sexuální. Spolu s motivací se uplatňuje hodnota cílové osoby a subjektivní pravděpodobnost navázání kontaktu. Očekávané odměny souvisí primárně s hodnotou vyhlédnutého partnera, ale interakci může podnítit i náhodné setkání nebo prostorová blízkost.
- Vyjednávání („bargaining“) a vzájemné prozkoumávání: Je to úvodní fáze již navázaného kontaktu, přičemž „vyjednávání popisuje proces, v němž vzájemné dávání a přijímání odměn na spirále

stoupá až k určitému maximu. Vyjednávání je proces bližšího vzájemného seznámení,“ píše U. Piontkowska (1976 – *Näher-miteinander-Bekanntwerdens*); je to behaviorální sekvence, v níž se každý z partnerů interakce pokouší dosáhnout co možno největšího zisku, přičemž: 1. oba partneři shledávají, že „v určité situaci je výhodnější se dohodnout, přinejmenším ale, že výsledek nebude horší, než kdyby žádná dohoda neexistovala“ (Piontkowská, která to pokládá za základní princip); 2. oba partneři shledávají, že může být dosaženo více takových dohod, že je zde tedy perspektiva získávání odměn; nebo 3. oba partneři se o sobě navzájem domnívají, že při rozdílných dohodách mají heterogenní zájmy a jiné preference. Proces vyjednávání je zřejmý především v situacích kooperace a soutěžení, a mohou-li své rozdílné cíle dosáhnout společným ujednáním, lze u obou přijmout motivaci ke kooperaci, s níž interferuje určitá snaha po soutěžení, neboť u obou jsou přítomny konkurující zájmy. Podle Piontkowské dále „vedle tohoto počtu výlohy–zisky na motivační úrovni hrají roli také kognitivní faktory, které domluvu usnadňují, nebo znesnadňují“.

- Závazky („commitments“): Na určité úrovni intenzity vztahu se u obou partnerů vytváří vzájemný závazek (subjekt reflektuje dosavadní výlohy partnera a přejímá závazek vyrovnat tyto výlohy ve formě odměn). Piontkowská zde cituje Homansovu (1968) „potřebu spravedlivého vyrovnání“, která je podstatou tohoto principu: „spravedlivá výměna je pak uskutečněna, když zisk (odměna minus výdaje) partnera interakce je přímo proporcionální k jeho investicím“, které zahrnují řadu dispozičních proměnných, například také atraktivní pohlavní znaky, a situačních proměnných, jako je „záloha na důvěru“. „Spravedlnost je pak dána, když ve srovnání s osobou stejného statusu a se stejnými investicemi jsou přítomny stejné zisky, nebo když se rozdíly ve statusu projevují také rozdíly v zisku.“ (Piontkowská)
- Institucionalizování: Je to zpevnění interakce normami, které se mezi partnery interakce vytvoří jako akceptované; ty pak kromě jiného umožňují kontrolu chování obou partnerů „bez vyvstání výloh, nejistot, konfliktů a ztrát moci“ a mají specifickou funkci

v řešení problémů, při nichž se partneři interakce musí pokusit vzájemně se ovlivňovat (eliminace nežádoucích způsobů chování, redukce rozdílů v míněních, zlepšení komunikace a další). K pochopení těchto norem je nutná analýza rolí, které sestávají ze souboru norem a očekávání chování a určují dělbu společných činností.

Následující obrázek přináší schéma průběhu dyadické interakce (G. Levinger, 1980, podle H. W. Bierhoffa, 1993). Poukazuje na krizovou fázi, která je charakteristická pro vývoj manželských vztahů. Stupeň účasti vyznačuje míru „angažování se ve vztahu“, písmena A až E vyznačují pět „segmentů“ vývoje vztahu (Bierhoff).

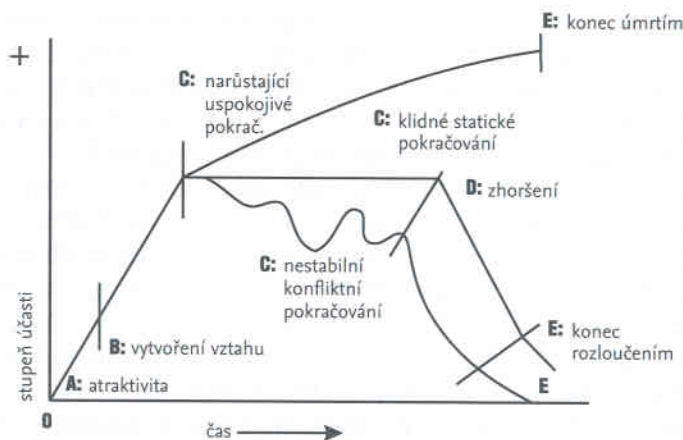
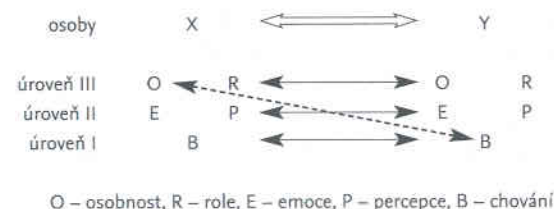


Schéma vývoje dyadického vztahu (podle H. W. Bierhoffa, 1993).

Chápeme-li fungování dyadického vztahu jako vzájemnou výměnu hodnot, neboť jen z tohoto hlediska má vztah smysl, pak s přihlédnutím k vnitřní bilanci „výdajů“ a „zisků“ se zde uplatňuje princip rovnováhy, a to ve dvojí rovině: 1. jako vnitřní rovnováha uvedené bilance („vydal jsem“ – „získal jsem“) a 2. jako vnější rovnováha partnerovy bilance poskytování a přijímání („on mi po-

skytl“ – „on ode mne dostal“). Interakce se stává atraktivní při pozitivní bilanci obojího druhu, to znamená když ad 1. subjekt více získá než vydá a ad 2. když partner kompenzuje „výdaje“ subjektu bilancování. Obecně se objevuje tendence k maximalizaci zisku, ale nikoli vždy současně k minimalizaci výdajů. Celé toto bilancování se pohybuje v rovině emocí a jde tedy spíše o výsledný pocit, například „dávám více než dostávám“.

Toto vnitřní bilancování či kalkulace však neplatí absolutně pro různé druhy láskyplného vztahu (mateřského, erotického, lidumilného), kdy subjekt pociťuje hluboké uspokojení i ze svých „výdajů“, když více dává než dostává (typickým příkladem toho je vztah matky ke svému dítěti). Podle Z. Zaborowského (1976) rovnováha může být statická nebo dynamická, s větší či menší mírou tolerance nerovnováhy. Výdaje a zisky mohou být racionálně analyzovány, ale výsledky takových analýz jsou vždy emocionální. Zaborowski uvádí následující schéma této rovnováhy, respektive jejich tří úrovní:



O – osobnost, R – role, E – emoce, P – percepce, B – chování

Nejstabilnější rovnováha v dyadě zahrnuje všechny tři úrovně; rovnováha mezi odměnami a tresty se uskutečňuje na behaviorální úrovni, její účinky však zasahují ostatní úrovně. Přerušovaná šipka naznačuje „šikmou“ rovnováhu, která je patrně rozhodující. Zaborowski poukazuje na různé formy rovnováhy a jejich vzorce, které jsou dány kulturou, a rozlišuje rovnováhu reálnou (vztah mezi učitelem a žákem) a zdánlivou (dominantní muž uniká hysterickým atakům své ženy tím, že plní její přání).

Předpokladem rovnováhy je interpersonální valorizace, vzájemné hodnocení vyúsťující do vzájemných interpersonálních postojů a založené na porovnávání „příspěvků“ obou partnerů k interakci,

v níž jsou oba účastní. Z hlediska jednoho partnera je to vlastně „příspěvek“ druhého k uspokojování jeho potřeb a jeho vlastní „výdaje“ za dosažené uspokojení. Vzájemným rámcem je sebeoceňování, srovnávané s oceňováním toho druhého, což znamená, že nejvýznamnější hodnotu mají postoje a způsoby chování partnera, které jsou odměňující pro sebecitění subjektu, například když partner vysloví souhlas s tím, co subjekt říká a pokládá za důležité, když partner respektuje jeho kompetenci a role, obdivuje ho, projevuje mu sympatie a podobně. Významné jsou zejména valorizace spojené se sympatií, láskou nebo nepřátelskými projevy (Zaborowski).

Ve valorizaci se uplatňuje srovnávání fyzických a psychických vlastností, rolí, statusů a činností obou partnerů. Podobnost postojů má důležitý vliv na pozitivní valorizaci: „V interpersonálních vztazích vystupuje tendence ke sbližování s osobami, které nás oceňují podobně, jako se oceňujeme my sami, a vyhýbání se nebo vzdalování osobám, které nás oceňují jinak.“ (Zaborowski) Pozitivní význam mají ovšem i získané dílčí odměny, zejména ego-evalvace. Valorizace vychází vždy ze standardů daných kulturním prostředím, ale i z osobních postojů (valorizace vedení domácnosti, výdělků, míry autonomie a podobně). Podle Zaborowského lze interpersonální valorizaci vyjádřit následující formulí, kde V_i znamená interpersonální valorizaci, V_s valorizaci sebe sama a V_p valorizaci partnera:

$$V_i = V_s - V_p$$

Valorizace ovšem mohou být velmi komplikované a nemohou se opírat o porovnávání kvant, vyúsťují spíše v jakýsi výsledný pocit rovnováhy či nerovnováhy, který může být motivující pro více či méně vědomé prosazování změn nebo udržování statu quo ve vzájemných postojích i způsobech chování vůči partnerovi interakce.

Vše, co bylo shora uvedeno v suché tržní terminologii, se ovšem odehrává na bázi emotivních zážitků, a i když jde o střízlivou kalkulaci, jak je tomu často třeba u důchodců uzavírajících nové manželství, rozhodujícím činitelem jsou zde emoce, neboli **emoční aspekty interakce**, neboť přijmeme-li pro její výklad princip „spra-

vedlivé výměny“, respektive „rovnováhy výdajů a zisků“, je psychologická podstata tohoto principu zcela zřejmě emocionální. Nejde zde jenom o emocionální základy odměn a trestů, neboli zisků a výdajů a motivace vstupu do interpersonální interakce vůbec, ale také o to, že „*pozitivní nebo negativní city působí silně na percepci a oceňování osoby partnera, na kvalifikaci jeho chování, činů, charakteristiku a oceňování jeho osobnosti ... lidé hledají mezi osobami, které je obklopují, takové jedince, kteří jim v nejvyšším stupni garantují uspokojení potřeb*“ (Z. Zaborowski, 1976).

V interakci se rozvíjí v první řadě **interpersonální postoje** s rozhodující emoční komponentou, která, jak poznáme ještě dále, určuje atraktivitu vztahu, jež je v podstatě dána atraktivitou partnera interakce. Zaborowski v tomto smyslu hovoří o emocionálním postoji vůči partnerovi interakce a vyjadřuje ho následující formulí, kde uvedené symboly značí: EP (emocionální postoj), A (atraktivita partnera), P (podobnost postojů, zájmů a podobně), B (chování) a E (epercepce emocionálního postoje partnera, tedy převedení postojů partnera na informaci o jeho vztahu k subjektu).

$$EP = f(A, P, B, E)$$

Emocionální postoj vůči partnerovi interakce pak Zaborowski chápe jako dispozici k chování ve vztahu k němu a poznamenává, že reálné chování vůči partnerovi interakce spoludeterminují také aktuální motivy subjektu, přičemž se v emocionálních postojích uplatňuje také osobnost jedince (systém jeho potřeb a podobně). Další vliv na tyto postoje mají ovšem i podmínky a situace, v nichž interakce probíhá. V obtížných situacích, kdy jsou frustrovány potřeby partnerů, je ohroženo jejich zdraví, majetek, společenská pozice, objevují se různé těžkosti, vystupuje emocionální napětí, poruchy v myšlení a deformace vnímání, které často vedou k vytváření jednostranných vzájemně negativních emocionálních postojů (Zaborowski). Čím je vztah mezi partnery interakce významnější, tím větší je tendence k vyrovnávání postojů (K. Skarżyńska, 1976). Tato tendence k vyrovnávání interpersonálních postojů je

funkcí **emocionální bilance** E_b , což lze podle Zaborowského charakterizovat následujícími symboly, kde E_o = množství emocí obdržených a E_v = množství emocí vydaných;

$$E_b \text{ nastane, jestliže } E_o = E_v$$

12

Mírná nevyrovnanost (asymetrie) je tolerována, relativně velkou míru tolerance ze strany jednoho partnera umožňuje jeho láska k druhému partnerovi, láska, která nevyžaduje vyrovnání, která víc dává, než získává a snáší negativní emocionální bilanci. Kromě již uvedené **epercepce** (převádění postojů partnera interakce na informace o jeho vztahu k subjektu) se podle Zaborowského v dyadické interakci uplatňuje dále **interpersonální valorizace**, to je srovnávání valorizace sebe sama (V_o) s valorizací partnera (V_p), přičemž se opět uplatňuje tendence k vyrovnání, tedy: $V_o = V_p$, a jestliže $V_o \neq V_p$, pak vzniká tendence k vystoupení z interakce nebo k její korekci.

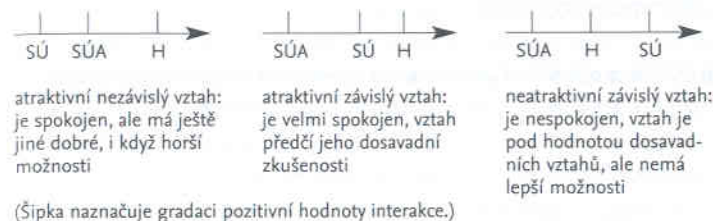
Chování partnera interakce je kontrolováno vyvoláváním jeho emocí, což je průvodním jevem udělování odměn a trestů. Děje se to v rámci sociálních nonverbálních a verbálních epizod, tedy spolu prováděných situací, v nichž se partneři interakce setkávají buď sami, nebo ve společnosti dalších osob (například na večírku). Základní **druhy sociálních odměn** podle U. G. Foa (1966) tvoří: láska, status, informace, peníze, hmotné statky a podpora (statusem se rozumí jeho potvrzování).

Důležitý příspěvek k teorii dyadické interakce přinesli J. W. Thibaut a H. H. Kelley (1959) svým pojetím závislosti na aktuální interakci. Tato **závislost na aktuální interakci** není jen funkcí na této interakci závislých odměn a trestů, výdajů a zisků, nýbrž srovnávání, v němž se uplatňují **individuální standardy hodnocení interakce**, které mají následující formy:

- srovnávací úroveň (SÚ): je to modální hodnota dosavadních interakcí dané kategorie, která vytváří vztahovou úroveň; je to tedy jakési zkušeností dané měřítko, s nímž je srovnávána hodnota aktuální i možné alternativní interakce;

- hodnota stávající interakce (H);
- srovnávací alternativní úroveň (SÚA): je to nejvyšší hodnota možné alternativní interakce.

Závislost na aktuální interakci pak může mít následující formy:



Vezměme jako příklad vztah muže a ženy z hlediska této ženy: v prvním případě (atraktivní nezávislý vztah) je hodnota jejího daného vztahu vysoká, ale má možnost ještě jiného, sice méně hodnotného vztahu, který nicméně převyšuje modální hodnotu jejích dosavadních vztahů; v druhém případě (atraktivní závislý vztah) je hodnota daného vztahu vysoká, předčí modální hodnotu dosavadních vztahů a alternativní vztah je pod touto modální hodnotou; třetí případ (neatraktivní závislý vztah) znamená, že daný vztah je sice pod modální hodnotou dosavadních vztahů, ale možná alternativa má ještě menší hodnotu než aktuální vztah.

Thibautova a Kelleyho teorie výměny a její klíčové pojmy mohou být vyjádřeny následujícími výroky (L. Fischer a G. Wiswede, 2002):
Základní pojmy:

- Odměny, uspokojení, profit („rewards, gratifications, satisfiers“) jsou onou lidskou aktivitou, která přispívá k uspokojení potřeb.
- Výdaje („costs, dissatisfiers“) jsou ony lidské aktivity, které zkracují možný výnos (zisk) i zisk alternativních aktivit.
- Výsledek, „netto-odměna“ („outcome“), je rozdíl mezi ziskem a náklady (vydáními), zisk/ztráta.
- Srovnávací úroveň („comparison level“, výše SÚ) je určena prostřednictvím potřeb, nároků a zkušeností a podobných vztahových situací. Úroveň je definována jako standard, který vyznačuje minimum, jež osoba požaduje přiměřeně ke svým potřebám,

12

schopnostem a výsledkům sociálních srovnávacích procesů se vztahnými osobami a skupinami.

- Srovnávací úroveň pro alternativy (výše SÚA) je určována atraktivitou jednoho nebo více alternativních sociálních vztahů.

12

Teoretické výpovědi:

- Jestliže profit jako diference mezi odměnami a výlohami je pozitivní, je pravděpodobné, že sociální vztah bude udržován.
- Pospolitost ve sledování určitých cílů nebo aktivit mění (zvyšuje) hodnotu (valenci) této interakce nebo tohoto cíle.
- Osoby se ve svých představách zaměřují na srovnávací úroveň, která je přiložena jako měřítko na rozdílné sociální vztahy. Tato srovnávací úroveň je určena potřebami, nároky a zkušenostmi v podobných situacích.
- Existuje silný sklon orientovat SÚ na profity druhých účastníků interakce, o nichž se věří, že se s nimi lze srovnávat.
- Osoba vystupuje ze vztahu interakce jen tehdy, když má jeden nebo více alternativních vztahů, od nichž si slibuje profit (srovnávací úroveň pro alternativy SÚA).
- Na základě současných kombinací výsledků E, SÚ a SÚA se interakční vztahy vykazují jako stabilní / instabilní, případně uspokojující / neuspokojující.
- Existuje tendence přiblížení se SÚ k E nebo SÚA_{staré} podle toho, která je příznivější.
- Leží-li SÚ_{stará} pod výsledky, vzniká uvnitř stávajícího interakčního stavu závislost.

V této teorii je kladen důraz na koncepty vlivu, respektive sociální moci a závislosti: závislost vyplývá z uvedeného porovnávání hodnot daného, alternativního vztahu a modální hodnoty vztahů minulých, moc je schopnost ovlivňovat druhou osobu tak, aby bylo dosaženo daných záměrů. Thibault a Kelley (1959) rozlišují dvě formy vykonávání moci: 1. osudové řízení (kontrola výsledků), a 2. behaviorální řízení:

- osudové řízení: jestliže osoba A změnou svého chování může ovlivňovat výsledky chování osoby B bez ohledu na to, jestli je to osobě B příjemné, pak osudově řídí její chování; osoba B se přizpůsobuje chování osoby A, která určuje výsledky interakce s osobou B;
- behaviorální řízení (kontrola): jestliže osoba A změnami svého chování umožňuje osobě B žádoucím způsobem také měnit své chování; může být kontrola jednostranná nebo oboustranná (vzájemná); jednostranná kontrola spočívá v tom, že kontroluje-li A chování B, musí se B přizpůsobit chování A, aby maximalizovala svůj zisk; vzájemná kontrola chování: spočívá na vzájemném zpevňování chování, které vede ke stabilizaci vzorců jejich interpersonálního chování, to znamená, že A se přizpůsobuje chování B a naopak. B kontroluje chování A, které se musí přizpůsobit B, vycházejí si vzájemně vstříc.

Existují následující společné principy teorie výměny (G. C. Homans, 1961, a Thibaut a Kelley, 1959):

- sociální vztah je navázán a udržován jen když je pro oba partnery spojen se ziskem (získáváním odměn), když tento zisk převyšuje u partnerů interakce dosavadní zkušenosti se ziskem a není perspektiva interakce s jiným partnerem, která by přinesla vyšší zisk;
- je-li k dispozici více alternativ interakce, je zvolena ta, která je nejvýhodnější;
- v interakci se uplatňuje kalkulace výdajů (investic) a zisků s tendencí k maximalizaci zisku; zisk nemusí být okamžitý (kredit) a poměr výdajů (investic) a zisků vyjadřuje v každém okamžiku interakce výsledný pocit (spokojenost/nespokojenost s interakcí);
- z principu kalkulace a maximalizace zisku jsou určité výjimky, vycházející z citové závislosti jednoho partnera interakce na druhém (typickým příkladem je interakce matka–dítě);
- zisky a ztráty nemusí být reciproční (například milenky starších bohatých a vysoce postavených mužů získávají a investují něco ji-

12

ného než tito jejich partneři) a uplatňuje se i kombinace zisků obou partnerů.

Závislost zisků a ztrát na různých druzích sociálních interakcí ilustruje následující matice, kde manželé A a B mají kromě jiného alternativy zůstat spolu doma (a), nebo jít společně na návštěvu k manželčině matce (b); čísla vyjadřují míru zisku (+) nebo míru ztráty (–). Několik kombinací ukazuje následující matice:

		A	
		zůstat doma a	jít na návštěvu b
B	zůstat doma a	0	–1
	jít na návštěvu b	–1	–2
		+2	+1
		+1	+2

Zůstanou-li oba manželé doma, je zisk pro oba neutrální (A_0, B_0); zůstane-li A sám doma, bude se cítit velmi dobře (A_{+2}) a B (manželka), která jde na návštěvu sama, bude mít jen malé potěšení (B_{+1}); půjdou-li na návštěvu spolu, bude A „otráven“ (A_{-1}), ale B bude vcelku spokojena (B_{+2}); kdyby šel na návštěvu sám, bude nespokojen méně (A_{-2}).

Matice tak může hrubě zobrazovat určitou atmosféru vzájemného soužití a obsah vzájemných vztahů mezi partnery interakce.

Podle Emerona jsou **nevyrovnané sociální vztahy** nestabilní, neboť A bude pokoušeno tak zvanou „vyrovnávací operací“ snížit své náklady; rozlišují se čtyři druhy takových operací (podle Fischera a Wiswede):

- částečné stažení se ze vztahu: A může „nově definovat své city“, nebo hledat alternativní vztah, který redukuje závislost na B;
- vytvoření alternativních vztahů: A může navázat jiná přátelství nebo mít jiný dodatečný vztah;
- diferenciální zhodnocení: A může akceptovat vyšší status B a tím mu přinést dodatečný zdroj uspokojení;

- vytvoření koalice: A si hledá partnera, s nímž by se solidarizoval proti B, takže B dospěje k hranicím své moci, respektive je vyloučeno zneužití moci.

V dyadických interakcích, kde se mohou uplatňovat společné a rozdílné zájmy, společné a soliterní aktivity, jde podle E. H. Witteho (1989) o následující rozdílná témata:

1. co by každý chtěl pro sebe,
2. co chce jeden pro druhého,
3. jak důležité jsou pro každého z obou partnerů společné aktivity.

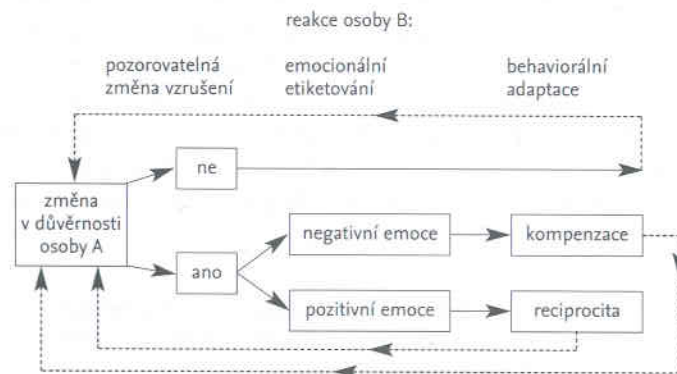
Tato témata jsou pak spojena s hledisky, která vyjadřují základní typy sociálních tendencí, jako je například maximalizace osobního zisku a další.

Podle E. M. Kirchlera (1995) platí, že: „V harmonických vztazích to, co je pro jednoho odměnou, je také ziskem pro druhého“, kdežto: „Disharmonické vztahy se vyznačují egoistickým myšlením na zisk (egoistisches Profitdenken), kde mocný prosazuje svoje přání a slabý přidává malou kartu (klein beigibt)“. Dále platí, že: „V harmonických vztazích nejsou zdroje proporcionální k přínosům, tedy podle pravidla equity, nýbrž jsou rozdělovány odpovídajícím potřebám každého. V trvalých vztazích lásky a v harmonických partnerstvích uvolňuje norma reciprocit místo normy odpovědnosti, která vyžaduje, aby zdroje byly rozdělovány podle potřeb jedince.“ Těmito zdroji jsou míněny: láska, status, služby, informace, statky a peníze. Dále Kirchler uvádí přehled průměrného počtu vyjádření o zdrojích, které partneři ve třech typech vztahů vzájemně dostávají nebo si mohou nabídnout (podle výsledků výzkumu):

		Láska		Přátelství		Pracovní vztah		
		N	dávat	brát	dávat	brát	dávat	brát
muži	33	3,00	2,36	2,00	2,15	1,52	1,73	
ženy	38	3,68	3,63	3,16	3,11	2,80	2,14	

Z výsledků vyplývá především to, že rozmanitost a množství zdrojů roste s přibývajícím intenzitou vztahu, dále že ženy uvádějí vcelku více zdrojů než muži, a konečně že ženy od intimních partnerů očekávají tolik, co jsou jim ochotny nabídnout, ale svým kolegům v práci více nabízejí, než doufají od nich získat. Avšak, jak soudí Z. Rubin (1973 a další, zde podle Kirchlera): „Ženy musí i v romantických vztazích stavět pragmatické rozvahy a hledat materiální jistotu.“

H. W. Bierhoff (1993) podal v rámci výše uvedených úvah o koordinaci aktivit probíhajících v dyádách „excitační model interpersonální intimity“, který vytvořil M. L. Patterson (1976). Model vychází z teze, že v dyadických interakcích vzniklé změny v intimitě chování jednoho partnera vyvolávají excitaci (vzrušení) u druhého partnera, který na to reaguje tak, aby byla obnovena rovnováha v daném vztahu. Vyvolané vzrušení má ovšem určitý obsah, protože je to v podstatě emociogenní reakce vyvolaná signály změn v intimních vztazích partnera, a to jak v pozitivním, tak i negativním směru (signály vzrůstu důvěrnosti a blízkosti v emočním smyslu, nebo naopak „ochlazení“ a podobně). Následující schéma (Patterson podle Bierhoffa, 1993) přináší tento **model interpersonální intimity**:



Změna důvěrného chování partnera, která vyvolává negativní emoce, vyvolává u druhé osoby současně behaviorální adaptaci, na-

příklad zvýšené hledání zrakového kontaktu jako reakce na pocit odcizení se partnera intimní interakce. Je-li vyvolána pozitivní emoce, vzniká současně tendence k recipročnímu chování, například k větší frekvenci nežností. V podstatě zde jde o psychické automatismy, fungující podle principu rovnováhy, které jsou vyvolávány emočním přiblížováním nebo vzdalováním se, tedy změnami ve sbližování partnerů interakce. Jde o reakce na udržování, respektive ztrátu či zesílení intimity. Existují ovšem i další modely intimních vztahů, vytvořené například ve spojení s pojetím romantické lásky, kterou J. P. Forgas (1995) považuje za „nejintenzivnější formu úzkého vztahu mezi lidmi“.

Uvedené empiricky založené koncepty a mechanismy potvrzují v podstatě to, že se v dyadických interakcích prosazují tendence k vytváření psychické rovnováhy, které jsou spojeny s řadou korektivních a zpevňujících, automaticky vystupujících reakcí.

Nejvíce uspokojivý pro oba partnery interakce je, když se svým chováním vůči sobě vzájemně odměňují. Thibaut a Kelley (1959) uvádějí následující **interpersonální strategie**:

- Přizpůsobení se osoby s nižší pozicí požadavkům a očekáváním silnějšího partnera, což zabezpečuje situaci slabšího partnera; to vyvolává odměňování jeho chování, ale může to silnějšímu partnerovi umožňovat exploataci slabšího.
- Partner A může kromě vztahu k B udržovat také vztah s osobou C, což mu umožňuje více kontrolovat chování B, zejména když B nemá stejné možnosti.
- Vytvoření podmínek odměňování partnera B (materiální dárky, lichocení a podobně); vzniká situace, kdy B jsou brány možnosti trestání A (obranou je udržování distance).
- Zvýšení své ceny a výsledků, případně snížení ceny a výsledků partnera interakce, neboli v podstatě zvyšování vlastních a snižování zásluh druhého (například manžel může snižovat hodnotu manželky tím, že jí vytýká neohospodárnost ve vedení domácnosti nebo nedbalost v péči o děti).

V Thibautově a Kelleyho teorii výměny jsme se setkali s pojmem **sociální srovnávání**, který vyjadřuje jednak motiv a jednak proces: jde tu o proces srovnávání, který provádí „ego s alter“ (subjekt s jinou osobou), přičemž srovnává své a její postoje, schopnosti, status, úspěchy a další. L. Festinger (1954), který vypracoval teorii srovnávání, v něm spatřuje také motiv, respektive „*potřebu validizace*“, která souvisí se sebehodnocením. Základní teze Festingerovy teorie srovnávání ve formulacích L. Fischera a G. Wiswedeho (2002) zní:

- *Individua mají potřebu hodnotit a srovnávat vlastní mínění a schopnosti.*
- *Nejsou-li přítomny objektivní ne-sociální standardy hodnocení, nastupuje srovnávání s druhými osobami.*
- *Čím vyšší je diference mezi ego a alter z hlediska mínění nebo schopnosti, tím menší je tendence ke srovnávání. Srovnání se tedy nacházejí jen mezi podobnými osobami.*
- *Při diskrepancích mezi míněními a schopnostmi vzniká (na určitých okrajových podmínkách závislá): a/ tendence měnit svou pozici tak, aby se přibližovala pozicím druhých; b/ tendence měnit druhé, aby byli subjektu blíže; c/ tendence zrušit srovnání a vyloučit srovnávané osoby.*

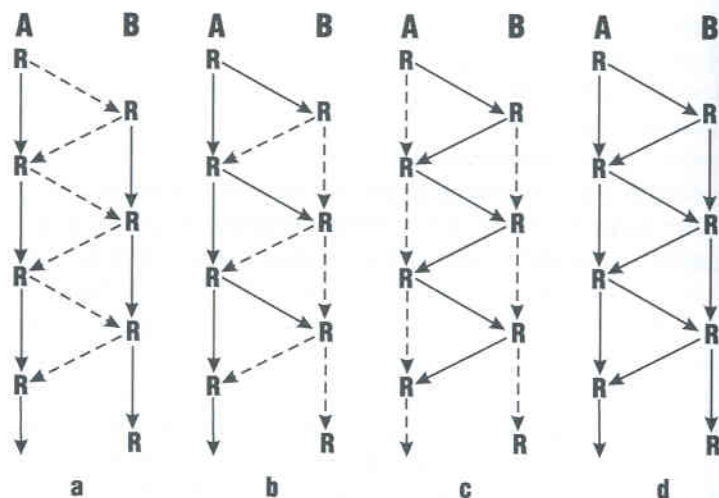
Kontingence v interpersonálních interakcích: Tuto koncepci vypracovali E. E. Jones a H. B. Gerard (1967), kteří rozšiřovali teorii Thibauta a Kelleyho o závislosti. Termín kontingence vyjadřuje v podstatě korelaci mezi chováním a podněty. V sociální psychologii je chápán jako souvislost mezi chováním osoby A a jeho důsledky pro osobu B. V tomto smyslu se rozlišují druhy kontingence, které Jones a Gerard vyjadřují obrázkem (na straně 336).

- Pseudokontingence nevyjadřuje ještě skutečnou sociální interakci, neboť tu vzájemné sociální podněty nehrají rozhodující roli; chování je určováno předem daným individuálním chováním či rituálem (jako je například interakce mezi smutečními hosty, jejichž reakce jsou vysoce formalizovány).

- Asymetrická kontingence: osoba A jedná primárně podle vlastního plánu, osoba B reaguje na stimulaci ze strany A; příkladem je autoritární chování, například otce v patriarchálně založené rodině, na nějž všichni členové rodiny reagují, zatímco on se chová podle svého plánu.
- Reaktivní kontingence je případ, kdy osoby A a B na sebe reagují, ale chování každé z nich je řízeno vlastním interním plánem, jako je tomu třeba v situaci, která vyvolává paniku; spontánní reakce tu zastupuje reakce na situaci, každý tak říkajíc jedná jen za sebe, bez dostatečného ohledu na druhého, s nímž je ve stejné situaci.
- Vzájemná kontingence představuje teprve skutečnou interakci, neboť individuální program chování se přizpůsobuje chování druhého člověka: příkladem je dialog, ale může to být ovšem i polemika, spor; interakce zde znamená vzájemné podněcování, ať už ve smyslu kooperace, či konfliktu. (C. F. Graumann, 1972)

Důležitým aspektem těchto dějů je **individuální hodnota interakce**, to, co jedinci daná interakce poskytuje, což je vyjadřováno termíny emocionální bilance nebo bilance výdajů a zisků a podobně. Něco z této důležité problematiky tu již bylo uvedeno, nyní to pro úplnost zopakujeme v několika principech, které formulovala K. Skarzynska (1976):

- čím je pro partnery daná sociální interakce významnější, tím silnější u nich bude tendence k vyrovnávání jejich postojů;
- čím je v těchto postojích větší diskrepance, tím vzniká silnější tendence k vyrovnání postojů;
- když jsou postoje vyrovnané, odmítají partneři interakce informace o asymetrii, když nejsou vyrovnané, je informace o asymetrii přijímána lehčeji;
- jestliže v případě asymetrie je partnerovi interakce zatěžko změnit svůj postoj, vystoupí u něho tendence k anulování interakce.



Druhy sociálních interakcí z hlediska kontingence.

A, B = osoby, R = reakce, a = pseudokontingence, b = asymetrická kontingence,
c = reaktivní kontingence, d = vzájemná kontingence,
→ = přijetí vlivu, --→ = nepřijetí vlivu

Skarżyńska zkoumala dále **reakce na odměny a tresty v interakcích** a dospěla k následujícím závěrům:

- odměny a tresty, které dostáváme od osoby, vůči níž máme pozitivní postoj, vedou k trvalejším změnám v našem chování, zatímco odměny a tresty od osob, vůči nimž máme negativní postoj, mění naše chování jen dočasně a jen ve vztahu k této osobě;
- jestliže odměňovaná a trestaná osoba percipuje vztah osoby, která ji odměňuje a trestá, vůči sobě jako pozitivní, bere tresty, které od ní dostává, spíše jako korektivy a očekává od ní odměny; jinak řečeno: trest je od takové osoby akceptován a nevyvolává touhu po odvetě.

Takovou odměňující nebo trestající osobou může být ovšem jen taková osoba, na níž je subjekt formálně nebo emocionálně závislý

(například nadřazený nebo osoba, kterou má rád). To vyjadřuje termín **sociální závislost**: osoba A má sociální moc odměňovat a trestat osobu B, jestliže ta je na ní závislá. Důležitá je posléze **kategorizace odměňující a trestající osoby**: jestliže je tato osoba zařazena do akceptovaných kategorií, působí zejména tresty, které uděluje, jinak, než je-li zařazena do kategorií neakceptovaných. Ale nelze jednoznačně říci, že od sympatických osob snášíme tresty lehčeji než od nesympatických, nebo naopak. Uplatňuje se zde ještě řada dalších hledisek, ne dosud zcela prozkoumaných, která účinky odměn a trestů komplikují.

Je-li ustavena relativně stabilní interakce, vzájemně významná a hodnotná, způsoby chování osoby A, které jsou osobou B v interakci s ní odměňovány, vystupují v další interakci častěji (A má tendenci činit to, co má B ráda) a naopak potrestané způsoby chování vystupují řidčeji. Analogicky to platí i pro druhého partnera interakce, pro osobu B. Vykazuje-li A vůči B přátelské chování, dává jí tím pozitivní podnět a zvyšuje pravděpodobnost, že se jí od B dostane později rovněž projevů přátelství. Naopak je tomu, když A vykazuje vůči B nepřátelské projevy. Každý partner interakce má k dispozici konečný počet alternativ chování, přičemž každá alternativa má určitou hodnotu, ale hodnoty jedné alternativy nemusí být pro oba partnery identické (například polibek, pohlazení, výrok „Jak se ti dnes dařilo?“ a jiné behaviorální alternativy mezi partnery manželského páru). W. Herkner (1975) podal následující **přehled základních interakčních alternativ**:

		B		
		afiliativní	neutrální	agresivní
A	afiliativní	+	+	+
	neutrální	0	0	0
	agresivní	-	-	-

V interpersonálních interakcích se uskutečňuje **sociální výměna**, což je vlastně jejich psychologický smysl, který bývá označován jako analogie tržního vztahu, o němž jsme tu již hovořili. R. Longbough (1963, zde podle Piontkowské, 1976) rozlišuje následující kategorie sociální výměny:

1. Hledání:
 - informací (otázky položené osobě)
 - svobody a návodu (prosba o dovolení nebo o návod)
 - podpory (hledání projevu pozitivních emocí a uznání)
2. Nabízení:
 - informací (dávání informací)
 - svobody a návodu (projevy a způsoby chování poukazující na to, že partner může činit, co chce)
 - podpory (pozitivní projevy verbálního a nonverbálního druhu vůči partnerovi)
3. Odejmutí (odepření):
 - informace (neodpovědět na prosbu o informaci nebo zadržovat určité informace)
 - svobody (omezení prostoru jednání)
 - podpory (odepření nebo neposkytnutí podpory, kterou partner má nebo by chtěl mít)
4. Akceptování:
 - informace (na nabízenou informaci následuje otevřený souhlas)
 - omezení svobody (způsoby chování, které umožňují poznat, že partnerem vytyčený průběh jednání je akceptován)
 - podpory (přijetí nabízené a získané podpory)
5. Ignorování:
 - informace (nabídnutá informace je ignorována a není na ni brán ohled)

- omezení svobody (nenásledování návodu nebo jeho vyslovené odmítnutí)
- podpory (nevyužití podporujícího způsobu chování)

6. Odmítnutí:

- informace (protiřečit informaci)
- omezení svobody (explicitní odmítnutí návodu nebo předpisu)
- podpory (explicitní odmítnutí nebo nesouhlas s chováním vykazujícím podporování)

S ohledem na sociální význam ego-vztažných motivací a tendencí ke kongruenci sebepojetí a chování sociálního okolí (viz kapitolu o sociální motivaci) mají rozhodující vliv **evalvační a devalvační způsoby chování**, které partneři interakce vůči sobě uplatňují. V následujícím přehledu uvádíme některé nejobvyklejší:

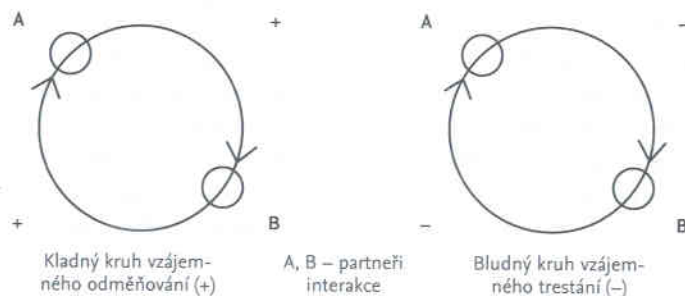
Evalvační způsoby:

- projevovat sympatii a lásku
- projevovat úctu a obdiv
- poskytovat pomoc
- vycházet vstříc
- vyslovovat uznání a chválit
- prokazovat ohleduplnost
- být k druhému pozorný
- věnovat druhému čas
- povzbuzovat druhého
- projevovat souhlas
- projevovat přátelství
- starat se o blaho druhého
- umožňovat druhému něco
- odpouštět, promíjet

Devalvační způsoby:

- urážet druhého
- vysmívat se druhému
- podceňovat druhého
- činit druhému potíže
- přehlížet druhého
- pomlouvat a ostouzet
- projevovat nedůvěru
- projevovat odpor
- vyslovovat nesouhlas
- odmítat snahy druhého
- omezovat druhého
- zlehčovat výkon druhého
- obviňovat druhého
- být arogantní vůči druhému

Princip rovnováhy ve fungování sociální interakce se prokazuje celou řadou specifických fenoménů, které v interakci vystupují. Jedním z nich je **reciprocita** (v tomto smyslu jde o poskytování si stejných nebo podobných odměn). M. Argyle (1969) uvádí, že byla pozorována u „primitivních společností“ (přírodně žijících národů): jestliže A učiní něco pro B, pak B bude reagovat stejně hodnotným jednáním, přičemž reciproční chování se nemusí nutně podobat chování originálnímu, nemusí následovat bezprostředně a je méně pravděpodobné, když druhá osoba má vyšší status (chudák, který dostane od boháče peněžní dar, ho nebude recipročně obdarovávat později penězi). Reciprocita je pozitivní revanš a souvisí s již zmíněnou závazností: jestliže A odměnila B, bude mít B tendenci odměnit za to A. V podstatě to však platí i pro reciprocitu negativní: jestliže A potrestala B, bude mít B tendenci potrestat za to A. Jde tedy spíše o obecnější reciprocitu ve vzájemné výměně odměn a trestů, při níž mohou být vyměňovány nesouměřitelné odměny a tresty (za projevy povyšování se a zneuznávání ze strany A vůči B může B oplácet A třeba nevěrou nebo pomlouváním A). Tak se v interakci vyvíjejí kruhové reakce vzájemného odměňování nebo trestání; může se vytvořit **bludný kruh vzájemného trestání**, vědomého i nevědomého, který vyvolává mezi partnery nejprve více či méně závažné konflikty, později však může vést ke krizi vztahu a k jeho rozpadu (je to běžný případ manželských konfliktů, krizí a posléze rozpadu manželství, který obvykle vyústí v rozvod). Oba případy těchto kruhových reakcí ilustruje následující schéma:

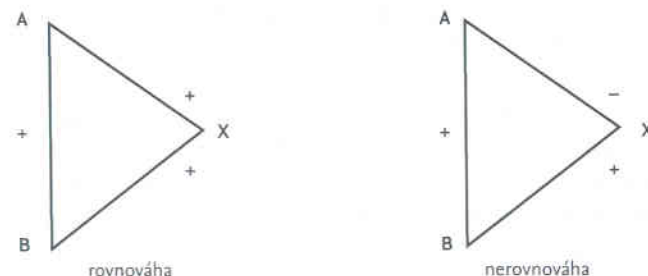


M. D. Sahlins (1965, zde podle Argylea, 1969) rozlišil následující tři stupně reciprocit:

- „generalizovanou“ (altruistickou) reciprocitu: A odměňuje B, aniž by očekávala revanš;
- „vyrovnaná“ („ekonomická“) reciprocita: A a B si vzájemně poskytují rovnocenné odměny;
- „negativní“ reciprocita: „každý se pokouší získat víc, než dává“.

Podle Sahlins závisí stupeň reciprocit na intenzitě vztahu mezi partnery interakce: čím je vztah užší, tím altruističtější (obětavější) je forma reciprocit (nejušší vztah, jak již bylo uvedeno, reprezentuje láska všeho druhu, která poskytuje, aniž by očekávala revanš).

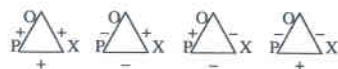
Neogestaltista F. Heider (1958) rozšířil teorii **vyrovnávání postojů** z interpersonálního vztahu i na vztah partnerů k významným objektům. Má-li například osoba A pozitivní vztah k osobě B a obě tyto osoby mají pozitivní vztah k objektu X (například k vládě politice), znamená to rovnováhu. Avšak má-li A při pozitivním vztahu k B, která má pozitivní vztah k X, k tomuto X vztah negativní, vzniká nerovnováha a tendence vyrovnat ji. Schematicky:



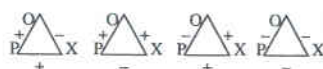
Heider zde vychází z gestaltistického předpokladu, že se vztahem vytváří komplexní struktura (německy „gestalt“), která zahrnuje i postoje k postojům přesahujícím přímou interakci, ale je obsažena v „životním prostoru“ jedince jako jeden z jeho vztahových elementů: osoba A nevnímá jen osobu B, ale také to, jak B vnímá

objekt X, přičemž obsahy vnímání jsou zhodnocovány a vyvolávají určité motivace, ale také atribuce, které slouží vysvětlování vnímaných relací. Vztah A k B je určován také tím, jak oba vnímají X. Heider vytvořil schéma P-O-X, v němž tyto symboly vyjadřují následující: P je osoba, z jejíhož hlediska je relace analyzována, O je vnímaná osoba, s níž má P vztah, X je jakýkoli objekt životního prostředí (mimo jiné také čin osoby O), který je vnímán P jako související s triádou P-O-X. Stav rovnováhy („balance“) je dán, když v souvislosti vnímané vztahy P-O, O-X a P-X jsou v pozitivní relaci (+), nebo když dva z těchto vztahů jsou negativní (-) a jeden pozitivní; jsou-li všechny tři relace negativní, je to „negativní rovnováha“. Uvedené případy lze nyní ilustrovat takto:

stav rovnováhy



stav nerovnováhy



Stav nerovnováhy („imbalance“) může být redukován různými způsoby, například tím, že se vztah O-X, který je protikladný vztahu P-X, „vysvětlí“. Závažné jsou zejména případy, kdy X reprezentuje nějaký čin, který provedl O a je P vnímán negativně, přičemž vztah P-O je pozitivní, tedy když O učinil něco, co P nemá rád. Vzniklá nerovnováha může být redukována změnou postoje P vůči O z pozitivního na negativní, nebo atribucí příčin (byla to náhoda, bylo to neúmyslné a podobně). Obvykle je rovnováha nastolena atribucí příčinného vztahu O-X tak, že se příčiny aktu O, který se P nelíbí, atribuuje vnějším okolnostem.

Základní koncepty Heiderovy teorie shrnuje E. H. Witte (1989) v těchto tezích:

- Lidé mají dojmy o sobě samých (P), o jiných osobách (O) a o interpersonálních věcech (X).
- Tyto dojmy mohou mít afektivní nebo kognitivní základnu a mají jen dva stupně ražby: pozitivní versus negativní, nebo související versus nesouvisející.

- Určité dojmy jsou vevázány do afektivně-kognitivních konfigurací, a vytvářejí tak společnou strukturu. V centru stojí triáda P-O-X.
- Taková struktura afektivně-kognitivních konfigurací tenduje k psychologické rovnováze, aby zamezila vnitřnímu napětí. Tato rovnováha může být ustavena změnou stupně ražby dojmů nebo rozpuštěním struktur.
- Psychologická rovnováha nastává, když se konfigurace dají popsat podle modelu ekvivalence.

Heiderova teorie rovnováhy, rozšiřující pohled na interpersonální interakce, je součástí jeho obsáhlých analýz mezilidských vztahů.

Kooperace, kompetice a konflikt (spolupráce, soutěžení a rozpor) jsou základní dimenze interpersonálních interakcí. Pojem **kooperace** je v sociální psychologii chápán široce, nejen jako záležitost pracovní. Kooperativní chování se vyvíjí s perspektivou, že jeho prostřednictvím bude s větší pravděpodobností dosaženo společného cíle; jestliže se však zvyšuje pravděpodobnost, že jiní lidé usilující o dosažení stejného cíle budou neúspěšní, vzniká soutěživost (kompetice). Je však třeba rozlišit společný cíl a týž cíl: týž cíl mohou mít lidé, kteří mezi sebou nevytvářejí žádné interakce, společný cíl je vlastní lidem, kteří jsou partnery interakce. Společný cíl, jak prokázal M. Sherif (1934) experimentálně, sjednocuje nejen jedince, ale i konfliktní skupiny, protože jeho dosažení přináší společné dobro. Dvě uměle znesvářené skupiny skautů se na letním táboře spřátelily, když pracovaly společně na opravě porouchaného vodovodního potrubí, přivádějícího do tábora pitnou vodu.

Také v dyadických vztazích, jako je například manželství, je kooperace partnerů, založená na vzájemné důvěře, předpokladem harmonického soužití. Lidé, kteří mají společné zájmy a spojí své síly, jsou úspěšnější při překonávání překážek, protože se jejich snahy i schopnosti sčítají. Spolupráce současně navzájem zavazuje a sjednocuje. J. Grzelak (1992) vymezuje podmínky, za nichž vzniká kooperace: je to chování, které přináší všem zúčastněným stra-

nám největší společný zisk; účastníky kooperativního chování může být ovšem více osob (například výzkumný nebo jiný tým).

Naproti tomu chování, které přináší maximální relativní zisk, se nazývá soutěžení nebo **kompetice**; je zaměřeno na uspokojení zájmů jedince, bez zřetele na uspokojení druhých. Základní otázkou pak je, za jakých podmínek se lidé rozhodují pro kooperaci a za jakých pro soutěžení. Některé z těchto problémů byly modelovány a sledovány na průběhu tak zvaných experimentálních her, kde je nutno volit kooperativní, kompetitivní nebo konfliktní strategii. V kooperativní strategii se rezignuje na dosažení vlastního maximálního zisku a je-li kooperace oboustranná, je dána větší pravděpodobnost dosažení společného zisku. Totéž se vyžaduje od druhé strany, proto je předpokladem úspěšné kooperace důvěra. Důležitým předpokladem spolupráce je vhodná **kommunikace**. To potvrdil svými výzkumy M. Deutsch (1960): pokusné osoby první skupiny byly instruovány, aby jednaly kooperativně, tedy aby oba partneři, tvořící spolu s jinými páry tuto skupinu, dosáhli co největšího zisku; ve druhé skupině se pokusné osoby měly chovat individualis-

	jedinci, kteří jednali kooperativně	páry, v nichž oba partneři jednali kooperativně	páry, v nichž oba partneři jednali nekooperativně
údaje v %			
žádná komunikace:			
- kooperativně motivovaní	89,1	82,6	4,3
- individualisticky motivovaní	35,9	12,8	41
- konkurenčně motivovaní	12,5	6,3	81,3
kommunikace:			
- kooperativně motivovaní	96,9	93,8	0
- individualisticky motivovaní	70	58,8	17,6
- konkurenčně motivovaní	29,2	16,7	58,3

ticky, tedy hledět dosáhnout maximálního zisku bez ohledu na partnera, a ve třetí skupině měla každá pokusná osoba nejen získat vlastní nejlepší výsledek, ale také lepší než její partner. Toto třídění pak bylo ještě kombinováno s účastí dalších pokusných osob: některé měly možnost před započítáním hry mluvit se svým partnerem o rozhodovacích možnostech, ostatní musely hned po instrukci začít hru bez komunikace s partnerem. Výsledky podává tabulka (na straně 344, podle W. Herknera).

Největší procento jednotlivců i párů jednalo kooperativně za podmínek možné komunikace, tedy domluvy před započítáním hry, avšak podstatně větší sklon ke kooperaci měli i páry a jedinci, kteří možnost komunikace neměli. U individualisticky motivovaných pokusných osob se v podmínkách komunikace procento kooperativně jednajících zdvojnásobilo a v párech bylo čtyřnásobně větší.

M. Deutsch (1973, zde podle Herknera) rozlišil v partnerské interakci různé postoje: kooperativní, individualistický, konkurenční a další, a jejich následující motivy:

- individualistický: maximalizovat vlastní zisk;
- masochistický: minimalizovat vlastní zisk;
- altruistický: maximalizovat zisk partnera;
- agresivní: minimalizovat zisk partnera;
- kooperativní (kolektivistický): maximalizovat společný zisk;
- destruktivní (nihilistický): zisk obou má být co nejmenší;
- konkurenčně orientovaný: získat více než partner;
- egalitární: druhý na tom nemá být hůře než já sám;
- sebesnižující: partner má získat víc než já (rezignace);
- defenzivní: nechci získat méně než druhý

Problém kooperace dobře ilustruje známá hra zvaná „**věznovo dilema**“, sociálními psychology ad hoc komponovaná na rozhodování. Vychází z amerických poměrů v justici, kde podezřelý v roli korunního svědka může dostat nabídku mírnějšího trestu, povede-li jeho výpověď k usvědčení pachatele. Dvě osoby (A, B) jsou podezřelé ze stejného deliktu a jsou odděleně vyšetřovány. Vyšetřovací soudce každé z nich řekne: „Jestliže se jeden z vás k trestnému činu přizná a druhý ne, bude ten, co se přizná, osvobozen a druhý dostane zvlášť těžký trest; přiznáte-li se oba, dostanete oba trest střední výměry.“ Budou-li oba zapírat, čeká je oba jen lehký trest. Uvedené možnosti obou podezřelých („vězňů“) lze vyjádřit následující maticí, v níž čísla znamenají léta vězení (v našem podání je sazba zjednodušena):

		B	
		zapírání	přiznání
A	zapírání	1 1	0 5
	přiznání	5 0	3 3

Každý z „vězňů“ má dvě alternativy chování, zapírat, nebo se přiznat, přičemž jedna z nich je pro něj lepší než druhá: 1. zapírání (1 a 5 let trestu), 2. přiznání (0 a 3 roky trestu – příznivější bilance). Jestliže se však jeden nepřizná a druhý přizná učiní, ten, který se nepřizná, dostane nejvyšší výměr (5). Zdá se tedy, že je lepší zvolit druhou alternativu (přiznání), ale v tom případě druhému hrozí, když se nepřizná, nejvyšší trest. Co udělá ten druhý? Zvolí-li A horší alternativu (nepřizná se), je to kooperativní chování, i když riskantní. Zřekne se nejvyššího možného zisku pro sebe, aby umožnil lepší zisk i druhému – tedy dobrý výsledek pro oba. Předpokládá to však důvěru v druhého, že bude jednat stejně, že jeden „nenechá ve štychu“ toho druhého. Vystupují zde tedy dvě alternativy:

- racionální egoistická: A se přizná a získá nejvyšší možnou výhodu;
- kooperativní obětavá: A se nepřizná, zvolí horší alternativu, ale výhodnou pro oba.

Z příkladu vyplývá, že máme-li důvěru v chování partnera, je výhodné rezignovat na svůj maximální zisk (racionální sobecká alternativa), neboť jestliže očekáváme, že se zachová stejně jako my, tedy kooperativně, bude volit alternativu nejlepší pro oba.

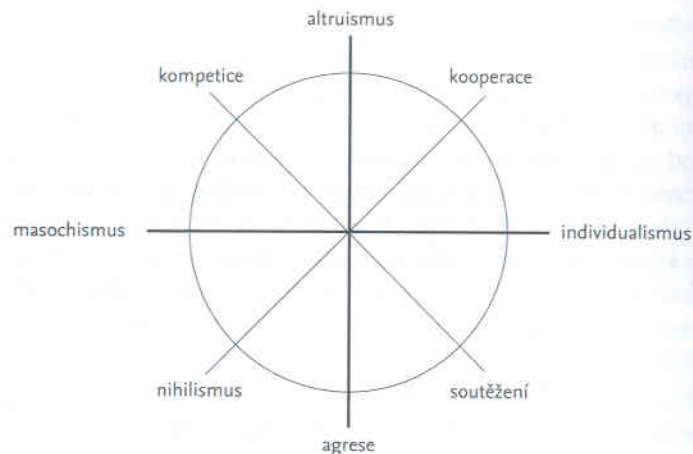
Kooperativní jednání tohoto druhu je založeno na nalezení příznivého kompromisu a na ohledu vůči druhé osobě. Vyžaduje však:

- oboustrannou důvěru (že druhá osoba učiní totéž);
- pohotovost k oběti a riziku;
- rezignaci na maximální egoistický zisk.

Rozhodování je usnadněno, mohou-li obě osoby komunikovat, což však bylo v daném případě znemožněno. V praxi volí lidé kooperativní variantu tohoto druhu jednání jen zřídka. Reálný život přináší mnoho dilemat, jak je výše uvedeno. Politolog R. Axelrod (1984) našel nejjednodušší a neefektivnější strategii této hry, kterou nazval „tit-for-tat“; její úspěšnost spočívá v kombinaci klíčových vlastností této strategie. Je založena na reciprocitě: první krok je kooperativní – první vlastnost, označovaná jako „fair“, druhý napodobuje volbu partnera, je odvetou („retaliatory“), vyžaduje však znát kroky, které učiní partner. Je-li tato hra hrána opakovaně, nekooperativní jednání je opouštěno, neboť to vede k odstraňování „negativních echo-efektů“ (nekooperativní rozhodnutí vyvolává zase nekooperativní rozhodnutí). Úspěšná je tedy strategie, která na nekooperativní jednání odpovídá nekooperativním (soutěživým) a na kooperativní kooperativním jednáním.

Axelrod je přesvědčen, že **strategie rozhodování v konfliktních situacích** lze spojovat s evolucionistickými hledisky, neboť je tu analogie s individuálním úspěchem rozmnožování: dlouhodobě úspěšný je ten znak, který svému nositeli zajišťuje rozmnožování (vliv přírodní selekce na chování). Evolučně stabilní jsou strategie, které nedovolují úspěch konkurující strategii, tedy že mutant nedosáhne lepší výsledky než průměrný člen populace, a tak v populaci, která se chová podle zásady „oko za oko, zub za zub“, se neuplatní ten, kdo volí jinou strategii; běžné jsou strategie egoistické, nekooperativní; předpokladem kooperativní strategie je, že musí být pozorována nebo domluvena, případně založena na oboustranné důvěře. Metoda „tit-for-tat“ je v podstatě kooperativní, ale její úspěšné použití předpokládá výše uvedené podmínky.

Kooperace tvoří jeden z více jevů, které jsou označovány jako **sociální orientování**, tedy preference zaměření na určitý druh sociální interakce. Systém těchto orientací ilustruje následující schéma (G. Wiswede, 2001).



Jednotlivé typy tohoto systému orientací lze vymezit poměrem vlastního zisku (E) a zisku partnera (B); potom dostáváme tento přehled:

individualismus	= max. E	kooperace	= max. E + B
masochismus	= min. E	kompetice	= max. E - B
altruismus	= max. B	podřízenost	= max. B - A
agrese	= min. B	nihilismus	= nebyl vymezen

Existuje však i motivace k **soutěžení** (kompetici): pedagogům je dobře známo, jak mohou motivovat předhánění se dětí v různých výkonech („Kdo tam bude dřív!“, „Kdo to nejrychleji vypočítá!“). Nicméně existují kultury jako indiáni kmene Zuni, kteří hodnotí osoby hledající prestiž nebo moc negativně (R. Benedictová, 1936). Západní kultura se svými tržními vztahy je založena na konkurenci, která předpokládá soutěživost. Platí zde heslo, jež se uplatňuje i ve výchově: „Buď nejlepší!“ Je to ego-vztažný sociální imperativ, který umožňuje lidem „jít nahoru“ a uspokojovat potřebu prestiže, kompetence a jiné k pozitivnímu sebehodnocení se vztažující potřeby. Kompetitivní vztah je v podstatě vztah konfliktní,

v němž se o něco bojuje, který může být označen jako tak zvaná nulová hra, v níž to, co jeden získá, musí druhý ztratit. V soutěživých interakcích se používají různé strategie, například přelstění druhého, dramatizace chyb toho druhého, která umožňuje vlastní vyniknutí, a další. Vystupuje zde neustálá snaha po převaze nad druhým a po maximalizaci vlastního zisku, bez ohledu na ztráty druhého. Na rozdíl od konfliktu však v kompetitivních vztazích nemusí vystupovat pocity nepřátelství mezi osobami, které spolu o něco soutěží.

V soutěžení se uplatňuje srovnávání s druhými a v jeho výsledcích se odráží řada faktorů, zejména míra sebedůvěry a s tím související **úroveň aspirace** (míra snahy po vyniknutí, dosažení něčeho) a **síla motivu výkonu**, která je dána poměrem touhy po úspěchu a strachu z neúspěchu a výrazně ovlivňuje aktivitu jedince i jeho vztah k přebírání a plnění úkolů. Typickou oblastí soutěživosti je sport, který současně ukazuje, jak se snadno může soutěživost zvrhnout ve vzájemnou agresi. Avšak „soutěží“ spolu i sousedé a známí v různých oblastech předstihování se (lepší auto, lepší oblečení, lepší známosti a podobně). Za možné **negativní důsledky kompetice** se pokládají:

- kompetitivní strany omezují komunikaci a zatajují informace, nebo dávají dezinformace (matoucí lživé informace);
- kompetice zvyšuje negativně naladěnou senzitivitu vůči soupeřům, což je spojeno s jejich znehodnocováním, zejména mají-li blízko k vítězství.

Konflikt znamená již střetnutí, které vyvolávají neslučitelné, různě významné cíle. Příkladem je spor mezi manžely, zda jít společně do kina, kam chce jít manžel, nebo na koncert, kam chce jít manželka, či závažnější spor o způsob výchovy dětí nebo vedení domácnosti. J. W. Vander Zanden (1987) definuje konflikt jako „*formu interakce, v níž lidé (individuálně nebo ve skupinách) se vnímají jako angažovaní v boji o vzácné zdroje nebo sociální hodnoty*“. Podstatou konfliktu jsou rozpory a v psychologii je nutno rozlišovat konflikty

vnitřní (mezi dvěma neslučitelnými tendencemi, jako jsou apence a averze, ale také mezi přibližně stejně silnými apetencemi a averzemi) a konflikty vnější, které je dále třeba rozlišit na interpersonální a meziskupinové; interpersonální konflikty v dyadě jsou specifické ve srovnání s konflikty uvnitř malé skupiny, o nichž bude zmínka v následující kapitole. Pokud jde o **interpersonální konflikty v dyadě**, jsou vymezovány spíše popisem situace, v níž vystupují, a A. C. Filley (1975) jim připisuje následující znaky:

- nejméně dvě osoby jsou v interakci;
- interakce jsou často zaměřeny na to ovládnout, ovlivnit nebo potlačit druhou osobu, aby mohly být prosazeny vlastní zájmy;
- osobami vykazované akce či reakce jsou ve vzájemném protikladu.

Podstatnými znaky konfliktů jsou neshoda, nesoulad, zkrátka rozpory všeho druhu, více či méně závažné, které vyúsťují v otevřené střetávání, spojené se vzájemným trestáním. To má za následek deformovanou interpersonální percepci, která podněcuje zvyšování intenzity vzájemného trestání, což vede k vytvoření již zmíněného bludného kruhu vzájemného trestání, z něhož se velmi obtížně hledá východisko. V čím horším světle spatřuje jeden druhého, tím více ho nenávidí a je vůči němu agresivní. Tak se konflikty mezi lidmi stávají bludným kruhem vzájemného trestání (poškození druhého, vzájemné znepríjemňování si života a podobně).

V konfliktním chování se uplatňují dva základní postupy, **obrana a útok**, respektive obranná a útočná agrese, tedy snaha poškodit druhého, s doprovodným nepřátelstvím či nenávistí. Obrana slouží nejen k odrazení útoku partnera, ale také k přípravě vlastního útoku na něj. Útok pak může být iniciativní nebo vyprovokovaný a slouží k zasazení úderu, jímž je nějaký psychicky zraňující akt, například „rána pod pás“, zasazení partnera na jeho nejcitlivějším místě (připomenutí nějaké slabosti, selhání a podobně), které má za následek odvetu, a tím i zesílení konfliktu. Jedna konfliktní situace produkuje druhou a konfliktní vztah se zesiluje (spirálový

model konfliktu). Obrana útokem mívá formu vyčítání, které zraňuje a současně ospravedlňuje toho, kdo je použil („důvěřoval jsem ti, ale ty jsi mne podvedl“).

Rozvíjí se **negativní formy epercepce (afektogenní sociální percepcce)**, vnímané chování druhého je deformované „infuzí afektů“, je tak i nepřiměřeně interpretováno a z toho jsou odvozovány negativní postoje toho druhého k subjektu (druhý je podezírán ze špatných úmyslů); vzniká negativní obraz druhého a nepřátelství vůči němu. V epercepci dochází také k porovnávání postojů partnera s vlastními postoji, což v případě negativní epercepce vede k prohlubování nepřátelství. „Objevení neshody v emocionálních postojích vlastních a partnerových vyvolává kognitivně-emocionální zážitky, někdy dosti intenzivní, které mají motivující vlastnosti.“ (Zaborowski, 1976) Vzniká tendence vystoupit z interakce. V případě manželského konfliktu je to tendence k rozvodu, která ovšem může být jedno- nebo oboustranná, neboť každý z partnerů může konflikt prožívat jinak. Existují různé druhy konfliktů: plíživé, skryté, otevřené, vyznačující se různou dynamikou. Stručně a výstižně charakterizuje konflikt D. G. Myers (1993), jako „*vnímanou neslučitelnost akcí nebo cílů*“ (což platí pro vnitřní i vnější konflikt), a připomíná vztah konfliktu a sociálního dilematu, které je modelováno v experimentálních hrách typu „věžňovo dilema“ a které vytváří tlak na rozhodnutí.

Rozhodnutí pro **smírné řešení konfliktu**, spočívající v uzavření kompromisu, narušuje vyhrocený individualismus, domýšlivost, či pomstychtivost nedovolující přerušit bludný kruh vzájemného trestání, to znamená v podstatě nereagovat na agresi agresí, a umožnit tak partnerovi korektivní zkušenost, která ho přivede k útlumu vlastní agrese. V manželském poradenství existují různé metody řešení konfliktních situací – řešením je v určitých případech i rozvod – s pomocí experimentálních her, které umožňují analyzovat konfliktní chování partnerů a přesvědčit je o vhodnosti kooperace.

Následující výplatní maticí je znázorněn **konflikt jako druh hry o maximalizaci zisku** (k různým psychosociálním aspektům konfliktu se vyjadřuje J. Křivohlavý, 2002, z něhož je převzat následující příklad):

A a B jsou partneři interakce a symboly +, - a 1-3 vyjadřují míru kladného a záporného zisku z dané interakce, chápaného jako subjektivní pozitivní či negativní pocity aktérů interakce, a konečně a vyjadřuje agresivní a n neagresivní chování.

		B	
		a	n
A	a	-3	-3
	n	+1	+2

Typický konfliktní vztah představuje vzorec Aa – Ba, tedy agrese proti agresi, interakce je bez vítěze, neboť výsledkem jsou ztráty na obou stranách. Vzorec Aa – Bn znamená, že A získává vše a B vše ztrácí (což může znamenat na jedné straně opojení z vítězství a na druhé straně pocit neštěstí z utrpené porážky). Vzorec An – Bn vyjadřuje bezkonfliktní, afekty nezatížené řešení nějakého sporu, kompromis, kdy žádná strana nezískává maximum. Posléze vzorec Ba – An vyjadřuje slabou agresi B, která je však A jen málo nepříjemná a B přináší také jen málo uspokojení; může to být případ lehkého konfliktu, který se vyvine ke smírnému řešení.

Sociální techniky: Partneři interakce vůči sobě používají určité, více či méně vědomé způsoby chování, jimiž se snaží se ovlivňovat a které jsou označovány jako sociální techniky. Vycházejí z interpersonálních percepce a jsou prostředkem k dosažení různých cílů. Dříve než zvolíme nějakou techniku vlivu, musíme předmětnou osobu kategorizovat, neboť na různé kategorie lidí platí různé techniky chování vůči nim. M. Argyle (1967) označuje sociální techniky také jako **styl chování** a rozlišuje následující obecné styly sociálního chování: afiliativní (či jeho protiklad, agresivní), dominantní a submisivní (podřídivý). Poznamenává, že jsou integrovány do větších celků sociálního chování.

Propracovanou a profesionální sociální technikou je psychoterapie. Termínem **strategie** označuje „sociální techniky, které se užívají při zvláštních příležitostech nebo při sledování zvláštních odpovědí

u druhých osob“. Jako příklad uvádí obchodníka, který může nejprve nabídnout nejdražší věc a potom ukazovat levnější, záleží na reakcích zákazníka a ovšem také na tom, jak je kategorizován (movitý – málo movitý). V průběhu interakce ovlivňuje používání sociálních technik zpětná vazba z reakcí předmětné osoby. Podle H. G. Gougha (1957) pak podal Argyle kombinaci dominantních a afiliativních technik:



Jednotlivé druhy stylu či sociálních technik pak Argyle charakterizuje takto:

- Afiliativní styl: projevuje se vřelostí, přátelskostí, zaujímáním fyzické blízkosti, tělesným kontaktem, v pohledech, úsměvech, v přátelském tónu hlasu a v konverzacích na osobní témata. Je-li však tato technika přehnaná, druhá osoba ji nepřijme, a je ji proto nutno dávkovat podle kategorizace osoby, již je určena. Může se v ní projevovat určitá míra tolerance – druhé osobě je dovoleno, aby zaujala dominantní postavení nebo aby hovořila celou dobu o sobě, což bývá předpokladem navazování přátelství.
- Dominantní styl: někteří lidé používají tohoto stylu přirozeně, jiní by se mu rádi vyhnuli, ale nemohou z důvodů své profese (například učitelé vůči žákům, aby si udrželi kázeň). Tato technika se projevuje hlasitým a rychlým projevem, který je většinou veden v důvěrném tónu, přerušuje ostatní a kontroluje předmět

konverzace, dále nařizováním a ovlivňováním. Osoba, která používá této techniky, „*má pozorný výraz ve tváři, ale neusmívá se*“. Druhá strana jako by nebyla interakce aktivně účastná. Dominance může být kombinována s větší či menší mírou vřelosti.

12

Ovlivňovat chování druhého v bezprostřední situaci lze také odměnami a tresty. Podle Argylea **afiliativní technika** „*zahrnuje úsměvy, pohledy, souhlas, pokyvování hlavou*“, je odměňující. Naproti tomu **trestání** spočívá „*v mračení se, dívání se stranou, dívání se na hodinky, v nesouhlase*“. Za další metodu ovlivnění považuje Argyle **změnu situace** „*tvrzením, že situace není taková, jak si druhý myslí*“, nebo navozením určité atmosféry, například vážné nebo radostné.

K **ovlivnění**, které vychází ze vzdálenějších potřeb subjektu, slouží dvě strategie: první vyvolává nějakou motivaci a potom ukazuje, jak ji požadované chování uspokojí; druhá spočívá ve vytvoření silného pouta a touhy po souhlasu, aby druhá osoba vyhověla a neodmítla, ale zde se objevuje nebezpečí reakce, omezování osobní svobody. Podle Argylea je hlavním činitelem výběru sociálních technik motivace. Afiliativní, dominantní nebo sexuální motivace vedou k odpovídajícím technikám, ale uplatňuje se i profesionální zaměření a rysy osobnosti. Například extraverti mají ve srovnání s introverty silnější afiliativní potřeby a rychlejší tempo interakce, rychleji navazují kontakty s druhými lidmi a věnují větší pozornost interpersonálním aspektům situace. Také různé emoční stavy produkují různé techniky, odrážejí se ve výrazu tváře, v tónu hlasu a v pohybech. Lidé depresivní nebo euforičtí se budou projevat odlišně a budou se snažit dosáhnout svého cíle odlišnými způsoby.

Sociálním technikám se lidé učí již od dětství. „*V dětství je dlouhé období, kdy se učíme metodou pokusu a omylu a výsledkem je více nebo méně obsáhlý repertoár technik, které se užívají v odlišných situacích s různými lidmi. Někteří se naučí jen velmi málo, což odráží jejich izolovaný život v dětství, jiní se naučí nesprávným technikám, jež vedou později k potížím v přizpůsobování se. Děti se také učí tím, že napodobují své rodiče nebo jiné dospělé, kteří jsou úspěšní, přisvojují si jejich*

techniky a způsoby chování. Jiným prostředkem učení je přímá instrukce, kterou poskytují rodiče, učitelé nebo ti, kteří na nás mají vliv. Výsledkem takových zkušeností je, že každý má určitou úroveň kompetence v jednání.“ (Argyle, 1967) Citovaný autor uvádí také **rozdíly mezi muži a ženami**: ženy jsou citlivější k sociálním situacím, jsou afiliativnější a závislejší, muži jsou dominantnější a agresivnější. Ženy více reagují na interpersonální aspekty událostí, více se zabývají pohledy, snáze se podrobují sociálním tlakům, zejména těm, které vyvíjejí muži („*některé ženy však podléhají méně než muži*“).

Existují také velmi **specializované sociální techniky**, závislé především na kategorizaci, jako je například získávání sexuálního partnera u mužů (svádění žen). Těchto technik je v podstatě jen několik a jsou dosti primitivní.

Velmi působivou sociální technikou je **ingranciace**. Podrobně se jí zabýval E. E. Jones (1964), který je také autorem tohoto termínu, jenž vlastně znamená zavděčování se. Jde o zavděčování se lichocením, neboť ten, kdo lichotí, si zavazuje toho, komu lichotí, stává se pro něj sociálně atraktivním, neboť lichocením znamená evaluaci jeho ega. Jones rozlišil tři formy ingranciace: konformismus, zvyšování hodnoty partnera („*partner enhancement*“) a prezentaci sebe sama („*self-presentation*“). Účinek lichotek spočívá v tom, že se jich předmět lichocením nikdy nenasytí, protože zpevňují jeho sebecítění, případně tlumí vliv různých komplexů; nesmí jím však být odhaleny jako lichocením. Méně účinné jsou ostatní druhy ingranciace.

- Konformismus znamená manifestační shodování se s míněním a chováním partnera interakce; je-li však sociální status ingranciátora nižší než status osoby, která je předmětem ingranciace formou konformismu, může být konformismus vnímán jako přetvářka. Proto je účinnější konformismus „opožděný“ (tedy nikoli okamžitý) a jen částečný, spojený s nonkonformismem v nepodstatných věcech („*Tak sladkou kávu jako vy já nemám rád*“).
- Zvyšování hodnoty partnera interakce je vlastně lichocením založené na lži, které se zase stává důvěryhodným, když je spojeno s kritikou nepodstatných věcí nebo věcí uznávaných obecně za

12

pozitivní („Jste až příliš odvážný“, „Neměl byste být vždy tak zásadový“). Důvěryhodnost lichocení se naopak zvyšuje, když se prezentuje jako něco samozřejmého („Každý o vás říká, že jste spravedlivý“), když je rozloženo v čase a když je podáno tak, jako by bylo odpovědí na otázku partnera. Silný účinek má lichocení, které prezentuje vlastnosti, po nichž předmět ingratiace touží, a z nedostatků, které si objekt uvědomuje, činí subjekt lichocení přednosti (což se osvědčuje zejména u žen: „Vy že jste obézní, jste dokonale plnoštíhlá“). Účinné je dále srovnávání partnera s významnými osobami („Jste vtipný jako Jan Werich“).

- Sebe prezentace je založena na více či méně vědomém vyvolávání pozitivního dojmu, subjekt se prezentuje tak, aby se stal pro partnera interakce atraktivním (užitečným, nepostradatelným a podobně). Rozlišuje se autoprezentace pozitivní, předvádění se v maximálně pozitivních vlastnostech, a tak zvaná autodepreciace, kdy se subjekt prezentuje tak, aby vyvolal snahu pomoci mu, poskytnout mu péči, podporu, odpuštění a podobně. Rozhodujícími aspekty jsou status a očekávání partnera: má-li vysoký status a je-li vlivný, je vhodnější autodepreciace.

Reakce na ingraciaci je obvykle pozitivní (někteří lidé se tváří, že jsou jim lichotky nemilé a odmítají je, ale ve skutečnosti je těší), a pokud ingraciátor není jako takový odhalen, dosáhne svého cíle, stává se pro předmět své ingratiace atraktivním a vyvolává u něj tendenci poskytnout mu různé odměny (princip reciprocity). Je-li ingraciátor odhalen, může naopak vyvolat pobouření, nepřátelství a jiné negativní postoje. Rozhodující je vztah mezi ingraciátorem a jeho předmětem, jak již bylo naznačeno.

Experimenty, které provedl Jones se svými spolupracovníky a v nichž zkoumal dojmy, jež vyvolává ingratiace u nestranných pozorovatelů, ukázaly, že ingratiace je vnímána velmi negativně jako manipulace a ingraciátor je hodnocen tím nepříznivěji, čím větší je jeho závislost na předmětu ingratiace. Jones, ale také Argyle hovoří v tomto smyslu o dvojznačnosti laskavosti: „Vysoce pravděpodobně má závislý skutečně silné pozitivní city ke svému nadřícenému, v kaž-

dém případě v době jeho laskavého chování; bylo by pro něj mimořádně disonantní, kdyby se choval jinak. Jestliže má B vyšší rank než A, pak bude A jeho chování pokládat za nezávislé.“ (Argyle, 1969) Jednoznačné je pouze nepřátelské chování, ale za laskavostí se mohou skrývat různé motivy. Ingraciátor používající depreciaci se vydává v nebezpečí, že si zkomplikuje své sebecítění, když vystupuje v sebeponižujících rolích.

Všechny sociální strategie jsou v podstatě založeny na výměně a získávání hodnot, jak je patrné z toho, co o nich bylo výše uvedeno.

Sebezobrazování a sebe prezentace: Zvláštním, téměř obecným fenoménem sociálních interakcí je řízení či manažerování dojmu („*impression-management*“), jehož synonymy jsou sebezobrazování a sebe prezentace (termín E. Goffmana, 1959). Německý autor vynikající monografie o sebezobrazování H. D. Mummendey (1995, s. 293 n.) dospívá k těmto závěrům o tomto jevu: sebezobrazování je zcela všeobecný jev sociálního chování, „každý člověk používá sebezobrazování“ a „sotva se najde situace, na níž by se nepodílely procesy sebezobrazování ... sebezobrazující procesy probíhají skoro stále, takže provází a ovlivňuje každé sociální chování – a které chování vlastně není sociální?“ Typickými doménami sebe prezentace jsou oblasti erotiky a zaměstnání. Zatímco sebezobrazování určitého druhu vystupuje v pamětech, vzpomínkách, ale i v umění, zvláště hereckém, je sebezobrazování ve formě aktuální sebe prezentace určeno přímému vyvolávání dojmů o vlastní osobě subjektu sebe prezentace. G. Wiswede (2004, s. 251) podává následující definici pojmu „*impression-management*“, čili **sebe prezentace**: „Cílově orientovaná konkrétní aktivita vůči partneru interakce nebo publiku, aby došlo k ovlivnění dojmu.“ Adresáty sebe prezentace jsou tedy jednak veřejnost a jednak partner interakce. Za **dvě základní formy sebe prezentace** se pokládají (podle Mummendeye):

- asertivní sebe prezentace (sebe prosazující se taktika, například ingraciací, neboli lichocením); dalšími technikami tohoto druhu pak jsou: „*intimidation*“ (zastrašování), „*supplication*“ (stavění se

pohotovým pomoci), „*self-promotion*“ (stavění se kompetentním, schopným) a „*exemplification*“ (předvádění se jako morální vzor);
– defenzivní sebe prezentace (sebeobraná taktika, například omluvami, vzbuzováním lítosti, vyvoláváním dojmu polepšení se), je užívána zejména při ohrožení hodnoty subjektu a jejich zvláštní formou je „*self-handicapping behavior*“ (ponížené chování a snižování vlastního statusu a prestiže).

Dále se z časového hlediska používání rozlišují **strategie a taktiky sebe prezentace**; první jsou dlouhodobější, druhé aktuální krátkodobé aktivity. V používání způsobů sebe prezentace jsou ovšem individuální rozdíly, a protože tu jde vždy o vyvolání záměrného účinku na sociální okolí subjektu, je užívání způsobů sebe prezentace funkcí učení (jedinci používají ty způsoby, které se osvědčily). Tak se často užívají tyto „*tři rozšiřující techniky*“: *ingratiace* (lichocení), „*self-promotion*“ (zdůraznění vlastních předností) a „*exemplification*“ (představování se jako mravního vzoru); nejprve se tedy subjekt snaží lichocením se zalíbit svému partneru, potom vyzdvihuje vlastní přednosti a posléze ze sebe učiní vzor (Mummendey). Převládající tendencí v sebe prezentaci je stavění se lepším, jakési psychologické sebezkrášlování, které, podobně jako zkrášlování druhých lichocením, vede ke zvyšování atraktivity subjektu („ten je skutečně dobrej“). Funkcí sebe prezentace je tedy především signalizovat svému partneru interakce, nebo širší veřejnosti (například pracovní skupině, obyvatelům obce, u politiků celému národu), že subjekt takové sebe prezentace je nepostradatelný, užitečný, spolehlivý, znalý věci a podobně, tedy vystavování pozitivních znaků, které činí člověka pro druhé atraktivním. Obvykle tu jde o následující dvě techniky: „*self-enhancement*“ (vystavování vysoké hodnoty sebe sama) a „*credibility*“ (stavění se důvěryhodným, což je základní forma sebe prezentace všech podvodníků). Ve směru negativní sebe prezentace je to, kromě omluv, odvolávání, zbavování se odpovědnosti, znehodnocování druhých („*blasting*“) až po předstírání duševní nemoci.

Podle Mummendeye (1995, s. 130) **základní teze teorie sebe prezentace** zní: „*individua v největší možné míře upřednostňují oceňování*

sebe hodnocení“ (což lze vyložit v rovině motivace konceptem „*self-esteem*“, to je sebeúcty, respektive zmenšením diskrepance mezi stavem „je“ a „má být“ v sebe pojetí, ale jednoduše to lze také chápat jako danosti, sloužící pozitivnímu bilancování sebe sama, které působí také jako zpevňující podmínky lidského chování (Mummendey). Koncept sebe prezentace má úzký vztah k takovým klíčovým konceptům psychologie osobnosti, jako jsou: sebe pojetí, sebe hodnocení, sebemonitorování, sebekontrola a další, a je proto i tématem psychologie osobnosti.

Atraktivita (přitažlivost): Existují osoby, které nás přitahují, a jiné, které jsou nám lhostejné nebo nás odpuzují. To je problém interpersonální atraktivity, ale pojem atraktivity je užíván také ještě v jiném významu, když se hovoří o atraktivitě skupiny pro jedince, a naopak. V této kapitole jde o problém interpersonální atraktivity, který je nahlížen především jako hledání odpovědi na otázku po faktorech atraktivity. Zásadně se rozlišuje atraktivita psychická a fyzická. Polský psycholog Z. Necki (1975) v odpovědi na výše položenou otázku vychází z této logické úvahy: Jestliže „*základním motivem činnosti jedince je touha po získání odměny a vyhnutí se trestu*“, pak pro interpersonální interakce bude platit, že „*atraktivita osoby A pro osobu B je výsledkem odměn a trestů, které získala (nebo se domnívá, že získá) osoba B v interakci s osobou A*“. Tato úvaha má nepochybně své opodstatnění, ale je třeba ji ještě doplnit konkrétními poznatky. Některé z nich jsou tyto: atraktivní mladé ženy dostávají na amerických univerzitách lepší známky, spíše najdou pracovní místo, lehčeji získají pomoc a při simulovaných soudních jednáních jsou obtížněji shledávány vinnými (M. Argyle, 1992, podle různých autorů).

Existují ovšem **dva druhy atraktivity**, fyzická a duchovní, mezi nimiž jsou různé vztahy: například duchovní atraktivita může vést k přehlížení (podceňování) atraktivity fyzické, nebo ji určitým způsobem přetváří (případy mladých dívek, které milovaly geniální muže umělce, vědce, politiky). Oba druhy atraktivity jsou úzce spojeny se sympatií (atraktivní lidé jsou také sympatičtí). Podrobněji byla zkoumána **sexuální atraktivita**, která je podle některých autorů funkcí evolučně založeného pohlavního výběru: ženám se líbí

muži silní a spolehliví, protože budou dobří otcové a ochranitelé; mužům se zase líbí ženy, které mají fyzické znaky budoucích dobrých matek (známé poměry mezi rameny, prsy a boky). Jsou to však zpochybnitelná tvrzení, protože: 1. znaky sexuální atraktivity (sexuální ideál muže a ženy) jsou v různých kulturách různé a mění se historicky i v téže kultuře (v západní kultuře přechod od barokní kyprosti žen k nynější štíhlosti); 2. sex dnes převážně neslouží pložení, atraktivní jsou ženy s vyvinutými sekundárními pohlavními znaky a mužné vyhlížející muži, činitelem je tu očekávání intenzivního sexuálního zážitku, nikoli aspekty rodičovství. Projevuje se rozdíl v přístupu k mužům především jako milencům, a teprve s touhou po životním partnerství jsou pro ženy přitažlivější muži se znaky spolehlivého partnerství; u mužů dominují v atraktivitě fyzicky přitažlivé ženy.

E. Aronson a D. Linder (1965) srovnávali působení stálého přátelského nebo jízlivého chování nebo střídání obojího při určitém počtu aranžovaných zábav mezi studenty a dospělí k zajímavým poznatkům, které označili jako „fenomén rizika“. Nové přátele a milence nejlépe získáváme, když jsme zpočátku zjevně odmítaví, avšak aniž bychom přitom působili urážlivě, a teprve potom projevíme zájem a uznání. Počáteční rezervovanost a nevšímavost může zmenšovat možnost, že pozdější srdečnost bude vnímána jako návyková nebo předstíraná. Lze to však ale vysvětlit také taktikou „nechávat se obtížně získávat“; odmítavá dívka vyvolá nakonec vášně spíše než ta, která je snadno přístupná; dále platí, že člověk má nejraději ty osoby, jejichž výroky o něm se vyvíjejí od negativního k pozitivnímu (Aronson). Podle uvedeného autora podáváme dále ve vlastní grafické úpravě přehled změn atraktivity v závislosti na výše uvedených hodnoceních.

Hodnocení atraktivity jedince, jehož mínění o testované osobě varují (čísla vyjadřují stupeň přitažlivosti jedince pro testovanou osobu):

průběžně pozitivní mínění



stupeň přitažlivosti: 6,5

průběžně negativní mínění



stupeň přitažlivosti: 2,5

změna negativního mínění v pozitivní: změna pozitivního mínění v negativní:



stupeň přitažlivosti: 7,5



stupeň přitažlivosti: 1,0

(podle E. Aronsona a D. Lindera, 1965)

M. Argyle a M. Hendersonová (1985) uvedli následující přehled žádaných vlastností mužského a ženského partnera, které byly získány dotazováním.

Žádoucí vlastnosti	
mužského partnera	ženského partnera
1. úspěch	tělesná atraktivita
2. dominance	erotická obratnost
3. profesní kompetence	afektivní kompetence
4. ekonomická kompetence	sociální kompetence
5. talent k zábavě	schopnost pro domácnost
6. intelektuální schopnosti	krejčovské schopnosti
7. pozornost	chápání mezilidských vztahů
8. zdravý lidský rozum	umělecká chápavost
9. sportovní talent	morálně-duchovní chápání
10. teoretické nadání	umělecko-tvůrčí nadání

Uvedené činitele lze dále rozvádět, pokud byly učiněny příslušné výzkumy, například na činitele fyzické atraktivity žen pro muže a naopak. Ve fyzické atraktivitě se však uplatňují kulturní i historické rozdíly v rámci téže kultury, jakož i interindividuální rozdíly v pojetí atraktivity (určitý fyzický znak je pro někoho přitažlivý, pro jiného nikoli). Již děti předškolního věku jsou citlivé na atraktivitu svých vrstevníků (K. Dionová a E. Berscheidová, 1971). Právě Dionová se svými spolupracovnicemi (1972) prokázala, že „co je

hezké, je i dobré“ (to je také název jejich článku v *Journal of Personality and Social Psychology*): předložily svým pokusným osobám řadu fotografií různě fyzicky atraktivních lidí a požádaly je, aby jim přiřadily psychické vlastnosti a ocenily jejich dosavadní životní úspěchy. Atraktivním lidem byly přisuzovány různé přednosti (družnost, přívětivost, vyrovnanost a další), prestižnější povolání, šťastnější manželství, větší úspěchy a další pozitivní charakteristiky. Fyzická atraktivita má však také své problémy a stinné stránky, a to zejména u žen, kde jí muži dávají přednost před povahovými vlastnostmi.

Vědomí, že se stala zvěčným sexuálním fetišem, bylo patrně příčinou sebevraždy známé americké herečky Marilyn Monroeové, ve své době sexuálního idolu Ameriky. Velmi pěkně vyjádřil tento sexuální komplex krásných žen básník Émile Verhaeren ve své veršované tragédii *Helena Spartská*,* která byla rovněž sexuálním idolem své doby a kterou nechává autor pronášet následující slova:

„Já nežádám už nic než tichý domov žen
 ...
 Jen utkví na mně zrak a již se lačně dívá,
 zřím ústa pojednou se vášní zažítat,
 a ruka podaná je vlhká, žádostivá,
 ba samy vánků rty jak vzněcoval by hlad,
 když večer dotknou se mých řader v hebém letu.
 Když v patách zástupy mně jdou, mne svírají,
 já strach mám vyslovit i nejvšednější větu,
 že v odvet jenom chci se ozve potají.
 Chci umřít, umřít chci a po zániku žízním!
 ...
 Já nechci umřít jen, leč v nic se rozplynout!“

Výzkumy, o nichž referuje H. W. Bierhoff (1993), ukázaly, že „ženy, které byly v období svých studentských let atraktivní, se jako čtyřicetileté cítily relativně málo šťastné“. Zkušenosti z jiných výzkumů shrnul E. Aronson (1972) takto: „Lidé fyzicky atraktivní na nás mají větší vliv než lidé neatraktivní, a ještě nás nějak zvlášť nezraňují, máme sklon mít je hodně rádi. Kromě toho v nepříjemných situacích bývají pěkní lidé obvykle

* Verhaeren, É.: *Helena Spartská*, Praha 1925 (překlad S. Hanuš).

privilegováni – pochybnosti se berou v jejich prospěch a jsou pojímáni příznivěji než lidé nevzhlední.“

Pojetí fyzické krásy, jak ukázaly výzkumy, se koncentruje zejména na rysy obličeje: pro muže jsou krásné ženy s velkýma očima, malým nosem a malou bradou (znaky blíží se instinktivnímu schématu dítěte). Podle posledních výzkumů jsou pro ženy sexuálně velmi atraktivní vysocí muži, což je interpretováno evolucionisticky, že výška signalizuje zdraví a sílu. Je známo, že **znaky sexuální fyzické atraktivity** jsou podmíněny kulturně a historicky i v téže kultuře, liší se i z hlediska společenských tříd. Problém atraktivity souvisí nepochybně také s působením feromonů a tak vznikají různé kombinace interindividuálních vzorců sexuální atraktivity, neboť se v nich, kromě již výše zmíněných činitelů, uplatňuje nepochybně také sociální zkušenost. jedince. Sexuální přitažlivost pak umocňují výrazně vyvinuté sekundární pohlavní znaky. Z. Necki (1975), který se problémem atraktivity zabýval empiricky v širším záběru, uzavírá výsledky svého výzkumu takto: pro ženy jsou u mužů nejvíce preferovaným znakem způsoby chování vykazující pohotovost k poskytnutí opory, pomoci a vřelé akceptace; preference mužů jsou velmi komplikované, neboť od svých partnerů vyžadují současně extravertní i introvertní rysy: vytrvalost, zábavnost a další. U. Piontkowská (1976) shrnuje **empiricky zjištěné faktory atraktivity** takto:

- Blízkost: máme rádi osoby, které jsou nám blíže; prostorová blízkost vyžaduje interakční častost, ale platí také, že „*vyhledáváme blízkost takových osob, které máme rádi*“.
- Podobnost v hodnotách a postojech: máme rádi osoby, které s námi souhlasí, mají souhlasné postoje.
- Podobnost v rysech osobnosti: máme rádi ty osoby, které jsou nám podobné psychologicky, ale mají také stejné demografické charakteristiky, například věk; pro preference některých rysů osobnosti partnera platí nejen podobnost, ale také komplementarita (dominantní lidé preferují submisivní osobnosti, a naopak).

Dále máme rádi osoby, které jsou schopné a kompetentní (současné sociální vlivy tuto oblibu snižují), vykazující sociálně žádoucí chování, rovněž pak ty, které nám umožňují pozitivní sebehodnocení (evalvuji naše ego), které mají rády nás (reciprocita) a které mají pozitivní sebecítění.

To, co bylo dosud o faktorech atraktivity uvedeno, potvrzuje hypotézu, kterou jsme uvedli na začátku tohoto výkladu, že totiž atraktivita je funkcí odměňování: přitažlivé jsou pro nás ty osoby, které nás odměňují nebo od nichž lze odměny očekávat. To platí i pro faktor podobnosti postojů, která je pozitivně zpevňující pro naše sebecítění i pro faktory fyzické přitažlivosti, kde jsou odměnou estetické dojmy. D. Byrne (1971) pokládá za základní faktor atraktivity postojovou podobnost; na základě toho vypracoval teorii atraktivity a formuloval rovnici k předpovědi vzájemné atraktivity:

$$Y = m_1 \frac{\text{suma } (S \times M)}{\text{suma } (S \times M) + \text{suma } (D \times M)} - m_2 \frac{\text{suma } d}{I} + k$$

(Y znamená atraktivitu, S a D jsou podobné a nepodobné postoje, M označuje váhu každé informace, d je diskrepance reakce mezi subjektem a partnerem, I označuje úhrn zjištění; m_1 , m_2 a k jsou empiricky oceněné konstanty. Rovnici podáváme ve zjednodušené formální podobě podle H. W. Bierhoffa.)

Do rovnice, která byla později upravena, se dosazují hodnoty odvozené z odpovědí na standardní otázky týkající se zjištěných odměn a trestů, jakož i vzájemných postojů. Rovnice vyjadřuje, že atraktivita je „pozitivní lineární funkcí proporcí zvážených podobných postojů“ (Bierhoff). Vyjadřuje tedy podíl sumy odměn poskytnutých partnerem na celkové sumě všech zvážených zpevnění. Bierhoff, který rovnici analyzoval, soudí, že výzkumy, které jsou v soulasu s tímto modelem, potvrzují také hypotézu, že „atraktivita je zprostředkována city“.

Některé výzkumy Byrneho model atraktivity potvrzují, klinické zkušenosti s ním však nejsou v plném souladu a rovněž tak s ním nejsou v souladu výsledky některých výzkumů, které zkoumaly vztah mezi podobností sebepojetí a atraktivitou (B. I. Murstein, 1971). Postojová podobnost tedy vystupuje jako faktor atraktivity v kombinaci s dalšími faktory.

Sympatie a antipatie: Také oba tyto fenomény vystupují odlišně v rovině interpersonální dyadické interakce a v rámci malých skupin (mezi malými skupinami probíhající interakce). Sympatie znamená pozitivní a antipatie negativní citový vztah. C. H. Cooley (1902, 1912) chápal sympatii jako třídu motivů zahrnujících starost subjektu o to, aby se druhému dařilo stejně dobře jako jemu; to je ale důsledek primárního citového vztahu. Podobné pojetí jako Cooley měl také R. H. Turner (1956), který sympatii označuje pocity starosti o druhého. Fenomenologickou analýzu sympatie podal filozof M. Scheler (1913, 1923), který za její „nejprimitivnější formu“ pokládal spolucítění; sympatie je mu nadřazeným pojmem pro různé formy spolucítění.

V sociální psychologii vystupuje termín sympatie obvykle jen v souvislosti se skupinovou dynamikou, ačkoli je zřejmé, že spolu s termínem antipatie vyjadřuje základní dimenzi interpersonálních dyadických vztahů. V rámci této tematiky je významově spojován s termínem atraktivita, což není přesné, neboť osoba nám může být sympatická, aniž by byla současně atraktivní. Jistou výjimku učinil W. Herkner (in: D. Frey a S. Greif, 1987), který v příručce klíčových sociálněpsychologických pojmů zpracoval heslo „sympatie a odmítání“. Poukazuje zde na to, že v anglické literatuře je pojem sympatie vyjadřován termínem „*interpersonal attraction*“ a znamená „pozitivní postoj k druhé osobě“, zatímco výraz „odmítání“ („*rejection*“, německy „*Ablehnung*“) chápe jako „negativní interpersonální hodnocení“. Chápeme-li interpersonální postoje jako „výsledek bilance odměn a trestů obdržených od partnera interakce“ (S. Mika, 1976), můžeme ovšem genezi sympatie vztahovat k historii zpevnění, které subjekt získal. S tím souhlasí také Herkner, který uvažuje vznik sympatie zejména ve vztahu k sekundárním zpevněním. Na základě toho „můžeme sledovat jako sympatické takové osoby, od nichž dostáváme zpevnění, a odmítány jsou ony osoby, které nás trestají“ (Herkner). Významným činitelem zpevnění je podobnost postojů: „čím vyšší je procento souhlasných mínění nebo postojů, tím více sympatie vzniká“ (Herkner a také D. Byrne, 1971). Herkner však poukazuje na to, že při vzniku sympatie a odmítání

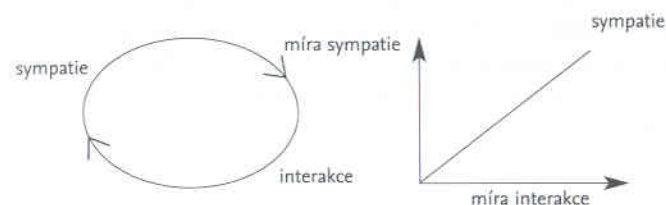
hraje také důležitou roli sebehodnocení. Podle H. W. Bierhoffa (1993) platí:

- *podobnost potvrzuje vlastní sebehodnotu;*
- *podobnost je indikátor pro to, že druhá osoba se bude chovat v budoucnosti příznivě a že s ní budeme dobře vycházet;*
- *podobnost je potom relevantní znak atraktivity, když z toho pozorovatelé odvozují pozitivní závěry o vlastnostech druhé osoby.*

S posledně uvedeným souvisí skutečnost, že „osoba, která má pozitivně hodnocené vlastnosti, je sympatická, osoba s negativními vlastnostmi je odmítána“ (Herkner). Vliv zde má také fyzická atraktivita. K vyvolání sympatie však stačí pouhá asociace určité osoby s příjemnými dojmy, vyvolanými podněty, které s ní nesouvisí: například osoby, které byly spatřeny v průběhu konzumace chutných jídel, byly hodnoceny jako sympatičtější než osoby, které byly vnímány ve spojení s negativními jevy (G. H. S. Razran, 1938, podle Herknera). Avšak neutrální nebo i nesympatické osoby se mohou stát sympatičtějšími, když s nimi musíme vstoupit do kontaktu nebo interakce (T. R. Tyler a D. O. Sears, 1977, podle Herknera). Problém vzniku sympatie je tedy složitější. Uplatňuje se zde i teorie konzistence a rovněž i sekvence odměn a trestů, například sekvence pokárání–chvála vyvolává více sympatií než stálá chvála, stejně jako sekvence chvála–pokárání vyvolává více odmítání než negativní posouzení.

V sociálních interakcích se uplňuje **reciprocita interpersonálních hodnocení**: máme rádi ty, kteří mají rádi nás a naopak (v parafrázi: „Jeho předností je, že mne má rád“). Souvisí to s vytvářením funkční rovnováhy v kognitivně-emotivních strukturách; jestliže O vnímá, že ho P pozitivně hodnotí, je rovnováhy dosaženo tím, že také O pozitivně hodnotí P (jestliže $P \pm O$, potom $O \pm P$). Je však pozoruhodné, že jedinci s negativním sebecítěním hodnotí pozitivně spíše ty osoby, od nichž jsou odmítáni. Dále platí, že osoby, které projevují pozitivní vlastnosti, jsou shledávány jako sympatické, pokud subjekt hodnotí vlastnost, pro kterou je mu dru-

há osoba sympatická jako pozitivní, například: O hodnotí sympatickým P pro jeho velkorysost, protože O také pozitivně hodnotí velkorysost jako povahovou vlastnost. Současně se zde však uplatňuje určitý paradox: O se jeví P jako velmi sympatický potom, co P změnil svůj negativní vztah vůči O v pozitivní. Odbourávání negativního vztahu je vnímáno jako odměna; bývalí nepřátelé nám začínají být sympatičtí, když se vůči nám začínají chovat dobře a mohou být dokonce vnímáni jako sympatičtější než naši stávající přátelé. Známý je kruhový vztah mezi mírou sympatie a mírou interakce: čím jsou si jedinci sympatičtější, tím více se spolu stýkají a čím více se spolu stýkají, tím jsou si sympatičtější; nicméně podkladem toho je zřejmě postojová podobnost (lidé s podobnými postoji se vyhledávají a jsou si sympatičtí, pokud jde o pro ně významné postoje, například politické).



Existují ovšem také **účinky sympatie a odmítání**: sympatické a nesympatické osoby vyvolávají stejné účinky, jako mají zpevnění na utváření apetenčního a averzivního chování (Herkner). Zpevnění poskytovaná sympatickými osobami jsou účinnější než ta, která poskytují osoby nesympatické. Sympatickým osobám jsou připisovány další pozitivní a nesympatickým osobám další negativní vlastnosti, což rozšiřuje motivaci pro vyhledávání nebo odmítání kontaktů a interakcí.

Láska je specificky lidský vztah, který má různé formy: mateřská, altruistická (agapé) a erotická (erós) láska jsou tři nejtypičtější z nich. Dále se omezíme jen na lásku erotickou, tedy na vrozeném genotropismu (přitažlivosti druhého pohlaví) a sexuálních aktivitách, vystupujících v rámci různých emočních komponent, zalo-

žený vztah. W. Herkner (1991) zdůrazňuje **odlišnost lásky a sympatie**: „sympatie je tím větší, čím větší je relativní množství zpevnění, to znamená čím více zpevnění bylo podáno ve vztahu k trestajícím podnětům“. Sympatie je tedy produkt odměňování, vyvíjí se postupně k osobám, které nás nějak odměňují ve smyslu principu učení. Lásky vzniká i náhle („lásky na první pohled“), také vůči osobám, které nás neodměňují přímo, abstrahujeme-li od odměn, které mají estetickou povahu, nebo již od pouhé odměňující přítomnosti osoby, která lásku vzbudila.

Z. Rubin (1970) na základě rozsáhlého studia různých pramenů, zahrnujících výpovědi erotických partnerů, ale i beletrie, vyvinul dotazníkovou metodu „měření romantické lásky“. Dotazník má dvě složky, z nichž jedna měří sympatii (spíše přátelské vztahy) a druhá lásku. Výsledky měření ukázaly určité korelace (u mužů 0,56, u žen 0,36). Rubin pak rozlišil tři **komponenty lásky**: 1. fyzickou a emocionální závislost, 2. touhu starat se o partnera, 3. důvěrnou komunikaci. Naproti tomu R. J. Sternberg (1986) vypracoval tak zvanou „**triangulární teorii lásky**“, v níž rozlišil jiné tři komponenty, vytvářející trojúhelník:



Intimitu označil jako „teplou“, vášeň jako „horkou“ a vazbu jako „studenou“ komponentu. Intimita a vazba s časem narůstají, vášeň s časem odpadá, ale to, jak zdůrazňují E. Walsterová a W. Walster (1978), snižuje kvalitu vztahu. Kombinací uvedených komponent rozlišil Sternberg následující **druhy lásky**:

- zalíbení („liking“): intimita;
- zamilování („infatuation“): vášeň;

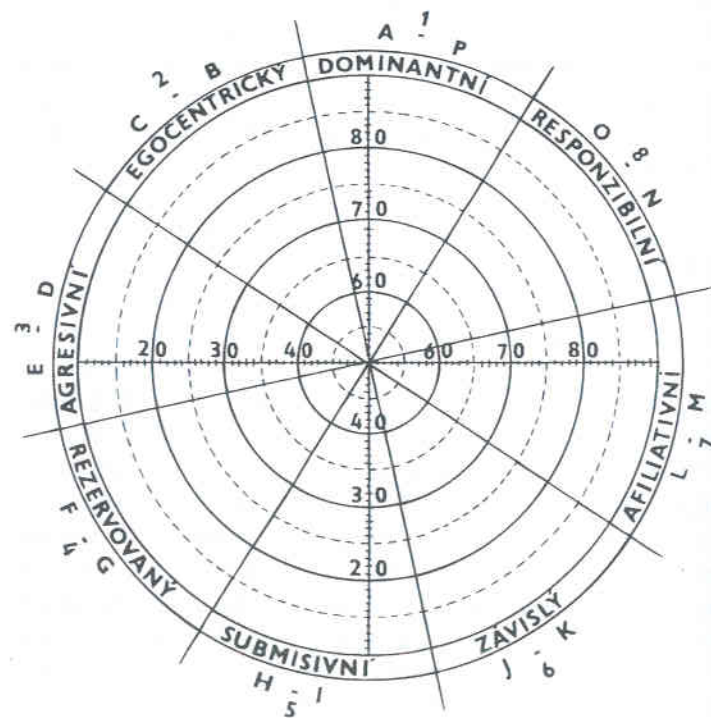
- osudová láska – imaginární („fatuous love“): vazba a vášeň;
- družná láska („companionate love“): intimita a vazba;
- romantická láska („romantic love“): vášeň a intimita (erós);
- dovršená (plná) láska („consummate love“): vazba, vášeň a intimita.

Walsterová a Walster (1978) rozlišili jen dva základní druhy lásky, které označili **lásky kamarádská a vášnivá** (respektive manželská a romantická). Zdůrazňují, mimo jiné, formativní vliv kultury: v různých kulturách a jejich historických epochách se vyvinuly různé formy lásky (například ve starém Řecku to byla láska mužů ke krásným chlapcům–efébům, která byla často paralelní heterosexuálním stykům, ve středověku to byla poetická láska trubadúrů). Vášnivá láska se vyznačuje citovými exaltacemi, ale je snadno zranitelná; manželská láska je střízlivější, ale vytváří silnější vazbu na starost a péči o partnera. Podstatou plné lásky je **životní partnerství**, které má hluboké biologické kořeny (v rámci partnerství lze lépe pečovat o děti – evoluční strategie směřuje v tomto smyslu ke vzniku pevných svazků a vytváří ze sexuálních partnerů rodiče).

Na **vznik lásky** mají vliv vztahy k rodiči opačného pohlaví; erotický ideál mužů často souvisí s imagem jejich matky, žen s imagem jejich otce, a buď tento image hledají, nebo odmítají, což lze vysvětlit generalizací pozitivních a negativních zážitků ze vztahu k rodičům. Projevuje se to zejména ve vztahu k prvním láskám, následující jsou již utvářeny řadou dalších faktorů, ale **ideál erotického partnera** zůstává a je srovnáván s profilem partnera reálného.

Systém znaků interpersonálního chování: T. Leary (1956, 1957), později dramaticky proslulý představitel psychedelického hnutí, vypracoval deduktivní systém znaků interpersonálního chování, který sám označil jako „**interpersonální systém osobnosti**“. Jde tu vlastně o popisné dimenze osobnosti, jak se projevují v interpersonálních vztazích. Leary vypracoval svůj systém těchto dimenzí pro psychodiagnostické účely. Tento systém umožňuje analyzovat interakce v dyadických vztazích, například mezi manžely A a B: A charakterizuje sebe sama v rovině reálné (jaký si myslí, že je) a v rovině

ideální (jaký by chtěl být), totéž činí B a kromě toho se A a B charakterizují navzájem a podávají charakteristiku ideálního partnera. Srovnáváním výsledků těchto charakteristik, které lze vyjádřit graficky (viz následující obrázek), se získávají profily výše uvedených charakteristik (například jak A vnímá sebe sama, druhého partnera a jakou má představu o ideálním partnerovi – totéž u B). Z těchto charakteristik a z rozdílů mezi nimi (například z rozdílů, jak A vnímá sebe sama a jak je vnímá B) lze pak sestavit obraz daného vztahu, s nímž je možné pracovat, například při poradenském řešení manželských konfliktů, které jsou provázeny u obou partnerů deformovanými interpersonálními percepce. Základní dimenze tohoto systému jsou: dominance–submisivita a afiliace–agresivita.



Learyho systém dimenzí interpersonálního chování.

Každá je reprezentována 32 položkami. Další, mezi základní dimenze vmezežené dimenze tvoří: egocentrismus–závislost, responzibilita–rezervovanost.

Ačkoli uspořádání znaků, respektive kategorií interpersonálního chování či interpersonálních dimenzí osobnosti vycházelo z rozsáhlých studií, je sporné, stejně jako uspořádání položek, které tyto dimenze reprezentují (ty zde nejsou uvedeny). Dotazník, jímž se tyto dimenze měří, je užíván v psychodiagnostické praxi.

Problém ekonomizace a principů mezilidských interakcí: Z dosud uvedené analýzy mezilidských interakcí vyplývá, že jsou chápány ekonomisticky, tedy jako analogie racionálního tržního chování (maximalizace egoistického zisku a minimalizace osobních výdajů), jehož strategií je vzájemná výměna hodnot a udržování přijatelné rovnováhy mezi osobními výdaji a zisky. Tento model je ovšem z celé řady hledisek diskutabilní už proto, že ekonomické chování není v celém rozsahu svých projevů racionální (například ekonomické chování charakteristické pro udržování domácnosti není v téže míře racionální jako kalkulovatelné, matematicky operacionalizovatelné chování podnikových manažerů). Také koncepty výdaje a zisku jsou diskutabilní, protože nevyjadřují obtížné srovnatelné psychologické hodnoty, jako jsou půvab, spolehlivost, majetnost, společenský status a podobně.

Vynořuje se zde tedy otázka: Chovají se k sobě lidé vždy tak, aby maximalizovali egoistický užitek a minimalizovali své výdaje? Jsou tedy lidé také ve svých vztazích k jiným lidem motivováni ziskem, chovají se jako obchodníci? Jeden z předních odborníků na ekonomickou psychologii E. M. Kirchler (1955) to popírá: v romantických, spokojených partnerských vztazích nestojí v popředí osobní zisk, ale uplatňují se zde **principy lásky a důvěry**; neuplatňují se tedy vždy ekonomická hlediska, jako je tendence k zajištění zisku a k náhradě ztráty, ani obvyklé vztahy k riziku a další. Neplatí zde tedy plně teze ekonoma A. Smithe (1776), že se lidé snaží maximalizovat užitek svého jednání. Ale psychologické posouzení této teze je obtížné. Co znamená například psychologický koncept zisku? Zisk lze v tomto smyslu chápat jako jakýsi finální emocionální stav: matka obětuje

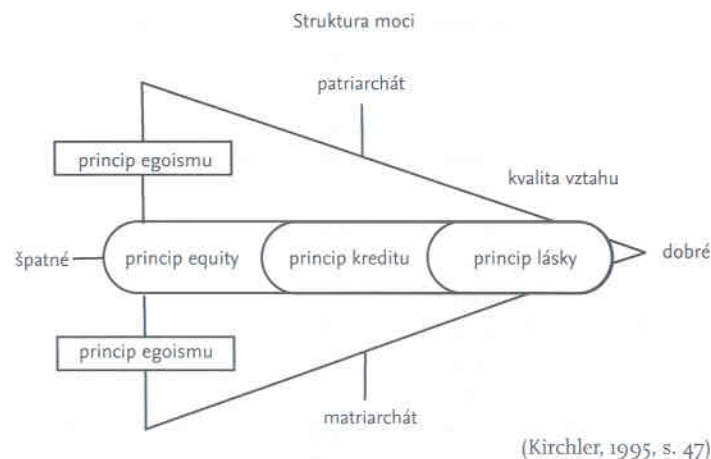
mnoho pro své dítě a žádné osobní potíže ji neodradí od toho, aby pečovala o jeho blaho, protože je miluje a je odměňována pocitem hlubokého uspokojení z všestranné péče o své dítě. Tento **psychologický zisk** je vždy emocionální stav pozitivní povahy a interpersonální chování není vždy racionální, nýbrž racionalizující; racionalita vystupuje vždy ve službách emotionality: lidé se racionálně vyhýbají různým nepříjemnostem a racionálně usilují o získání různých příjmů, ale jejich jednání má často také čistě emocionální pohnutky (milující nekalkuluje ve vztahu k milovanému, jedná prostě z lásky). Taková emociogenní jednání nemohou být vždy chápána jako anomálie v rozhodování. Připomeňme si zde znovu výrok filozofa B. Pascala, že „srdce má své důvody, které rozum nezná“.

E. E. Maccoby (1986) rozlišil různé typy mezilidských vztahů; jedním z nich je „romantický typ“ vztahu, v němž jedinec nejedná vůči partnerovi ve směru maximalizace svého osobního zisku, největším ziskem je mu blaho partnera. E. M. Kirchler (1989, 1995) vytvořil **model lásky**, jenž je charakteristický pro interakce mezi partnery, kteří žijí v harmonických intimních vztazích. Základní tezí tohoto modelu je: „Čím harmoničtější je vztah, tím těsněji jsou city, myšlenky a jednání partnerů vzájemně propleteny, tím užší je společné maximalizování užitku místo egoistického účtování výdaje–zisky, tím rozmanitější jsou zdroje, které si vzájemně nabízejí, tím velkorysejší je vzájemné věnování si důvěry, tím spíše se partneři cítí být odpovědní za uspokojování potřeb toho druhého, a tím méně jsou reklamovány požadavky na druhého. Partneři jednají spontánně altruisticky, a nikoli chladně vypočítavě, myslíce na vlastní výhody. Eventuálně latentně přítomné mocenské výhody jednoho partnera vůči druhému jsou bezvýznamné.“ (Kirchler, 1995) Citovaný autor rozeznává **principy mezilidských interakcí**, vyjadřující různé úrovně intenzity emocionálních vazeb mezi partnery intimního soužití (viz schéma níže). Jsou to, v pořadí postupné gradace, principy egoismu, equity, kreditu a lásky a platí pro ně následující:

- Čím menší je vzájemná emocionální vazba intimních partnerů, tím více mutuje princip lásky k principu kreditu. Partneři se pak sice

snáží poskytovat si vzájemně laskavosti, berou ohled jeden na druhého, čekají však na opěťování svých snah a poskytují druhému dlouhodobý kredit. Protože si partneři navzájem důvěřují, nemusí zpětně zaplacení následovat bezprostředně.

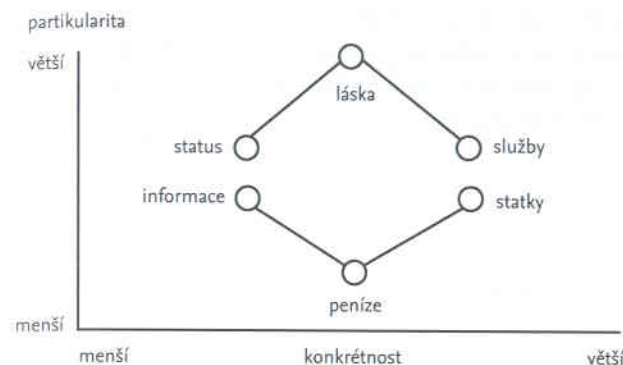
- Klesá-li dále kvalita vztahu, neuplatňuje se v interakčním dění již model kreditu, nýbrž „princip equity“. Partneři jednají stále více jako dva obchodní partneři, a sledují tím teoretické zákonitosti výměny.
- Čím hlouběji klesá kvalita vztahu, tím významnější se stávají rozdíly moci mezi partnery. Jestliže byly relace moci v harmonickém vztahu ještě nevýznamné, tak ten, kdo v „ochlazených“ partnerstvích má více moci, využívá možnost kontrolovat výměnné obchody s druhým. S přibývajícím mocí bude stále více uplatňovat svůj vliv v rozhodování, prosazovat svou vůli a jednat bezohledně. Jestliže je kvalita vztahu tak malá, že není třeba obávat se dalšího ochlazení citů vůči sobě navzájem navzdory egoistickým jednáním, zůstává jako jediný cíl jednání vlastní výhoda. V oněch případech se uplatní „princip egoismu“.



Interakce ve vztazích lásky, kreditu, equity a egoismu s rozdělením moci mezi partnery se pak podle Kirchlera dá charakterizovat následujícími kritérii (Kirchler, 1995):

- Interdependence versus independence (nezávislost versus závislost): Partneri jsou ve vztazích lásky, ve svých citech, myšlenkách a jednáních navzájem závislí. „Být závislý znamená být zasažen chováním druhého a současně vědět, že vlastní jednání druhého zasahuje.“ Platí, že „čím užší a harmoničtější vztah je, tím větší je vzájemná zasažitelnost a ohleduplnost“. Zasažitelností („Betroffenheit“) se zde rozumí emocionální reaktivita (pozitivní i negativní) na chování druhého, obecně tu tedy jde o senzitivitu, respektive responzibilitu vůči druhému. Tak může být subjekt „zasažen“ bezohledností druhého, ale v pozitivním smyslu také jeho ohleduplností, obětavostí a podobně. Negativní „zasažení“ reprezentují projevy dominance u partnerů se „silnými spády k moci“. Zkoumány byly například vzájemné ohledy v závislosti na harmonii vztahu a rozdělení moci s těmito výsledky: „V harmonických, patriarchálních partnerstvích berou na sebe partneři vzájemný ohled a cítí se stísnění, když proti vůli partnera realizují egoistické nákupní přání.“ (Kirchler)
- Společná maximalizace zisku versus vypočítavost výdej-zisk: „Nešťastní partneři“, jejichž vztah se stal „vztahem hospodářským“, mají snahu využít v interakcích plně své šance k zisku, ale „čím harmoničtější je vztah, tím menší je zájem uzavřít s partnerem obchod. Vztah jako takový získává na hodnotě“; s intenzifikací partnerství ustupují ekonomické zájmy zájmům na vztahu samém. V harmonických vztazích to, co je jednomu partnerovi odměnou, je ziskem i druhému partnerovi a také ztráty jednoho jsou i ztrátami druhého (J. Scanzoni, 1979).
- Rozmanitost versus omezenost zdrojů: Za zdroje („ressources“) ve vztazích lásky a partnerství jsou považovány: peníze, statky a informace (univerzalistické, obecně užitečné zdroje), láska, status a služby (partikularistické zdroje); konkrétnost pak znamená protiklad abstraktnosti, symboličnosti.

U. G. Foa a E. B. Foa (1971, zde podle Kirchlera, 1995) podali následující taxonomii zdrojů, jejímiž kritérii jsou partikularita a univerzalita:



Kategorie zdrojů jsou následující (Fischer, Wiswede):

- láska (účast, vřelost, lítost, přichylnost);
- status (prestiž, úcta, hodnotnost);
- informace (rada, instrukce, vysvětlení, objasnění);
- peníze (podíly, akcie, obligace);
- statky (produkty, objekty konzumu);
- služby (pracovní síla, pracovní nasazení, služební úkony).

Vybrané teze k teorii zdrojů (Foa a Foa, 1980, zde podle Fischera a Wiswede, 2002):

- Čím jsou si dva zdroje v hořejším schématu podobnější, tím podobněji budou vnímány, tím silněji budou jako protislužby preferovány ve výměně a tím spíše budou skutečně vyměněny.
- Čím je zdroj partikulárnější, tím spíše bude vyměněn za týž zdroj („Láska je poněkud vyměňována za lásku, peníze ne vždy za peníze ...“).

- Čím blíže je zdroj k penězům, tím spíše odpovídá přínos, který dárce ztrácí, tomu, co získává příjemce, takže ztráta jednoho se rovná zisku druhého.
- Jestliže zdroj není k dispozici, je spíše nahrazen menším partikulárnějším než partikulárnějším.
- „Za jinak stejných podmínek je pravděpodobnost vystoupení určité výměny zdrojů závislá na institucionálních a situačních podmínkách, uvnitř kterých taková výměna nastává.“

Za generalizovaný prostředek výměny jsou pokládány peníze. „Ve vztazích lásky nejsou nabízeny a přijímány jen nečetné zdroje, nýbrž i rozmanitost zdrojů ... a vyváženost je prožívána i tehdy, když jsou nabídnuty materiální zdroje a partner odpoví vděčností a příchylností.“ (Kirchler) Citovaný autor míní, že když jsou ve „šťastných partnerstvích“ směňovány materiální nebo univerzalistické zdroje s nemateriálními, může být sotva řeč o výměnném obchodu v ekonomickém smyslu: status a láska nejsou platební elementy, a nejsou tím pádem ani směnitelnými zdroji v hospodářském smyslu. Podle Kirchlera je také legitimní rozlišovat mezi extrinzickými, materiálními, a intrinzickými, nemateriálními odměnami a mohlo by být zavádějící měřit je, sčítat či vtěsnávat do matematické formule. Připomíná D. C. McClellanda (1986), který rozlišuje mezi „pravo-“ a „levo-hemisférickým“ konceptem lásky: je-li láska prožívána nereflektovaně („pravo-hemisférický“), může se jevit jako iracionální a romantická; jsou-li lidé nuceni, aby podřídili lásku kontrole rozumu, budou nuceni hledat racionální argumenty k odůvodnění své lásky („levo-hemisférická“ láska). Takové argumenty mohou pak vypadat „chladně ekonomicky“ a badatelé mohou mylně soudit, že mezi partnery probíhá „výměnný obchod“.

- Dlouhodobé versus krátkodobé věnování kreditu: Jestliže osoba A poskytne osobě B něco ze svých zdrojů, očekává od osoby B přiměřenou revanš a osoba B se cítí být osobě A zavázána k takové reciproční odměně. Avšak bezprostřední výměna, běžná v hospodářských vztazích, není ve šťastných intimních vztazích

očekávána (G. Levinger, 1979): „na fiktivní ‚konto partnera‘ jsou zanášeny ‚pohledávky‘ a ‚dluhy‘ a po delší době jsou vyrovnávány“, a „když je vztah ještě mladý a bez báze vzájemné důvěry, existuje silná potřeba reciprocit“. Dále dospívá Kirchler k dalšímu klíčovému výroku: „Když si partneři navzájem důvěřují, hledají zážitky, které oba uspokojí, a rozdělují použitelné zdroje podle potřeb. Vyrovnání je hledáno po dlouhé době.“ Zkrátka láskyplný harmonický vztah nevyžaduje „účetnictví“, a pokud vůbec partneři očekávají „zaplacení“ za své „služby“, pak až v průběhu dlouhodobých lhůt. Avšak klesá-li harmonie vztahu a zdroje zůstávají nevyrovnány, usiluje se o ustavení rovnováhy (vyrovnání), dlouhodobý kredit se neposkytuje.

- Rozdělování příjemností podle potřeb versus pravidla příspěvku: Podle Kirchlera se kritikové Homansovy teorie výměny obracejí především proti jeho postulátu (pravidlu equity), podle něhož každý partner usiluje o spravedlivé vyrovnání, proporcionální k jeho příspěvkům, za něž jako by měl být odškodněn. Avšak v láskyplných vztazích jsou pravidla equity narušována, platí v obchodních vztazích, ve vztazích mezi cizími osobami a mezi „nešťastnými intimními partnery“. Byl-li partner v minulosti zdrojem pozitivních zkušeností nebo jsou-li od něj v budoucnosti takové zkušenosti očekávány, poskytují si dobří přátelé a šťastní partneři navzájem spontánně různé příjemnosti. „V harmonických vztazích nejsou zdroje proporcionální k příspěvkům, nejsou tedy rozdělovány podle pravidla equity, nýbrž odpovídají potřebám jedince, jsou tedy rozdělovány podle pravidla potřeby. V se-trvávajících láskyplných a harmonických partnerstvích nahrazuje norma reciprocit normu odpovědnosti, která vyžaduje, aby zdroje byly rozdělovány podle potřeb.“ (Kirchler, 1995) Teze, které jsou zde uvedeny, vyjadřují zobecnění výsledků různých výzkumů, na něž zde nepoukazujeme, omezujeme se pouze na Kirchlerovy formulace nebo jejich interpretace; konkrétní zdroje zobecnění lze najít u Kirchlera (1995). Ten uvádí také tabelární přehled relací mezi typem vztahu a druhem zdroje (podle T. Schwingera, 1986 – Kirchler, 1995):

Typ zdroje Vztah	láska	přátelství	hospodářský
láska	pravidlo P	pravidlo P	pravidlo EQ/E
status	pravidlo EQ	pravidlo E	pravidlo E
služby	pravidlo P	pravidlo P/EQ	pravidlo E
informace	pravidlo P	pravidlo P	pravidlo E
zboží	pravidlo P	pravidlo EQ	pravidlo E
peníze	pravidlo P	pravidlo EQ	pravidlo E

Pravidlo P = pravidlo potřeby, pravidlo E = pravidlo equity,
pravidlo EQ = pravidlo equality (= princip stejnosti).

Schwinger dospěl k následujícím závěrům (zde podle Kirchlera): Ve vztazích lásky jsou zdroje rozdělovány podle potřeb, mezi přáteli egalitárně, v hospodářských vztazích a mezi „nešťastnými partnery“ podle individuálních příspěvků. V kompetitivních skupinách jsou vyžadovány maximální rozdíly v rozdělování mezi členy a členové, kteří jsou ve vzájemném konfliktu, se snaží přivodit druhému maximální výdaje.

Spontánní altruismus versus kontrola požadavků a závazků: „Šťastní partneři se nesnaží vést si zápisky o požadavcích a závazcích; jednají spontánně a s orientací na partnera.“ (Kirchler, 1995) Jedním z dalších zobecnění, k nimž Kirchler na základě vyhodnocení empiricky získaných dat z různých výzkumů dospěl, je, že přátelé na rozdíl od partnerů ve výměnných vztazích vykazují větší pohotovost k pomoci, a to tím více, čím je druhý potřebnější: „od přítele se neočekává, že nabídne laskavost, jak je tomu u partnerů ve výměnných vztazích“. Nicméně lze často najít mezi známými, stejně jako ve vztazích lásky, rovnováhu mezi „dáváním“ a „braním“, „neboť to, co jeden dává, druhý přijímá“. Jestliže jsou ve šťastných partnerstvích oba partneři orientováni na potřeby druhého a nepožadují žádné vyrovnání, dospívají, aniž by si to přáli, k určitému vyrovnání, stejně tak jako partneři obchodních vztahů, jestliže mají na zřeteli jak požadavky, tak závazky. Obdarovaný pocituje závazek k dárce

a toho těší přijímání jeho darů. S přibývajícím intenzitou vztahu se objevuje více rozmanitějších zdrojů a ženy přinášejí více zdrojů než muži. Další zvláštností je, že ženy od svých intimních partnerů očekávají tolik, co jsou ochotny jim poskytnout, ale svým pracovním kolegům jsou ochotny nabídnout víc, než od nich očekávají. U mužů je tomu naopak, poněkud více požadují, než jsou ochotni poskytnout, ale v láskyplných vztazích, ve srovnání se ženami, jsou ochotni více dávat než brát. To ale souvisí patrně s lepší ekonomickou pozicí mužů v současné společnosti a nejsou zde rozlišeny hodnoty citové a materiální. „Ženy musí v romantických vztazích také pragmaticky uvažovat a hledat materiální jistotu.“ (Kirchler podle Z. Rubina, 1973)

Racionální jednání a maximalizace osobního užítu nejsou tedy obecnými principy mezilidských interakcí: s přibývajícím intenzitou citových vazeb mezi partnery tendence k vypočítavému egoismu slábnou, sílí vzájemná důvěra a rezignace na „vyúčtovávání“. Láska je v mezilidských vztazích skutečnou výjimkou, která ruší řadu jinak obecně platných tendencí v těchto interakcích, například tendenci dávat přednost okamžitému zisku před alternativou lepšího budoucího zisku, která ovšem souvisí s mírou rizika jeho možné ztráty (princip meliorizace R. J. Herrnsteina, 1991), nebo tendenci k vyrovnávání ztrát, respektive k zajištění zisku a k náhradě ztráty a další. Snad jen existence sklonu oceňovat subjektivní hodnotu zisku méně než stejně velkou ztrátu je v tomto případě, tedy ve vztahu označovaném jako láska, nejasná. V láskyplných vztazích se lidé nechovají jako obchodníci a egoismus uvolňuje místo altruismu, o němž ovšem někteří skeptikové prohlašují, že je, jako láska vůbec, jen skrytou formou egoismu (sebelásky). Avšak jaké jsou **vztahy mezi láskou a sebeláskou**, je obtížné zodpovědět vědecko-empirickými koncepty, neboť city jako intrapsychické (zážitkové) komponenty emocí jsou jimi ve své podstatě nepostižitelné.

Pokud se „manželského trhu“ týče, lze podle Kirchlera (1995) nastínit ekonomické představy asi takto: Muž nebo žena, kteří jsou přesvědčeni o přednostech partnerství, hledají na „manželském trhu“ optimálního partnera (partnerku); když je mezi mnoha alter-

nativami nalezen nejslibnější partner, je „odvlečen domů“, ale „obchod“ tím nekončí, a když se najde příznivější alternativa, muž nebo žena se od svého partnera odloučí a přikloní se k partnerovi mnohem slibnějšimu. Tento krok je učiněn jen tehdy, když výdaje s transferem (například sociální diskriminace) nejsou vyšší než zisk, který slibuje nová alternativa. Konec konců platí, že „lásky nebo altruismus jsou zcela rozumné emoce, nebo lépe jednání“, umožňující psychologicky užitečnou směnu: „vykazovat pozitivní city vůči druhým slibuje dobrý obchod“; láska bývá opětována láskou a altruismus ohleduplností a pohotovostí k pomoci.

Důležitým jevem v mezilidských vztazích je zde již zmíněná **infuze afektu** („affects infusion model“) J. P. Forgate (1995): „proces, v jehož průběhu vyvíjí na poznávací a behaviorální procesy vliv afektivně akcentované informace, probíhající u jedince, neboli stávají se jeho součástí a pronikají do konstruktivních úvah dané osoby“. Z obecné psychologie je znám vliv silných emocí (afektů) na deformaci poznávacích procesů (strachem vyvolané iluze ve vnímání, zárazy myšlení a podobně); v sociální psychologii, tedy z hlediska sociálních interakcí, jde zejména o afekty deformovanou sociální percepci, která vytváří (již také zmíněný) bludný kruh vzájemného trestání a tak i zesilování konfliktu, který tu hraje dvojí roli: konflikty afekty generují a vzniklé afekty stávající konflikt prohlubují.

Afiliace (někdy též afiliace) je nejdůležitějším pozitivním jevem, motivem a činitelem mezilidských vztahů. G. Wiswede (2007) vymezuje afiliaci jako připojování se k druhým lidem a připomíná, že se hovoří o potřebě či motivu afiliace a že je to pojem, který je spojován také s potřebou kontaktu, vazby na jiného člověka, družnosti. V tomto smyslu by také zahrnoval jev přilnutí (připoutání, „attachment“). Podrobně popsal jev afiliace a vytrvořil jeho teorii S. Schachter (1959, *The psychology of affiliation*). Obecně vzato znamená afiliace tendenci k sociálnímu kontaktu. V jednom výzkumu si měly pokusné osoby zapínat zvláštní zařízení, které měly po celé tři dny u sebe, v okamžiku, kdy zatoužily po sociálním kontaktu, což bylo registrováno. Ukázalo se, že byly ve styku s jinými lidmi 47 % času, ale chtěly mít kontakt s druhými v 51 % dané doby. Záznamy se tý-

kaly poloviny týdne, ale velmi obecné výsledky poukazují pouze na to, že existuje potřeba sociálního kontaktu, nejsou tu však zachyceny podmínky, za nichž tato potřeba vystupuje. Je to nepochybně v určitém stavu duševního rozpoložení, nechceme však být stále v přítomnosti druhých, naopak, někdy toužíme být sami.

Vymezení pojmu afiliace zpřesnili M. Hewstone a W. Stroebe (2006): afiliace je „tendence vyhledávat společnost druhých bez ohledu na pocity vůči nim“. Poukázali také na její možný evoluční původ: „sdružování jedinců při hrozbě ze strany agresorů nebo jiných útočníků zvyšovalo naději na přežití“. S. Schachter (1959) soudil, že se v afiliaci uplatňuje **snaha po srovnávání** s jinými: v případě jeho experimentů, kdy pokusné osoby, které předtím dostaly informaci, že budou podrobeny lehkému elektrošoku, byly dotázány, zda chtějí na tuto proceduru čekat samy nebo ve společnosti druhých osob, které rovněž očekávaly elektrošok, se většina rozhodla čekat ve společnosti druhých, aby si srovnaly, zda se také ti druzí bojí. Hewstone a Stroebe (2006) poukazují na **souvislost afiliace a připoutání**, ale soudí, že lidé, kteří byli v dětství odmítáni, případně týráni, si vytvářejí **vyhýbavý styl odstupu od druhých** a „cynický názor na ostatní lidi jako nedůvěryhodné a nespolehlivé“. Za jinou variantu pak pokládají kombinaci nejistého a ambivalentního připoutání („tendence být s druhými, ovšem současně i strach, že ho druzí odmítnou“). Opakem afiliace je **osamělost**, která má čtyři pocitové složky: zoufalství (beznaděj, bezmoc, odvržení), deprese (prázdnota, sebelítost), netrpělivá nuda (neklid, nuda, nesoustředěnost) a sebepodceňování (prožitek nejistoty – Hewstone a Stroebe).

Přátelství je jednou z nejdůležitějších forem afiliace. Již zde o něm byla zmínka, nyní to, co již bylo uvedeno, doplníme. Přátelství jako obsah sociálního vztahu není jednotně chápáno, psychoanalytik I. Lepp (1966) soudil, že přátelství může vyvstat na všech úrovních a ve všech formách mezilidských vztahů, že je tedy spíše složkou vztahu; v tomto smyslu mluví o přátelství mezi muži, mezi ženami, mezi muži a ženami, mezi rodiči a dětmi, mezi učiteli a žáky, dokonce i mezi zločinci. Zárodky přátelství lze pozorovat už u dětí předškolního věku, avšak na jakém základě vzniká není spo-

lehlivě známo, víme, že může vznikat mezi lidmi odlišných ras, národností, náboženského vyznání, zdůraznil Lepp. Domníval se, že jeho zdrojem jsou především společné životní podmínky (například pevná přátelství mezi frontovými vojáky, politickými vězni), ale uznává, že to není jediná podmínka; k dalším patří podobnost mezi „ideálem já“ („Ich-Ideal“) a příbuznost životních cílů.

G. Wiswede (2004) uvádí následující **podstatné znaky přátelství** jako typu sociálního vztahu: intimita, otevření se, ponoření se, pozitivní city, pohotovost pomoci, loajalita, důvěra, dobrovolnost volby. Přátelské vztahy je nutno odlišit od příbuzenských vztahů (včetně manželských), jakož i od instrumentálních vztahů (obchodních, sousedských). Dále Wiswede uvádí, že přátelství mužů jsou hlubší a trvalejší než přátelství žen a jsou založena spíše na aktivitách, kdežto přátelství žen mají spíše emocionální základ. Souhlasí s tím, že přátelství se zakládají na určité sociální podobnosti (podobnost osobnostních rysů, postojů, zájmů) a také na společných situacích (spolužáci), ale mohou být uzavírána i na základě komplementarity. Lepp podtrhuje u vzniku přátelství podobnost povah (cholerik nikdy nemůže uzavřít přátelství s apatickou osobou – byla filmová dvojice Laurer a Hardy přátelé?); podobně se obtížně uzavírají přátelství mezi introverty a extraverty, avšak velická podobnost charakterů a temperamentů, soudí Lepp, může být pro uzavření přátelství překážkou; přátelství mezi extraverty a introverty bývají povrchní, ale nezřídka lze pozorovat přátelství mezi diametrálně odlišnými lidmi, například hezkou a nehezkou dívkou, ale je otázka, zda je to skutečné přátelství, nebo jen podvědomá demonstrace pozornost vyvolávajícího kontrastu (hezké ženy bývají rády středem pozornosti).

V sociální psychologii se rozlišují společenství, neboli soubory osob, které se více či méně náhodně sešly, jako například cestující v autobuse, a skupiny, které se dělí na velké a malé. Velké skupiny jsou početné soubory osob s nějakou společnou demografickou charakteristikou, zatímco **malé skupiny** tvoří osoby, které se navzájem znají, navzájem spolu komunikují a jsou formálně nebo neformálně integrovány nějakým společným cílem. Příkladem takových malých formálních skupin jsou osazenstva dílen a kanceláří, žáci školní třídy, vojáci tvořící pěší družstvo nebo četú; příkladem malé neformální skupiny je rodina. Za nejmenší malou skupinu lze pokládat i dyadu.

Definice malých skupin v psychologii nejsou jednotné, ačkoli by se zdálo, že by neměl být problém malou skupinu přesně vymezit. Tak Krech, R. S. Crutchfield a E. L. Ballachey (1968) rozlišují „psychologické skupiny“ a „společenské organizace“; psychologickými skupinami rozumí vlastně malé skupiny a za **podstatné znaky malých skupin** pak považují: 1. „vztahy mezi členy jsou navzájem závislé – chování každého člena ovlivňuje chování každého jiného člena“; 2. „členové mají společnou ideologii – soubor názorů, hodnot a norem, které regulují jejich vzájemné vystupování“. Za příklady takto pojatých skupin pak považují: rodiny, přátelské kruhy, politické kruhy, pracovní, výchovné, náboženské, sousedské a rekreační skupiny. Nepoužívají však adjektiva „malý“, které je podstatným přívlastkem, protože malé skupiny tvoří sociálněpsychologický fenomén sui generis.

Složitější vymezení podal M. Sader (1979), který však používá také jen termínu skupina a podle něhož podstatnými znaky skupin je to, že jejich členové 1. „se prožívají jako k sobě patřící“, 2. explicitně se definují jako k sobě patřící, 3. sledují společné cíle, 4. sdílí normy a předpisy chování pro určitou oblast činnosti, 5. mají mezi sebou více interakcí než navenek, 6. identifikují se se společnou vztahnou osobou, 7. jsou prostorově a/nebo časově odděleni od ostatních individuí širšího okolí. Avšak ani toto vymezení nelze pokládat za uspokojivé, nelze například říci, že členové pracovní skupiny mají mezi sebou více interakcí než vně této skupiny. Přijatelné není ani jednoduché vymezení, které podává D. G. Myers (1993), že skupinu tvoří „*dva nebo více lidí, kteří po delší dobu, než je malý moment, spolu interagují, mají vliv jeden na druhého a vnímají jeden druhého jako my*“, neboť v tomto vymezení nejsou zahrnuty některé podstatné znaky malých skupin a znak delší interakce než momentální je nejasný. G. C. Homans (1950) rozumí skupinou „*řadu osob, které spolu v určitém časovém období často komunikují a jejichž počet je tak malý, že každá osoba může se všemi ostatními osobami komunikovat, a sice nikoli jen prostřednictvím jiných lidí, nýbrž tváří v tvář*“. Homans, který také nepoužívá adjektiva malý, uvádí další znak, interakce tváří v tvář.

Domníváme se, že malou skupinu je nutno vymezit následujícími znaky:

- navzájem integrující se jedinci v rámci společně sdílených norem;
- kteří se vzájemně znají a vstupují do interakcí v rámci propojených rolí;
- vyvíjejí společnou činnost v rámci společných cílů.

Příslušníci malých skupin mají vědomí „my“, které mohou mít ovšem i příslušníci velkých skupin (například „my lékaři“, nebo „my důchodci“), jež sociální psychologie nezkoumá. Proto je vhodné hovořit o malých skupinách.

Důležité je **třídění malých skupin**, které je v sociální psychologii i v sociologii (jež je rovněž zkoumá, byť z jiných hledisek) následující:

- Neformální a formální (případně primární a sekundární) skupiny: Příslušníci neformálních skupin (jako je rodina) jsou integrováni neformálně, tedy psychologicky (vzájemnými emocionálními vazbami, jako třeba členové rodiny); příslušníci formálních skupin (například pracovních, školních) jsou integrováni formálně stanovenými úkoly nebo seskupení na základě určitých formálních znaků (žáci školní třídy na základě stejného věku a blízkosti bydliště). Ve formálních skupinách se však mohou vytvářet neformální podskupiny a frakce.
- Členské a referenční skupiny: Členská je taková skupina, k níž jedinec fakticky přísluší. Pozitivně referenční je taková, k níž jedinec rád přísluší nebo k níž by příslušet chtěl, a negativně referenční taková, k níž přísluší nerad nebo k níž by příslušet nechtěl; pozitivně referenční skupinou může být pro někoho třeba nějaký exkluzivní klub s prestižním členstvím, který přibírá členy podle určitých přísných kritérií.

Toto je velmi hrubé, ale zároveň základní třídění malých skupin. V odborné literatuře se můžeme setkat ještě s dalšími druhy a termíny vyjadřujícími různé druhy skupin. Někteří autoři dávají jiné významy termínům formální a neformální skupina nebo referenční skupina než jaké jsme uvedli výše: prvním termínem rozumějí uměle vytvářené skupiny, druhým přirozené, spontánně se vytvářející skupiny (třeba takové, které se vytvářejí v hospodách kolem stolu). Významové ztotožnění pojmů **primární a neformální skupina**, jak jsme je uvedli výše, nacházíme již u Ch. Cooleyho (1902, 1909): „*Primárními skupinami rozumím skupiny, které se vyznačují intimními přímými vazbami a kooperací mezi členy skupiny. Jsou primární v mnoha ohledech, ale především v tom, že mají pro sociální bytost a ideály individua fundamentální význam. Psychologicky vzato vede intimní spojení mezi členy skupiny až k určitému stupni smíšení osobností ve společný celek ... Nejjednodušeji může být tento celek popsán tak, že jej lze označit jako ‚my‘; obsahuje onu sympatii a onu vzájemnou identifikaci, jejímž přirozeným výrazem je toto ‚my‘.*“ Primární skupiny poskytují svým členům zásadní formativní zkušenosti, píše

dále Cooley, a jako příklady primárních skupin uvádí v první řadě rodinu a dále skupiny hrajících si děti a různá společenství, například náboženského druhu. Dalším termínem je „ingroup“ a jeho protiklad „outgroup“. J. W. McDavid a H. Harari (1968) oba tyto termíny definují takto: „Termín ingroup je užíván k označení vztahu mezi dvěma individui, která participují v téže organizačním systému; všechna individua v tomto systému neparticipující utvářejí tak řečenou outgroup.“ Jiné pojetí těchto pojmů však mají Secord a Backman (1964). V podstatě však termín „ingroup“ označuje členskou skupinu vytvářející u svých příslušníků vědomí „my“.

Funkce malých skupin: Skupinová příslušnost provází člověka celý život a celý život se cítí být příslušníkem nějaké skupiny. Člověku je jen mezi lidmi nejtepleji, napsal J. Čapek a ilustroval to tímto příměrem: „Člověk náleží mezi lidi; jeho život je jenom jedinou maličkou krvavou buňkou veliké krvavé tkáně člověčenství a tato buňka nemůže bloudit, samotářsky odtržena, pro sebe ve vesmíru. Pokud živa, pokud jest jí čerpati z obecné krve, musí se zas hned vracet mezi své.“* Skupinová příslušnost je životní nutností: člověk se rodí do určité rodiny, která jej vypravuje do života, učí se zde nacházet ochranné zázemí, učí se zde seznamovat se svým životním prostředím, vyznat se v něm a dostává se mu zde první výbavy pro život vůbec (návyky, řeč, role, hodnoty a podobně). Později se stává příslušníkem školní třídy, pracovní a zájmové skupiny, zakládá manželství a vlastní rodinu. Tato celoživotní příslušnost je současně zdrojem celoživotních sociálních vazeb a zkušeností, které jsou pak zdrojem nové determinace, sociálních vlivů této skupinové příslušnosti. Neboť chce-li ve skupinách obstát, a obstát v nich nějak musí, protože vytvářejí jeho životní zázemí, které potřebuje, musí se přizpůsobit standardům, které se v životě skupin uplatňují, nebo opustit tu skupinu, která mu nevyhovuje, a najít si jinou.

Základní funkcí malých skupin je, že člověku umožňují uspokojování jeho sociálních potřeb a členství v pracovních skupinách je

přirozenou životní situací. Skupina poskytuje svému příslušníku nejen určitá uspokojení, ale také srovnávací rámec pro jeho postoje a jednání, utváří jeho pojetí „sociální reality“ a jeho sociálních rolí. Sociální psychologové v tomto smyslu hovoří o normativní a srovnávací funkci, respektive afektivní a instrumentální funkci malých skupiny. Obecně řečeno, poskytuje mu **referenční rámec** pro jeho hodnocení tím, že v míře, v jaké je pro něj přitažlivá, mu umožňuje internalizaci určitých norem, standardů pro tato hodnocení. Skupina je pro jedince přitažlivá v míře, v jaké uspokojuje jeho potřeby, a uspokojuje-li je v dostatečné míře, stává se zdrojem odměn a tím také zdrojem fixace jedince na skupinu. V takovém případě se členská skupina stává pro jedince pozitivně referenční, respektive „*pozitivně vztažnou*“. Skupina současně vystupuje jako jakési „*sociální zrcadlo*“ pro sebepojetí a sebehodnocení jedince: osobnost jedince se utváří také na základě sebereflexí a reflexí postojů a chování sociálního okolí vůči ní. Mueller a Thomas (1974) zdůrazňují, že v identifikujícím vztahu přebírá jedinec bez výhrad hodnoty své skupiny a že každý užší sociální vztah vyvíjí v jeho chování kontrolní funkci, neboť mu poskytuje zpětné vazby: navlékne-li si někdo ráno dvě různé ponožky a je ženat, existuje šance 9:1, že s tím daleko nedojde – ani z domu; není-li ženat, dojde tak přinejmenším až na své pracoviště.

Na základě výzkumů stanovil J. K. Hemphill (1949) následující základní charakteristiky či **dimenze charakteristiky skupin**: (zde podle L. Kruseho, in: C. F. Graumann, 1972):

- autonomie (skupina funguje nezávisle na jiných skupinách);
- kontrola (skupina řídí chování individuí);
- flexibilita (aktivity skupiny jsou řízeny spíše neformálními než formálně pevně stanovenými pravidly);
- „*hédonický tón*“ (skupinová příslušnost je spojena spíše s příjemnými než nepříjemnými city);
- homogenita (členové skupiny jsou si podobní z hlediska sociálně relevantních znaků);
- intimita (úzká osobní známost mezi členy skupiny);

* Čapek, J.: *Kulhavý poutník*, Čs. spisovatel, Praha 1967 (1. vydání 1936).

- závislost (členů skupiny na jejich skupině);
- participace (členové skupiny investují čas a úsilí do skupinových aktivit);
- permeabilita (prostupnost – otevřenost skupiny pro nové členy);
- polarizace (orientace na jediný skupinový cíl);
- potence (význam skupiny pro její členy);
- stabilita (znaky skupiny jsou po delší dobu stabilní);
- stratifikace (pozice členů v hierarchii statusů);
- „viscidity“ – přilnavost (členové skupiny fungují jednotně);
- velikost (počet členů skupiny).

Malé skupiny jsou předmětem studia nejen v sociální psychologii, ale i v sociologii. Podle M. S. Olmsteda (1961) **rozdíly v sociálněpsychologickém a sociologickém přístupu** k malým skupinám lze prostě charakterizovat tak, že sociologie zkoumá malou skupinu jako celek (jako společenský fenomén, například rodinu), kdežto sociální psychologie zkoumá chování osob ve skupinách. Nicméně obě hlediska se překrývají, neboť sociologie nemůže abstrahovat od sociálněpsychologických jevů ve skupinách a sociální psychologie zase nemůže odhlédnout od skupiny jako takové, jako sociálního fenoménu, společenské instituce s určitou strukturou a s určitými charakteristikami a funkcemi.

Utváření malých skupin: Formální malé skupiny, jako jsou například školní třída nebo pracovní četa, jsou utvářeny výběrem podle určitých kritérií (pracovní četa je sestavována podle svých pracovních úkolů z jedinců, kteří jsou profesně aprobovaní pro plnění takových úkolů). Neformální malé skupiny se utvářejí z interakcí jejich členů, přičemž se uplatňují různé zájmy a emoce, které mezi nimi vznikají (příkladem je manželství). Podnětem pro takové interakce může být fyzická blízkost – tak se třeba skupina přátel může vyvinout z interakcí mezi studenty, kteří obývají společnou kolej. Zásadně platí, že „*skupiny jsou produkty interakcí mezi individui*“ (M. Sherif a C. W. Sherifová, 1954), avšak tato teze platí spíše pro vznik neformálních skupin, které se ovšem, jak již bylo poznamenáno, mohou utvářet i ve formálních skupinách (ve školní

třídě se například vytvoří podskupina spolužáků na základě výběrových přátelských vztahů, což se projevuje různými způsoby, počítaje častějšími interakcemi až třeba po to, že na školním výletě jedou v jednom vlakovém kupé). Pro vytváření takových podskupin nebo skupin (například party dospívajících) jsou nejrůznější motivy (společné zájmy, psychologická atraktivita určitého programu skupiny a podobně).

Důležitým fenoménem utváření a fungování malých skupin jsou **skupinové normy**: ve formálních skupinách jsou skupinové normy a role dány, v pracovních skupinách to jsou pracovní úkoly, předpisy a funkce; v neformálních skupinách se vytvářejí v průběhu společných činností jako nepsané požadavky na postoje a chování členů skupiny. Dalším produktem skupinového života je **systém skupinových pozic a rolí**, v němž jsou příslušníci skupiny diferencováni. Je přirozeným produktem interakcí, které mezi členy skupiny probíhají, a individuálních psychických zvláštností, které jsou do těchto interakcí vnášeny; zatímco někteří členové se drží spíše v pozadí, jiní se prosazují a podobně. Hierarchický systém pozic, jak už víme, se vytváří i u sociálně žijících druhů zvířat, například li-
doopů. Avšak i ve formálních, například pracovních skupinách, se spontánně vytváří také systém neformálních norem, pozic (statusů) a rolí. Podle K. Lewina (1947) podstatným aspektem utváření a fungování malé skupiny je vzájemná závislost osob, které ji vytvářejí a posléze i tvoří.

Podstatou početnější malé skupiny může být dyada, k níž se přidávají další osoby, a může to být ovšem i „silný jedinec“, který kolem sebe shromažďuje a přitahuje další jedince (to je dosti obvyklý případ vytváření gangů). Vytváření amerického gangu popsal již F. M. Trasher (1927): vytváří se kolem určitého aktivního centra s omezeným počtem členů, aby byl gang schopen akce. Ale také A. S. Makarenko (1936) upozornil na to, že i kolektivy, skupiny se společensky žádoucí činností, se utvářejí kolem „aktivistů“, kteří jiné „strhávají“ k této činnosti, obvykle ale nejen pracovní. Th. M. Newcomb (1950) na základě svých vlastních výzkumů soudil, že důležitým činitelem utváření skupin je **podobnost postojů**:

po dobu 16 týdnů zkoumal dva soubory po 17 studentech, kteří pocházeli z různých univerzit, neznali se a po dobu výzkumu byli ubytováni v koleji. V jednom ze souborů se vytvořily tři odlišné skupiny, každá sestávala z osob s podobnými postoji – například skupina liberálů s intelektuálními zájmy.

S utvářením skupiny neformálního druhu, nebo neformální podskupiny v rámci skupiny formální, dochází k **vytváření skupinových norem**, které kontrolují chování členů skupiny, aby bylo v soulase se skupinovými cíli, pomocí pozitivních a negativních sankcí. Za konformní chování a postoje jsou členové skupiny odměňováni projevy souhlasu a uznání, za nonkonformní chování jsou různými způsoby trestáni, od posměšků až po fyzické napadení. Skupinové normy kontrolují hlavně postoje a chování projevované v rámci skupinových interakcí a toho, co se týká zájmů skupiny, což je dáno konec konců přítomností ve skupině. Tyto normy ale mohou ovlivňovat i chování jedince mimo skupinu. Příklady těchto norem v pracovní skupině podává z vlastního pozorování činnosti jisté pracovní skupiny G. C. Homans (1950): 1. Nesmí se pracovat příliš mnoho, kdo to dělá, je „šplhoun“. 2. Nesmí se ale také pracovat příliš málo, kdo to dělá, je „ulejvák“. 3. Nadřazenému se nesmí prozradit nic, co by mohlo poškodit spolupracovníka; kdo by to učinil, je „práskač“. 4. Nesmí se projevovat žádná nadřazenost ani nápadná oficióznost. Společným jmenovatelem prvních tří uvedených norem je **solidarita**, postoj a chování, které tvoří páteř všech skupinových norem (ve školní třídě se kromě jiného projevuje „povinností“ napovídat spolužákovi, neprozradit jeho přestupky proti školnímu řádu učiteli – kdo by to učinil, je donašeč a třída by jím opovrhovala; ten, kdo by na spolužáka otevřeně žaloval učitele, by byl třídou zavržen, možná o přestávce i zbit).

Normám komplementární je **konformita**; vyjadřuje jejich fungování a jejich obecnou a závaznou platnost. Znamená chování shodné s normami, přizpůsobení se těmto normám. S růstem pocitu sounáležitosti jedince se skupinou se konformita stává přirozenou, jedinec ji nepocituje jako vnější tlak, kterému se musí podřizovat, ale jako samozřejmost. Konformní chování pocituje jedinec, který

je s cíli skupiny plně integrován, jako správné a závazné. P. Kelvin (1969) v tomto smyslu hovoří o automatizované a nevědomé konformitě. „*Normy vytvářejí vztažný rámec, který determinuje, jak je co vnímáno, a na základě toho, jak jsou posuzována a hodnocena jednání.*“ (U. Brandtová a B. Köhler, in: C. F. Graumann, 1972)

Podle těchto autorů jsou s konceptem normy úzce spojeny koncepty pozice, role a statusu („ranku“): **pozice** označuje místo ve vztažném poli (například pozice nadřízeného v podniku); na pozice jsou kladeny určité požadavky a jsou spojovány s určitými očekáváními, spojují se s nimi určité **role**, požadavky na vystupování; s určením role je pak spojen **status**, vyžadující kulturně specifické společenské charakteristiky jedince (kromě jeho pozice či funkce je to jeho pohlaví, věk, fyzická síla, ale zejména jeho společensko-ekonomické postavení či hodnota a podobně). Zvláštním aspektem statusu je „rank“ (z angličtiny; pořadí, hodnost), obvykle obecněji se rozlišují nižší a vyšší „rank“ (postavení jedince v relaci k ostatním členům skupiny). „*Normy jsou primárně spojeny s rolí a statusem osoby, nikoli s osobou samou.*“ (Brandtová a Köhler) Normy jsou odvozovány z hodnot skupiny (M. Sherif, 1936), liší se stupněm vyžadované konformity, to je v podstatě svou přísností, protože jsou různé sankcionovány. Existují různé **klasifikace norem**, například obecně platné, „absolutní“, společenské, skupinové, individuální a další. Normy mohou být diferencovány z hlediska statusu, například určitá tolerance vůči starším mužům, ženám. Obecně závaznou normou je solidarita uvnitř dané skupiny, mezi lidmi různých statusů však může vést ke konfliktu (Brandtová a Köhler).

Skupinový konformismus má řadu významných funkcí, především udržuje ideovou a akční jednotu skupiny, a tím zajišťuje i dosahování skupinových cílů. Podle D. Cartwrighta a A. Zandera (1960) jsou faktory skupinového konformismu následující:

- atraktivnost skupiny, která je dána způsobností skupiny uspokojovat potřeby jedince;
- možnosti negativních skupinových sankcí vůči jedincům, kteří jsou nekonformní;

- autorita skupiny v očích jedince;
- kredit skupiny, jehož jedním aspektem je přesvědčení jedince, že skupina jedná správně a přiměřeně.

13

V různých skupinách jsou **nekonformní jedinci** v různé míře tolerováni, což závisí zejména na jejich pozici a roli ve skupině a dále na významu nekonformního chování pro činnost skupiny. Čím více je skupina jednotná, tím více odmítá nekonformní jedince. Konformní chování je účelové, umožňuje jedinci setrvávat ve skupině a být za to odměňován, ale existuje také konformismus jako znak osobnosti, zahrnující poslušnost, zdvořilost a sebedisciplínu (S. H. Schwartz, 1992) a vztahující se k úzkosti (nekonformní jednání může vyvolávat úzkost, konformní ji redukuje). Konformismus může být ovšem jen účelovou pózou při vnitřním nesouhlasu a do značné míry závisí na počtu stejně nekonformních jedinců ve skupině, jak prokázaly slavné experimenty s konformismem S. Asche (1951). Ve výsledcích výzkumů se ukázalo, že **konformismus jako rys osobnosti** souvisí s dalšími rysy: „konformisté jsou významně méně inteligentní než nezávislé osoby“ a „vykazují větší sklon k rigiditě poznávacích procesů a k myšlenkové chudobě“, dále mají slabší sebevědomí a „sklon k vysloveným pocitům osobní méněcennosti a nedostatečnosti, chybí jim sebedůvěra“, v meziosobních vztazích jsou více pasivní a sugestibilní, nedůvěřiví, závislí, v hodnocení projeví více konvenčnosti a moralismu než nezávislé osoby (Krech, Crutchfield a Ballachey, 1969).

S. Milgram (1961), který srovnával konformismus Norů a Francouzů, zjistil, že Norové jsou více konformističtí než Francouzi. E. Aronson (1972) definuje konformismus jako „změnu chování nebo mínění dané osoby vyvolanou skutečným nebo představovaným tlakem ze strany nějaké osoby nebo skupiny lidí“ a soudí, že konformismus může také vycházet z konfliktu dvou tendencí: vlastního postoje a snahy vyhovět jinému nebo jiným, a proto také velmi záleží na postoji subjektu ke zdroji tlaku na konformní chování. Současně uznává vliv osobnosti: „Osoby, které o sobě mají obecně nízké mínění, mnohem snáze podléhají tlaku skupiny než osoby s vysokým

sebehodnocením.“ Dále se uplatňuje vztah subjektu k objektu vlivu: „Jestliže je někdo přesvědčen, že má malé schopnosti k vykonávání zadaného úkolu nebo že je nemá vůbec, jeho sklon ke konformismu vzrůstá.“ Podle Aronsona pak **vliv skupiny na konformismus** je větší, když 1. skupina se skládá ze specialistů, 2. když členové skupiny jsou pro jedince významnými osobami, a 3. když jsou členové skupiny jedinci podobní. Jak už zde bylo uvedeno, S. Asch (1951) zjistil, že je-li **tlak skupiny** v rozporu s názorem jedince, míry jeho konformismu ubývá s přibýváním podpory jeho názoru, to znamená vysloví-li jeden člen skupiny stejný názor, je míra skupinového tlaku na konformní chování menší, podporují-li jedince dva členové skupiny, je ještě menší. Aronson, který výsledky Aschových experimentů obšírně analyzuje a komentuje, soudí, že jsou dva možné **důvody konformismu**: 1. „chování druhých mohlo jedince přesvědčit, že jeho prvotní oceňování bylo chybné“, 2. „jedinec chce uniknout trestu, takovému, jako je odmítnutí nebo výsměch skupiny, nebo získat odměnu v podobě přízně nebo akceptace ze strany skupiny“. Ve výsledcích Aschových experimentů se uplatňoval druhý důvod.

Ale jsou tu ještě další důvody, jak uvádí Aronson s poukazem na L. Festingera: je-li skutečnost neurčitá, mají lidé sklon chovat se podle toho, co činí jiní lidé, ne proto, že by se obávali trestu, ale proto, že chování skupiny jim poskytuje hodnotnou informaci, umožňující jim učinit to, co se od nich očekává. Tento konformismus, vycházející z pozorování druhých za účelem získání informací o vhodném vlastním způsobu chování, má obvykle vážnější důsledky než konformismus směřující k získání akceptace nebo k vyhnutí se trestu (Aronson). Problém konformity však vystupuje v několika rovinách: být konformní s nějakou skupinou, třeba přátel, neznamená být konformní vůbec, například když onu skupinu tvoří většinou anarchisté.

Pojem konformismu má pejorativní akcent, ale stejně tak má tento akcent pojem **deviace**, který znamená odchylku od nějaké konvence, respektive nonkonformismus ve vztahu k nějaké kategorii norem. Stejně tak i pojem **deindividualizace**, vyjadřující ztrátu individuality, kterou konformismus vytváří. V podstatě totéž

13

vyjadřuje pojem uniformismu. L. Festinger, A. Pepitone a Th. M. Newcomb (1952) zkoumali deindividualizaci ve skupinách; rozumí jí situace, v nichž dochází k opuštění chování, které je skupinou de-zaprobováno, utlumováno, jako je například povyšování se: jedinci zde nejsou vnímáni jako jedinci, ale jako anonymní osoby. Podle P. G. Zimbarda (1983) může mít **anonymita** negativní důsledky: vnímá-li se jedinec uvnitř skupiny sám jako anonymní, může mít tendenci k prolomení skupinových norem a k přenášení odpovědnosti (necítí se být odpovědný za činnost skupiny – v anonymních souborech dochází k rozptylu odpovědnosti). „Život mezi cizinci, s nimiž se pěstují jen povrchní a neosobní kontakty, může vést k apatii, odcizení a cynismu, aby se zvládla zátěž z vytvoření psychické distance a neakceptování.“ (Zimbardo)

Výraz „anonymita jedince ve skupině“ má ovšem relativní význam, protože do jisté míry se všichni členové skupiny znají a známená zde tedy spíše relativní skrytost. Ve vlastním experimentu s několika malými skupinami studentek (triádami), kde byla anonymita navozena tím, že pokusné osoby seděly kolem stolu v pytlovitých oděvech zahalujících celou postavu včetně tváře, Zimbardo zjistil výraznou vzájemnou agresivitu ve srovnání s individualizovanými pokusnými osobami, které udělovaly zhruba o polovinu méně elektrošoků a v průběhu experimentu redukovaly jejich intenzitu. Spíše než v malých skupinách přichází anonymita v úvahu ve velkoměstech: zde „se s anonymitou zmenšuje šance, že sociálně užitečné chování bude přímo odměněno a antisociální potrestáno“, a snadno může vzniknout pocit ve smyslu: „Nikdo o mně neví a nestará se o mě – proč bych se měl starat o někoho jiného?“ (Zimbardo); v tomto případě jde ovšem o anonymitu v širším společenském spektru.

V podmínkách anonymity se tedy zvyšuje pohotovost k agresivnímu a antisociálnímu jednání, jedinec je skryt a nemusí se obávat negativních sankcí, chová se bez zábran, expresivně. Pro agresivně založené jedince tak může být anonymita vítána, neboť mohou své agresivní tendence odreagovávat při takových příležitostech, jako jsou karnevaly s maskami nebo akce Ku-Klux-Klanu, ale anonymní jsou také vojenské uniformy či „bundy nějaké bandy“ (například

uniformní oblečení skinheadů). „Anonymita je jen jedna z mnoha podmínek, které zeslabením obvyklých kontrol, jež potlačují impulzivní a antisociální jednání, mohou zvětšovat rozsah osobní deindividualace“, píše Zimbardo a dodává, že je v zájmu společnosti odhalovat způsoby odstraňování individuality, zamezovat tomu a individualitu podporovat.

L. Festinger a J. Thibaut (1951) zjistili, že pokusné osoby, které vykazovaly **deviantní chování**, respektive mínění (které se týkalo mladistvého delikventa) ve skupinové situaci (diskusi), ve skupině s vysokou jednotnými postoji byly předmětem četných komunikací ze strany členů skupiny, v nichž byly vystaveny silnému tlaku ke konformnímu postoji. Komunikace zde sloužila homogenizaci skupinového mínění, a teprve když se ukázalo, že je vyvinutý tlak skupiny neúspěšný, komunikace se značně zmenšila a objevilo se zamítání deviantů. Nelze se tomu divit, píše H. W. Bierhoff (1933), který tento experiment komentuje a uvádí názor S. Moskoviciho (1985), že „odmítání osoby jako renegáta je zdoluhavý proces, jak ukazují zkušenosti z totalitárních systémů“. Zde se ovšem Moskovici mylí, neboť v totalitárních systémech jsou renegáti vyhledáváni a okamžitě alespoň existenčně likvidováni. Zdoluhavost boje proti deviaci či úsilí o přesvědčení devianta je charakteristické pro malé skupiny, ale nikoli pro totalitární společnost, kde je naopak deviant rychle odsouzen a zlikvidován, jak to ukázaly četné procesy za komunismu. V posledních desetiletích vykazují určité podkategorie liberálních intelektuálů vysokou toleranci vůči deviantům téměř všeho druhu, což se, kromě jiného, projevilo prosazením zrušení trestu smrti i za nejsurovější a největší zločiny proti vůli většiny.

F. Losel (in: H. Werbik a H.-J. Kaiser, 1981) shrnuje **sociálněpsychologické vysvětlování konformity** následovně:

- Konformita a sociální srovnávací proces: „Konformita je interpretována jako dílčí proces nepřímého zkoušení sociální reality, při němž se osoba orientuje na srovnávací skupiny s podobnými kognicemi a ty stabilizuje vlastním připodobněním.“ Vychází se zde ze základní potřeby jedince, správného hodnocení poznání o sobě a o prostředí.

- Konformita a redukce kognitivní disonance: konformita platí jako preferovaná behaviorální alternativa, když je spojena s relativně nejmenším očekáváním disonance.
- Konformita a proces sociální výměny: je to zvláště rozšířené pojetí, vycházející z tržního pojetí sociálních interakcí; „zboží“ konformita je na „trhu“ nabídnuto za sociální uznání, když při relativně nízkých výlohách vede k vysoké odměně.
- Konformita a uspokojení potřeby: toto pojetí je blízké teorii výměny; konformita platí jako behaviorální alternativa, která při dosahování cíle umožňuje optimální uspokojení potřeby.
- Konformita a individuální statusový management: také zde má konformita instrumentální povahu, má sloužit k uchování nebo ke zlepšení vlastní pozice ve skupině – to souvisí s konceptem ingratiace (zavděčování se); konformita je chápána jako strategie učinit se sociálně atraktivním.
- Konformita a bilance hodnota–očekávání: zde jsou aplikována zjednodušená pojetí rozhodování; osoba se má chovat konformně, když je tím očekávaný „celkový zisk“ větší než při nekonformním chování; specifikovány jsou tři druhy odměn, respektive motivů: redukce disonance, afiliace a sociální uznání.
- Konformita a percipovaná moc: konformita platí jako reakce na percipovanou moc partnera interakce nebo skupiny, přičemž jsou rozlišovány různé druhy moci (je zde afinita s tematikou poslušnosti).
- Konformita a dynamika sociální interakce: v tomto pojetí je konformita chápána jako výsledek systému individuálních vjemových a motivačních dispozic, skupinových znaků, situačních podmínek a jejich interakcí; zejména je přitom zdůrazněno diferenciální, na statusu závislé uznání konformity členy skupiny.

Uvedli jsme zde tento přehled také proto, že na výkladu fenoménu konformity jsou ilustrovány základní sociálněpsychologické teoretické koncepce.

Podle W. Herknera (1991) může být konformita nahlížena jako imitativní chování, a proto se zde uplatňuje řada faktorů, které toto

chování určují, jako je přímé a zástupné zpevnění konformního chování, potrestání nebo utlumení odchylného chování a vlastnosti modelové osoby, zejména její moc a oblíbenost, a další. Tento výklad se však hodí spíše na konformitu v dyadické interakci. Sociolog R. K. Merton (1949) v souvislosti s problematikou odcizení a hypotézou deviace jako symptomu vzájemného „rozestupování se“ kulturou vytčených cílů a společensky předstrukturovaných cest k jejich dosažení vytvořil následující typologii těchto vzájemných „rozestupů“, v níž má své místo i konformita:

Druh přizpůsobení se	Kulturní cíle	Institucionální prostředky
konformita	přijaty	přijaty
inovace	přijaty	odmítnuty
ritualizace	odmítnuty	přijaty
deviace	odmítnuty	odmítnuty
rebelie	staré hodnoty odmítnuty – nové přijaty	staré cesty odmítnuty – nové přijaty

Jev konformity zde vystupuje již na úrovni postojů a chování velkých společenských skupin, což poukazuje na to, že má nejen psychologické, ale i společensko-historické aspekty, a že tedy vystupuje i v širších souvislostech, než jsou dyady a malé skupiny.

Vliv skupiny na jedince závisí na celé řadě činitelů, na situačních podmínkách, na struktuře a vlastnostech skupiny, na osobnosti jedince, který je vlivu vystaven, a dalších. V následujících pasážích se vrátíme k fenoménu konformismu a některým dalším, již výše zmíněným konceptům, v nových souvislostech. Experimentálně se zkoumal především vliv na mínění, méně na chování, ačkoli je to důležitější problém. V experimentech, při nichž byla u pokusných osob registrována kožně-galvanická reakce, se zjistilo, že osoby, jejichž mínění se liší od mínění většiny, vykazují úzkost (M. L. Hoffman, 1957). Změna původního vlastního odlišného mínění v konformní tak může být chápána jako obrana proti úzkosti, respektive její redukce. S. Schachter (1951) zjistil, že ten, kdo se uchyluje od

skupinové normy, je ostatními zavrhován, ale zpočátku na něj skupina koncentruje svůj tlak a zabývá se jím více než ideálním členem. Tlak je tím větší, čím je skupina soudržnější; skupiny s malou soudržností, případně s frakcemi nemohou vyvíjet tak silný tlak, protože jedinec se může uchýlit k frakci. Úsilí skupiny věnované nekonformnímu jedinci záleží také na významnosti normy, od níž se odchýlil.

Zvláštní jev skupinového vlivu na jedince je tak zvané **sociální zahálení** (doslova „flákání se“, „social loafing“). Je to skutečnost, že jedinec pracující ve skupině podává menší pracovní výkon, než když pracuje samostatně. Avšak jde o případy, kdy dosažený výsledek je společný, když se výsledky práce jednotlivce nedají zjistit a když je pro něho daná práce nezájímavá a nevýznamná. To jsou podmínky, za nichž dochází ke snížení motivace pracovního výkonu. Nejvýznamnějším činitelem skupinového vlivu je zřejmě **atraktivita skupiny**: „Skupinou nejsilněji a nejslaběji přitahovaní členové nejčastěji a nejintenzivněji tíhnou ke konformnímu chování, zatímco z hlediska atraktivity střední skupina je nejméně konformní.“ (Brandtová a Köhler podle A. Kieslera, 1963) Je-li jedinec na členství ve skupině silně zainteresován, má na něj skupina větší vliv: s přibývajícím atraktivitou skupiny se zvyšuje i její tlak, respektive tendence jedince chovat se konformně se skupinovými požadavky.

Experimentálně založený výzkum konformity (M. Sherif, 1935, S. Asch, 1951, a další) vedl k poznatkům, které Brandtová a Köhler shrnují takto: na konformním chování se podílí 1. podnětová konfigurace dané situace, 2. struktura skupiny, 3. individuální charakteristiky účastníků. Podrobnější **podmínky podléhání tlaku skupiny** uvádějí Krech, Crutchfield a Ballachey (1969):

- Příslušník skupiny často podlehe skupinovému tlaku i tehdy, když názor skupiny je zřejmě nesprávný.
- Jedinec může podlehnout i takovému tlaku, který má pro něj osobní význam. (Například pouze 19 % vysokoškoláků souhlasilo soukromě s názorem, že svoboda projevu je privilegiem a že ji společnost v situaci ohrožení může zrušit, ale v experimentální

situaci, když byli vystaveni skupinovému tlaku, souhlasilo s tímto názorem 58 % těchto vysokoškoláků.)

- Skupinovému tlaku podléhá jedinec více u složitějších problémů než u jednodušších: „větší ústupnost u obtížných problémů pramení z rozdílné jistoty, kterou má individuuum o svém úsudku tam, kde si je jisto od začátku; podléhá mnohem méně nátlaku skupiny“.
- V konformismu se projevují značné interindividuální rozdíly: někteří jedinci jsou téměř absolutně konformní, jiní téměř absolutně nekonformní. Rovněž v opakovaných pokusech se skupinovým tlakem podléhají někteří jedinci tlaku více podruhé než poprvé, jiní naopak v dalších pokusech bývají odolnější.
- Pokud se týče průběhu konformismu v čase, někteří jedinci se stávají stále více konformními, jiní stále více nekonformními, většina jedinců však v některých pokusech skupinovému tlaku podléhá.
- Někteří jedinci, když se po pokusu ocitnou mimo skupinu, mají tendenci vracet se ke svým původním vlastním názorům a efekt skupinového tlaku se zmenšuje, ale docela nezmizí nikdy. Velikost této setrvačnosti je individuálně zřetelně odlišná.

Konformismu je protikladný **fenomén konfliktu**, který v sociálněpsychologické rovině vystupuje především v dyádách a ve vztahu jedinec-skupina, někdy i jako záležitost meziskupinová (konflikt mezi malými skupinami, který zkoumal třeba M. Sherif, 1934, 1936). Konflikt znamená střetávání neslučitelných tendencí. O konfliktech v dyádách jsme zde již hovořili. Ke konfliktu mezi jedincem a skupinou dochází, když skupina frustruje dosažení cílů, které jedinec má (například když jako příslušník pracovní skupiny má tendenci hodně pracovat, aby si hodně vydělal, ale ve skupině je to negativně reflektováno a je označován jako „bourač norem“, rozumí se pracovních), anebo naopak, když jedinec blokuje dosahování cílů skupiny (například když jako příslušník pracovní skupiny pracuje méně a je označován jako „ulejvák“). Jde tedy o dva druhy konfliktů, podle toho, zda je překážkou skupina, nebo její člen.

Také mezi členy malé skupiny vystupují vztahy přátelství a nepřátelství, respektive sympatie a antipatie, a jevy kooperace, soutěživosti a konfliktu. H. Feger (in: Graumann, 1972) vztahuje konflikty ve skupině k fenoménu skupinové solidarity. Solidarita ve skupině se upevňuje soupeřením s jinými skupinami, ale také v souvislosti s atraktivitou skupiny a její vnitřní soudržností (kohezí). A. P. Hare (1963, zde podle Fegera) soudí, že když je k řešení nějakého problému nutné rozhodnutí většiny členů skupiny, dochází k vzájemné podpoře a k vylučování těch, kteří mají jiné mínění a nechtějí sdílet postoj většiny. V takovém případě také roste solidarita mezi příslušníky většiny a upevňuje se i vzájemná závislost mezi nimi. Jedinec nebo jedinci, kteří mínění většiny nezastávají, se ocitají v konfliktu se skupinou.

Pro výkonnost skupiny je důležitá míra její soudržnosti a tato **soudržnost skupiny** může být vymezena výrokem „táhnout za jeden provaz“, jak se vyjádřil jakýsi sociální psycholog. Čím více členů skupiny „táhne za jeden provaz“, tím je produktivita skupiny větší (u pracovních skupin je to podmíněno ještě integrací skupiny s cíli podniku). Konflikty mezi členy skupiny se nemusí týkat skupinových cílů, může jít o osobní spory, které se skupiny vůbec netýkají. Pokud se zde hovoří o názorové jednotě či podobně, jde vždy o vztah k záležitostem, které se týkají skupiny. Jak ukázal L. Berkowitz (1957), v utváření skupinové soudržnosti se uplatňují navzájem závislé faktory: vzájemná náklonnost mezi členy skupiny zvyšuje jednotu jejich mínění a ta zase podporuje upevňování vzájemné náklonnosti. Feger to označuje jako kruhový proces, v němž se utváří a upevňuje soudržnost (koheze) skupiny. *„Interpersonální konfliktní situace ve skupině je dána tehdy, když individuální preferenční systémy nesouhlasí, ale přesto je žádáno kolektivní řešení.“* (H. K. Ahrens, 1966, podle Fegera) To je další případ konfliktu mezi členy skupiny, který se tentokrát skupiny týká: stojí-li jedinec v konfliktním vztahu ke skupině, stojí fakticky v konfliktním vztahu se členy skupiny, respektive s většinou jejích členů, jde-li o skupinu s vysokou úrovní kohezivitu. Může ovšem jít také o konflikty mezi podskupinami nebo o konflikt mezi skupinou a frakcí,

která se v ní vytvořila. Podle Fegera pak existují následující **indikátory pro skupinovou solidaritu a konflikt**:

- pocit sounáležitosti: I. Chein (1948, zde podle Fegera) jej charakterizuje jako vědomí členství, soulad s hodnotami skupiny a zkušenost subjektu, že je jinými členy skupiny akceptován; může být zvýrazněn také srovnáváním „my“ a „ti druzí“ (tedy jiné skupiny), což nemusí být nutně akcentováno nepřátelstvím;
- atraktivita: její problematika, tedy její příčiny a důsledky, úzce souvisí se skupinovou kohezí; pro jedince, kteří se cítí ve skupině příjemně a skupinou akceptováni, je skupina atraktivnější než pro jedince s opačnými pocity (J. Dittes, 1959, podle Fegera); Dittes zdůraznil multiplikativní vliv dvou faktorů: síly potřeby individua být skupinou schvalován, a rozsah, v němž skupina umožňuje uspokojení této potřeby;
- kooperace: podle některých autorů je protipólem konfliktu kooperace, nikoli solidarita (Feger), existuje však souvislost mezi kooperací a vědomím „my“ a mezi kooperací a kohezivitou, neboť druhé je předpokladem prvního; ve srovnání kooperativních skupin s konkurenčními (šlo ovšem o experimentální skupiny) vykazují členové kooperativních skupin větší spokojenost, větší zaujatost úkoly a menší nepřátelství, přátelství kooperaci usnadňuje a bylo zjištěno, že spřátelené děti si v situaci frustrace pomáhají více než při volné hře a že se zde objevuje pokles vzájemné agresivity (M. E. Wright, 1943/44, podle Fegera).

Indikátory solidarity a konfliktu ve skupině mohou být současně chápány jako příčiny těchto jevů, kooperaci lze nahlížet jako příčinu solidarity (Feger). Existují však různé teorie solidarity a konfliktu, například v psychoanalytickém pojetí jsou rozhodujícím činitelem city a citové vztahy mezi lidmi. Podle H. Fegera zkoumal M. Deutsch (1958) vliv důvěry a nedůvěry na kooperaci a zjistil, že *„silně emocionálně tónovaný postoj důvěry, očekávání, že se druhá strana bude chovat kooperativně, se ukázal jako podstatný předpoklad dlouhodobé spolupráce“*.

Důležitými činiteli, zejména konfliktu, jsou také určité rysy osobnosti členů skupiny, jako je například s typem autority osobnosti spojený dogmatismus a nedostatek tolerance k odlišnému mínění. Jednotný rys konfliktnosti nebyl faktorově analyticky prokázán, ale byla prokázána **pohotovost ke kooperaci** jako faktor druhého řádu, neboli nezávislý faktor (J. P. Guilford, 1957). R. B. Cattell (1957) uvádí jako faktor prvního řádu nejistotu a požitky z negativistické kritiky, který může být konfliktogenní stejně jako silné agresivní založení (potěšení z negativistické kritiky je ostatně projevem agresivity). Feger se zmiňuje o faktoru „*sklon k sociálnímu konfliktu*“, který byl extrahován z minnesotského dotazníku. Jmenovaný soudí, že poslední příčinou konfliktu je nepřátelství vůči druhým členům skupiny nebo skupinám.

S výše uvedenou problematikou skupinové atraktivity, solidarity a skupinových konfliktů, jevů, které jsou vzájemně funkčně provázány, úzce souvisí **problematika skupinového členství**, která zde již byla v obecné rovině zmíněna. K. Sodhi (in: R. Meili a H. Rohrer, 1963), vycházející z hledisek přitažlivosti jedince pro skupinu a skupiny pro jedince, dospěl k následujícím kategoriím skupinového členství:

- psychologické členství: vyznačuje se silnou přitažlivostí skupiny pro jedince a silným uznáním jedince skupinou (jedinec je skupinou silně přitahován a skupina jej vysoce uznává);
- psychologické nečlenství: skupina přitahuje jedince jen slabě a on je skupinou i slabě uznáván (jedinec není skupinou přitahován ani uznáván);
- preferenční skupinový vztah: skupina má pro jedince silnou přitažlivost, ale skupinou je jen slabě uznáván;
- marginální skupinový vztah: pro jedince je skupina jen málo přitažlivá, ale je jí vysoce uznáván.

J. M. Jackson a H. D. Salzstein (1956, 1958) provedli experimenty, v nichž sledovali vztah výše uvedených kategorií skupinového členství k několika faktorům skupinové konformity. Jsou to kognitivní

potřeby a přání uskutečňovat společný skupinový cíl. Ve skupině se pak mohou vyskytnout následující situace: 1. modální (v nichž se uplatňují kognitivní faktory a v nichž jde o konformitu úsudkovou), 2. normativní (v nichž se objevuje přání uskutečnit společný cíl a v nichž jde o konformitu v akci, respektive konformitu morálních postojů). Autoři modelovali výše uvedené kategorie skupinového členství a zjistili následující výsledky, vyjádřené poměrem změn v úsudcích vytvořených tlakem většiny:

Typ vztahu ke skupině	Počet	Normativní situace	Modální situace
psychologické členství	33	0,622	0,376
marginální členství	35	0,492	0,331
preferenční členství	10	0,564	0,560
nečlenství	8	0,523	0,510

Experimenty, v nichž byly jednotlivé pokusné osoby vystaveny nesprávnému, ale jednomyslně zastávanému úsudku ve dvou různých skupinových situacích, normativní a modální, ukázaly, že v normativní situaci se objevuje větší konformita než v situaci modální v kategorii psychologického členství. Normativní situace je situace „*má být*“, modální situace je situace „*jaká je*“, vytvořená úsudkem většiny (Sodhi). Normativní situace je tedy situace typicky skupinová.

I. Janis (1972) poukázal na jev označovaný jako **skupinové myšlení** v souvislosti s analýzou problému, jak mohlo na základě doporučení skupiny poradců prezidenta J. F. Kennedyho dojít v roce 1961 k nesmyslnému rozhodnutí o invazi v Zátocě sviní na komunistické Kubě. Dospěl k závěru, že – tak jako v jiných podobných případech – zde šlo o skupinový tlak spojený s deindividualizací, založený na respektování, případně podléhání autoritě (šlo o skupinu uznávaných expertních poradců). Znamená to paradox, že taková vysoce expertní skupina může propadnout osudným omylům v rozhodování. Označuje se to jako „*překročení bezpečných hranic soudržnosti*“, které je u členů skupiny provázáno pocity krajního

optimismu a sklonem k převzetí rizika, podceňováním nebezpečí, vírou ve „vnitřní morálnost skupiny“, tendenci k jednomyslnosti, vznikem „autocenzury deviace“ a dalšími znaky.

Avšak to neznamená, že vysoká úroveň skupinové soudržnosti musí být nutně za všech okolností provázána syndromem skupinového myšlení. Existují také vysoce soudržné skupiny, vyznačující se vysokou tolerancí k vyjadřování osobních názorů svých členů, kteří zde pocítují svobodu myšlení (J. E. Dittes a H. H. Kelley, 1956). Ve vysoce soudržné skupině propadající syndromu skupinového myšlení, neboli nekritickému konformismu, se vytváří zvláštní psychologická atmosféra, za tento druh konformismu odpovídající. Členové takové skupiny jsou přesvědčeni o tom, že se rozhodují a myslí svobodně. Skupinová soudržnost (koheze) tedy může mít na myšlení a postoje členů skupiny, podle dalších okolností, zcela odlišný vliv.

Struktura malé skupiny: Mezi lidmi, kteří se scházejí k nějaké společné činnosti, se začínou vytvářet nejen určité více či méně závazné zvyklosti, ale také určité vzájemné vztahy. Vezmeme si jako příklad vojenské družstvo, které bylo právě sestaveno z osob, jež se dosud vzájemně neznaly a které po absolvování tak zvaného příjímáče přicházejí z různých útvarů a mají všechny hodnot prostého vojína. Některé z nich se chovají zdrženlivě a nenápadně, jiné naopak dávají podněty k různým akcím, třeba společným vycházkám a zábavám, něco organizují, dávají podněty. Mezi jednotlivci se začínou vytvářet vztahy sympatií, antipatií či lhostejnosti, někteří začínou být oblíbenější než jiní, někteří se stanou neoblíbenými, protože moc „šplhají“, není s nimi žádná legrace, neradí se s ostatními dělí o obsah balíku, který dostávají z domova na přilepšenou. Začnou se vytvářet **sociometrické pozice**, o nichž jsme hovořili v kapitole o metodách a které vyjadřují stupně vzájemné přitažlivosti, odpudivosti či lhostejnost jedněch vůči druhým. Vedle formální struktury, která je dána příslušným organizačním řádem (velitel desátník, jeho zástupce svobodník a další) se vytváří struktura neformální, v níž dominují populární, aktivní a akceptované osoby („hvězdy“) a dále osoby závislé, trpěné, stojící mimo a podobně.

Každý z členů skupiny začne ve skupině zaujímat určitou pozici, která může být popsána v termínech rolí či sociometrických výběrů a odmítání. Sociologové a sociální psychologové v tomto smyslu hovoří o autoritách, „šedých eminencích“, vůdcích, outsidersch, izolátech a dalších, o dominantních a periferních rolích prosazujících se a přehlížených jedinců a podobně. Tyto sociometrické pozice souvisí s povahou skupiny (například přehlížená, osamocená osoba ve vojenském družstvu nemusela mít zcela stejnou pozici v civilní pracovní skupině), s vlastnostmi osobnosti a s dalšími proměnnými. L. F. Carter (1954) určil následující **typy sociálního chování ve skupině**:

- egocentrické prosazování se, sloužící k dosahování osobních cílů; interakce ve skupině slouží těmto jedincům k uspokojování egoistických tendencí;
- chování zaměřené na podporu činnosti skupiny a dosahování skupinových cílů, založené na identifikaci s nimi;
- chování zaměřené na vytváření a udržování přátelských vztahů mezi členy skupiny (osoby poskytující pomoc druhým, vstupující do konfliktů jako smířčí činitelé a další).

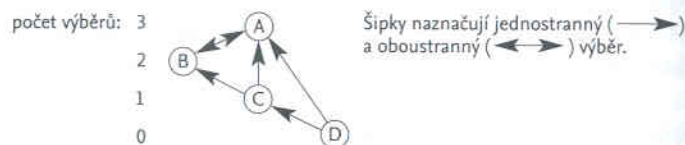
Sociometrie, jak víme, je založena na výběrech a odmítáních mezi členy malé skupiny, které mohou být v našem případě vojen-

vybírání	A	B	C	D	suma podaných výběrů
vybírající					
A		+			1
B	+				1
C	+	+			2
D	+		+		2
suma získaných výběrů	3	2	1	0	

(podle S. Miky, 1980, upraveno)

ského družstva iniciovány například otázkou „S kým byste chtěl sdílet společný stan?“ a „S kým byste v žádném případě nechtěl sdílet společný stan?“ Výběry a odmítnutí se ovšem týkají pouze příslušníků malé skupiny, jejímž je subjekt členem. Omezíme-li se nyní na pozitivní výběry (+) ve skupině čtyř osob (A, B, C, D), můžeme jako příklad dostat záznam (viz str. 405).

Uvedené výsledky lze vyjádřit také hierarchickým sociogramem:



Ze získaných výsledků lze nyní vypočítat status výběrů podle následujícího vzorce, kde N = počet členů ve skupině:

$$\text{status výběrů dané osoby} = \frac{\text{počet výběrů, které osoba získala}}{N - 1}$$

V našem příkladě tedy:

$$\begin{aligned} \text{status osoby } A &= 3/3 = 1 \\ B &= 2/3 \\ C &= 1/3 \\ D &= 0 \end{aligned}$$

Osoba A, která má ve skupině nejvyšší status, může být označena jako „hvězda“, respektive jako „vůdce“ (lídr – z anglického „leader“) skupiny. V příkladu však bylo pro zjednodušení abstrahováno od negativních výběrů (odmítnutí).

Existují různé pozice jedince ve skupině, popřípadě různé druhy sociometrického statusu, definované sociometrickými parametry. Jsou to například následující pozice:

- hvězda: má maximální hodnotu tak zvaného „smíšeného sociometrického statusu“, což je suma všech obdržených voleb, pozitivních i negativních;

- outsider: je osoba, která hodně volí, ale je málo volena a vcelku odmítána (velký počet negativních voleb);
- zavržený (antihvězda): tato osoba má minimální „smíšený sociometrický status“, získala maximum negativních voleb;
- izolát: je osoba, která ani nevolí, ani není volena, žije izolovaně „na okraji“ skupiny;
- ambivalentní status: je to komplikovaná pozice, která má maximální počet všech obdržených voleb, pozitivních i negativních (index „pasivní expanze“), avšak nulový „smíšený sociometrický status“;
- „šedá eminence“: je to osoba v pozadí, která je pozitivně volena lidrem a sama lidra vybírá, ale jinak je izolovaná.

Sociální pozice jedince ve skupině je v podstatě určována dvěma základními hledisky:

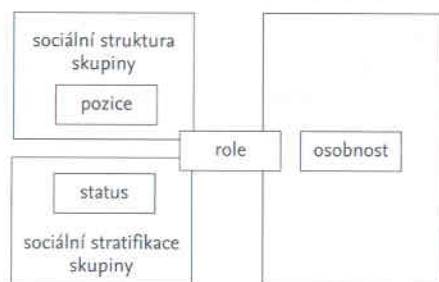
- jeho sociální přitažlivosti;
- jeho osobní prestiží (mocí).

Hledisko sociální přitažlivosti			Hledisko osobní prestiže (mocí)		
osoby	populární	↑	osoby	dominující (lídři)	↑
	oblíbené			aktivní	
	přijímané			závislé	
	trpěné			pasivní	
	mimostojící			s okrajovými rolemi	

(Šipky naznačují gradaci přitažlivosti a prestiže.)

Pozice a statusy jsou chápány jako základní elementy sociálních struktur, a proto se hledají činitelé, které je určují, respektive korelace se znaky osobnosti, které naznačují možnosti interpretace pozic a statusů v termínech psychologických vlastností osobnosti. V tomto směru bylo provedeno mnoho výzkumů. Tak byly například zjištěny poměrně vysoké pozitivní korelace mezi prestiží a inteligencí, ale rozhodujícím hlediskem zřejmě je, jak jedinec při-

spívá k dosahování cílů skupiny, přímo či nepřímo (například také tím, že třeba udržuje ve skupině dobrou náladu). Polský sociolog J. Szmata (1989) uvádí následující „obecný pojmový model“ relací mezi pozicí, statusem a osobností:



Ústředním vztahovým pojmem je zde role, která podle Szmataky je „tím typem strukturální konfigurace, díky němuž struktura a stratifikace mohou vyvíjet vliv na osobnost jedince“. Szmataka se domnívá, že v makrosociologii používaný pojem stratifikace (sociálního vrstvení) je užitečný i v oblasti studia malých skupin a že je vhodné odlišit jej od pojmu struktura, protože vyjadřuje zvláštní případ hierarchizace v sociálních systémech. Podstatným činitelem vytváření struktury malé skupiny jsou především normy, hodnoty a cíle skupiny jako celku, projevující se v kultuře skupiny, a s nimi spojená očekávání, požadavky a sankce.

Zvláštní aspekt vnitroskupinových struktur představuje jejich hierarchičnost. Hierarchičnost pozic je založena na rozdílech v moci a vyvíjení vlivu na skupinu, na nerovném přístupu k informacím, skupinovým sankcím, na diferencovaném konformismu připisovaném dané pozici a podobně. Avšak stratifikace, jejímž elementem jsou sociální statusy, vytváří hierarchii jiného druhu, nezávislou na měnících se vnějších podmínkách, ale závislou na vnitroskupinové situaci a také na individuálních rysech jednotlivců. Je to hierarchie prestiže (Szmataka).

Ze systémového přístupu k problematice malých skupin pak lze jejich sociometrické struktury dále rozvíjet na struktury moci,

komunikace a další. Na vznik skupinových struktur mají podle D. Cartwrighta a A. Zandera (1968) vliv následující činitele:

- Úkoly a činnosti podmíněné strukturováním: určitý druh činnosti vyžaduje určité role a jejich strukturaci, jak je to zřejmé zejména ze struktur pracovních rolí, například u personálu dopravního letadla.
- Schopnosti a motivace zúčastněných osob: aktivní a pasivní, schopné a méně schopné osoby přebírají různé pozice a role; do určitých pozic a rolí se někteří jedinci prosazují, jiné odmítají a podobně.
- Vlivy prostředí: jde tu o uplatňování vnějších společenských, ale i materiálních a časoprostorových podmínek, jako jsou třeba možnosti, které společnost, popřípadě místní organizace poskytují činnosti skautského místního oddílu a podobně.

Velmi důležité je rozlišení formálních a neformálních sociálních struktur, které zde již bylo naznačeno. V rámci formálních sociálních struktur, jako je třeba pracovní četa nebo školní třída, se mohou vytvářet neformální sociální struktury jako společnými osobními zájmy nebo sympatiemi spojení jedinci, vytvářející skupinu se všemi jejími charakteristickými vlastnostmi – normami, pozicemi, rolemi a statusy, určitou mírou soudržnosti, aktivity, expanze a podobně. V takových neformálních skupinách může vznikat **konflikt rolí**, a sice mezi rolemi formálně vyžadovanými (definovanými například pracovními povinnostmi) a rolemi, které vyžaduje neformální skupina. Uváděli jsme zde již Homansovy příklady tohoto jevu: spolupracovníci vyžadují menší pracovní tempo než zaměstnavatel. Avšak konflikt rolí může být širší, neboť jedinec má také role, které souvisí s jeho povinnostmi a postavením mimo zaměstnání, třeba role manžela, rodiče, trenéra místního fotbalového klubu a další. Přílišná angažovanost v zaměstnání, ale i v neformální skupině mimo zaměstnání, jako jsou časté schůzky s kamarády z pracoviště, může být v konfliktu s rolí manžela (nedostatek času na manželku, která vyžaduje konverzaci, společnou návštěvu

kina, zábav a podobně). Mohou vznikat i složitější konflikty mezi vlivy z několika vztažných skupin, u dětí školního věku třeba mezi požadavky, které na ně kladou rodiče, spolužáci a učitelé. Konflikt rolí se projevuje vnitřní i vnější konfliktní situací a oddalování jeho řešení může vyvolávat nežádoucí stres.

13

Z hlediska mocenské struktury skupiny vystupuje do popředí **tématika vůdcovství v malé skupině**: za vůdce („lídra“) je považována osoba, která kontroluje aktivity skupiny, podstatně přispívá k její soudržnosti, reprezentuje skupinu, zkrátka hraje ve skupině významnou dominantní roli spjatou s činností skupiny a jejími cíli. Vůdcem, vedoucí osobností ve skupině je ten, kdo získává autoritu, důvěru a v určitém směru se prosazuje nebo vůbec vede skupinu. Je to tedy osoba, která má silnou pozici ve skupině, respektive vysoký sociometrický status, a jako taková má také značný vliv na členy skupiny a její činnost (C. A. Gibb, 1954). J. K. Hemphill (1949) uvádí tyto **znaky vůdce**:

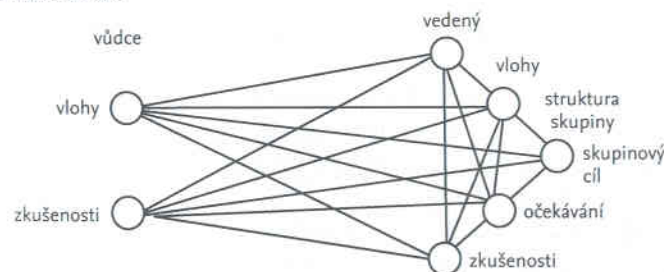
- zahajuje plánování a akce;
- má se skupinou neformální styky;
- zastupuje skupinu;
- integruje skupinu;
- organizuje skupinu;
- dominuje ve skupině;
- přijímá a poskytuje informace;
- projevuje souhlas nebo nesouhlas s členy skupiny, chválí je nebo kárá;
- ovlivňuje práci a její výsledky ve skupině.

Obvykle je z uvedených znaků vytvářen určitý **syndrom vůdce** a jeho centrálním znakem je dominance. Krech, Crutchfield a Bal-lachey (1969) rozlišují následující různé **druhy vůdců**: vůdce jako výkonného organizátora a koordinátora činnosti skupiny, vůdce jako стратега skupinové činnosti, který plánuje prostředky zajišťující dosažení skupinových cílů a rozhoduje o jejich použití, dále vůdce jako tvůrce skupinové politiky, vůdce jako experta, který radí

a informuje, vůdce jako arbitra, který smiřuje, urovnává a prostředkuje, vůdce jako ideologa, který vytváří skupinovou ideologii, vůdce jako vnějšího reprezentanta, případně mluvčího skupiny, a další. Vůdci tohoto druhu jsou vůdci neformální a je třeba je odlišovat od vůdců formálních, nominálních. Existují ovšem vůdci, kteří vykazují více výše uvedených rolí. Rozsáhle byly zkoumány **faktory vůdcovství**, kterými, podle A. W. Halpina a B. J. Winera (1952), jsou:

- uznání potřeb členů skupiny a schopnost porozumět jim;
- iniciativa, organizační schopnosti a osobní účast na životě skupiny;
- výkonnost v motivování členů skupiny;
- sociální vnímavost vůči dění ve skupině, spojená se starostlivostí o členy skupiny.

P. R. Hofstätter (1963) na základě analýzy dat o vůdcovství dospěl k těmto jeho faktorům: 1. inteligence, 2. vitální energie, 3. sebeovládání. Vypracoval také model „*interdependenci vůdcovských vlastností*“, který vyjadřuje jejich závislost na předmětu vedení a jeho vlastnostech:



Sociální psychologové zabývající se problematikou vůdcovství věnovali enormní úsilí zejména studiu osobnosti vůdce, tedy pokusu určit vlastnosti osobnosti vůdců, jimiž by se vysvětlilo vůdcovské chování. Již na konci čtyřicátých let to bylo přes tři tisíce publikací na téma vůdců a vůdcovství. Avšak byla zde zanedbána skutečnost,

13

že vůdce netvoří jen jeho osobnost, nýbrž také situační faktory, jak to naznačuje Hofstätterův model. Jeho autor, jak jsme již poznamenali, identifikoval tři faktory vůdcovství, z nichž jako nejvýznamnější se jevil faktor inteligence, nejvíce nasycující praktickou inteligenci a propagandistickou dovednost, o něco méně pak pozorovací nadání, energie a iniciativa. Pozdější kolektivní studie fenoménu vůdcovství, vypracované Ohio-skupinou a Michiganskou skupinou v sedmdesátých letech, označily poněkud jiné faktory a pracovníci druhé z uvedených skupin rozlišili **dva styly vedení** v organizacích: 1. styl orientovaný na produktivitu, 2. styl orientovaný na spolupracovníky. To je však již spíše problematika psychologie práce a organizace. P. R. Hofstätter (1963) formuloval následující **závěry o problematice vůdcovství**:

- Osoby, které se ve svém životě relativně brzy naučily hrát dominantní roli, mají v pozdějších soutěžích o roli vůdce přednost (platí to například pro osoby z rodin, které stály relativně vysoko ve společenské hierarchii, ale také pro mladistvé, kteří byli jako školáci sportovními hvězdami).
- Zkušenosti, které skupina získala s dosavadními vůdci, ovlivňují volbu pozdějších vůdců.
- Charakterové vlastnosti vedených předpokládají určitý druh vůdce (týž důstojník může být schopen vést skupinu selských synků, ale nikoli jednotku složenou z městských akademiků).
- Osobu nesoucí roli vůdce determinuje skupinový cíl (vůdce jednotky tajné policie se po převratu již nemusí znovu osvědčit ve službě novému režimu).
- Vnitřní soudržnost skupiny rozhoduje o možném rozsahu disciplíny, s níž může vůdce počítat, a tím i o osobnosti vůdce.
- „Každá sociální skupina vyvíjí určitá očekávání, jimž musí nositel vůdcovské role odpovídat, aby mohl být úspěšný.“ Rozšíří-li se tato očekávání na určité vlastnosti osobnosti vůdce (barva kůže, věk, původ, vzdělání), stanou se tyto rozhodujícími, i když by samy o sobě (to znamená bez zřetele ke skupinově specifickým očekáváním) pro činnost vůdce neměly mít přímý význam. Uplatňuje

se zde princip skupinové selektivity, jeho souvislosti s cíli skupiny, a stanoví se v první řadě vyloučení určitých okolností (například vůdce skupiny civilní obrany musí být ve frontovém nasazení vyznamenán nebo zraněn, ačkoli obě okolnosti v jeho mírové funkci nemusí hrát roli – černošské organizace v USA volí s oblibou osoby s velmi světlou barvou kůže, a přebírají tak očekávání vládnoucí bílé většiny). Některá skupinově specifická očekávání mají povahu stereotypů (zdůrazněná mužnost, tělesná výška, kvalita hlasu a další). „Jedná se zde o skupinově specifické atributy role vůdce, které rozhodují o šancích určitého nositele této role.“

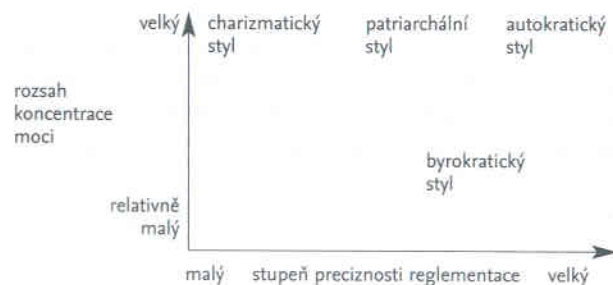
Existují různé **modely vůdcovství**, například kontingenční model vůdce F. E. Fiedlera (1967), který vychází z předpokladu, že „*různé skupiny potřebují různé strategie vedení*“, což je logické s přihlédnutím k tomu, co bylo o podmínkách efektivního vůdcovství dosud uvedeno. Jiný model, respektive teorii, představuje „*teorie cesta-cíl*“ („*path-goal-theory*“ M. G. Evanse, 1970, a R. J. Househo, 1971), kde je za rozhodujícího činitele pokládána schopnost vůdce motivovat své spolupracovníky. Jde opět o teorii uplatňující se zejména v pracovních organizacích.

Zcela specifická je problematika vůdcovství gangů. Dosavadní teorie, podle D. Freye a U. Spielmanna (in: D. Frey a S. Greif, 1987), „*zanedbávají intenzivní pojednání otázky, které kritérium by mělo být bráno jako měřítko vůdcovské efektivity*“.

V souvislosti s problematikou vůdcovství se rozlišují různé **styly vedení** či řízení, které byly stanoveny opět především se zřetelem k vedení lidí v organizacích výrobního typu. Současně však není shoda v pojetí vedení či řízení a v pojetí determinant této činnosti. Buď je určitý styl řízení vysvětlován znaky osobnosti, nebo souhrou osobnostních a situačních faktorů, což je zřejmě správnější. Původní, k pojetí K. Lewina směřující třídění na demokratický, autokratický a liberalistický („*laissez-faire*“) typ vedení se vývojem empirických poznatků rozšířilo o další typy. V přehledu W. H. Staehleho (1980) jsou to následující **druhy stylů řízení**, respektive vedení lidí:

- Patriarchální styl: Předobrazem je autoritární otec rodiny, bezvýhradně uznávaný jejími členy, který rozhoduje o životě v rodině a očekává za to vděčnost a poslušnost od jejích členů. Ve vedení skupin se to projevuje omezováním rozhodování, vyžadováním poslušnosti u členů skupiny a dalšími znaky – s vedenými se zachází jako s dětmi, udržuje se distance mezi vůdcem a ostatními členy skupiny.
- Charizmatický styl: Charizmatický vůdce se vyznačuje zázračnými vlastnostmi, je nenahraditelný, jedinečný, může být vyžadován v krizových a nouzových situacích, v nichž je potlačen smysl pro racionální řešení problémů. Charizmatický vůdce rezignuje na strukturální opatření a sám věří svému osobnímu vystoupení.
- Autokratický styl: Objevuje se spíše ve velkých organizacích, jako jsou stát, armáda nebo velké podniky. Autokrat se obklopuje aparátem spolupracovníků, kteří dbají na provádění jeho nařízení, nemá přímý kontakt s vedenými, stejně jako je tomu u patriarchálního a charizmatického stylu řízení.
- Byrokratický styl: Představuje extrémní formu strukturování a reglementování způsobů chování množstvím příkazů a směrnic, ale oproti libovůli autokrata se zde uplatňuje věčná kompetence. Přeorganizovanost vede k odlidštění a k dalším negativním důsledkům.

Staehle, podle něhož tyto charakteristiky uvádíme, poukazuje ještě na další typologie, které se jen zčásti překrývají s výše uvedenou typologií stylů vedení. Je to například „despotický styl“ (ničím se neomezující vládce), „participativní styl“ (uznává hodnotu vedených



a jejich účast v řízení a rozhodování), „partnerský styl“ (chápe vedené jako partnery, tedy jako skutečné spolupracovníky). Dále Staehle podává schéma „tradičních stylů vedení“ z hlediska preciznosti reglementace a rozsahu koncentrace moci (viz schéma na s. 414).

Tradičně byly zdůrazňovány zejména rozdíly mezi autokraticky a demokraticky vedenými skupinami. Staehle uvádí následující rozdíly v obou těchto způsobech vedení, projevující se v životě skupiny:

Autokraticky vedená skupina	Demokraticky vedená skupina
vysoké vnitřní napětí, projevy nepřátelství	uvolněná přátelská atmosféra,
podřidivé, poslušné chování skupiny	vyšší soudržnost, menší fluktuace
vyšší intenzita práce při nepřítomnosti vůdce je práce přerušována	vyšší zájem o úkol
	vysoká originalita pracovních výsledků
	při nepřítomnosti vůdce se v práci pokračuje

Konečně zde uvedeme ještě **přehled funkcí a rolí lídra**, který se neomezuje jen na nominální vedoucí pracovníky; podle M. S. Olmsteda (1959) s přihlédnutím ke zpracování J. Szmatky (1989):

	Sociální struktura (relace a spojení mezi pozicemi, statusy a rolemi)	Kultura (relace a spojení mezi ideami a hodnotami)
instrumentální (úkolová) činnost	dimenze sociální činnosti: a) dělení práce b) struktura vedení role lídra: a) organizuje úkoly b) ujmá se rozhodnutí a vykonává je	dimenze kulturních symbolů: a) vědění b) informace role lídra: a) tvůrce idejí, analytik b) tvůrce syntéz
expresivní (sociálně-emo- cionální) činnost	dimenze sociální činnosti: a) síť afektivních vazeb b) solidarita role lídra: a) osoba těšící se největší sympatii b) osoba uklidňující napětí	dimenze kulturních symbolů: a) hodnoty role lídra: a) tvůrce stylu a atmosféry skupiny b) symbolická postava

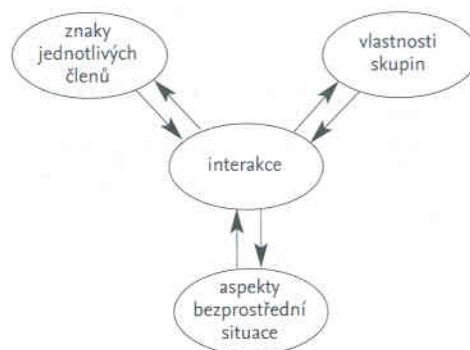
Podle Olmsteda (zde podle Szmatky) skupina usilující o integraci s širším společenským rámcem vytváří dva druhy nástrojů, které k tomu slouží: sociální strukturu a skupinovou kulturu (soubor pravidel, hodnot, ideí, které členové skupiny užívají k interpretaci skupinových činností). Činnost lídra se projevuje ve dvou typech chování: v chování orientovaném na úkoly a v chování orientovaném na mezilidské vztahy, na sociálně-emocionální problémy (Szmatka podle M. M. Chemerse, 1983). Neexistuje pouze jediný ideální typ vůdcovského chování či vedení lidí ve skupinách, protože různé úkoly, situace a skladby skupin vyžadují různé efektivní vedení.

Struktura komunikace ve skupině: Interakce zahrnuje komunikaci, vlastně je jejím důsledkem (viz kapitolu o komunikaci), a také činnost skupiny, založená na přijímání a sdělování informací a na rozhodování, předpokládá komunikaci mezi členy skupiny. Proto se ve skupinách vytváří určitá komunikační síť, jejíž forma je determinována řadou činitelů, především však základními charakteristikami skupiny a jejího vedení. **Spontánní komunikace** ve skupině se podle L. Festingera (1950) vyvíjí z několika následujících důvodů:

- „z tlaku k uniformitě“, z potřeby vyjadřování a jeho kontroly, zajišťující jednotu mínění;
- z tendence členů skupiny změnit svou pozici a vyjádřit se k poměrům ve skupině;
- z tendence členů vyjádřit své pocity.

Th. M. Newcomb, R. H. Turner a Ph. E. Converse (1965) podávají následující schéma interakce mezi jedincem a skupinou, z něhož je dobře patrná i funkce komunikace ve skupině. Komunikace jako předpoklad interakce – v níže uvedeném schématu bychom mohli pod slovo interakce vepsat slovo komunikace – reaguje na změny ve vlastnostech skupiny (například na snižující se soudržnost), na změny v chování a postojích členů skupiny, na situace, v nichž se skupina nachází. Komunikace tak vystupuje jako podstatný aspekt

systémového pojetí života skupiny, procesů, které v ní probíhají, a struktury, která se v ní vytvořila.



Komunikace ve skupině probíhá jak verbální, tak i nonverbální formou (v té členové skupiny vyjadřují zejména své pocity, přičemž verbální forma má primární význam v řízení činnosti, i když v této formě může probíhat také zábava, vyprávění příhod a podobně). Důležité jsou proto **druhy komunikační sítě**, které jsou ve skupinách používány, protože jsou různě účinné, a to nejen pro výkon skupiny, ale i pro své psychické účinky na členy, neboť jsou spojeny s různou úrovní uspokojení. Dále podáváme základní druhy těchto komunikačních sítí a vysvětlení posuzovacích kritérií podle W. H. Staehleho (1980) (viz str. 418).

Nejefektivnější je typ „plné struktury“ komunikace, protože umožňuje komunikaci každého s každým a přináší i největší skupinové uspokojení. Role vedoucího je nejvýraznější v řetězovém typu komunikace, kterému však chybí zpětná vazba. Při této formě komunikace, zvláště když je řetěz komunikantů dlouhý a komuniké je rozsáhlejší, může docházet ke ztrátě informace a k jejímu zkreslení. Je to však běžná forma, které používají vojenské jednotky v zákopech u vojáků ležících v určité vzdálenosti vedle sebe pro předávání stručných rozkazů. G. W. Allport a L. Postman (1945) zjistili úbytek informace při sukcesivní reprodukci určitých zpráv,

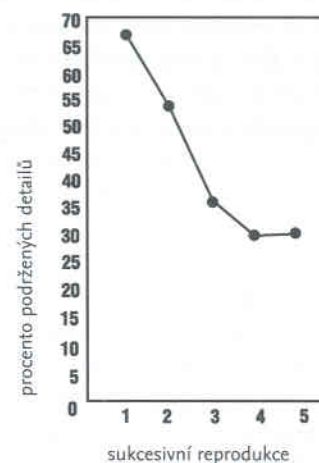
	hvězda	Y	řetěz	kruh	plná struktura
posuzovací kritéria					
centralizace	velmi vysoká	vysoká	střední	nízká	velmi nízká
komunikační kanály	velmi málo	málo	středně	středně	velmi mnoho
vedení	velmi vysoké	vysoké	střední	nízké	velmi nízké
skupinová spokojenost	nízká	nízká	střední	střední	vysoká
individuální spokojenost	vysoká	vysoká	střední	nízká	velmi nízká

- centralizace = rozsah, v němž jednotliví členové skupiny mají přístup k většímu počtu komunikačních kanálů než druzí
- komunikační kanály = počet stávajících kanálů, které jsou členům skupiny k dispozici
- vedení = jistota, s níž může být prognostikováno převzetí vedoucí role určitým členem skupiny
- skupinová spokojenost = rozsah průměrné spokojenosti všech členů skupiny
- individuální spokojenost = odstupy mezi jednotlivými vyjádřeními spokojenosti členů skupiny

jak ukazuje následující graf; u posledních dvou osob v řadě činila tato ztráta již polovinu přijaté informace, a představovala tak už jen její reziduum.

Při sdělování informací se vyskytují **komunikační bariéry**, které rovněž způsobují ztrátu informace nebo její významovou deformaci. Je to způsobeno řadou činitelů, jako například nespolehlivostí komunikačního kanálu, špatnou organizací komunikace, nedostatkem motivace osob podílejících se na komunikaci, informační disonancí a dalšími, v neposlední řadě to mohou být i rozdílné postoje komunikátora a komunikanta k obsahu sdělení. Důležitá je také správná interpretace sdělení, která má zahrnovat

i paralingvistické aspekty. Ve specializovaných pracovních skupinách je důležitá znalost specifické terminologie pro danou odbornou činnost.



Reziduum informace při její sukcesivní reprodukci

Ve všech skupinách je důležitá **komunikace hodnocení** ze strany lídrů, neboť každý člen skupiny, pro něhož je tato pozitivně vztažná, má potřebu takového hodnocení, které, ať už je pozitivní, nebo negativní, má motivační účinky, vedle účinků korektivních či naopak fixujících žádoucí správné jednání. Komunikace negativního hodnocení má obsahovat vysvětlení tohoto hodnocení a instrukce ke korekci nežádoucí činnosti. Nedostatek jakéhokoli hodnocení je přijímán negativně.

Mezilidská komunikace neslouží jen řízení rozhodovacích a dalších procesů, probíhajících v malých skupinách, ale je také důležitým činitelem **sekundární socializace**, která se v těchto skupinách, ať už jsou jakéhokoli druhu, odehrává. „Mezilidská komunikace je nutnou podmínkou utváření, udržování a proměn, krátce vzniku a regulace personálního systému.“ (H. O. Luthe, 1968) Probíhá-li v žádoucím směru, slouží také integraci personálního a sociokulturního

systému, říká dále Luthe, a záleží tedy nejen na jejích formách, výše popsaných, ale také na jejím obsahu. Je spojena s „afiliativní tendencí“ (S. Schachter, 1964), a může proto sloužit žádoucímu rozvoji mezilidských vztahů. S četností pozitivních komunikací narůstá vzájemná sympatie mezi komunikujícími osobami a ta opět podněcuje zvyšování četnosti setkání a komunikování: pozitivní komunikace, tedy komunikace odměňující, a sympatie vytvářejí dva v kruhu se pohybující fenomény. Dále umožňuje redukovat kognitivní disonanci nebo ji navozovat ve směru žádoucích postojevých a behaviorálních změn a v témže smyslu umožňuje kongruentní, nebo inkongruentní hodnocení.

Komunikace je v tomto smyslu důležitým kontrolním mechanismem řízení, a tak i důležitým nástrojem vedoucích pracovníků. Již bylo řečeno, že bez komunikace není možná žádná interakce; zkrátka je, jak říká Luthe, „životním elixírem skupiny, motorem jejího vzniku a jejích proměn“, má „strategický význam pro organizaci skupiny“, pro „stabilizaci skladby rolí“, pro „udržování dynamické stability“ či „dynamické rovnováhy“ skupiny: „bez interpersonální komunikace není možná integrace personálního, sociálního a kulturního systému“ (Luthe). Existují empirické důkazy o tom, že „komunikace ulehčuje kooperativní hlasování mezi členy skupiny“ (H. W. Bierhoff, 1993) a že řešení konfliktů ve skupině je možné jen prostřednictvím určitých způsobů komunikace.

Uvedené pozitivní funkční významy komunikace v malé skupině se uplatňují zejména ve skupinách s vysokou úrovní soudržnosti, kde je komunikace zvláště rozvinuta (M. E. Shaw, 1983, a další), což je způsobováno tím, že členové těchto skupin mají vůči sobě pozitivní postoje.

Skupinová dynamika („group dynamics“) je oblíbený termín americké sociální psychologie, který D. Cartwright a A. Zander (1960), autoři obsáhlé monografie o skupinové dynamice, definují jako „pole šetření věnované postupujícímu poznávání povahy skupin, zákonům jejich vývoje a jejich interrelacím s individuí, ostatními skupinami a širšími institucemi“, přičemž jednou z rozlišujících charakteristik tohoto pojetí je „zájem o dynamiku a interdependenci mezi fenomény“.

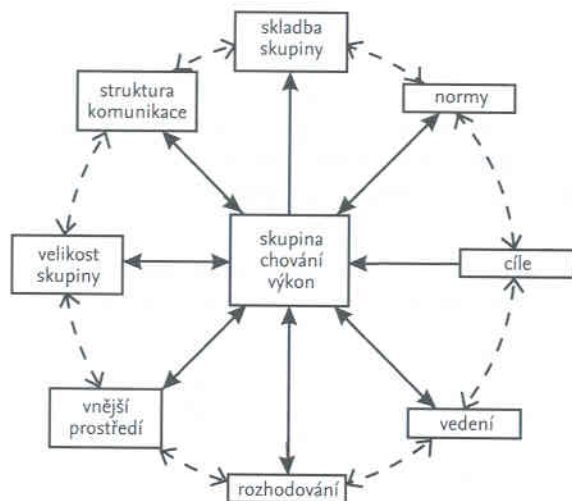
Téma skupinové dynamiky navazuje na téma struktury malých skupin, vyjadřuje vlastně, jak fungují relace mezi elementy této struktury, která sama může být označena jako dynamická. Za podstatné funkce skupiny považují Cartwright a Zander dosahování skupinových cílů (tedy výkony skupiny) a udržování skupiny. W. H. Staehle (1980) uvádí přehled konkretizace těchto funkcí:

Udržování skupiny (group maintenance functions)	Výkony skupiny (goal achievement functions)
– podporování dobrých mezilidských vztahů	– návod k jednání
– řešení konfliktů	– operativní plánování
– podporování	– strukturování úkolů
– ochrana před minoritami	– pozornost vůči dosahování cílů
– podpora samostatnosti a kooperativního chování	

Uvedená problematika se týká především, ale nikoli jen, formálních skupin pracovního, případně zájmového typu tak zvaných „na výkon orientovaných skupin“. V první skupině úkolů nebo funkcí (udržování skupiny) jako nejzávažnější vystupuje především problém vytváření a udržování vysoké úrovně soudržnosti (koheze), který je předpokladem žádoucí úrovně skupinové výkonnosti. Problémem, který obě tyto funkce (úkoly) spojuje, je problém vedení skupiny, respektive vůdcovského chování, neboť celá tato problematika je tematizována v rovině behavioristického přístupu. Dále se budeme touto problematikou zabývat jen obecně.

Základním předpokladem pro analýzu uvedené problematiky s přihlédnutím k systémové povaze života skupin je identifikace faktorů ovlivňujících chování a výkon skupiny. Následující schéma podává přehled těchto faktorů a jejich relací (W. H. Staehle, 1980, podle D. Hellriegela a J. W. Slocuma, 1973) (viz str. 422).

Za dobře fungující skupinu, to je vnitřně relativně bezkonfliktní, společensky integrovanou a výkonnou, lze považovat skupinu s homogenní vnitřní skladbou, plnou formou komunikace, s přiměře-



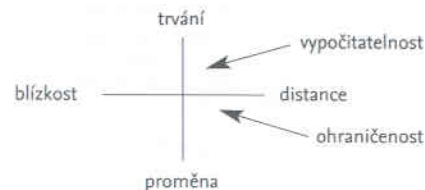
nými normami a přiměřeným počtem členů, jasně vytčenými cíli a dobře vedenou. Přiměřenými normami rozumíme normy odpovídající cílům činnosti, nezasahující do osobních svobod. Stejně tak přiměřený počet členů je dán povahou skupinové činnosti a jejích cílů. Bližší vysvětlení vyžadují **rozhodovací procesy** (rozhodování ve skupině). Problém úzce souvisí se způsobem vedení a komunikace, ale lze říci, že optimální podmínkou rozhodování je participace členů skupiny, s výjimkou skupin, jako jsou třeba vojenské jednotky, vyžadujících autoritativní vedení. Široká participace je žádoucí zejména při řešení nestrukturovaných nebo málo strukturovaných úkolů, neboť to vyžaduje tak říkajíc „dát hlavy dohromady“. V ideálním případě by mělo rozhodnutí lídra, například o způsobu řešení nějakého problému, vyjadřovat přesvědčení skupiny: je-li člen skupiny pokárán, měl by mít pocit, že je kárán celou skupinou.

Rozhodování se ovšem týká množství objektů, od posouzení účinnosti a výběru určitých fyzických prostředků až po rozhodnutí zasahující do života členů skupiny, a nebývají zdaleka vždy racionální. Nebezpečná jsou afektogenní, impulzivní rozhodnutí, protože neberou zřetel k možným důsledkům. Avšak i racionální roz-

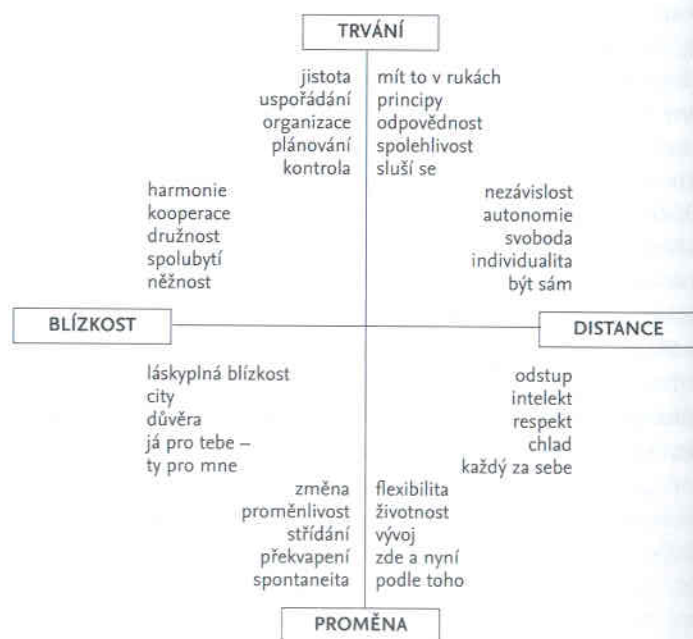
hodnutí vycházejí z určitého individuálního modelu reality, který nebývá totožný s modelem jiného individua, a nesou v sobě určitá rizika. Problémem jsou zejména riskantní rozhodnutí s koncentrací nebo dělením odpovědnosti, která umožňuje opět vysoce soudržná skupina, jsou-li nezbytná (ve vysoce kohezivní skupině je menší obava z rizika, protože odpovědnost nesou všichni). Avšak i po diskusi o předmětu rozhodování ve skupině může rozhodnutí učinit autorita, psychologicky důležitá je účast v diskusi. Při takovém rozhodování je nutné, aby všichni členové skupiny disponovali relevantními informacemi, což se vždy nestává. Rozhodovací proces musí být transparentní a musí být identifikovány možné alternativy (M. Sader, 1979). Po realizovaných rozhodnutích vzniká disonance mezi přijatou a zamítnutou alternativou, zpochybňující učiněná rozhodnutí, která musí být redukována.

Důležitým činitelem výkonu skupiny je relativně vysoká **úroveň skupinové soudržnosti** (kohezivity), která je také ukazatelem stability a atraktivity skupiny: menší, homogenní, úspěšné a interpersonálně aktivní skupiny vykazují vyšší úroveň soudržnosti než skupiny s opačnými znaky. Jde zde zřejmě rovněž o kruhový vztah mezi kohezivitou a uvedenými skupinovými znaky. U pracovních skupin je podmínkou výkonu vysoká úroveň kohezivity v korelaci s identifikací s cíli organizace.

Dimenze skupinové struktury: „Všichni žijeme v řece času a jsme podřízeni změnám a překvapením: stárneme, měníme naše potřeby, postoje a hodnoty, musíme se postavit do tváře novým výzvám,“ píše E. Stahl (2002), který soudí, že v souvislosti s tím se vynořují sociální problémy, související se životem v čase a prostoru, neboli dimenze ohraničenosti a vypočitatelnosti, které vytváří osy uspořádání skupinové struktury.



V prostoru těchto dimenzí je pak možné uspořádat základní sociální hodnoty a vztahy. Například kombinace trvání a blízkosti dává společenství pocit „my“ – srdečnost, kombinace trvání a distance pak zástup nebo tlupu – netoleranci, chladnost a podobně. Jednotlivé dimenze tu odrážejí různá životní témata a zkušenosti, hodnoty a pocity, které Stahl do značné míry odvodil z podnětného díla F. Riemanna o úzkosti (1961, česky 1999). Následující schéma ukazuje uspořádání hodnot, postojů a principů v těchto dimenzích. Pro dimenzi proměna například platí, že se člověk musí v průběhu svého života vyrovnat se čtyřmi požadavky, které sem obsahově spadají: s omezením, schopností vztahu, trvalostí a pohotovostí ke změně a jim odpovídajícím „základním existenciálním úzkostem“: osamělostí, ztrátou jáství („Selbst-Verlust“), nepohyblivostí a chaosem.



Rodina: Je to charakteristická primární malá skupina, která je sociologicky charakterizována jako společenská instituce tvořící důležitý „stavební kámen“ lidské společnosti, neboť má řadu významných společenských funkcí, kromě jiných se v ní uskutečňuje primární socializace dítěte. Podle sociologa I. Možného (1990) je rodina „nejsoukromější lidskou institucí“ a je to v podstatě manželský pár s dětmi, pokud máme na mysli rodinu úplnou a tak zvanou nukleární. Existují i rodiny neúplné, bez jednoho z rodičů, a vícegenerační (soužití rodičů a dětí s prarodiči). Ch. Bühlerová (1962) nazývá rodinu „přirozenou skupinou“, což je velmi výstižné, neboť – zatím stále ještě v největším počtu případů – rodina je přirozeným důsledkem soužití muže a ženy, jejich touhy po dětech, a má tak hluboké biologické kořeny. Postavení členů rodiny se historicky měnilo od patriarchální struktury (dominující autorita otce) k rovnoprávnému postavení obou rodičů a relativní ekonomické nezávislosti matky, dnes převážně zaměstnané ženy. Integrovaným faktorem rodinného života je především láska mezi členy rodiny.

Krise současného rodinného života, spojená s krizí manželství, spočívá v nejistotě rodičovských rolí, přetíženosti matky, která vede domácnost a současně má nějaké zaměstnání, v úpadku komunikace mezi rodiči a dětmi (málo času na styk s dětmi, večery trávené u televizoru), v nesouladných manželských vztazích a podobně. Nicméně rodina zůstává nenahraditelným životním prostředím, jestliže v ní výše uvedené krizové jevy nevystupují nebo vystupují jen ve snesitelné míře. V opačném případě se může stát **rodinné prostředí** stresujícím a rodinný život se fakticky rozpadá, i když soužití členů rodiny pokračuje už spíše jen formálně s ohledem na děti, majetkové poměry a podobně. Stresované dospívající děti mohou hledat náhradní rodinné prostředí v partách vrstevníků, rodiče v mimomanželských vztazích. Nezastupitelná výchova dětí je tím ohrožena a může to u nich vést k různým poruchám chování. Naopak pohodová atmosféra rodiny je předpokladem žádoucího sociálního chování všech jejích členů. Také rodina má určitou sociální strukturu s pozicemi, statusy a rolemi a vykazuje určitou vnitřní dynamiku a atmosféru jako každá malá skupina.

Podstatným aspektem sociální psychologie rodiny je struktura a dynamika vzájemné komunikace.

D. D. Jackson (1954) zavedl termín „rodinná homeostáza“, který ve formulaci V. Satirové (1973) znamená, že „jednání rodiny je zaměřeno na dosažení rovnováhy vztahů“. To se projevuje tím, že:

- členové pomáhají otevřeně nebo skrytě udržovat tuto rovnováhu;
- „opakující se, cirkulární, předvídatelné vzorce komunikace projevují tuto rovnováhu“;
- jakmile je tato rovnováha ohrožena, mobilizují členové zvláštní síly, aby ji udrželi;
- „manželský vztah ovlivňuje charakter rodinné homeostázy“;
- „manželský vztah je osou, kolem níž jsou formovány všechny ostatní rodinné vztahy“, „manželští partneři jsou ‚architekti‘ rodiny“;
- „bolestný manželský vztah tenduje k dysfunkčnímu (funkčně narušenému) vykonávání rodičovských úkolů“.

V teorii tak zvané rodinné terapie jsou pak popsány různé symptomy narušené rodinné rovnováhy a dysfunkčního chování rodičů, které jsou signály „SOS“ a vyžadují obvykle zásah rodinného terapeuta. Členové rodiny vykazují různý podíl účasti na záchraně rodiny, nebo ji sabotují a vytvářejí spiklenecké kliky (například matka a syn proti otci) proti „nemocnému“ členu rodiny. Příčinou nesouladu mezi manžely může být pocit nízké vlastní hodnoty, který vede k volbě neadekvátního manželského partnera a k neadekvátním požadavkům na něj. Rodinná stabilita či nestabilita přímo souvisí s harmonickým či disharmonickým soužitím manželů–rodičů, kteří své konfliktní vztahy často přenášejí na děti a nezdědka je do svých konfliktů i zatahují. Manželství a rodičovství tak představuje spojitě nádoby. Integrojícím činitelem mohou být chtěné a dezintegrojícím činitelem naopak nechtěné děti.

Teorie sociální skupiny: Systematickou teorii skupiny podal G. C. Homans (1950), který sám považuje tuto teorii za sociologickou, ačkoli je v ní tematizována malá, především pracovní skupina a operuje se v ní především psychologickými koncepty. Opírá se

o data získaná autorem především z pozorování malých pracovních skupin, ale má to být teorie sociálního chování vůbec. Tomu věnoval Homans (1961) později zvláštní monografii. Chování ve skupinách modeluje sociální chování vůbec. Skupiny jsou základním polem sociálních interakcí, v nichž se obecně uplatňují tři faktory, respektive „elementy chování“: **akce, interakce a emoce**. Akcí je míněno nějaké jednání, čin nebo úkon (příležitostně se také hovoří o aktivitě, například pracovní). Jestliže někdo odpovídá na aktivity nebo emoce jiné osoby tím, že je odměňuje nebo trestá, přičemž je jedno, o jaké aktivity jde, říkáme, že obě osoby interagují (jsou v interakci). Taková interakce mezi osobami se pak utváří a probíhá v podstatě na základě principů učení a má povahu vzájemné výměny odměn (hodnot) či trestů, přičemž se u zúčastněných aktérů uplatňuje tendence k rovnováze mezi výdaji a zisky či maximalizaci zisku. To však má omezenou platnost v intimních interpersonálních vztazích.

Aktivity jsou to, co členové skupiny činí, interakce jsou vztahy mezi těmito aktivitami a emoce („sentiments“) jsou pohnutky aktivity a důsledky interakcí. Skupina je základ života společnosti: národy, kultury, třídy mizí, ale skupiny zůstávají. Představují základní lidské vazby a dávají lidem prostor pro esenciálně smysluplné vztahy. Vystupují v nich vnitřně i vnějšně navzájem závislé fenomény. Příkladem je rodina, společensky institucionalizovaný, přirozený a univerzální lidský svazek, v jehož rámci se uplatňují základní lidské tendence. Rodina je elementem lidské společnosti, v ní se uskutečňují nejen smysluplné interakce, ale i start jedince do jeho životního prostředí (primární socializace). Ve skupinách se v malém odehrávají makrosociální děje, například geneze norem.

Sociolog R. K. Merton v předmluvě k Homansově monografii o lidské skupině napsal: „Od Simmelových průkopnických analýz před téměř půl stoletím žádné jednotlivé dílo nepřispělo tak mnoho k sociologické teorii struktury, procesů a funkcí malé skupiny, jako Homanova Lidská skupina.“

Téma hromadného chování se objevilo v sociální psychologii poměrně nedávno, ale má starší prehistorii v psychologii davu (chování jedince v davu a chování davů jako takových). Tato **psychologie davů** se vyvinula ze stejnojmenného díla G. Le Bona (1895, česky 1897 jako *Duše davů* a další vydání) a byla podněcována současníky Le Bona, sociology S. Sighelem (1897) a G. Tardem (1895). Určitý vliv na další vývoj psychologie davu mělo i dílo S. Freuda (1921) o psychologii mas a analýze „já“, které však, stejně jako dílo Le Bona, vychází z metafyzických postulátů. Tematikou davů se dále se zcela odlišným přístupem a pojetím zabývali filozof J. Ortega y Gasset (česky *Vzpousta davů*, 1933) a spisovatel E. Canetti (česky *Masa a moc*, 1994), máme-li uvést ty nejvýznamnější. Populární se stala tato Le Bonova teze: „*Davy jsou bez odporu vždycky neuvědomělé, ale právě ta neuvědomělost je snad jedním z tajemství jejich síly ... Neuvědomělé působí jako síla nám dosud neznámá.*“ Zájem Le Bona o davy podnítila situace společnosti na konci 19. století a nepochybně i Velká francouzská revoluce, evokující představy o iracionální a ničivé síle davů. Byly to však i tehdejší politické souvislosti, které inspirovaly dílo Le Bona, reakce na rostoucí socialistické hnutí, jemuž o několik let později věnoval další dílo (1908). Le Bon soudil, že „*věk, do něhož už vstupujeme, bude opravdu věkem davů*“, a J. Ortega y Gasset pak již o době a kultuře davů přímo hovoří, dělí společnost na davy a „*menšiny vybraných*“, tedy na „*druhy lidí*“, a říká: „*Styl davový vítězí dnes na celém prostranství života a vnucuje se i v oněch*

posledních zákoutích, která se zdála vyhrazena „nečtným šťastným“ (= duchovní elitě). Zatímco Le Bon se zaměřuje především na davy v pohybu, na chování srovnání množství lidí, Ortega y Gasset spatřuje v davech „*líně nehybnou*“ demografickou kategorii, která „*se do všeho plete a vždy násilně*“, aniž by se nutně shlukovala. Hovoří o „*vzpouře davů*“ jako o „*barbarskví, které se počíná zmocňovat Evropy*“. Pojetí davu má u Ortegy y Gasset zřetelný pejorativní akcent: „*Dav – kdo by to řekl při pohledu na jeho jednotný, ovčí zjev – nepřeje si soužít s tím, co k němu nenáleží. Nenávidí na smrt vše, co není davem.*“

Davová lidé jsou primitivní a pokud se srotní k ničení, jsou ovládáni iracionálními impulzy. Davového člověka zplodila civilizace 19. století a evropská civilizace způsobila vzpouru davů, od níž nelze očekávat nic pozitivního (Ortega y Gasset). Stejně štítivý odpor k davům vyslovil po bolševické revoluci ruský spisovatel D. S. Merežkovskij (1921) a D. Riesman (česky 1968) napsal populární dílo o „*osamělém davu*“, vnějšně řízeném zejména prostředky hromadné komunikace, který zplodila americká civilizace svým depersonalizujícím vlivem. Avšak zatímco Le Bon rozumí davem konkrétní časově a prostorově lokalizované srovnání individuí, rozumí Ortega y Gasset davem především chování většiny lidí vůbec. V současné sociální psychologii se používá pojmu „*crowding*“ (z angličtiny, „*zástup, dav*“) a rozumí se tím omezující vliv na jedince vyvolávaný strachem z osamocení (druh deindividuace), ale i pozitivní pocit „*hustoty*“ (zalidněnosti, například při veřejné oslavě Silvestra, „*Gefühl der Dichte*“), případně negativní pocit stísněnosti (například v bytě s mnoha obyvateli – G. Wiswede, 2004). Uvedený německý sociální psycholog poukazuje dále na souvislost „*psychologie mas*“ s konceptem „*kolektivního chování*“ a uvádí osm různých současných diskutovaných modelů fenoménu „*crowdingu*“, který podle našeho mínění patří spíše do oblasti sociologie, ačkoli je nepochybně spojen také s individuálně a zejména sociálněpsychologickými aspekty (úže například s konceptem „*naucené bezmocnosti*“). Posléze pojem **kolektivní jednání** vyjadřuje „*vázané jednání sociálních aktérů na základě identických zájmů nebo z důvodů solidarity sledující společně sdílený cíl*“ („*kollektives Handeln*“).

Naproti tomu **kolektivní chování** („kollektives Verhalten“) je „způsob chování velkého počtu osob, skupin nebo mas, spontánně prováděný a podléhající vzájemnému infekčnímu procesu“, jako jsou výtržnosti při fotbalových utkáních nebo panika; „obvykle nemá organizovanou a inscenovanou formu“ (Wiswede, 2004). Hranice mezi oběma těmito jevy, kolektivním jednáním a kolektivním chováním, jsou však neostře: výtržnosti na fotbalových hřištích mohou být alespoň zčásti organizovány a organizovaná stávka zaměstnanců může přerůst ke spontánním agresím, je-li například již v průběhu nějak omezována policií, nebo jsou-li přítomny podněty provokatérů.

Avšak vraťme se k dílu Le Bona, které přes veškeré výhrady vůči němu položilo základy **psychologie davů**, tedy chování davů jako celku a jedince v davu, i když byla davům přisuzována především, a tedy jednostranně, „moc bořivá“. Základní Le Bonova teze říká, že dav tvoří shluk lidí, v němž každý jedinec, který je jeho součástí, se v této situaci mění: vytváří se zde „duše hromadná“, „duše davů“. Davy v tomto smyslu netvoří individua, která se náhodou shromáždila, nýbrž sročená masa lidí, v níž se „uvědomělá osobnost jedince rozplyývá“, vytváří se „duševní jednota davů“. Lidé v davu „cítí, myslí a jednají způsobem naprosto odlišným, než by cítili, mysleli a jednali o samotě“. „V hromadné duši se stírají intelektuální schopnosti jedinců – a tedy jejich individualita“, objevuje se „převaha osobnosti neuvědomělé, zbarvení citů a myšlenek v tomtéž smyslu sugescí a nákazou, snaha přeměnit sugerované myšlenky bezprostředně v činy – to jsou přední vlastnosti individua v davu“ (Le Bon). Podle Le Bona „dav je často zločinný ..., ale často je také hrdinský“. Davy jsou podle tohoto autora dráždivé a „povolné k podnětům“, lehkověrné a přístupné sugescím, vykazují „jednoduchost citů“ a vyznačují se nesnášenlivostí, autoritativností a konzervativností. Le Bon tu nepochybně podal řadu pozoruhodných postřehů z pozorování činnosti davů, chybí zde však podrobnější analýza iniciativy, která vede davy k akci.

Hrdinské davy, které roku 1957 v Budapešti svrhly maďarský komunistický režim, které v roce 1958 v Berlíně téměř svrhly komunistickou vládu ve východním Německu, které vystoupily v Gdaňsku a v Praze, v Bukurešti a jinde, aby se postavily proti zločinům

komunismu, byly silami více či méně organizovanými či spontánními. Le Bonovi chybí zásadní pohled na tuto organizaci davových akcí, které jsou řetězovou reakcí na iniciativní akce jedinců. Motivace hrdinských davů je také jiná než motivace davů lynčujících nebo plenících, k hrdinským davům se přidávají osamělí desperáti a mezi ničivými davy lze najít „divoké idealisty“. Motivační impulzy davových akcí jsou interindividuálně velmi odlišné, společným vnějším znakem je agrese.

R. Brown (in: G. Lindzey, 1954, sv. 2) rozlišil následující **druhy davů** („crowds“):



Brown navazoval na třídění, které podal G. Myrdal (1944), a jeho termín „bourbon“ se v podstatě kryje s Myrdalovým termínem „mob“ (lůza, chátara), postaveným vedle termínu „vigilante lynching“ (vědomé lynčování; podle B. Kronera, in: C. F. Graumann, 1972). Lynčováním rozumí Brown lokální projevy rasismu, což je však pojetí zúžené, neboť předmětem lynčování mohou být osoby kterékoli rasy, obviněné třeba ze znásilnění.

Brown se ve svém pojetí „bourbonské“ varianty lynče odvolává na H. Cantrila (1941), který rovněž rozlišil tuto a „proletářskou“ variantu lynče, a uvádí tyto znaky: je často veden předními občany, účelem je potrestat specifický zločin, zejména u černochů, a fundamentálním motivem je „utvrzovat bílou surchovanost“. Naproti tomu „proletářské lynčování“, podle Cantrila, má tyto znaky: objevuje se v oblas-

tech, kde mají černoši menšinu, je vedeno „chudšími, méně etablovanými třídami, vyznačuje se menším zájmem o spravedlnost a vinu oběti a objektem je spíše pronásledování rasy než jedince“. Příslušníci těchto davů nejsou pravděpodobně trvaleji identifikováni s touto „kolektivitou“ a jejich akce jsou iniciovány nezákonnými individui („lawless individuals“). Českou analogií této americké verze jsou patrně některé skupiny „kladivových skinů“.

14

Sociolog J. Szczepański (1966) podal následující široké vymezení a charakterizuje dav takto: „Dav je přechodným shromážděním většího množství lidí v prostoru dovolujícím bezprostřední kontakt, reagujících na stejné podněty podobným nebo identickým způsobem. Lidé v davu jsou spojeni psychickou vazbou skládající se z podobných nebo identických emocí a pudů, vyvolaných týmiž podněty. Dav nemá žádné ustálené organizační normy ani žádný soubor norem morálních. Jeho vliv na členy vyplývá z emocionálně pudové vazby. V davu se uplatňují primitivní, ale silné pudy a emoce, nebrzděné žádnými etickými nebo organizačními normami. Existují různé druhy davů, z nichž nejznámějším a nejčastěji popisovaným je dav agresivní, jehož projevy jsou např. lynč, teroristické akty a pozdvižení ... Agresivní dav se objevuje ve třech různých formách: dav lynčující, tj. dav pronásledující jednoho člověka; dav terorizující, známý z pogromů nebo jiných teroristických aktů a směřující proti určité kategorii osob nebo proti skupinám; dav bojující, jaký se objevuje v době vzpour nebo stávek, kdy se napadená demonstrace nebo sběh začíná bránit neorganizovaným způsobem.“

Chováním člověka v období revoluce se zabýval americký sociolog ruského původu P. Sorokin (1927, německy 1928),* který prožil bolševickou revoluci. Své dílo o sociologii revoluce začíná kapitolou o „zvrhlosti lidského chování během revoluce“. Vypovídá v ní o tom, jak říká, co sám pozoroval. Podle Sorokina „revoluce v první řadě znamená změnu v chování národa a změnu jeho psychologie, ideologie, jeho měřítek víry a hodnot“. „Čím více studujeme člověka ve spojení s jeho chováním a jeho psychologií,“ píše Sorokin, „tím silnější je přesvědčení, že se v žádném případě nepodobá dobrému malému hoši-

* Sorokin, P.: Die Soziologie der Revolution, München 1928.

kovi, jak ho rádo popisovalo osmnácté století a moderní racionalisté.“ Obraz člověka, který Sorokin podává a který ovšem patrně odráží jeho trpké zkušenosti s revolučními zvěrstvy „rudých“ a „bílých“, je velmi pesimistický, je to obraz „divoké a ničivé bytosti“, „plné úskoků, krutosti“. V davu se člověk stává anonymním, uvolňují se jeho zábrany pro agresí všeho druhu. Válečných zločinů se dopouštěli nejen nacisté, ale i rudoarmějci, španělští falangisté i španělští komunisté, bosenští Srbové i Chorvati, Japonci ve válce proti Čínanům i Spojencům, Rudí Khmerové, máme-li zůstat jen ve dvacátém století a nevzpomenout třeba zločinů francouzských katolíků vůči hugenotům a Žižkových „bratříků“ vůči katolíkům. V davu se uvolňují potlačované pudy a „ty ho nutí nepřát si mír, nýbrž válku; nikoli sebeobětování, nýbrž vraždu; nikoli spravedlnost, nýbrž uspokojení jeho potřeb na účet jeho bližních“, píše Sorokin. Přirovnává pudy člověka k „bombě naplněné různými silami a látkami“ a cituje B. Pascala: „Člověk se podobá andělu, za nímž je skryt ďábel.“ A posléze podtrhuje: „obecné pojetí o logické povaze člověka je velké přehánění“. Potlačovaná nenávist činila z revolucionářů agresory nejhruššího druhu a jejich soupeřníky měnila v bestie: ve dnech pražského Květnového povstání byli někteří zajatí Němci věšeni za nohy a pod jejich hlavami byl rozdělán oheň. Stejně tak si počínali o dvanáct let později někteří soupeřníci maďarské protikomunistické revoluce. Zvláštní německé oddíly nasazené v bývalém Sovětském svazu vraždily židovské starce, děti a ženy; Rudá armáda ve východním Prusku brutálně vraždila obyvatelstvo, které před ní neuprchlo a počet znásilněných německých žen se odhaduje na statisíce. Příslušníci SS se dopouštěli neuvěřitelných zvěrstev v nacistických koncentračních táborech stejně jako dlouho před nimi strážní v bolševickém „gulagu“. Revoluce byly poznamenány nejen motivy spravedlivého boje, ale i orgiemi sadismu.

V dav se v afektogenních situacích mohou změnit i organizované skupiny: příkladem jsou potyčky vládních a opozičních poslanců v Japonsku a v Itálii, destruktivní chování příslušníků fanklubů na fotbalových stadionech a jinde. E. Canetti (1974), který používá pojem **masa**, přináší mnoho případů „masového šílenství“, které byly

14

pozorovány nejen u přírodně žijících národů, kde jsou pudové složky osobnosti mnohem méně potlačovány než u národů civilizovaných, zejména při různých náboženských slavnostech a magických obřadech válečných a loveckých. Za nejdůležitější proces, který se odehrává v mase, pokládá **vybití**, které masu teprve skutečně vytváří: „*je to okamžik, v němž se všichni, kdo k ní patří, zbavují svých odlišností a začínají se cítit jako stejní*“ (Canetti). Dav vzniká a přechází v akci, masa se utváří až z těch, u nichž byly určité aktivity vyprovokovány. Jde obvykle o aktivity hysterické povahy, ale ty se mohou projevat také ničením a jinými způsoby. „*Masa nejraději ničí domy a předměty. Protože jde často o věci křehké, jako jsou okenní tabule, zrcadla, hrnce, obrazy, nádobí, je nasnadě názor, že právě křehkost předmětů dráždí masu k rozbíjení. Je zajisté pravda, že hluk, třštění nádobí nebo praskání tabulí do značné míry přispívá k radosti z ničení.*“ (Canetti)

Jako příklad masového chování vyprovokovaného náboženskými emocemi uvádí Canetti reakce mas na projevy anglosaských kazatelů, kteří dramaticky líčí – podobně jako někteří jezuitští kazatelé v období české protireformace – utrpení hříšníků v pekle. Šlo o případ, který se odehrál v roce 1800 v americkém státě Kentucky, a o případ z roku 1801 při kázání v Cane Ridge, na nějž vzpomínka nevybledla ani po sto letech, píše Canetti a popisuje jej takto: „*Kazatelé dělali své posluchače tak dlouho, až lidé padali na zem a zůstávali ležet jako mrtví. To, čím jim hrozili, byly boží rozkazy. Tyto rozkazy vyvolávaly reakce útěku a lidé se snažili spasit v jakési zdánlivé smrti. Kazatelovým zcela vědomým a neskrývaným úmyslem bylo „porážet“ lidi jako stromy. Bylo to jako na bitevním poli, nalevo napravo padaly k zemi celé řady. Přirovnání k bitevnímu poli pochází od kazatelů samých. Tento nejvyšší a poslední děs se jim zdál nezbytným pro mravní obrácení, jež chtěli způsobit. Úspěch kázání se měřil počtem „poražených“. Jeden očitý svědek, který si pečlivě vedl záznamy, vypovídá, že během několikadenního shromáždění se zhroutilo bezmocně k zemi tři sta lidí, bezmála šestina všech přítomných. Všechny padlé odnášeli do sousedního sálu. V kteroukoli dobu byla nejméně polovina podlahy pokryta ležícími lidmi. Mnozí, velmi mnozí tam tiše leželi dlouhé hodiny, neschopni promluvit nebo se pohnout. Občas přišli na několik okamžiků k sobě a hlubokým sténáním, pronikavým křikem nebo horoucí modlitbou o milost dávali najevo, že žijí. Někteří bušili patami do země. Jiní vykřikovali ve smrtelných mukách a mrskali sebou jako ryby vytažené zaživa z vody. Někteří se celé hodiny kouleli po podlaze. Byli tací, kteří náhle vyrazili a přeskakující lavice a řečnické tribuny prchali k lesu s pokřikem: Jsme ztraceni! Jsme ztraceni! Když padl opět přišli k sobě, byli jinými lidmi. Zvedli se a volali: „Vykoupení!“ Byli „znovu narození“ a mohli nyní začít dobrý*

a čistý život. Svoji starou hříšnou existenci nechali za sebou. Avšak obrácení bylo věrohodné jen tehdy, když mu předcházel jistý druh smrti.

Existovaly i méně extrémní jevy, které působily ve stejném směru. Celé shromáždění propukalo v pláč. Mnozí lidé byli zachvázeni nezvládnutelnými křečemi. Někteří, obvykle skupiny čtyř pěti lidí, začali štěkat jako psi. Po několika letech, když vzrušení nabývalo mírnějších forem, se nejprve jednotlivců a pak celého sboru zmocňoval „svatý smích“. Ale všechno, co se dělo, dělo se v mase.“

Poslední odstavec Canettiho líčení **masové hysterie**, které převzal ze záznamů očitého svědka, velmi připomíná reakce publika na vystoupení například „heavy metalových“ a jiných hudebních skupin a zpěváků: rytmické pohyby těla, svíjení se, pláč (zejména u dívek) a další. O. Mikšík (1980), který v tomto smyslu hovoří o „*jevech pobláznění hudbou, rytmem*“, je charakterizuje „*hromadným vytržením a převáděním mocných smyslových dojmů do motoriky, impulzivních rytmických pohybů až k extázi a hromadnému projevu, který ústívá až do výtržnictví*“, a domnívá se, že zde jde o „*animální vyjádření extáze ze struktury smyslových podnětů ve specifické extázi motorické a akční*“. Protože se zde často uplatňují zpěváci jako sexuální symboly, lze tu u žen přítomných v publiku pozorovat i náznaky koitálních pohybů.

Oproti dosud uvedeným pojmům má pojem **hromadné chování** odlišný význam; neznamena v relativně malém prostoru se vytvořit masu lidí, shluk, dav tvořený srovnatelnými jedinci, kteří se sešli (diváctvo, posluchačstvo), nýbrž ve větším prostoru, zahrnujícím třeba i rozsáhlé území, rozptýlená individua reagující na nějakou událost. Může to být celá řada událostí, patří mezi ně takové, jako jsou živelné pohromy zasahující určité území (povodně či požáry velkých rozměrů), ale například také válečné události, jako je hroziící okupace nepřátelskými armádami. Příkladem jsou povodně na Moravě v roce 1997 nebo útek pařížského obyvatelstva před okupací Paříže nacistickými vojsky roku 1940. Na rozdíl od „*romantické psychologie mas*“ (Le Bon), zatížené filozofickými spekulacemi, se problematika hromadného chování opírá o empiricky založená pozorování, i když se v ní uplatňují i politická a jiná hlediska (například fenomén terorismu), hlediska teorie kultury (fenomén „*zmasovnění*“ – „*Vermassung*“) a další. Tento obor se rozvinul hlavně po

druhé světové válce v souvislosti se zájmem o masová hnutí (například studentské bouře v Německu a ve Francii v roce 1968).

Jakýsi přechod mezi tematikou davového a hromadného chování reprezentuje **panika**, instinktivně založené chování vyvolané katastrofickými událostmi, jako je například požár kina nebo potápějící se loď, ale také šíření poplašných zpráv. Panika může tedy probíhat v davu (cestující na potápějícím se parníku), nebo může mít formu hromadného chování, jako je výše uvedený příklad útěku pařížského obyvatelstva před postupující německou armádou. V prvním případě bychom mohli hovořit o relativně lokalizované, v druhém o rozptýlené, difuzní panice. Lokální panika, například útěk z hořícího kina, má povahu neorganizovaného hemžení, zmateného pobíhání, jehož smyslem je záchrana holého života náhodným nalezením východiska. Lidé se derou k východu z místnosti nebo takový východ hledají, když je použití normálního východu znemožněno. Objevuje se egoistický boj o záchranu života, bezohledné strkání, drání se k únikovému východu a podobně. Mnoho lidí bývá často ušlapáno.

Panická reakce je charakterizována pohybovou nadprodukcí, což se navenek projevuje jako zmatené pobíhání, ve skutečnosti však je to instinktivní chování společné mnoha živočišným druhům. Biologickým účelem je najít v situaci ohrožení z množství produkováných pohybů náhodně ten, který umožňuje únik. Příkladem je chování ptáků, kteří se ocitnou v uzavřené místnosti a létají sem tam. Analogicky je tomu u člověka: v situacích ohrožení může být racionální kontrola chování nahrazena instinktivním chováním, není-li k dispozici racionální vzorec řešení. Racionální pohled na situaci je však také blokován vzniklými afekty, zejména strachem. Jde tedy o chování původně biologicky účelné, které ovšem ve specificky lidských situacích může vcelku znamenat dezorganizaci. Podobně je tomu s difuzní panikou, vyznačující se bezhlavým útekem, například ve válce útekem civilního obyvatelstva nebo i vojska, třeba při prolomení fronty. Také zde se projevuje primárně pud sebezáchovy: prchající vojáci, jak bylo pozorováno, mohou použít i zbraní, pokud je nezahodili, proti těm, kteří se je snaží za-

držet a obrátit proti nepříteli nebo k zaujetí obrany. Obyvatelstvo vykazující v určité oblasti znaky paniky je také označováno jako „*disperzní populace*“ či „*difuzní kolektivita*“.

H. Blumer (1951) uvádí jako **příklady hromadného chování** revolty, sociální neklid, demonstrace, ale také reformní a náboženská hnutí a další. Je sem tedy zahrnuto mnoho druhů chování, které na různých místech koncentruje velký počet individuí. Typickým příkladem je současné šíření pseudonáboženských sekt, sexismu či feminismu a podobně. B. Kroner (in: Graumann, 1972) srovnal řadu definic hromadného chování a uvádí, že hromadné chování je „*skupinové chování, které povstává spontánně, je relativně málo organizované, jeho vystoupení a průběh je obtížně předvídatelný a závisí na interstimulaci mezi jeho účastníky*“. To je užší pojetí, které nezahrnuje výše uvedené, například pseudonáboženské sektářské hnutí, terorismus a další druhy hromadného chování, které jsou naopak velmi pečlivě organizované. Poukazuje na to, že tato problematika je také předmětem sociologie, protože jevy hromadného – Kroner používá termínu „*kolektivního*“ – chování mají společenskou genezi. Za **situace vyvolávající hromadné chování** pak pokládá ze-

- společenskou labilitu;
- situace nouze a katastrofy;
- výjimečně expresivní situace (například velká náboženská shromáždění).

V souladu s dalšími autory pak Kroner soudí, že v prvním a druhém výše uvedeném případě jde o zpochybňování společenských norem, „*odchylné chování není sankcionováno, nebo nemůže být sankcionováno, jako např. v masových situacích kvůli množství lidí*“, hovoří se o „*průlomů sociální kontroly*“, respektive o „*sociální dezintegraci vzorců chování a jeho standardů*“, neboť v „*masové situaci je komunikace mezi členy ztížena nebo narušena*“, a jako příklad uvádí paniku vyznačující se „*nedostatkem solidarity*“. Společným jmenovatelem všech tří uvedených situací je narušení rutiny (obvyklého stereo-

typního chování, tedy obvyklých spojení mezi podněty a reakcemi), jako je tomu v případě reakcí na katastrofické události – „*teoriete*“ (R. H. Turner a L. M. Killian, 1957, zde podle B. Kronera). Projevy agrese, jež je možné v katastrofických situacích pozorovat, lze pak vysvětlit jako reakce na frustraci, kterou takové situace představují.

Existují ještě další aspekty a pokusy o výklad těchto situací jako sociálněpsychologických jevů, ale jejich vazba na společenské poměry vyžaduje systémový přístup, založený zejména na propojení sociálněpsychologických a sociologických hledisek. Někdy se také rozlišují masové fenomény a fenomény kolektivního chování. Kroner dokonce zdůrazňuje nutnost jejich protipostavení, protože jde o dva různé druhy spontaneity. Existují nepochybně rozdíly například mezi demonstracemi a reakcemi na katastrofy, což vyžaduje i různou výzkumnou strategii, avšak sociálněpsychologický přístup není chápán jednotně. Sociální psychologie se může zajímat například o „*situačně podmíněné chování navzájem interagujících individuí*“, ale také o „*znaky chování, které jsou více či méně krátkodobě společně členům nějaké společnosti nebo sociálním skupinám ve společnosti (třídám, rasám, kohortám gerontů atd.)*“. To je ovšem otázka pojetí předmětu sociální psychologie, respektive jejího vztahu k psychologii společenské. V našem pojetí se sociální psychologie omezuje na interakce mezi jedinci (dyady) a interakce mezi jedinci v malých skupinách.

Existuje nepochybně i psychologie velkých společenských skupin, tříd, ras, demografických kategorií, případně společenských vrstev (jsou nepochybně psychologické rozdíly mezi americkými černochoy a bělochoy, v USA usedlími Italy a Číňany, rozdíly mezi bohatými a chudými a podobně), ale sám obor společenské psychologie, který byl naznačován ruskými psychology, se jako samostatná vědní disciplína v podstatě neujal. V posledních letech splývá problematika společenské psychologie s problematikou psychologie politické; ta je vymezena jako „*oblast psychologie, která zkoumá psychologické komponenty (nálad, názorů, citů, hodnotové orientace atd.) politického života společnosti, utvářející se a projevující se*

na úrovni politického vědomí národů, tříd, sociálních skupin, vlád i jednotlivců a realizující se v jejich konkrétní politické činnosti“.* To je ovšem velmi svérázné a od „buržoazního pojetí“ zcela odlišné pojetí předmětu politické psychologie. W. R. Heinz (in: R. Asanger a G. Weninger, 1994) nicméně poukazuje na jisté souvislosti témat hromadného (používá rovněž termínu „kolektivní“) chování s problematikou politické psychologie, když se zabývá vývojem konceptu „kolektivního chování“: „*Přirůstek opozičních akcí, které se utvářejí v krizových polích společenské reprodukce (práce, energetická politika, vzdělávání, bydlení), zplodil dodatečnou otázku po příčinách a procesních analýzách těchto organizovaných forem kolektivního jednání*“; jde tu méně o kolektivní epizody, ale více o sociální hnutí. A ta, lze dodat, souvisejí také s politickou situací společnosti, a tak i s politickou psychologií (příkladem je hnutí za občanskou iniciativu, ale také feminismus, terorismus a další jevy).

* Stručný psychologický slovník, Bratislava 1987 (překlad z ruštiny).

V obecné psychologii, kam téma osobnosti patří, má **pojem osobnost** význam deskriptivního a explanačního konstruktů: vyjadřuje, že osobnost je interindividuálně odlišný celek psychofyzických dispozic lidského individua (hledisko deskriptivní) a dále, že je to organizovaný celek duševního života člověka, funkčně relativně jednotný, samoregulující se systém (explanační hledisko). Psychologicky pojatý pojem osobnosti tedy vyjadřuje vnitřní psychické uspořádání člověka, tvořené systémem dispozic, vlastností, které jednak vyjadřují znaky pozorovaného chování (například „dobromyslný“, „vřelý“), dále vnitřní determinanty chování (například „extraverze“, „úzkostnost“) a posléze kategorie těchto determinant (například „temperament“, „intelligence“). Tématy psychologie osobnosti pak jsou: její geneze (vznik a utváření osobnosti), struktura (její vnitřní skladba) a dynamika (činitelé chování osobnosti).

V rámci těchto tematických celků pak vystupují **klíčové aspekty psychologie osobnosti**: v oblasti geneze osobnosti je to vznik a fungování já (ega) jako specificky lidské psychické instance, vytvářející základní vztahový rámec fungování osobnosti či organizace lidského duševního života (jakási analogie k pudu sebezáchovy a udržování druhu u organismů); v oblasti struktury osobnosti jsou to elementy, které tuto strukturu tvoří jako vnitřní dispozice a které lze chápat jako psychické vlastnosti či rysy osobnosti, a v oblasti dynamiky osobnosti je to systém motivů chování a jeho principy. K problema-

tice psychologie osobnosti patří ovšem také biologické a socio-kulturní determinanty (preformované, tedy vrozené způsoby chování, dědičnost, sociální zkušenost, vlivy kultury a vztahy mezi těmito determinanty), jakož i metody výzkumu osobnosti a její teorie.

Otázkou nyní je, co zahrnuje téma **sociálněpsychologické aspekty osobnosti**, jaká problematika je v rámci tohoto pohledu na osobnost prezentována. U různých autorů zde shledáváme různou tematiku, například osobnost v poli sociální interakce, kde se pojednává v podstatě o dyadických interakcích jedince a o jeho vztazích k malým skupinám. J. Výrost (in: J. Výrost a I. Slaměník, 1997) o tématu „sociální psychologie osobnosti“ soudí: „Již při vstupu do oblasti sociálněpsychologického studia osobnosti musíme počítat s tím, že přesně vymezit hranice kompetence této oblasti psychologického poznání není možné.“ S tímto názorem je možno plně souhlasit, protože v psychologii osobnosti jsou integrovány i základní poznatky sociální psychologie, neboť geneze osobnosti je sociogeneze, hlavním vztahovým rámcem fungování ega je sociální prostředí, osobnost se utváří především v procesu sociálního učení a podobně. Nicméně Výrost dále říká: „Sociálněpsychologický přístup ke zkoumání osobnosti spočívá v orientaci na sociální svět jako kontext, ve kterém a prostřednictvím kterého se osobnost formuje, ale který zároveň svou aktivitou spoluvytváří.“ To by ovšem znamenalo téměř úplné překrývání psychologie osobnosti a sociální psychologie. V návazných kapitolách Výrostovy a Slaměníkovy (1997) učebnice sociální psychologie však již nacházíme témata „sebesystém, vztah k vlastnímu já“ a „identita v sociální psychologii“, které jsou z hlediska sociální psychologie prohloubeným přístupem k problematice, jež je v psychologii osobnosti klíčová. Je to patrně nejpłodnější přístup k tématu sociální psychologie osobnosti, který však rozsah její problematiky nevyčerpává. Zvolili jsme zde podobný přístup, avšak s expozicí jiných témat.

Existují i přístupy, kde se sociálněpsychologická problematika téměř kryje s problematikou obecné psychologie a které vycházejí z výrazně antropocentrického přístupu k psychologii, jež je tak chápána především jako sociální psychologie: za **klíčový vztahový rámec**

fungování lidské psychiky lze pokládat především sociální prostředí jedince a jeho sociální interakce. Takový přístup reprezentují například M. L. Hutt, R. L. Isaacson a M. L. Blum (1966), podle nichž lidská psychika může být chápána, když je „*chování člověka studováno v relaci k sociální situaci, která je vyvolává*“. To však znamená rezignaci na studium mechanismů vnímání, myšlení a dalších psychických procesů, na způsob jejich utváření, neboť sociální stimulace dává těmto procesům především obsah, jejich forma se utvářela v průběhu evoluce jako specifická pro daný druh, ale aktuální sociální situovanost člověka ji v plné míře nepostihuje.

Podobný přístup nacházíme v monografiích o „*psychologii adjustace*“, to je sociální adaptace, které jsou v podstatě sociální psychologií osobnosti ve výše uvedeném smyslu (J. F. Calhoun a J. R. Acoella, 1990, a další). Zmínění autoři podávají text, jehož obsah je orientován na psychologické informace o procesech a podmínkách adjustace ve vztažném rámci ke konceptu jáství („*self*“). Jako jeden z klíčových konceptů se jáství objevuje i v učebnici sociální psychologie, kterou napsal J. W. Vander Zanden (1987). Poukazuje to na nevyhnutelné překrývání klíčových konceptů psychologie osobnosti (jako jsou ego, role a další) se sociálněpsychologickou problematikou.

Za nejužší spojení mezi tematikou sociální psychologie a psychologie osobnosti lze nepochybně pokládat koncept ega („*jáství*“, „*sebejá*“, „*self*“), neboť to se jako ústřední činitel organizace duševního života člověka v sociálních interakcích utváří i projevuje; sociálněpsychologické jevy jsou ego-vztažné, jak to zde již bylo demonstrováno v kapitolách o sociální kognici, motivaci a dalších. S konceptem ega souvisí téma identity a další sociálněpsychologické aspekty psychologie osobnosti. V této kapitole se nicméně omezíme jen na některé aspekty vztahů sociální psychologie a psychologie osobnosti, které pokládáme pro oba tyto obory za nejdůležitější, protože jsou klíčovým aspektem sociálních interakcí i sebepercepce; jsou to problémy sociální inteligence (kompetence), statusu a prestiže, identity a autenticity. Zvolili jsme přístup, v němž se pokusíme podat sociálněpsychologicky prohloubený po-

stoj ke konceptu inteligence, dispozice, která je v psychologii osobnosti klíčová, stejně jako problematika statusu a prestiže, identity a autenticity a jedné teorie sociálněpsychologického pojetí osobnosti vůbec. Přinášíme tedy jen výběr několika témat z celkové problematiky sociální psychologie osobnosti.

Sociální kompetence je klíčový koncept sociální psychologie, styčným s konceptem schopností či inteligence v psychologii osobnosti. Vyjadřuje v podstatě existenci specifického, sociálně vztažného jevu, který byl v minulosti také označován jako sociální inteligence (L. L. Thurstone, 1928). Významově není totožný s pojmem obecné inteligence, je zvláštním případem inteligence, uplatňujícím se v sociálních interakcích. M. Argyle (1967) zavedl termín sociální obratnost („*social skill*“), ale užíval i termínu sociální kompetence. Považuje sociální obratnost za analogickou motorické obratnosti, jde tedy o jakousi „šikovnost“, kterou jedinec vykazuje v sociální interakci při prosazování svých zájmů. Tak jako se člověk učí řídit auto nebo hrát na klavír, učí se i jisté obratnosti ve svém sociálním chování: obratné chování je zpevňováno svými pozitivními důsledky, neobratné je utlumováno svými neúspěchy. Podobně je tomu při učení se motorickým obratnostem (dovednostem). V obou případech jde o sled podnětů a reakcí na ně. Reakce v sociální situaci jsou podobné reakcím pianisty nebo řidiče automobilu, jsou to více či méně rychlé a více či méně psychologicky přiměřené reakce na sociální podněty. Argyle pak podal následující **model sociální kompetence**:

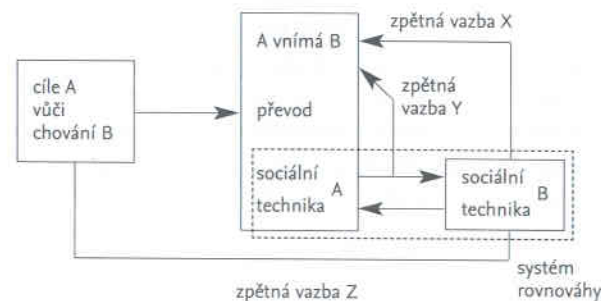


Schéma ukazuje interakci mezi osobami A a B. Osoba A vnímá osobu B, vytváří si její obraz; to je spojováno na jedné straně s motivací A vůči B (co chce v interakci s ní dosáhnout) a na druhé straně s použitím určité techniky A vůči B. Osoba B reaguje vlastní sociální technikou, která působí na A jako zpětná vazba, jak na její percepci B, tak i na její motivaci a sociální chování vůči B.

Sociální kompetence zde pak vystupuje ve dvou rovinách: percepční (adekvátnost obrazu, který si osoba A vytváří o osobě B) a akční (adekvátnost techniky, kterou A užije vůči B, aby u ní něčeho dosáhla). Kritériem úspěšnosti A je reakce B, například pokouší-li se muž A domluvit schůzku s ženou B a podaří se mu to. Obě složky sociální kompetence, percepční a akční, nemusí být v souladu: A si vytvoří vcelku správný obraz B, ale použije vůči ní neadekvátní techniku, což může být způsobeno určitými rysy osobnosti, které vytvářejí bariéry pro určité jinak působivé techniky. Takovým rysem je třeba introverze, která kromě jiného způsobuje určitou křečovitou spontánnost nebo vřelost. Mezi oběma technikami partnerů dyadické interakce se vytváří určitá rovnováha – na laskavé chování se odpovídá přívětivostí, ochotou a podobně. Sociální percepce tvoří funkční celek se sociálními technikami a zpětné vazby X a Y (našeho modelu) tento celek fixují nebo korigují. (Podrobnosti o sociální či interpersonální percepci byly uvedeny v kapitole o sociální kognici.) Tak jako řidič auta užívá zpětných vazeb k tomu, aby korigoval směr a rychlost jízdy, k přidávání a ubírání plynu, používá subjekt zpětných vazeb z reakcí partnera interakce k tomu, aby utvářel své chování vůči němu.

Vysoká úroveň sociální kompetence (obratnosti) se pak objevuje tam, kde percepce partnera interakce i akce vůči němu užité jsou psychologicky adekvátní. Rozhodujícím kritériem je tedy **psychologická adekvátnost sociálního chování** vůči dané sociální situaci: je-li dosaženo adekvátnosti, je obvykle dosaženo i úspěchu, nestojí-li v cestě nějaké vnější okolnosti. Vráťme se k našemu případu: žena by se schůzkou souhlasila, ale brání jí nějaké vnější okolnosti, například jiný časový závazek, který nelze zrušit. V popisu takových interakcí lze ovšem zachytit jen určité statické momenty, ve sku-

tečnosti jde o dynamický proces, v němž se mohou uskutečňovat různé změny a zvraty. Sociální kompetence je tím větší, čím více se laická sociální psychologie, na níž je sociální kompetence založena, blíží spolehlivým poznatkům empirické sociální psychologie. Prakticky to znamená správné a rychlé dešifrování toho, co partner interakce svými reakcemi signalizuje, a tyto reakce, jak víme, jsou velmi komplexní, zahrnují verbální, paralingvistické, expresivní a jiné prvky chování, jejich kombinace a sekvence.

Existují zřejmě různé **druhy sociální kompetence**: učitelská, velitelská, obchodní, erotická a další. V získání sociální kompetence se uplatňují zkušenosti a zřejmě i určité vlohy; korelace s obecnou inteligencí nemusí být vysoká: lidé s vysokou obecnou inteligencí mohou mít poměrně nízkou úroveň inteligence sociální (sociální kompetence), avšak osoby s vysokou úrovní sociální kompetence bývají také vysoce inteligentní obecně. Pokud jde o naměřené rozdíly, vysvětluje se to rozdílnou konstrukcí testů obecné a sociální inteligence, ale zdá se, že jsou zde i rozdíly zásadní, odpovídající rozdílům v předmětu (nesociální a sociální podněty a objekty). Podle M. Argylea (1969) lze určit následující **cíle sociálních výkonů**:

- zprostředkovávat poznatky, informace nebo porozumění něčemu (učit);
- získávat informace (interview);
- měnit postoje, chování, názory (prodávat, činit nábor, trestat);
- měnit emocionální stav druhého člověka (vyprávět vtipy, vycházet s nepřátelsky zaměřeným člověkem);
- měnit osobnost druhého člověka (psychoterapie, výchova dítěte);
- pracovat na kooperativním úkolu (největší část veškeré práce v průmyslu);
- dohlížet na jednání druhého (výchova);
- dohlížet na skupinu a koordinovat její činnost (předsedat, mít dozor, být ve funkci rozhodčího).

Sociální kompetence je zřejmě reprezentována celým systémem dílčích funkcí – podobně jako obecná inteligence –, které u různých

ných jedinců mohou vystupovat v různé míře. Například přesvědčit někoho, aby změnil svůj názor na něco, není zřejmě totéž jako přesvědčit ho, aby si něco koupil nebo setrval v interakci. Existují různé faktorové modely obecné inteligence, ale faktory sociální kompetence nebyly dosud spolehlivě zjištěny a není nám znám žádný faktorový model této způsobilosti.

V průběhu sociální interakce získává každý partner proud vizuálních a auditivních informací o tom druhém. Musí rozpoznat klíčové podněty a správně interpretovat jejich význam, v čemž jsou někteří lidé senzitivnější než jiní, zejména pro určité oblasti, které souvisí s jejich profesní činností (Argyle, 1969).

Status a prestiž: Nepochybně jedním z nejsilnějších sociálních motivů je snaha po dosažení vysokého společenského statusu a tím i prestiže. Je to snaha spojená se způsobem života a jeho podmínkami v západní kultuře, ovládané soutěživostí a tendencí „jít nahoru“. Sociolog G. W. Mills (1956) popsal a analyzoval chování určité kategorie americké populace, střední společenské třídy, kterou nazval „*bílé límečky*“ („*white collars*“) a která se vyznačuje přímo posedlostí v boji o prestiž („panikou prestiže“). Status této společenské třídy, respektive vrstvy, přímo souvisí s „potřebou úspěchu“; její psychologii, říká Mills, je možno „*v podstatě chápat jako touhu po prestiži*“, která vytváří určitý syndrom či typ. Ekonomické postavení „*bílých límečků*“ se příliš neliší od postavení dělníků, jsou to především úředníci a drobní podnikatelé, ale symbol jejich postavení je zavazuje k touze po kariéře, moci, majetku a prestiži. V evropských měšťáckých kruzích se tato touha po prestiži v 19. století projevovala kromě jiného snahou o proniknutí do šlechtického stavu.

E. L. Hartley a R. E. Hartleyová (1955) věnovali ve své obsáhlé učebnici sociální psychologie mnoho místa vztahu mezi statusem a individuálním chováním. Soudí, že status nemá význam jen pro postavení v průmyslových podnicích, v armádě nebo jednoznačně hierarchicky vybudovaných skupinách, jeho centrální význam je v tom, že je to organizační princip ve skupinách a determinanta individuálního chování. Citují G. Murphyho (1947), který napsal: „*Lze souhrnně říci, že jedním z hlavních cílů mladých dospělých osob je*

status ... Vývojem obecného obrazu vlastní osobnosti jsou již v době zrání z velké části založeny ideály statusu a s ohledem na to jsou podniknuté kroky chápány jako důkaz vlastní hodnoty.“ Hartley a Hartleyová k tomu dodávají: „*Dospělí lidé byli ztrátou svého vlastnictví dohnáni až k sebezničení, jestliže toto vlastnictví znamenalo základ statusu. V americké společnosti se také ztráta statusu zdá být podstatným faktorem dezintegrace starých lidí.*“ Popisují potom důsledky ztráty statusu, mechanismy chránění statusu a jeho vliv na mezilidské vztahy. Uvádějí nálezy H. H. Hymana (1942), který u různých lidí zjistil, že „*velmi afektivně reagují na otázky statusu*“.

Lidé s nízkým statusem kompenzují tento společenský handicap tím, že se snaží být aktivními členy různých klubů nebo pěstují různé koníčky, a postoupí-li později v kategorii svého povolání, tyto kluby i koníčky opouštějí, „nemají na to již čas“. Lidé s vysokým statusem velmi rádi nosí jeho symboly, které představuje pestrá škála objektů, od exkluzivního oblečení a tlustých doutníků až po nošení bílých plášťů a propisovaček připevněných na kapsičce u saka. Vysoký status bývá často spojen s vysokými finančními příjmy a dobrým materiálním zabezpečením, ale není tomu tak vždy (například zchudlá šlechta). Nicméně „*status se často stává hlavním cílem a ohniskem zájmu, takže ztráta prestiže nebo symbolů prestiže je prožívána jako ztráta jáství*“ (Hartley a Hartleyová). Příkladem jsou hluboké důsledky nezaměstnanosti nebo ztráta prestižního zaměstnání pro osobnost postiženého. Výzkumy podle Hartleye a Hartleyové ukázaly, že mistři v amerických průmyslových podnicích se více identifikují s vedením podniku než s dělníky a dřívějšími spolupracovníky, což souvisí s hlediskem sociální perspektivy.

Na soutěžení vybudovaný systém úspěšnosti vytváří stálý strach před selháním, prováděný „*labilním sebecítěním, potenciálními nepřátelskými napětími, křečovitou soutěživostí, strachem a nenávistí, a v důsledku toho vytváří potřebu uspokojujících mezilidských vztahů,*“ píše Hartley a Hartleyová a dodávají: „*Boj o status neexistuje jen v ekonomické oblasti, nýbrž také na sportovním hřišti, ve školní třídě a v rodinných skupinách*“ a nezřídka zabarvuje mezilidské vztahy vůbec, když se lidé stále snaží ukázat, že všechno umí a vědí lépe. Je však

známo, že snaha po uplatnění vyvstává často jako obrana před úzkostí (Hartley a Hartleyová). Citovaní autoři dále poukazují na to, že vysokou hodnotu statusu poznávají již děti z chování svých rodičů: vysoký status je žádoucí, nízký je odmítán. Jednou z nejčastějších výchovných metod je srovnávání dítěte s jinými a poukazování na to, že druhý si zaslouží obdiv a napodobení, přičemž tím druhým bývá právě osoba s vysokým statusem. Výsledkem je, že **vysoký status** se jeví jako žádoucí, „stává se aspektem sebehodnocení a může určovat podstatnou část sebecítění“ (Hartley a Hartleyová). Rodiče mohou děti nutit k dosažení vysokého statusu tím, že v období volby povolání se rozhodují dát dítě na školu, jejíž absolvování umožňuje později dosažení prestižního povolání. Volba povolání se vůbec nezřídka uskutečňuje spíše s ohledem na jeho prestiž než na skutečné zájmy a schopnosti. Postoj k vlastnímu statusu je zobecnován: člověk, který v určité oblasti zakouší vysoké uznání, má sklon posuzovat se stejně i v jiných oblastech, a naopak, „kdo byl svou rodinou oceňován málo, očekává od představených a spolupracovníků totéž. Kdo ve vztahu k sourozencům zaujímal vynikající postavení, často také očekává, že bude ovládat okruh svých kamarádů“ (Hartley a Hartleyová).

Podle výše citovaných autorů se statusem souvisí také **tendence k vyrovnávání** („*equilibration*“) rozdílných statusových pozic jedince, který se pokouší „*přizpůsobit všechny statusové pozice v nejrůznějších oblastech života úrovni v oblasti nejvyššího dosaženého statusu*“: člověk, který dosáhl uspokojivého statusu bohatstvím, snaží se dosáhnout svého statusu i v jiných oblastech, například v politice a jinde. To je příčina „metrů knih“, které se nepřečteny nacházejí v knihovnách, píše Hartley a Hartleyová. Podle těchto autorů je podstatou statusu skupinová atribuce: „*bez skupin by pojem statusu neměl smysl, neboť se vytváří na srovnání a hierarchiích a vztahuje se na relativní postavení individua*“ – definice statusu zní „*pozice ve skupině*“, a protože člověk je příslušníkem celé řady skupin, má více než jeden status, avšak různé skupiny určují status podle různých kritérií. Člověk proto pečlivě volí své vztahné skupiny, a to vědomě, protože touha po statusu a sociálním uplatnění nebývá potlačena.

Problém identity (totožnosti) představuje další sociálněpsychologický aspekt osobnosti. Pojem identity vystupuje v psychologii ve dvou významových rovinách: 1. jako osobní identita, 2. jako sociální identita. Tak zvaná **osobní identita** zahrnuje vědění subjektu o jeho vlastnostech, schopnostech, postojích a projevuje se jako složka vědomí já („jsem stále týž“ ve smyslu existenciální kontinuity, to znamená i když stárnu a měním se, jsem to pořád já, a jako problém autentického jednání, vystupující v sebereflexi – „Jak jsem to jen mohl udělat!“, „Byl jsem to vůbec já, kdo to učinil?“). Naproti tomu **sociální identita** je vědomí příslušnosti k určité nebo určitým sociálním skupinám. Osobní a personální identita tvoří složky sebezpojetí a **sebehodnocení** a protože lidé mají sklon ke zvyšování hodnoty sebe sama, příslušnost k exkluzivní společenské skupině může zvyšovat pozitivní sebehodnocení (například příslušnost ke svobodným zednářům). K maximalizaci pocitu pozitivní hodnoty sebe sama může tedy přispívat identifikace s určitými skupinami, ale stejně tak může členství ve skupině, která má potíže a jejíž pověst upadá, vyvolávat pocit snižování hodnoty sebe sama a tendenci ze skupiny vystoupit (to bylo také nepochybně jedním z důvodů dezertace mnoha intelektuálů z řad komunistické strany po listopadu 1989). Také ve vztazích jedince a skupin se objevuje **sociální srovnávání** vlastní a cizí skupiny („*in-group*“ a „*out-group*“), tedy srovnávání „*my*“ a „*oni*“, přičemž konfrontace vede často k této diskriminaci „já“ a „ti druzí“, a to v pozitivním i negativním smyslu („já jsem na tom lépe“, „ti druzí jsou na tom lépe“). Fenomén **identifikace jedince se skupinou**, který je pro něj jedním ze zdrojů identity, vede k napodobování životního stylu a k převzetí systému hodnot, které jsou pro skupinu charakteristické. „*To, jak oceňujeme sociální skupiny, k nimž patříme, má vliv na naše oceňování sebe samých. Bereme v úvahu význam sociální identity a zdá se pochopitelné, že hledáme způsob potvrzování vyspělosti vlastní skupiny nad jinými.*“ (D. T. Kenrick, S.-L. Neuberg, R. B. Cialdini, 1999) Identifikace s vlastní skupinou vede k diskriminaci ostatních skupin ve prospěch vlastní skupiny a může vést jak k získání větší sebedůvěry, tak i ke ztrátě sebedůvěry, jestliže, jak již bylo poznamenáno, spo-

lečenská prestiž skupiny upadá (jedinec se pak může za příslušnost k určité skupině, například rodině, stydět).

Fenomén identity souvisí tedy s identifikací se skupinou, a to opět s tím, co se označuje jako **sociální kategorizace** (viz kapitola o sociální kognici), to je připisování určitých vlastností jednotlivcům i skupinám a jejich následné třídění do určitých kategorií (například důvěryhodní). Utváření a hledání vlastní identity (osobní i sociální) doprovází krize identity, tedy pochybnosti o tom, že jsem tím, za koho jsem se považoval, k čemuž dochází po zážitcích selhání, provinění, kdy nastává dramatický otřes sebepoznání a sebehodnocení. Někdy dochází ke ztotožňování pojmů *ego* a identity, avšak bereme-li *ego* (sebejá, self, Selbst) jako explanační termín pro dynamiku osobnosti (*ego*-vztahná motivace a podobně), je, jak již bylo shora poznamenáno, *identita* (vědomí jedinečnosti a kontinuity) jedním z aspektů struktury *ego*. E. Erikson (1956) rozlišil dosti uměle a odlišně od shora uvedeného *identitu ego* a *identitu self* ve smyslu já jako poznávající subjekt a self jako objekt poznávání, respektive sebepoznávání. Podle E. F. Muellera a A. Thomase (1974) se s tématem identity klade otázka „*Jak mohu někým být?*“ Podle těchto autorů je **struktura identity** tvořena: 1. sumou předchozích identifikací, 2. vrozenými vlohami a získanými osobnostními dispozicemi a posléze ještě 3. možnostmi, které v dané době nabízí jedinci společnost.

G. W. Allport (1961) staví především **problém hledání identity**, který nepochybně zcela právem pokládá za jeden z hlavních znaků psychologie adolescence, období, kdy si člověk poprvé klade otázku „*Kým vlastně jsem?*“ Podle jednoho z největších odborníků na psychologii osobnosti G. W. Allporta se hledání identity projevuje také tím, jak mladí lidé zkoušejí různé masky, například způsob zábavy, úpravu účesu, napodobováním jednoho a pak jiného „*hrdiny*“, obvykle zpěváka nebo sportovce, a to vždy v rámci skupiny, která mu poskytuje kritéria aprobace. Také reflexe zamilování je často způsob, jak vyzkoušet obraz sebe sama, své sebepojetí.

Obraz sebe sama závisí také na postojích a chování druhých: jedinec se snaží být oblíben a obává se zneuznání; jeho účes, oblek i ob-

líbená hudba odpovídají standardům jeho vztahné skupiny, ale jeho obraz sebe sama je dosud nestabilní (Allport). Erikson v tomto smyslu hovoří o krizi identity. Podle Muellera a Thomase je hledání identity pro mladého člověka v moderní industrializované společnosti větší problém než v méně komplexní kultuře. V západní kultuře neexistují žádné institucionalizované metody řešení krize identity jako například u indiánského kmene Siouxů, kde jsou mladí mužové posláni do prerie, aby tam měli sen, který je pak starci kmene interpretován, a na základě toho je mladíkovi přisouzena určitá role (R. Benedictová, 1938, podle Muellera a Thomase). Dnes mohou děti při řešení problému své identity očekávat od svých rodičů menší pomoc než tomu bylo třeba na začátku 20. století, píše oba uvádění autoři, neboť rodiče jsou si ve své výchově dětí méně jisti než dříve a musí se ptát, zda to, co bylo dobré pro ně, je také dobré pro jejich děti.

Dalším velmi důležitým faktorem, který znesnadňuje **nalezení identity v industrializované společnosti**, je rozpor mezi chováním, které od svých dětí očekávají rodiče, a jednáním, které od dospělých očekává společnost. V primitivních kulturách se děti učí způsobům chování, které od nich budou očekávány celý život: žena již jako dívka vykonává domácí práce a chlapec loví. V naší kultuře se od dítěte očekává, že bude slušné a že si bude pěkně hrát s ostatními dětmi, ale dítě náhle spatřuje, že se dospělí chovají tak, jako by k lásce a uznání vedlo jen agresivní a na úspěch zaměřené chování. Naučené chování a jeho měřítko musí být tedy modifikovány. Z toho často vzniká rebelie dětí vůči rodičům (Mueller a Thomas).

Bylo zde již naznačeno, co znamená **krize identity** v adolescenci; je to hledání odpovědi na otázky týkající se jáství, „*kdo jsem*“, „*co mohu*“ a podobně. Avšak Ch. Bühlerová (1962) v analýze této krize v podstatě nerozlišuje mezi jástvím a identitou. Krize identity může ovšem přijít i kdykoli jindy v životě jedince s pocitem ztráty identity, když se mu rozpadá obraz sebe sama. V období korejské války, jak jsme o tom již hovořili, zažili přímý útok na svou identitu zajatí američtí letci v čínských věznicích. Jejich věznitelé je drželi ve špatných životních podmínkách a soustavně zpochybňovali jejich sy-

stém hodnot, aby v nich vyvolali pocity viny. Pocit viny znamená vědomí „byl jsem špatný“ a to znamená ztrátu sebeakceptace, a tedy krizi identity. Avšak člověk nemůže žít ve stavu ztracené identity, ztraceného já, protože to je stav „duchovní agonie“, vnitřní dezintegrace. A tu přicházejí vězňové, nabízejí zlepšení životních podmínek a nový systém hodnot, který vězni umožňuje zbavit se pocitů viny. Každý **komplex viny** je spojen s tendencí k sebetrestání a s hledáním nové identity. Každý letec, jehož přesvědčili, že bombami zabíjel nevinné ženy a děti, a který tak získal pocit viny (mnozí tomu ovšem také dokázali vzdorovat racionalizací), hledá nyní novou identitu a ta je mu nabídnuta. Výsledky tohoto „propírání mozku“ byly překvapující: mnoho amerických leteckých důstojníků, kteří se vrátili z čínského zajetí, se stalo přesvědčenými komunisty.

Avšak je tu ještě další aspekt identity, totiž **autenticita**, vlastní pravost, hodnověrnost, zpochybňovaná v reflexi vlastního jednání, které jako by vycházelo od někoho jiného („jak jsem to mohl učinit – to jsem přece nebyl já“). Toto vědomí neautentičnosti vystupuje také spolu s ohrožením identity; autenticita a identita jsou vlastně dvě stránky téže mince, autoreflexivního já. Nemusí být vyvoláno vždy jen výše uvedenými rozpory v sebereflexi, ale také reflexí ne-naplněného, neúplného života, nespokojeností se sebou samým, kterou nelze vždy převést na vnější nepříznivé okolnosti („nedokázal jsem si udržet šťastné manželství“ a podobně). Člověk reaguje afektivně na devaluaci své hodnoty, která přichází od jiných (urážení, zesměšňování, přehlížení), avšak může říkat i sám sobě „byl jsem blbec“, „byl jsem hnusný“. Pochybnosti o vlastní autentičnosti mohou mít různé zdroje, ale společným jmenovatelem je zde vždy vědomí selhání, především mravního. To jsou případy neautenticity, vyjadřované frází „nebyl sám sebou“. Taková sebereflexe ovšem předpokládá určitou úroveň mravního vývoje. Neautentický může být člověk v rolích, které „hraje“ pro své sociální okolí, ale je-li za ně odměňován, ztotožní se s nimi a stává se autentickým v této nové, přijaté identitě.

Sociolog E. Goffman (1959) používá pojmu **fasáda** a rozumí tím „standardní prostředky výrazu, které jedinec používá zacíleně nebo mimo-

volně během vystupování“; netýkají se jen chování, ale také „scénických dekorací“ a „insignií spojených s pozicí, úřadem, oděvem, pohlavím, věkem ...“, s „dekorací“, jako je nábytek, zařízení bytu vůbec, auto a podobně. Mnoho věcí, kterými se člověk obklopuje, slouží spíše k dekoracím než k praktickým účelům, patří ke scéně, na níž se „hraje“ určitá role. Přijme-li jedinec určitou společenskou roli, uvědomí si obvykle, že je spojena s určitou fasádou (Goffman), nejen s určitými objekty (jako je třeba známá buřinka anglických úředníků), ale i s určitými rituály. Souvisí to s tendencí ke kongruenci sebepojetí a chování sociálního okolí, o níž jsme již hovořili. Ch. H. Cooley (1922, zde podle Goffmana) píše o impulsu, který „člověka nabádá, aby světu ukázal lepší nebo zidealizovaný aspekt sebe sama“, a Goffman k tomu dodává: když se jedinec prezentuje jako někdo jiný, v jeho vystupování se odráží „oficiální hodnoty dané společností“. Proto Goffman dále říká: „Svět je v podstatě slavností, které se všichni zúčastňujeme.“

Kdy je tedy člověk vlastně autentický? Když v afektogenní situaci ztrácí zábrany a chová se expresivně? Když je programově tím, za koho se považuje? Když bez ohledu na důsledky jedná tak, aby to bylo v souladu s jeho postoji? Může být vůbec ve společnosti, která mu od dětství vnucuje určité standardy myšlení, hodnocení a chování, sám sebou? Ph. Lersch (1964) poukazuje na to, že **svědomí**, které člověka nutí k výše uvedeným sebereflexím a které vyjadřuje úroveň jeho mravního vývoje, je jednak „jevovou formou sociality lidského bytí, a jednak sebevyjadřováním individuality jako „síly životního ze sebe-sama-bytí“ („Aus-sich-selbstseins“). Ve svědomí se ohlašuje dvojí odpovědnost: vazba na subjektivně zvnitřněné normy chování, ale zvnitřněny mohou být, jen když jim jedinec vychází vstříc, když reprezentují hodnoty, které uznává. Tato niternost svědomí znamená, že jde vždy o vlastní já, o ono „nejvnitřnější substanciální jádro, v němž se jedinec prožívá jako jedinečný a nezaměnitelný, jako on a jen jako on“. Svědomí jedinci signalizuje, že se rozhoduje o sobě. Avšak, dodejme, toto rozhodování svědomitého já je determinováno jeho životní historií.

Vrátíme-li se nyní k problému autenticity v jednání a k výše uvedeným úvahám, kdy člověk je a kdy není „sám sebou“, vyslovujeme

přesvědčení, že člověk je vždy sám sebou, neboť vždy jedná tak, jak ho k tomu vede jeho vnitřní založení, a i když jedná v rozporu se svými postoji a city, je sám sebou, protože je to jen výrazem tohoto jeho vnitřního založení, jeho vnitřně založené neupřímnosti, zbabělosti, sklonu ke lžím a přetvářáním se, tedy jeho vnitřní podstaty. „Neautentický“ se někdy jeví jen těm, kteří ho znají jako jiného, a jeho provinilé sebereflexe jsou obvykle jen hledáním „důvodů“ a pokusem o přesvědčování sebe sama, že to, co učinil, učinit musel.

Sebezobrazování a sebe prezentace. Téma sebe prezentace (sebestylizace) zde již bylo několikrát zmíněno, nyní o něm bude pojednáno trochu podrobněji. Je to typické sociálně vztažné téma, jedinec se prezentuje, aby se nějak jiným lidem představil. Svou problematikou spadá jak do oblasti psychologie osobnosti, tak i do soustavy témat sociální psychologie (tam především). Je to jev, který vystupuje v sociálních interakcích v souvislosti se sebezobrazováním jako „všeobecný jev sociálního chování“, a to ve dvou základních tendencích: sebezkrášlování a sebesnižování („*faking good*“ a „*faking bad*“). Oba jevy, sebezobrazování a sebe prezentace, tvoří jednotu, v jistém smyslu mezi nimi ani není nutno rozlišovat, respektive je lze chápat jako **manažerování dojmů** („*impression management*“). Funkce tohoto jevu je zřejmá, manažerování dojmů v sociálních interakcích slouží subjektu k účelové manipulaci sociálního prostředí a je to tedy v podstatě sebe prezentace zaměřená na vyvolání důvěryhodnosti, lítosti a podobně; prototypem takové sebe prezentace je podvodník, který se snaží vyvolat u objektu svých snah důvěru ve své záměry. Sebezobrazování v jistém smyslu překračuje rámec bezprostřední interakce tváří v tvář a vystupuje také v autobiografické literatuře, v publikovaných pamětech, vzpomínkách (sv. Augustin, J. J. Rousseau, S. Dali a další). Za zvláštní případ sebezobrazování je pokládáno divadelní a filmové herectví, avšak **otázka herectví**, jak soudí německý autor vynikající monografie o sebezobrazování H. D. Mummendey (1995), je složitá: herecká role není sebezobrazováním, je to zobrazování jiného člověka, „hrdiny“ dané hry, i když herec danou roli pojímá osobitě. Nicméně již volba určité role znamená určitou afinitu k osobě, kte-

rou zobrazuje a její pojetí a předvedení je interindividuálně odlišné (například ztvárnění role Hamleta v Shakespearově tragédii nebo Moliérova lakomce různými herci). A také někteří herci vystupují převážně, obecně vzato, v rolích negativních a jiní v rolích pozitivních hrdinů, což nutně nekoresponduje s jejich povahou a sebestojetím, ale s uměleckým pojetím hrané postavy.

Pojetí manažerování či řízení dojmů vychází z **pojetí člověka jako herce** u E. Goffmana (1959), podle něhož: „*osoby se v situacích interakce snaží manipulovat s informacemi o vlastní osobě, tedy mít vliv na to, aby druzí účastníci interakce přisuzovali význam jejich vlastní osobě*“. Také Goffman (1971) srovnával herce s běžnými případy řízení dojmů a soudil, že „*zatímco divadelní herec se pokouší ovlivnit definici situace v určitém smyslu prostřednictvím svého výrazového chování, klade naopak publikum důraz na právě zobrazení a pokouší se prostřednictvím pozorování výrazového chování zobrazovatele, tedy pozorováním způsobů jeho verbálního a nonverbálního chování, dospět k závěrům, vztahujícím se na pravdivost nebo pravost jeho zobrazení*“. Tím, podle Mummendaye, položil Goffman základy k teorii a výzkumům manažerování dojmů v psychologii a v sociální psychologii, ale jeho teorie člověka jako herce a života jako divadla je v některých bodech diskutabilní.

Sebezobrazování má své adresáty, jimiž je veřejnost (publikum) nebo jedinci a je to ve formě sebe prezentace v podstatě předstírání a zastírání, respektive osobitá stylizace chování za již výše uvedeným účelem; u partnera interakce má vyvolat určitý dojem o subjektu sebe prezentace. Motivem je, kromě dosažení okamžitého účinku, například získání důvěry, aby bylo dosaženo finanční půjčky nebo zaměstnání, zvyšování hodnoty subjektu v očích jeho sociálního okolí (J. T. Tedeschi, 1972). Jde tedy o dosažení **sociální aproby subjektu**, která mu umožňuje dosáhnout určitých cílů, například důvěry k získání určitého postavení, lítosti k získání odpuštění a podobně. Sebe prezentace je tedy druhem sociální techniky, pokud vystupuje v konkrétních situacích a vůči konkrétním adresátům, ale může být i formou životního stylu, pokud je trvalá a adresovaná veřejnosti vůbec (například sebestylizace Oscara Wil-

dea jako estéta-dandyho). V tomto smyslu souvisí s řadou dalších, ke konceptu ega se vztahujících fenoménů, jako jsou zejména sebepojetí, sebekontrola, s dohlížením na sebe sama (bděním nad sebou samým, „*Selbstüberwachung*“) a dalšími. Zásadně se rozlišují tyto taktiky a strategie sebeprezentace: asertivní (sebeprosazující se, jako je třeba taktika lichocení) a defenzivní (sebeobraně, například taktika ospravedlňování se). Obecným znakem je obrana nebo zvýšení hodnoty sebe sama.

H. D. Mummendey (1995) analyzoval **vztah mezi řízením dojmů a vlastnostmi osobnosti** na základě výsledků vlastních výzkumů a dospěl k závěru, že: „*Jistě ne vše, ale něco z toho, co se u člověka jeví jako vlastnost osobnosti, je výraz sebezobrazení se sociální rolí tohoto člověka a se specifickými aspekty této role spojené sebezobrazování.*“ Existují různé formy a různé silná potřeba sebezobrazování ve formě účelové sebeprezentace, které mají nepochybně souvislosti s takovými rysy osobnosti jako jsou nejistota, ale i se situacemi jako jsou některé druhy frustrace a s nimi související sklon k sebeobraně. Souvislost sebezobrazování a sebeprezentace je již v tom, že oba tyto fenomény úzce souvisí s klíčovým konceptem psychologie osobnosti, se sebepojetím a sebehodnocením.

Interpersonální teorie osobnosti: Jak zde již bylo poznamenáno, americký psychiatr H. S. Sullivan (1953, 1956) vytvořil tuto teorii jako teorii psychiatrickou, ale dal jí obecný sociálněpsychologický základ. Vyšel z kriticky pojaté psychoanalýzy a z empirických poznatků vývojové psychologie o „interpersonálních situacích“. Osobnost definoval jako „*relativně setrvávající vzorec vracejících se interpersonálních situací, které charakterizují lidský život*“. Vysvětlení vyžaduje definiens „*vracející se interpersonální situace*“ („*recurrent interpersonal situations*“). Souvisí to s jeho „dynamickým pojetím“ osobnosti, které je založeno na významu zkušeností z raného dětství. Osobnost jedince se vyvíjí v interakci s matkou a zkušenosti z tohoto období jsou rozhodující i pro její utváření v dospělosti. Jeho pozice je označována jako „*neopsychoanalytická sociální psychologie*“ (J. Rattner, 1969). „*Vracející se interpersonální situace*“ jsou vlastně vracející se zkušenosti, determinující aktuální chování a utvářející osobnost. Opakované zážitky

z dětství a zejména z esenciální sociální interakce dítě-matka vedou k vytvoření obrazů „dobré“ nebo „zlé“ matky, přičemž tyto obrazy vystupují v určitém rytmu, ve spojení s pocity jistoty a úzkosti a vytvářejí ve světě dítěte personifikaci dobra a zla, splývají v jediný funkční komplex, který je znovuprožíván.

Relativně stále rysy osobnosti vyjadřují relativně stále charakteristiky interpersonálních situací. Dynamické pozadí utváření osobnosti reprezentují dvě základní snahy: 1. snaha po dosažení uspokojení („*pursuit of satisfaction*“), 2. snaha po dosažení bezpečí („*pursuit of security*“). Obě tyto snahy mají interpersonální vztáženost, uplatňují se v interpersonálních situacích. Pro naprostou sociální závislost dítěte jsou rozhodující aspekty jeho raných interpersonálních interakcí, a proto je také interpersonální situace základním činitelem utváření osobnosti.

Důležitou roli zde hraje **úzkost**, která je důsledkem hrozby nejistoty, jež může setrvávat po celý život a stávat se podstatným motivem jednání (tendence k redukci úzkosti). Kromě toho však úzkost indukovaná z raných interakcí zužuje vědomí člověka a zaměřuje jeho interpretace mnoha situací jako situace ohrožující. Ale i když je úzkost vytěšňována, narušuje behaviorální adjustaci, zanechává rezidua nedůvěry. S úzkostí je asociováno vše dezaprobované (hříšné, zločinné) a to je vytěšňováno do nevědomí, jehož obsahem je tedy vše, co nebylo integrováno se sociálním životem osobnosti. Úzkost se utváří hlavně v období raného věku, v období tak zvané empatické zkušenosti (citový vztah dítěte k matce); má přímý vztah k „*potřebě interpersonální jistoty*“. Také systém jáství je produktem zkušeností a v konfrontaci se sociálními situacemi vytváří dynamiku lidského života. Jejím aspektem je obrana tohoto systému jáství, který má pro jedince hodnotu analogickou hodnotě života, ale nikoli jenom jako biologického bytí, nýbrž jako plně prožívaného sociálního bytí. Tato plnost prožívání je omezována úzkostnými tenzemi, ale i pocity, které se vývojem nevyhnutelně dostavují, jako je třeba nenávist.

Interpersonální teorie osobnosti zdůrazňuje vývojovou kontinuitu dvou na sobě závislých procesů: interpersonálních interakcí

a utváření osobnosti. Spojujícím článkem je v úvodních fázích tohoto vývoje, tedy v raném dětství, personifikace empatické zkušenosti. Složitější je „*parataxická*“, neboli již kognitivně uspořádaná zkušenost, a vývojově nejvýše organizovanou je „*syntaktická*“ zkušenost, ustavující na základě symbolických procesů uspořádanou zkušenost. Nejpůvodnější, empatická či „*prototaxická*“ zkušenost představuje dosud nespojené, neintegrované zážitky; na úrovni „*parataxické*“ zkušenosti již zážitky dítěte dostávají vědomý význam. Na formování osobnosti a paralelně s tím také na formování sociálních vztahů se podílí míra uspokojení a úspěšnosti, neuspokojení a neúspěšnosti. Všechny koncepty Sullivanovy teorie, jak bylo patrné z našeho výkladu, jsou jednoznačně vztaženy ke zkušenostem jedince z interpersonálních interakcí.

Nejprve učiníme několik poznámek k pojetí sociální psychologie v praxi, vycházejíce z jedné významné a široce pojaté monografie o tomto problému, kterou redigovali A. E. Auhagenová a H.-W. Bierhoff (2003), dva významní němečtí představitelé sociální psychologie. Užívají termínu „*angewandte Sozialpsychologie*“, který zde překládáme jako „*aplikovaná sociální psychologie*“, i když uvedené německé adjektivum je možno překládat jak slovy „*aplikovaná*“, tak i „*užitá*“, což se někdy rozlišuje. Uvedení autoři chápou aplikovanou sociální psychologii jako: „*díleč oblast sociální psychologie*“, která „*zprostředkovává znalost změn a optimalizování s pomocí souhry různých strategií mezi výzkumem a praxí v poli sociálních daností*“. Toto sociální pole zahrnuje „*individuálně vztažné, interakčně vztažné roviny sociálních struktur*“ a aplikovaná psychologie se pak skládá z komunikace a interakce, jakož i z oblastí praxe se sociální tematikou a zahrnuje následující hlavní „*témata a obsahy*“:

Aplikovaná sociální psychologie

Komunikace a interakce:

- komunikace
- rétorika
- trénink
- moderování
- poradenství

Oblasti praxe:

- organizace
- hospodářství
- média
- škola
- právo

- | | |
|------------------------|------------------|
| - vyjednávání | - zdraví |
| - skupinová dynamika | - prostředí |
| - management konfliktu | - sport |
| - mediace | a další možnosti |
| - globalizace | |
| - inovace | |
| - management vědění | |
| a další možnosti | |

Z těchto dalších možností je dnes méně známý „**coaching**“, poměrně nedávno vzniklý obor vedení, probíhající jako ošetřování problémů vedeného, spojovaný případně s tréninkem (například jednotlivých sportovců i mužstev, ale i podnikatelů a podobně). W. Vogelauer (2003) chápe „*coaching*“ jako „časově omezené a osobně probíhající doprovázení, orientované na cíl a situačně zaměřené na spojení pracovní role a osoby ... Coaching znamená jít cestou, která je osobě vlastní.“ Zdá se nám vhodné rozlišení aplikované a užité sociální psychologie, i když by to mohlo být považováno za příliš umělé. Aplikovaná psychologie je prostě psychologie užívaná v celé řadě společensky významných činností a jim odpovídajících institucí, jako jsou: výchovně-vzdělávací, zdravotnické instituce, výrobní a obchodní organizace, armáda, sport, umění a mnohé další. Užití psychologie není ovšem striktně kategorizováno, psychologie může být užita všude, kde jde o problémy mezilidských vztahů a sociálních jevů vůbec. Některé z těchto možností jsou institucionalizovány, jako třeba manželské a předmanželské poradenství, jiné nikoli. Pojem užitá psychologie má tedy širší význam užití psychologických poznatků i mimo rámec obvyklých kategorií aplikace. To platí také pro sociální psychologii, která má dnes řadu oborů aplikované sociální psychologie, například v personálním řízení (managementu) výrobních a jiných organizací, v psychologii politiky a jinde (viz J. Výrost, I. Slaměník, 1998 a 2001; R. Komárková, I. Slaměník, J. Výrost, 2001).

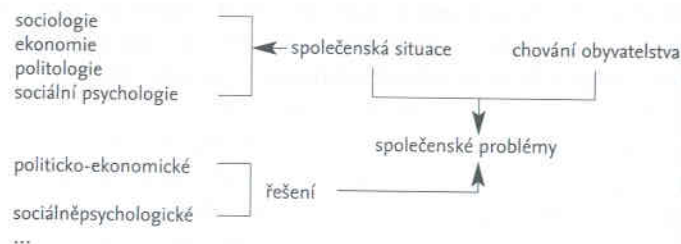
Důležitý princip teoretické psychologie, **princip jednoty psychiky a činnosti**, má své uplatnění také v oblasti aplikované psychologie. Tento princip říká, že lidská psychika se utváří a projevuje v čin-

nosti. Každá lidská činnost má proto také svou psychologickou stránku, může být psychologicky aspektována. Výrazně to pak platí zejména pro ty druhy činností, kde se přímo pracuje s lidmi, jako jsou výchova a vzdělávání, sociální manažerství či řízení „lidských zdrojů“. Proto se důležitými obory aplikované sociální psychologie staly zejména sociální psychologie výchovy a sociální psychologie organizace. Výsledky výchovy, ale i práce, jsou kromě jiných činitelů velmi závislé na sociálních interakcích, jako jsou interakce učitel–žák nebo řídící pracovník–spolupracovník.

Avšak sociálněpsychologické aspekty zahrnují širší obzory sociálního chování ve společenských makrostrukturách, jako je chování obyvatelstva vůbec (viz kapitolu o hromadném chování), ať už to jsou společensko-patologické jevy typu rasismu, nebo jevy, které souvisí s hospodářskou a politickou situací společnosti, jako jsou různé projevy občanské nespokojenosti a hnutí s tím související, od obecně angažovaných občanských iniciativ třeba až po Sdružení na ochranu nájemníků bojující proti asociální deregulaci nájemného. Sociálněpsychologická problematika se zde úzce propojuje s problematikou sociologickou, ale i s problematikou politické psychologie a dalších oborů. Příkladem je reakce určité kategorie populace, kterou tvoří občané platící nájemné z bytů, na vládní bytovou politiku, respektive s ní související politiku sociální. Zůstane-li doma a uvedeme několik čísel z této oblasti, například že čtyři pětiny mladých manželství a mladých rodin nemají kde bydlet, že chybí nejméně sto tisíc bytů a že tento stav může být jednou z příčin varovného poklesu populace až na úroveň, kdy národ začíná vymírat, je zde dostatek důvodů k zamyšlení nad touto situací a jejími psychologickými aspekty, zvláště když jsou určitá vládní opatření prohlašována za „motivující“ (kromě deregulace nájemného také placení školného na vysokých školách, za položky na receptech na léky a další). Nežrídka se uvádějí psychologické argumenty větší či menší ceny nebo také argumenty zcela scestné.

Psychologicky problémová jsou mnohá společenská hnutí, například neofašistická, a některé sociální trendy, jako je rozhodnutí se pro svobodné mateřství, agresivní formy feminismu a další.

Vznikají **společenské problémy**, které je třeba řešit a které mají také svou sociálněpsychologickou rovinu, i když vystupují v širších souvislostech. Ačkoliv jejich řešení je obvykle hospodářsko-politické, musí být systémové, zohledňovat všechny dané souvislosti. Tyto souvislosti lze schematizovat následovně:



V praxi se řešení společenských problémů pomocí určitých opatření označuje jako **zhodnocení programu** („program evaluation“), na kterém se vedle sociologů, ekonomů, politologů a případně dalších odborníků podílejí také sociální psychologové, zkoumající psychologické aspekty těchto opatření (programů). Může to být spolupráce například na programech týkajících se snižování nezaměstnanosti pomocí rekvalifikačních kurzů, umožňující přesun nezaměstnaných do oborů s volnými pracovními místy, programy tvořené ve spolupráci s ekology a určené k ochraně životního prostředí, kde mohou sociální psychologové, respektive psychologové posoudit hlediska psychického stresu vyvolaného devastací krajiny, spolupráce při zvládání krizových situací, spojených s hromadným chováním, jako jsou záplavy a podobně. Psychologicky zcela nepromyšlená byla třeba vládní akce směřující k zamezení emigrace českých občanů cikánského původu na podzim roku 1997. S. E. Hormuth (in: D. Frey a S. Greif, 1987) uvádí: „*Evaluační výzkum se v některých ohledech liší od obvyklých oblastí činnosti aplikované sociální psychologie. Nachází se v politickém kontextu, v němž zájmy zadavatelů, vykonavatelů a cílové skupiny sociálněpolitických, ale také administrativních a organizačních programů ne vždy konvergují.*“ To klade nároky na nestrannost sociálněpsychologických přístupů.

Problémy vystupující ve společenské makrostruktuře mají tedy své psychologické aspekty, i když jejich geneze, jak již bylo naznačeno, je širší. Tyto aspekty je třeba brát v úvahu i při řešení oněch problémů, přestože je to obvykle řešení politické. V tomto smyslu je zde naznačeno velmi úzké **praktické spojení sociální psychologie a psychologie politiky**, která se, zjednodušeně řečeno, kromě jiného zabývá politickými postoji a chováním obyvatelstva, respektive jeho určitých kategorií. Příkladem mohou být politicko-ekonomické programy šetření energií, v nichž by měla být zapracována také hlediska motivace spotřebitelů k šetření, což se v zahraniční literatuře označuje jako „behaviorálně orientovaný přístup“. Jiným typickým příkladem, kdy v programu určitého vládního opatření musí být nutně zabudována sociálněpsychologická hlediska, je třeba program činnosti azylových zařízení pro politické uprchlíky. Kromě jiného zahrnuje motivaci k účasti na realizaci tohoto programu (například na jazykových kurzech češtiny), sociálněpsychologická hlediska řešení boje proti politickému extrémismu a činnosti pseudonáboženských sekt, ohrožujících duševní zdraví jejich členů a mnohé další úkoly. Dále stručně probereme jen několik oblastí aplikace sociální psychologie.

Sociální psychologie a politika: Politická psychologie, o níž zde již byla zmínka, se historicky vyvinula ze sociální psychologie jako jeden z nejmladších oborů její aplikace. Život v soudobé společnosti vyžaduje aktivní angažovanost občanů kromě jiného také v politickém dění. Platí to zejména pro občany těch zemí, které se zbavily politického totalitarismu, určeného vybranou elitou partajních funkcionářů, velmi špatně fungujících politických „profesionálů“ tak říkajíc „zvláštního ražení“. Vytvořila se zde totiž velmi nízká úroveň politické kultury s neméně problematicky fungujícími politickými mechanismy, jak o tom svědčí hospodářský, sociální a kulturní úpadek těchto zemí, k nimž patří i náš stát. Současně se zde, tak jako na Západě, ale z jiných příčin, objevil nárůst nezájmu o politické dění, provázený rezignací na aktivní účast na tomto dění. Významný představitel německé politické psychologie K. Horn (1989) razil pojetí „*emfaticky rozumějící politické*

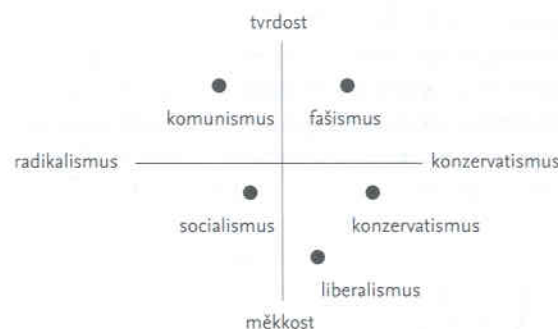
psychologie“, jímž v podstatě rozuměl psychologický příspěvek k aktivaci občanský citově akcentovaného zájmu o politické dění. V politické angažovanosti občanů spatřoval hlavní podmínku udržování a rozvoje demokracie. Funkcí takto pojaté psychologie politiky má být „vyburcovat občany státu ... z apatie privatismu“, to je soukromých zájmů, a přivést je k aktivní účasti na politickém životě. Politická psychologie má v tomto smyslu prohloubit a rozšířit politické vědomí občanů, přispět k jejich politické socializaci.

Politická psychologie (lépe snad psychologie politiky, protože výraz „politická psychologie“ může také znamenat zpolitizovanou psychologii) dosud sloužila politikům, analyzovala podmínky účinného vlivu politické propagandy na chování voličů, jejich vztah k politickým stranám a jejich programům a podobně. Tyto poznatky sloužily politikům především k boji o politickou moc, jejíž dosažení je předpokladem účasti na politickém řízení státu. Jejím cílem má být blaho občanů, ve skutečnosti však cílem politické činnosti je v naprosté většině případů blaho politikářů, jak o tom markantně svědčí politické chování značné části českých politiků všech stupňů. Proto by u nás mělo dojít k určitému obratu politické psychologie v tom smyslu, že by měla „*emfaticky rozumějším způsobem*“ také odhalovat skutečné pozadí českého politikaření, mnohdy se projevujícího jako podvodné hokynaření s politickými idejemi demokracie, občanské společnosti a bezostyšnou koruptivitou.

Politická psychologie může v tomto směru dát občanům do ruky zbraň k sebeobraně před politikářským šejdířstvím, namířeným proti jejich zájmům. To je v politické psychologii vyjádřeno tématem **politické socializace**, procesu politického uvědomování občanů a jejich participaci na politickém řízení státu. Politická socializace pěstuje politické myšlení, které kromě jiného umožňuje racionální politické rozhodování, například ve volbách, a kritické posuzování programů politických stran a vystupování mnoha politiků jako podnikatelů, obchodujících s občany se sliby a s jinými politiky s výnosnými posty.

Vztah občana k politickým idejím či ideologiím a k praktické politice vyjadřují jeho **politické postoje**. H. J. Eysenck (1956) provedl faktorovou analýzu politických postojů, identifikoval jejich faktory,

jejichž pomocí pak vymezil základní systémy, respektive **faktory kategorií politických postojů** (liberalismus a další):



M. Rokeach (1960), který se proslavil svým výzkumem dogmatismu a teorií „*otevřené a uzavřené mysli*“ (myšlenkové plasticity a rigidity), určil dvě základní dimenze klasických politických systémů či postojů (výše uvedený Eysenckův systém podrobil kritice), jak ukazuje následující schéma:

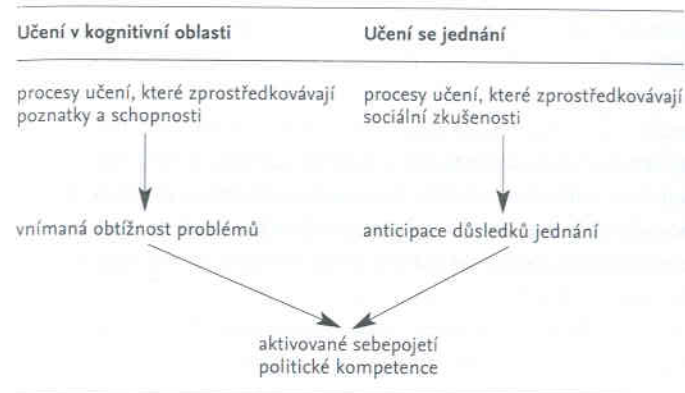
		svoboda	
		malá	velká
stejnost hodnot	malá	komunismus	socialismus
	velká	fašismus	kapitalismus

Výzkumy politických postojů (Th. Adorno se svými spolupracovníky a další) pak ukázaly, že politické postoje korelují s určitými rysy osobnosti a ve svých extrémních hodnotách hrají významnou psychologickou roli v sebehodnocení a v integritě osobnosti (například typ nebo syndrom tak zvané autoritářské osobnosti tíhne k fašistickým postojům). Se sebepojetím a sebehodnocením souvisí zejména vyhraněné centrální postoje, které jsou proto velmi rigidní, vzdorující změnám vlivem racionální argumentace.

Klíčovým pojmem psychologie politiky je **politické vědomí**, které je v podstatě chápáno jako vztah k politickým obsahům či aspektům událostí a činností. G. H. Mead (1934) zdůraznil, tak jako marxisté, společenskou genezi vědomí, které vystupuje jako složka osobní ideologie, tedy určitého pojetí reality, a funguje jako „*praktické vědomí, které organizuje skutečný proces života, a tím je ze základu politické*“ (T. Leithäuser, 1983). Vědomí je doprovodnou stránkou činnosti, a jako takové je vědomí, a tedy i politické vědomí, systémem verbalizovaných vztahů, případně významů. Každodenní vědomí je „*kategorie s konkrétním vztahem k empirické realitě*“ (Leithäuser). Politické vědomí je produktem politického učení, respektive politické socializace, která se odehrává především v rámci interpersonálních vztahů, případně je určováno vlivem vztažných osob a institucí (například církve). Určitý **model politického učení** vytvořili R. D. Hess a J. Torneyová (1967) a jeho osou jsou koncepty interpersonálního transferu a identifikace, které poukazují k výše uvedenému sociálnímu učení ve významných interpersonálních vztazích.

Politické vědomí zahrnuje jednotu poznání a hodnocení, proto je používáno také ve významu politického postoje. Podle R. Kriegera (1983) je produktem politického učení „*aktivované sebepojetí politické kompetence*“, tedy obecně vzato ego-vztažná relace či konfrontace s politickou realitou. Politické vědomí jedinců je doslova bombardováno hesly politických stran, aby „souznělo“ s obsahem jejich programů, zejména předvolebních, které se podbízejí obecným lidským tendencím a přáním dospělé populace vůbec, či jejím určitým kategoriím (dělnictvu, „národovcům“ a podobně). Boj politických stran o politické vědomí potenciálních voličů se často podobá tomu, co se označuje jako „nekalá soutěž“. Iracionální emocionální apely zde převažují nad racionální argumentací. R. Krieger (1983, in: E. Lippert a R. Wakenhut) podal následující **schéma politického učení**, směřujícího k utváření ego-vztažného politického vědomí (viz schéma na str. 467).

Z bohaté tematiky politické psychologie je stále aktuální zejména **problém dogmatismu**, nesmrtelný fenomén, který prorůstá i sou-



časnými extrémními politickými směry, včetně extrémního politicko-ekonomického a kulturního liberalismu. V psychologické konceptualizaci má dogmatismus význam strnulého ulpívání na určitých postojích (termín je odvozen z řeckého slova, které původně znamenalo základní větu či mínění). V dějinách filozofie vystupuje dogmatismus jako protiklad skepticismu ve významu věčně platných pravd, zejména náboženských. Psychologickou teorii dogmatismu vypracoval M. Rokeach (1954), který jej definoval jako „(a) relativně uzavřenou kognitivní organizaci konformního a kontrárního smýšlení o realitě, (b) centrovanou v řadě elementárních přesvědčení s ohledem na absolutní autoritu, která (c) vytváří vztažný rámec pro netolerantní a omezeně tolerantní vzorce (postoje a chování) vůči druhým“. Za podstatný znak dogmatismu pokládal „generalizovaný autoritarismus“. Rozpoznání dogmatického doktrinářství jako překážky veškerého skutečného pokroku je důležitým úkolem politické socializace.

V současné společnosti vystupují tak zvané **participační procesy** – tendence určitých společenských kategorií obyvatelstva podílet se na činnosti určitých hnutí. Mohou to být hnutí ve své podstatě protestní i kooperativní. Typickým příkladem prvního jsou některá ekologická hnutí („zelení“), příkladem druhého typu jsou některé občanské iniciativy s jiným než ekologickým programem. Zvlá-

štním případem je participace v hnutí určitých alternativních subkultur (dříve například „hippies“), k nimž lze počítat i pseudonáboženské sekty, které při náboru nových členů těží nejen z určitého psychického rozpoložení některých lidí, hledajících uspokojivější naplnění smyslu života, ale i z labilních společenských poměrů, které k onomu rozpoložení v nemalé míře přispívají. Sociálně-patologické poměry, které v takových sektách a jinde panují, vytvářejí nebezpečí pro psychické zdraví a byly podnětem pro vznik speciálního lékařského oboru, sociální psychiatrie.

Úzká **spolupráce sociální psychologie a lékařských oborů** ostatně vychází z faktu psychogenních onemocnění – onemocnění psychického původu, jejichž společným jmenovatelem jsou psychické stresy z konfliktních mezilidských vztahů a patogenních podmínek života vůbec (spěch, přelidnění, boj o status a prestiž, sociální nejistoty, dlouhodobá nezaměstnanost a podobně). Existuje přímá souvislost mezi zátěžovou sociální situací a nemocí, která může být někdy chápána jako pokus o komunikaci, zejména v oblasti tak zvané rodinné psychosomatiky. Nemusí zde jít o hysterický „útěk do nemoci“, ale o skutečné „volání o pomoc“, o signální funkci psychosomatických symptomů, neboť mnohé sociální konflikty v manželstvích a rodinách jsou ve své podstatě způsobovány poruchami v komunikacích. Tak zvaná „*antipsychiatrie*“ (R. D. Laing) soudí, že duševní poruchy jsou reakcí na životní podmínky v nemocné společnosti. Výsledky celé řady výzkumů prokázaly, že v dyadických interakcích a v interakcích uvnitř malých skupin, zejména jako jsou rodiny, může být upevňováno psychické zdraví subjektu tím, že jeho partner rezonuje na jeho emocionální problémy, vyjadřuje mu podporu, umožňuje mu vyjádření jeho citů a podobně. Nezaměstnaní, kteří mají podporu svých rodin a manželských partnerů, snášejí svůj frustrující stav mnohem lépe než ti, kdo v takových podmínkách nežijí. Posléze samo léčení vyžaduje určité psychosociální pozitivní podmínky, počínaje psychologickým vztahem lékař–pacient.

Ačkoliv zde můžeme podat jen pouhý nástin mnohem obsáhlejší problematiky, z dosud uvedeného je patrné, že sociální psychologie

může přinášet četné důležité poznatky a podněty k řešení závažných makro- i mikrosociálních problémů, které řešení naléhavě vyžadují.

Cílem této závěrečné kapitoly je poskytnout pouze všeobecný přehled aplikačních možností sociální psychologie, poukázat na její využití na úrovni makro- i mikrosociálních jevů. Všechny společenské jevy mají sociální, tedy lidskou infrastrukturu, a jejich geneze, průběh i řešení mají tedy i své psychologické aspekty. Současně je však nutné se vyvarovat toho, co je označováno jako **psychologismus**, to znamená vysvětlování společenských jevů jen psychologickými činiteli. Ve skutečnosti jsou společenské jevy determinovány více či méně složitou souhrou psychologických, politicko-ekonomických a dalších činitelů. Společenské jevy, například různá hnutí, módní změny, hospodářské a politické krize, nezaměstnanost, rozvodovost a další, jsou multideterminované procesy, v nichž psychologické faktory pouze spolupůsobí, nicméně nezanedbatelným způsobem. Krizové společenské jevy mají obvykle genezi politicko-ekonomickou, ale mají rovněž své hromadné psychologické důsledky, které zpětně vyvolávají také hluboké změny v politicko-ekonomickém systému společnosti. V našich poměrech například přechod k tržní ekonomice a demokracii vyvolal řadu velmi specifických jevů, vznik nové demografické kategorie (podnikatelé), nárůst kriminality a organizovaného zločinu a další jevy, které znamenají také transformaci lidské mentality, nové nároky na chování a nové postoje.

Máme-li se opět omezit na naše poměry, projevuje se u nás nyní velmi úzký **vztah sociální psychologie a organizace**, především organizace výrobního typu, jako jsou velké průmyslové a jiné podniky. Nezanedbatelné jsou ovšem i organizace takového druhu, jako jsou armáda, policie, nemocnice, školy, církve a další. Všechny těchto organizací, kde rozhodujícím činitelem jejich činnosti jsou lidé, se dotkla velmi výrazně politicko-ekonomická transformace naší společnosti, která do nich přináší nové nároky na chování lidí, jež je spojeno i s utvářením nových motivů a postojů. Svoboda projevu a podnikání otevřela nové možnosti a perspektivy, vytvořil se

typ drobného a velkého podnikatele, došlo ke změnám v mezilidských vztazích, objevily se nové formy životního stylu a další, ne vždy žádoucí změny s psychickými důsledky.

V dalších výkladech postoupíme od problematiky chování velkých skupin, již jsme se dosud převážně zabývali v souvislosti s aplikací sociální psychologie, k využití této vědy na úrovni malých skupin. Jednu z možností takového využití reprezentuje dnes velmi populární a široce využívaný **sociálněpsychologický trénink**, metodicky založený nácvik určitých schopností sociální interakce, který se rozšířil na jedné straně do oblasti psychoterapie („*encounter group therapy*“, psychoterapie v rámci psychoterapeutických „*skupin setkávání*“), na druhé straně do oblasti psychologie organizace, respektive řízení (zejména výcvik v roli řídicího pracovníka), a v neposlední řadě do oblasti praktické pedagogiky a posléze do obecně rozšířeného směru „*tréninku asertivity*“ (sebeprosazování). Zatímco ve „*skupinách setkávání*“ jde také o psychoterapeutické efekty, dosahované sblížením členů skupiny navozováním pohody, uvolňováním se, vyprávěním a rozhovory, a ovšem i o učení se novým formám komunikace a kooperativního jednání, ve skupinách zabývajících se tréninkem řídicích pracovníků jde především o výcvik příslušné odborné kompetence.

M. Waller (1978) v tomto smyslu používá termín **interakční kompetence** a hovoří o ní jako o schopnosti poznávat v rámci specifických interakčních situací stávající pohotovosti druhých osob a předvídat zdařile jejich chování. To je ovšem stránka percepční, na niž funkčně navazuje stránka provádění, to je reagovat na poznanou situaci vlastním psychologicky adekvátním chováním. Krátce řečeno jde podle Wallera o „*schopnost generovat situaci očekávání přiměřená chování*“. V podstatě, jak říká dále Waller, jde o výcvik vystupování v určité roli a přebírání role je reflexivní proces: subjekt roli, kterou připisuje druhé osobě, klade do vztahu ke své vlastní roli, a svou roli a sebe sama tak posuzuje a definuje z perspektivy role druhého. Teoretickou základnu zde obvykle tvoří rozpracované modely pracovní motivace a pracovního chování. Přebírání role je podle Wallera progresivní tvoření hypotéz, což je

kontinuální proces atribučování. V průběhu interakce se role mnohokrát mění, než se ustálí, přičemž role druhého má hypotetický charakter, je to očekávání, které buď je, nebo není chováním druhého potvrzeno. Současně se přezkoušuje a modifikuje i vlastní role (Waller). V podstatě je **výcvik sociální kompetence**, jako například profesní role učitele nebo řídicího pracovníka, výcvikem sociální percepce a jí přiměřeného chování, který zahrnuje normativní aspekty příslušných profesních rolí (to je dané povinnosti) a užití adekvátních sociálních profesních technik.

Výcvik má část teoretickou a praktickou a jeho podstatu dobře charakterizovali N. Semmer a M. Pfäfflin (1978): jde o problematiku s tak zvanou skupinovými dynamickými prací, respektive o „*direktivní trénink chování*“. V předmluvě ke knize obou výše uvedených autorů o tréninku interakce jim M. Sader vytýká, že se poněkud jednostranně opírají o kognitivní modely a podceňují úlohu emocí, zejména počáteční úzkost účastníků. Trénink by měl proto probíhat v neformální uvolněné atmosféře a neměl by být jen jakousi praktickou drezurou. „*Sociální pohotovosti jsou pro individuální chování smysluplné jen tehdy, když mohou být spojeny s odpovídajícím obsahovým věděním*.“ (Sader) Účastníci by si tedy měli osvojit určité penzum sociálněpsychologických poznatků, které by byli s to aplikovat na své profesní interakce. Způsobnost takové aplikace není jen funkcí vědění a praktických zkušeností, ale dovedností, které zahrnují vědomosti, zkušenosti i schopnosti jejich tvůrčí aplikace na konkrétní situace. Semmer a Pfäfflin zdůrazňují, že psychologické školení musí být současně rozšířeno o právní, ekonomická a další hlediska interakcí, protože pouze psychologicky školený pracovník se stane jen manipulátorem, který sociálními technikami ovlivňuje druhé. Proto je nutné i hledisko etické, vylučující takové manipulace, ať už je jejich účel jakýkoli. Trénink interakční kompetence se v úvodní fázi specializuje, například na **vedení diskuse**, přičemž je zaměřen na:

- podstatné podmínky situace (například neodchylovat se od tématu);

- podstatné podmínky vlastního jednání (například hovořit věcně);
- potenciální rušivé faktory (například tendence hovořit příliš dlouho).

16

Důležitou složkou tréninku je pozorování, rozumí se expozice modelu, která se obvykle omezuje na zobrazení žádoucího průběhu, ale je možná také expozice kombinace pozitivního a negativního modelu. Semmer a Pfäfflin popisují **průběh tréninku** takto: Trenér na začátku přehraje skeč, který ukazuje například provozní diskusi na určité téma; diskuse nemá žádnou strukturu. Ačkoli se týká racionalizace, hovoří každý o něčem jiném, pak ale přichází táž situace ještě jednou, je předvedena strukturovaná diskuse, mlčí kolegové jsou dotazováni na své mínění a podobně. Předvedení je doplňováno otázkami, co bylo učiněno špatně a jak by se to mělo udělat lépe, přičemž mnozí z účastníků objeví základní principy vedení diskuse sami. Trenér poznatky uspořádává od obecnějších ke specifitějším, konkrétnějším, od obecných principů k jednotlivým bodům, rozebírá důsledky špatné a dobře vedené diskuse a tak dále. Posléze se účastník tréninku stává sám aktivním, má třeba vést provozní diskusi, trenér zasahuje pochvalami, kterými zpevňuje dobře provedené kroky, nebo korekcemi, kterými odstraňuje chyby. Ostatní členové tréninkové skupiny „hrají“ spolu a v roli vedoucího diskuse se postupně střídají. Další metodické podrobnosti zde již neuvádíme, protože by to vedlo k neúměrnému rozšíření textu.

Semmer a Pfäfflin zdůrazňují, že trénink zpočátku probíhá s nasazením vědomé pozornosti, ale má směřovat k automatickému osvojení kompetence: gesto například zpočátku vyžaduje velkou koncentraci pozornosti, později však přichází automaticky. Účastník si musí zpočátku uvědomovat, co činí a čemu musí zabránit (vkládání introjekcí jako „eh“ a podobně). Důležitou komponentou tréninku je zpětná vazba, zejména od trenéra, avšak příliš dlouhé komentování je nevhodné. Některé znaky sociálního chování lze těžko verbálně popisovat a je nutno použít modelování názorným předváděním. Důležitou roli hrají motivační aspekty tréninku:

kromě potřeby profesní kompetence jsou motivujícími činiteli pochvala od trenéra a pozitivní ohlas ostatních účastníků, členů tréninkové skupiny. Čím je účastník sebejistější, tím více je na místě jeho kritika, a naopak čím si je méně jistý, tím více uznání potřebuje. Kritické připomínky musí být samozřejmě taktní. Po observační a aktivní fázi následuje mentální trénink, při němž si účastník má představovat průběh jednání a současně se uvolňovat (pohodlně si sednout, zavřít oči a co možno nejpřesněji si představit, jak se například chová na provozní poradě). Popis postupu, který zde byl podán podle Semmera a Pfäfflina, není zcela závazný, může být modifikován, třeba při tréninku senzitivity, který vyžaduje větší úlohu spontaneity. Účelem těchto pasáží však nejsou podrobnější instrukce k provádění sociálněpsychologického tréninku, nýbrž jen nástin jeho podstaty.

E. G. Bormann (in: E. G. Bormann, W. S. Howell, R. G. Nichols a G. L. Shapiro, 1969), jenž se podrobně zabýval komunikací ve skupině, uvádí následujících šest bodů, které reprezentují **požadavky na pozici úspěšného vedoucího pracovníka**:

- Nehrajte nikdy roli manipulanta! Lidé tohoto druhu nejsou nikdy považováni za skutečného vůdce. Jen takové osoby dosahují vedoucí pozice, které své osobní zájmy podřizují podniku.
- Buďte připraveni zaplatit odpovídající cenu! Kdo se stane vůdcem, musí být připraven plnit uložené úkoly. Výzkumy ukázaly, že skoro každý člen skupiny by mohl převzít roli vedoucího, avšak počet členů, kteří by byli ochotni spolupracovat, je mnohem menší. Vedoucí osobnosti nezbyvá nic jiného než se zasazovat plně a při každé příležitosti za skupinu, a sice rád a dobrovolně, a nejen v příjemných, ale i nepříjemných situacích. To nevylučuje i příležitostnou kritiku. Zřídka kdy je vůdce nejoblíbenější osobou ve skupině, neboť jsou od něj vyžadována i nepopulární rozhodnutí.
- Nemlčte! Kdo chce být vůdcem, musí projevovat stálý zájem o práci skupiny a mít účast na každé diskusi. Dlouho se věřilo, že do pozice vedoucího vstupují ti členové skupiny, kteří nejvíce

16

mluví, avšak tak obecně se to říci nedá. Jedno je však jisté: kdo vůbec nemluví, nebo jen málo, platí ve skupině za lhostejného a nemá šanci stát se vůdcem. Záleží ovšem také na tom, co bylo řečeno. Z jeho řeči musí být jasné, že se konfrontoval s problémy skupiny a že vyjadřuje zájem na řešení těchto problémů.

- Vykazujte aktivitu! Členové, kteří usilují o pozici vedoucího, mívají nápady, jež by chtěli také provést. Starají se o informace, které jsou pro skupinu potřebné, a vypracovávají směrnice, které zvyšují aktivitu skupiny.
- Chvalte druhé! Kdo se chce stát vůdcem, nemůže si dovolit nevyjadřovat ostatním chválu a uznání i tehdy, když sám chválen není (rozdělení se o pochvalu s ostatními). Předává získanou chválu dalším členům skupiny, případně celé skupině. Neboť skupina nechce pracovat jen pro úspěch svého vůdce, ale každý je připraven přispět k úspěchu své skupiny.
- Pozdvihujte status druhých členů skupiny! Vůdci mají vždy snahu povznést dále status svých spolupracovníků. Ve svých projevech a chování myslí stále na to, aby také druhí měli důležité pozice, které jsou potřebné pro blaho skupiny. A hledají cesty a prostředky, jak by ostatním členům skupiny dali najevo, že jsou pro skupinu důležití.

Předpokladem výše uvedeného je vysoká úroveň efektivní komunikace ve skupině a pro tuto podmínku platí: „*Čím je ve skupině více soudržnosti, tím účinnější je i komunikace uvnitř této skupiny.*“ (Bormann) K vytvoření jednoty (soudržnosti) ve skupině přispívá vedoucí tým, že (podle Bormanna) 1. mluví ke skupině jako k celku, 2. buduje skupinovou tradici, 3. zdůrazňuje týmovou práci, 4. uznává dobrou práci, 5. stanoví skupině realistické cíle, 6. odměňuje skupinu (nejen finančně), 7. neuzavírá se před skupinou, 8. jedná s jejími členy jako s lidmi.

Významná česká psycholožka S. Hermochová (1982) podala propracovaný přehled metodiky sociálněpsychologického výcviku těch procesů, které v přirozených skupinách ovlivňují jejich žádoucí fungování. Je to výcvik dovedností, které předpokládají „osob-

nostní zaujetí problémy skupiny“ a které podporují průběh žádoucích procesů ve skupině. Patří mezi ně: pomoc při vytváření programu skupiny, pomoc při řešení konfliktů, zjišťování shody či neshody ve vztahu k určité věci, podpora nových členů, nalezení způsobu řešení úkolové situace a podpora ve vyjadřování skutečných pocitů. S tím souvisí následující techniky, respektive **metody sociálněpsychologického výcviku**:

- navozující uvolnění a volnou expresi;
- prohlubující poznání druhých a sebezpoznání;
- výcviku dovedností v sociálních interakcích;
- zaměřené na výcvik komunikativních dovedností;
- zaměřené na výcvik kooperace.

Jednou z nejdůležitějších praktických otázek interakce v dyádách a malých skupinách je **řešení konfliktů**, které ohrožují fungování těchto sociálních celků. Konflikty však mohou být pozitivní, pokud je na obou stranách snaha řešit rozpory, které je vyvolaly a mohou v takovém případě vést k tvořivému řešení různých problémů na pracovišti. Neřešené konflikty zato působí jako jakási sociální koroze a vedou k postupnému rozpadu konfliktního vztahu, kterému předchází jeho trvalá destabilizace. Určité rysy osobnosti, jako neústupnost, útočnost (agresivita) a další, vytvářejí předpoklady pro interpersonální konflikty. R. J. Burke (1970), který zkoumal úspěšnost řešení konfliktů mezi manažery a jejich představenými, zjistil, že často tolik zdůrazňovaný kompromis nepřináší vždy pozitivní výsledky. Od určitých zásad nelze ustupovat, ale to se týká spíše osobních vztahů k hodnotám. Uvnitř malých skupin vznikají také konflikty, dalo by se říci, technologického rázu, například v otázce, jak postupovat, jakou zvolit strategii pro dosažení určitého cíle. A v těchto případech je vždy nutná diskuse a hledání nejlepšího řešení, tedy konstruktivní chování, které předpokládá racionální postup, jemuž předchází konfrontace názorů a kooperativní hledání optimálního řešení. V manželských dyádách se doporučovala „*konstruktivní hádka*“, otevřená výměna názorů bez hněvivého

zaujetí, bez „ran pod pás“ a deptání toho druhého. Byla dokonce vypracována metodika takové „hádky“, která může mít funkci jakéhosi větrání konfliktů, dusné atmosféry a prevence vzniku nepřátelství, jež konstruktivní řešení téměř vylučuje.

16

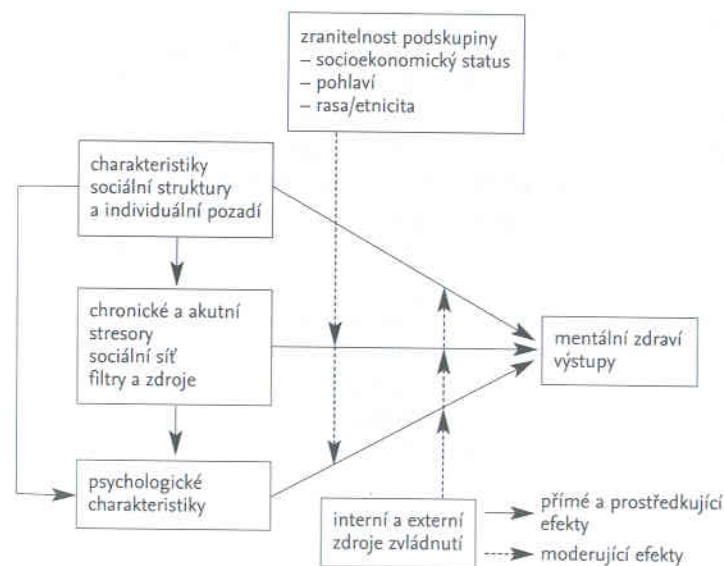
Sociální psychologie a mentální zdraví: Nepochybně jedním z nejceněnějších statků člověka je jeho mentální zdraví a zdraví vůbec. Základním činitelem mentálního zdraví jsou sociální vztahy. Selhávání v těchto vztazích, osamělost, nedostatek asertivity a sebevyjádření vůbec vedou k poruchám v sociálních interakcích jedince a ty pak opět zpětně způsobují, že se jeho selhávání v sociálních vztazích prohlubuje. Nejvýznamnější sféru lidského života představují sociální vztahy (erotické, rodinné, vztahy mezi přáteli, spolupracovníky, souvěrci a další). Konflikty a frustrace v těchto vztazích jsou proto závažným zdrojem psychických problémů, které mají široké spektrum od nežádoucích reaktivních stavů (úzkostnost, zvýšená podrážděnost spojená s výbuchy hněvu, rozladěnost spojená s uzavřeností a nedostatkem rezpozibility a jiných) až k vážným psychickým poruchám. Proto lze právem hovořit o sociálněpsychologických aspektech duševního zdraví; sociální maladjustace jsou činitelem jeho ohrožení.

Sociální psychologie proto může svými poznatky přispívat ke zvládnutí poruchových vztahů, a tím i k prevenci sociálního selhávání (selhávání v sociálních rolích manžela, rodiče, spolupracovníka a podobně). To je dobře známo všem, kdo pracují třeba v oblasti předmanželského a manželského poradenství, kde s těmito problémy přicházejí do styku a jsou nuceni analyzovat sociální vztahy svých klientů. Obecně vzato tu jde především o sociálněpsychologická hlediska stresu, respektive o **sociální stresory**, o psychické záteže plynoucí z konfliktních a frustrujících sociálních vztahů, například manželských. Individuální i skupinová psychoterapie jsou do značné míry postaveny na poznatcích sociální psychologie („skupiny setkávání“ a další techniky). V tomto smyslu existuje úzký **vztah mezi sociální a klinickou psychologií**, a to jak ve sféře psychotherapeutické, tak i psychodiagnostické; například psychodrama má aspekty terapeutické i diagnostické. Podstatou psychického zdraví

nejsou primárně fyzické, nýbrž sociálněpsychologické faktory. Proto byly vytvořeny různé **modely sociálních stresů**, kde ústřední roli hrají sociálněpsychologické faktory. Jeden takový model vytvořili D. N. Ruble, Ph. R. Constanzo a M. E. Oliveri (1992). Nazývají ho „modelem procesů zahrnutých v etiologii psychologického distresu“. Tento model vyjadřují schématem uvedeným níže.

Rozhodujícím činitelem individuální reakce na stres, který poukazuje na význam sociálněpsychologických aspektů jeho zvládnutí, je právě **sociální podpora** stresovaného jedince. Má-li takovou podporu ve svém nejbližším a nejvýznamnějším sociálním prostředí,

16



Levá kolonka uvádí dynamické zdroje stresu (stresová rizika), střední kolonka pak inventář životních podmínek, které určují „pružnost“ zvládnutí stresujících vlivů, respektive odolnost vůči nim, v níž se kromě jiného uplatňují „fatalistické atribuce“, vycházející z opakovaných životních neúspěchů, které souvisejí se sebehodnocením, ale také například se socioekonomickým statusem a s takovými faktory, jako jsou naučená bezmocnost, vědomí kontroly situace a další. Obecně vzato, stresující vlivy vystupují v určitém sociálním kontextu.

jako je například rodina, manželský partner, přátelé a spolupracovníci, je vůči vlivu stresujících činitelů odolnější. Jak bylo prokázáno, mají-li jedinci, kteří ztratí zaměstnání, oporu ve svých manželských partnerech, snášejí tuto stresující situaci lépe než ti, kteří takovou oporu nemají. Dostane-li se jim naopak od jejich nejbližších výtky, třeba že si ztrátu zaměstnání zavinili sami, může tím být vliv původního stresu umocněn a v extrémním případě to může vést až k jejich sebevraždě nebo k těžkým depresím. B. R. Sarasonová, I. G. Sarason a G. R. Pierce (1990) hovoří v tomto smyslu ve své monografii o sociální podpoře o „psychoimmunologii“: empiricky jsou prokázány relace mezi imunologickými parametry a určitými psychopatologickými syndromy. Sociální podpora je ovšem zase funkcí interpersonálních postojů: osoba A bude podporovat v nouzi se nacházející osobu B, když k ní má vyjádřený pozitivní postoj a ten je výsledkem uspokojení z interakce s touto osobou. Tento příklad poukazuje na vzájemnou propojenost sociálních vztahů a na jejich přímý vztah k reakcím na významné životní události. Sociálněpsychologické faktory se tak stávají podstatným aspektem toho, jak se lidé vyrovnávají se svými závažnými životními problémy.

Jak již bylo uvedeno, v této závěrečné kapitole jsme se pokusili podat jen velmi stručný a velmi obecný výsek z obrazu aplikované sociální psychologie, která je ovšem oblastí mnohem širší a obsahově bohatší, s rychle se rozvíjejícími obory, provázenými bohatou společenskou objednávkou.

VYBRANÁ LITERATURA

L

- Adler, A.: *Člověk jaký jest. Základy individuální psychologie*, Praha 1935.
- Arzen, I. – Fishbein, M.: *Understanding attitudes and predicting social behavior*, Englewood Cliffs/N. J. 1980.
- Albani, C. – Kächele, H. – Pokorny, D. – Laser, G.: *Beziehungsmuster und Beziehungskonflikte. Theorie, Klinik und Forschung*, Göttingen 2008.
- Alberti B.: *Die Seele fühlt vom Anfang an. Wie pränatale Erfahrungen unsere Beziehungsfähigkeit prägen*, München 2005.
- Allport, F. H.: *Social psychology*, Boston 1924.
- Allport, G. W.: *The historical background of modern social psychology*, in: Lindzey, G. – Aronson, E. (eds.), sv. I, 1968.
- Allport, G. W.: *The nature of prejudice*, repr. New York 1958 (O povaze předsudků, Praha 2004).
- Allport, G. W.: *Pattern and growth in personality*, New York 1961.
- Altman, I.: *The environment and social behavior*, Belmont/Ca. 1975.
- Andrejeva, G. M.: *Sociální psychologie*, Praha 1984.
- Argyle, M.: *Psychology of interpersonal behavior*, Harmondsworth 1967.
- Argyle, M.: *Social interaction*, London 1969.
- Argyle, M. – Henderson, M.: *The anatomy of relationships*, London 1985.
- Aronson, E.: *Social animal*, San Francisco–London 1972.
- Aronson, E. – Wilson, T. D. – Akert, R. M.: *Social psychology. The heart and the mind*, New York 1997.
- Aronson, E. – Wiczorkowska, G.: *Kontrola naszych myśli i uczuć*, Warszawa (bez vnošení).
- Asanger, P. – Weininger, G.: *Handwörterbuch Psychologie*, Weinheim 1994.
- Asendorpf, J. B.: *Psychologie der Persönlichkeit*, Berlin 1996.
- Asendorpf, J. B. – Bause, R.: *Psychologie der Beziehung*, Bern 2000.
- Auhagen, A. E. – Bierhoff, H.-W.: *Angewandte Sozialpsychologie, Das Praxis Handbuch*, Weinheim–Basel–Berlin 2003.
- Auhagen, A. E. – Salisch, M. von: *Zwischenmenschliche Beziehungen*, Bonn 1992.
- Bandura, A.: *Social learning theory*, Englewood Cliffs/N. J. 1977.
- Bandura, A. – Walters, R. H.: *Social learning and personality development*, New York–Chicago 1963.
- Baron, S. – Kerr, N. L. – Miller, N.: *Group process, group decision, group action*, Buckingham 1992.
- Battegay, R.: *Aggression ein Mittel der Kommunikation?*, Bern–Stuttgart–Wien 1979.
- Becker, G. S.: *The economic approach to human behavior*, Chicago 1976.

Berger, P. I. – Luckmann, Th.: *Sociální konstrukce reality*. Pojednání o sociologii vědění, Praha 1999.

Berkowitz, L. (ed.): *Advances in experimental social psychology*, sv. I–IX, New York 1976.

Berkowitz, L.: *Aggression: a social psychological analysis*, New York–Toronto 1962.

Bierhoff, H. W.: *Sozialpsychologie*, 3. vyd., Stuttgart–Bern–Köln 1993.

Bierhoff, H. W.: *Einführung in die Sozialpsychologie*, Weinheim–Basel 2002.

Blau, P. M.: *Exchange and power in social life*, New York 1964.

Bormann, E. G. – Howell, W. S. – Nichols, R. G. – Shapiro, G. L.: *Interpersonal communication in the modern organization*, Englewood Cliffs/N. J. 1969.

Bowlby, J.: *Bindung. Eine Analyse der Mutter-King-Beziehung*, München 1975.

Bowlby, J.: *Mütterliche Zuwendung und geistige Gesundheit*, München 1973.

Brehm, J. W.: *A theory of psychological reactance*, New York 1966.

Byrne, D.: *The attraction paradigm*, New York 1971.

Calhoun, J. F. – Acocella, J. R.: *Psychology of adjustment and human relationships*, 3. vyd., New York–St. Louis 1990.

Canetti, E.: *Masa a moc*, Praha 1974.

Cartwright, D. – Zander, A.: *Group dynamics*, 2. vyd., London 1960.

Cartwright, D. (ed.): *Studies in social power*, Ann Arbor/Mich. 1959.

Cialdini, R. B.: *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańsk 2007.

Clarke, D.: *Pro-social and anti-social behaviour*, 2003.

Clemenz, M.: *Psychoanalytische Sozialpsychologie*, Gießen 1998.

Cole, M.: *Cultural psychology*, 5. vyd., Cambridge/ Mass.–London 2000.

Crooks, R. – Baur, K.: *Our sexuality*, 4. vyd., Redwood City/Ca. 1990.

Crott, H.: *Soziale Interaktion und Gruppenprozesse*, Stuttgart 1979.

Deutsch, M.: *The resolution of conflict: constructive and destructive processes*, New Haven–London 1973.

DeVito, J. A.: *Základy mezilidské komunikace*, Praha 2001.

Eagly, A. H. – Chaiken, S.: *The psychology of attitudes*, Forth Worth/Tx. 1993.

Eibl-Eibesfeldt, I.: *Liebe und Hass: zur Naturgeschichte elementarer Verhaltensweisen*, München 1970.

Eibl-Eibesfeldt, I.: *Der vorprogrammierte Mensch*, 3. vyd., Wien–München–Zürich 1973.

Erikson, E. H.: *Dětství a společnost*, Praha 2002.

Fazio, R. H.: *How do attitudes guide behavior?*, in: Sorrentino, R. M. – Higgins, E. T. (eds.): *Handbook of motivation and cognition. Foundation of social behavior*, New York 1986.

Festinger, L.: *A theory of cognitive dissonance*, Stanford 1957.

Firth, R.: *An introduction to social anthropology*, London 1956.

Fischer, L. – Wiswede, G.: *Grundlagen der Sozialpsychologie*, 2. vyd., München–Wien 2002.

Fiske, S. T. – Taylor, S. E.: *Social cognition*, New York–Toronto 1989.

Fonagy, P. – Target, M.: *Frühe Bindung und psychische Entwicklung. Beiträge aus Psychoanalyse und Bindungsforschung*, Gießen 2003.

Forgas, J. P. (ed.): *Emotion and social judgements*, Oxford 1991.

Forgas, J. P.: *Soziale Interaktion und Kommunikation*, 3. vyd., Weinheim 1995.

Forgas, J. P. – Williams, K. D. – Wheeler, L.: *The social mind. Cognitive and motivational aspects of interpersonal behavior*, New York 2001.

Frey, D. Irle (ed.): *Theorien der Sozialpsychologie*; sv. I.: Kognitive Theorien; sv. II.: Gruppen-Interaktion und Lern Theorien, 2. vyd., Bern 2001, 2002.

Frey, D. – Greif, S. (eds.): *Sozialpsychologie*, 2. vyd., München–Weinheim 1987.

Gergen, K. J.: *Konstruierte Wirklichkeiten. Eine Einführung zum sozialen Konstruktivismus*, Stuttgart 2002 (angl. orig. 1999).

Gloger-Tippell, G.: *Bindung im Erwachsenenalter*. Ein Handbuch für Forschung und Praxis, Bern 2001.

Goffman, E.: *The presentation of self in everyday life*, New York 1959.

Goffman, E.: *Všichni hrajeme divadlo*, Praha 1999 (orig. 1959).

Gollwitzer, M. – Schmidt, M.: *Sozialpsychologie. Workbook*, Weinheim 2006.

Goslin, P. S. (ed.): *Handbook of socialization theory and research*, Chicago 1969.

Grác, J.: *Persúázia: ovplyvňovanie človeka človekom*, Bratislava 1985.

Graumann, C. F. (ed.): *Handbuch der Psychologie*, díl VII, sv. 1: Sozialpsychologie. Theorien und Methoden, Göttingen 1969; sv. II.: Sozialpsychologie. Forschungsberichte, Göttingen 1972.

Griffin, E.: *A first look on communication*, New York 1991.

Grossmann, K. – Grossmann, K. E.: *Bindungen. Die Gefüge psychischer Sicherheit*, Stuttgart 2004.

Haebler, E. J.: *Die Sexualität des Menschen*, Berlin–New York 1983.

Haisch, J. (ed.): *Angewandte Sozialpsychologie*, Bern 1983.

Hamer, H.: *Psychologia społeczna. Teoria i praktyka*, Warszawa 2005.

Hare, A. R.: *Handbook of small group research*, Glencoe 1962.

Harré, R. – Secord, P. F.: *The explanation of social behavior*, Oxford 1972.

Hartley, E. L. – Hartley, R. E.: *Die Grundlagen der Sozialpsychologie*, Berlin 1955.

Hašto, J.: *Vzťahová väzba. Ku koreňom lásky a úzkosti*, Trenčín 2005.

Hayesová, N.: *Základy sociální psychologie*, Praha 1998.

Heidbrink, H.: *Psychologie morálního vývoje*, Praha 1997.

Heider, E.: *The psychology of interpersonal relations*, New York 1958.

Helus, Z.: *Psychologické problémy socializace osobnosti*, Praha 1973.

Helus, Z.: *Sociální psychologie pro pedagogy*, Praha 2007.

Herkner, W.: *Lehrbuch Sozialpsychologie*, 5. vyd., Bern–Stuttgart 1991.

Hermochová, S.: *Sociálně-psychologický výcvik* (skripta FF UK), Praha 1982.

Hewstone, M. – Stroebe, W.: *Sociální psychologie*, Praha 2006.

Hiebsch, H. – Vorwerk, M. (eds.): *Sozialpsychologie*, Berlin 1980.

Hiebsch, H. – Vorwerk, M.: *Úvod do marxistické sociální psychologie*, Praha 1976.

Hofstätter, P. R.: *Gruppendynamik*, Reinbeck–Hamburg 1957.

Hofstätter, P. R.: *Einführung in die Sozialpsychologie*, Stuttgart 1967.

Hofstätter, P. R.: *Sozialpsychologie*, Berlin 1964.

Holmer, J. – Dornes, M. – Sommer, A.: *John Bowlby und die Bindungstheorie*, München 2002.

Holzkamp, K.: *Lernen: subjektwissenschaftliche Grundlegung*, Frankfurt/Main–New York 1993.

Homans, G. C.: *The human group*, New York–Burlingame 1950.

Homans, G. C.: *Social behavior, its elementary forms*, New York 1961.

Horn, K. (ed. H.-J. Busch): *Politische Psychologie*, Frankfurt/Main 1989.

Hurrelmann, K. – Ulich, D. (eds.): *Handbuch der Sozialisationsforschung*, 5. vyd., Weinheim–Basel 1998.

Huston, T. L. – Burges, R. L. (eds.): *Social exchange in developing relationships*, New York 1979.

Hutt, M. L. – Isaacson, R. L. – Blum, M. L.: *Psychology: the science of interpersonal behavior*, New York–London 1966.

Hyde, J. S.: *Understanding human sexuality*, 4. vyd., New York–St. Louis–San Francisco 1986.

Cherry, C.: *On human communication*, 2. vyd., Cambridge/Mass.–London 1966.

Inkeles, A.: *Sociology and psychology*, in: Koch, S. (ed.): *Psychology: a study of a science*, sv. IV, New York 1963.

Insko, C. A.: *Theories of attitude changes*, New York 1967.

Irle, M. (ed.): *Texte aus der experimentellen Sozialpsychologie*, Neuwied/Rhein 1969.

Irle, M.: *Lehrbuch der Sozialpsychologie*, Göttingen 1975.

Jahoda, G.: *The psychology of superstition*, London 1969.

Jahoda, M. – Warren, N. (eds.): *Attitudes. Selected readings*, Harmondsworth 1966.

Janata, J.: *Agres, tolerance a intolerance*, Praha 1999.

Janis, I. L.: *Groupthink*, Boston 1982.

Janis, I. L.: *Victims of groupthink*, Boston 1972.

Janoušek, J. (ed.): *Metody sociální psychologie*, Praha 1986.

Janoušek, J.: *Sociální komunikace*, Praha 1968.

Janoušek, J. (ed.): *Sociální psychologie*, Praha 1988.

Jarymowicz, M.: *Pomiedzy afektem i intelektem: poszukiwania empiryczne*, Warszawa 2001.

Jones, E. E.: *Ingratiation: a social psychological analysis*, New York 1964.

Jones, E. E.: *Interpersonal perception*, New York 1990.

Jones, E. E. – Gerard, H. B.: *Foundations of social psychology*, New York 1967.

Kelley, H. H.: *Personal relationships, their structure and processes*, Hillsdale 1979.

Kelley, H. H. – Thibaut, J. W.: *Interpersonal relations*, New York 1978.

Kenrick, D. T. – Neuberg, S. L. – Cialdini, R. B.: *Social psychology. Unraveling the mystery*, Boston–London 1999.

Kirchler, E. H.: *Wirtschaftspsychologie: Grundlagen und Anwendungsfelder der Oekonomischen Psychologie*, Göttingen–Bern–Toronto–Seattle 1995.

Klineberg, O.: *Social psychology*, rev. ed., New York 1954.

Koch, S. (ed.): *Psychology: a study of a science*, sv. VI, New York 1959.

Kollárik, T.: *Sociálna psychológia*, Bratislava 1993.

Kollárik, T. a kol.: *Sociálna psychológia*, Bratislava 2004.

Kollárik, T. – Solárová, E.: *Metódy sociálnopsychologickej praxe*, Bratislava 2004.

Konwicki, T.: *Malá apokalypsa*, Praha 1992.

Kottak, C. Ph.: *Cultural anthropology*, 5. vyd., New York–St. Louis 1991.

Krech, D. – Crutchfield, R. S. – Ballachey, E. L.: *Človek v spoločnosti: Základy sociálnej psychológie*, Bratislava 1968.

Křivohlavý, J.: *Konflikty mezi lidmi*, Praha 2002.

Kull, U.: *Evolution des Menschen. Biologische, soziale und kulturelle Evolution*, korrig. vyd., Stuttgart 1990.

Leary, Th.: *Multilevel measurement of interpersonal behavior*, Berkeley/Cal. 1956.

Le Bon, G.: *Duše davů*, Praha 1897.

Lersch, Ph.: *Der Mensch als soziales Wesen*, München 1964.

Leventhal, G. S.: *Fairness in social relationships*, Morristown 1976.

Lindzey, G. – Aronson, E. (eds.): *Handbook of social psychology*, 2. vyd., sv. I–V, New York 1985.

Linton, R.: *The cultural background of personality*, New York 1945.

Lippert, E. – Wakenhut, R. (eds.): *Handwörterbuch der Politischen Psychologie*, Opladen 1983.

Maliszewski, N.: *Regulacyjna rola utajonej postawy*, Warszawa 2005.

Mann, L.: *Sozialpsychologie*, 11. vyd., Weinheim–Basel 1997.

Marody, M.: *Sens teoretyczny a sens empiryczny pojecie postawy*, Warszawa 1976.

McClelland, D. C.: *Power: the inner experience*, New York 1975.

McDougall, W.: *Introduction to social psychology*, London 1908.

McGuire, W.: *Constructing social psychology, creative and critical aspects*, Cambridge 1999.

Mead, G. H.: *Mind, Self and society*, Chicago 1934.

Mehrabian, A.: *Nonverbal communication*, Chicago 1972.

Meichentau, D.: *Cognitive-behavior modification. An integrative approach*, New York 1975 (Cognitive behavior Modification, München 1995).

Mertens, W. – Fuchs, G.: *Krise der Sozialpsychologie?*, München 1978.

Mika, S.: *Wstęp do psychologii społecznej*, Warszawa 1972.

Mika, S.: *Psychologia społeczna*, Warszawa 1982.

Mikšík, O.: *Psychologie hromadného chování (skripta FF UK)*, Praha 1988.

Mikšík, O.: *Hromadné psychické jevy/Psychologie hromadného chování*, Praha 2005.

Mikula, G. (ed.): *Gerechtigkeit und soziale Interaktion*, Bern 1980.

Mikuláščík, M.: *Komunikační dovednosti v praxi*, Praha 2003.

Miller, N. E. – Dollard, J.: *Social learning and imitation*, New Haven 1941.

Mitchel, S. A. – Wirth, H.-J. – Altmeyer, M.: *Bindung und Beziehung. Auf den Weg zu einer relationalen Psychoanalyse*, Giessen 2003.

Montagu, A.: *Körperkontakt*, Stuttgart 1984.

Morris, D.: *Der Mensch mit dem wir leben: ein Handbuch unseres Verhaltens*, München–Zürich 1978.

Moscovici, S.: *Sozialer Wandel durch Minoritäten*, Wien 1979.

Moscovici, S.: *Psychologie sociale des relations d'autrui*, Paris 1994.

Mueller, E. F. – Thomas, A.: *Einführung in die Sozialpsychologie*, Göttingen–Toronto–Zürich 1974.

Müsseler, J. – Prinz, W. (eds.): *Allgemeine Psychologie*, Heidelberg–Berlin 2002.

Myers, D. G.: *Social psychology*, 4. vyd., New York–St. Louis 1993.

Nakonečný, M.: *Základy sociální psychologie (skriptum FF UK)*, Praha 1970.

Nakonečný, M.: *Sociální psychologie*, Praha 1970.

Necki, Z.: *Psychologiczne uwarunkowanie wzajemnej atrakcyjności*, Warszawa 1975.

Newcomb, Th. M.: *Social psychology*, New York 1950.

Newcomb, Th. M. – Turner, R. H. – Converse, Ph. E.: *Social psychology*, New York–Chicago–San Francisco 1965.

Nisbett, R. – Ross, L.: *Human inferences: Strategies and shortcomings of social judgment*, Englewood Cliffs/N. J. 1980.

Nowak, S. (ed.): *Teoria postaw*, Warszawa 1973.

Nowak, A. – Vallacher, R.: *Dynamical social psychology*, London 1998.

Oakleyová, A.: *Pohlaví, gender a společnost*, Praha 2000.

Oerter, R.: *Struktur und Wandlung von Werthaltungen*, München 1970.

Ortega y Gasset, J.: *Vzpouza davů*, Praha 1933.

Oskamp, S. – Schultz, P. W.: *Applied social psychology*, Englewood Cliffs/N. J. 1998.

Parsons, T.: *Social structure and personality*, repr. London 1965.

Parsons, T. – Bales, R. E. (eds.): *Family socialization and interaction process*, Glencoe/Ill. 1955.

Parygin, B. D.: *Sociální psychologie jako věda*, Praha 1968.

Parygin, B. D.: *Grundlagen der sozialpsychologischen Theorie*, Berlin 1975.

Pease, A.: *Řeč těla. Jak porozumět druhým z jejich gest, mimiky a postojů těla*, Praha 2001.

Petrusek, M.: *Sociometrie*, Praha 1969.

Piontkowski, U.: *Psychologie der Interaktion*, München 1976.

Plaňava, L.: *Jak spolu mluvíme*, Brno 1992.

Plaňava, L.: *Průvodce mezilidskou komunikací*, Praha 2005.

Pohlmann, F.: *Die soziale Geburt des Menschen. Einführung in die Anthropologie und Sozialpsychologie der frühen Kindheit*, Weinheim-Basel 2000.

Poněšický, J.: *Agrese, násilí a psychologie moci*, Praha 2005.

Průcha, J.: *Interkulturní psychologie*, Praha 2004.

Ratner, J.: *Psychologie der zwischenmenschlichen Beziehungen*, Olten-Freiburg/Br. 1969.

Reis, H. T. – Judd, C. M. (eds.): *Handbook of research methods in social psychology*, New York 2000.

Reykowski, J.: *Motywacja postawy prospołeczne a osobowość*, Warszawa 1979.

Rosenberg, M. J. – Hovland, C. L. – McGuire, W. – Abelson, R. P. – Brehm, J. W.: *Attitude organization and change*, New Haven 1960.

Rotter, J. B.: *Social learning and clinical psychology*, Englewood Cliffs/N. J. 1954.

Rubin, J. Z.: *Liking and loving: an invitation to social psychology*, New York 1973.

Řezáč, J.: *Sociální psychologie*, Brno 1998.

Sander, M.: *Psychologie der Gruppe*, München 1979.

Sarason, B. R. – Sarason, I. G. – Pierce, G. R.: *Social support. An interactional view*, New York-Chichester-Brisbane 1990.

Scanzoni, J.: *Social exchange and behavioral interdependence*, in: Burges, R. L. – Huston, T. L. (eds.): *Social exchange in developing relationships*, New York 1979.

Secord, P. F. – Backman, C. W.: *Social psychology*, New York 1964.

Seligman, M. E. P.: *Helplessness*, San Francisco 1975.

Sherif, M.: *The psychology of social norms*, New York 1936.

Sherif, M. – Sherif, C. W.: *An outline of social psychology*, rev. ed., New York-Evanston-London 1956.

Schachter, S.: *The psychology of affiliation*, Stanford 1959.

Schiefele, U.: *Einstellung, Selbstkonsistenz und Verhalten*, Göttingen 1990.

Schmidt, H. – Heidbrinck, H. – Lücke, H. E.: *Psychologie sozialer Beziehungen*, Stuttgart-Berlin-Köln 2008.

Schmidt-Denter, U.: *Soziale Entwicklung*, München-Weinheim 1988.

Schulz von Thun, F.: *Jak spolu komunikujeme? Překonávání nesnází při dorozumívání*, Praha 2003.

Skarżyńska, K.: *Spostrzeganie ludzi*, Warszawa 1981.

Spada, H. (ed.): *Allgemeine Psychologie*, Bern-Stuttgart-Toronto 1990.

Spangler, G. – Zimmermann, P.: (eds.): *Die Bindungstheorie. Grundlagen, Forschung und Anwendung*, Köln 1997.

Spitz, R.: *Vom Säugling zum Kleinkind*, Stuttgart 1974.

Stahl, E.: *Dynamik in Gruppen*, Weinheim-Basel-Berlin 2002.

Staub, E.: *Entwicklung prosozialen Verhaltens. Zur Psychologie der Mitmenschlichkeit*, München-Wien-Baltimore 1982.

Straub, J. – Kempf, W. – Werbig, H.: *Psychologie. Eine Einführung*, München 1997.

Strelau, J. (red.): *Psychologia. Podrecznik akademicki, sv. III.: Jednostka w społeczeństwie i elementy psychologii stosowanej*, Gdańsk 2007.

Stroebe, W. – Hewstone, M. – Codol, J.-R. – Stephenson, G. M. (eds.): *Sozialpsychologie*, 2. vyd., Berlin-Heidelberg-New York 1992.

Sullivan, H. S.: *The interpersonal theory of psychiatry*, New York 1953.

Szmatka, J.: *Male struktury społeczne*, Warszawa 1989.

Šibutani, T. (Shibutani): *Socialnaja psihologija*, Moskva 1969.

Tegze, O.: *Neverbální komunikace*, Praha 2003.

Thibaut, J. W. – Kelley, H. H.: *The social psychology of groups*, New York 1959.

Thomas, A.: *Grundriss der Sozialpsychologie*, sv. I.: *Grundlegende Begriffe und Prozesse*; sv. II.: *Individuum – Gruppe – Gesellschaft*, Göttingen-Toronto-Zürich 1991, 1992.

Triandis, H. C.: *Attitude and attitude change*, New York 1971.

Tubbs, S. L. – Moss, S.: *Human communication*, 6. vyd., New York-St. Louis-San Francisco 1991.

Van der Zanden, J. W.: *Social psychology*, 4. vyd., New York-St. Louis-San Francisco 1987.

Vybíral, Z.: *Psychologie komunikace*, Praha 2005.

Vygotskij, L. S.: *Vývoj vyšších psychických funkcí*, Praha 1976.

Výrost, J.: *Sociálně-psychologický výzkum postojů*, Bratislava 1989.

Výrost, J. – Slaměnik, I.: *Sociální psychologie/Sociální psychologie*, Praha 1997.

Výrost, J. – Slaměnik, I. (eds.): *Aplikovaná sociální psychologie*, sv. I.: *Člověk a sociální instituce*, Praha 1998.

Výrost, J. – Slaměnik, I. (eds.): *Aplikovaná sociální psychologie*, sv. II, Praha 2001.

Výrost, J. – Slaměnik, I. (eds.): *Aplikovaná sociální psychologie*, sv. III: *Sociálněpsychologický výcvik*, Praha 2001.

Výrost, J. – Slaměnik, I. (eds.): *Sociální psychologie*, 2. přepr. a rozš. vyd., Praha 2008.

Waller, M.: *Soziales Lernen und Interaktionskompetenz*, Stuttgart 1978.

Walster, E. – Walster, W.: *A new look at love*, Reading/Mass. 1978.

Walster, E. – Berscheid, E. – Walster, G. W.: *New directions in equity research*, in: Berkowitz, L. (ed.): *Advances in experimental social psychology*, sv. IX, New York 1976.

Werbic, H. – Kaiser, H.-J. (eds.): *Kritische Stichwörter zur Sozialpsychologie*, München 1981.

Werth, L. – Mayer, J.: *Sozialpsychologie*, Berlin-Heidelberg 2008.

Wilson, E. O.: *O lidské přirozenosti*, Praha 1993.

Wispé, L. (ed.): *Altruism, sympathy and helping*, New York 1978.

Wiswede, G.: *Sozialpsychologie-Lexikon*, München-Quien 2004.

Witte, E. H.: *Sozialpsychologie*, München 1989.

Witte, E. H.: *Evolutionäre Sozialpsychologie und automatische Prozesse*, Lengerich 2006.

Witte, E. H. (ed.): *Entwicklungsperspektiven der Sozialpsychologie*, Lengerich 2005.

Witte, E. H. (ed.): *Sozialpsychologie und Werte*, Lengerich 2008.

Wojciszke, B.: *Teoria schematów społecznych*, Wrocław 1986.

Wojciszke, B.: *Psychologia postaw i ocen*, Gdańsk 2001.

Wuketits, F. U.: *Soziobiologie. Die Macht der Gene und die Evolution sozialen Verhaltens*, Heidelberg-Berlin-Oxford 1997.

Yawkey, Th. D. – Johnson, J. E.: *Integrative processes on socialization: early to middle childhood*, Hillsdale/N. J. 1988.

Zaborowski, Z.: *Stosunki międzyludzkie*, Wrocław-Warszawa-Kraków 1976.

Zillmann, D.: *Hostility and aggression*, Hillsdale/N. J. 1979.

Znaniecki, F.: *The laws of social psychology*, repr. New York 1967.

R VĚCNÝ REJSTŘÍK

adaptace a seberealizace 126
– teorie 128

afiliace 380 n.

afiliativní technika 354

afirmace 195

agování 318

agrese 233 n.

– dvojí druh 233

– instrumentální 238

– modely 234

– potřeba 216

– přenos 236

– ritualizace 82

agresivní pud 234

altruismus 221 n., 229 n.

analýza výkonu 76

anonymita 394

anticipace důsledků 105

antipatie 365

asertivita 237

atraktivita 359

– faktory a. 363

– skupiny 398

– znaky sexuálně-fyzické a. 363

atribuce (kauzální) 45

autenticita 452

automatismy 95

autoregulace 105

behavioristická sociální psychologie 43 n.

bludný kruh vzájemného trestání 140

„couching“ 460

„crowding“ 429

davy 432 n.

devalvační způsoby chování 339

disonance

– druhy d. 197 n.

– ego-vztažná 199

– sebepojetí a d. 198

– teorie 196

dominance 209

dyada 319

– vývoj d. vztahu 320

dyadická interakce 319 n.

– schéma průběhu 322

ego

– e.-alter 26 n.

– e.-centrický svět 136

– e.-centrický vztah 22

– e.-vztažná disonance 199 n.

– e.-vztažná sociální motivace 201

– e.-vztažné učení 119

– sociálněpsychologické aspekty 116

emociogenní význam aktu chování 60 n.

empatie 310

epercepce 326

epistemologický model 59

erotika 89

etnopsychoanalýza 40 n.

evalvační způsoby chování 339

evolucí programované signály 95

evoluční základy sociálního chování 100

experiment 72 n.

fasáda 452

gestika 38

gestikulace 303

hodnocení 239

hodnota 88 n.

– obecné a instrumentální h. 253, 257

hodnotící měřítka 161

hromadné chování 428, 435, 437

– situace vyvolávající h. ch. 437 n.

chování

– devalvační způsoby 339

– evalvační způsoby 339

– evoluční pojetí soc. ch. 90

– kolektivní 430

– komunikativní 292

– sociální chování (Homans) 329 n.

identifikace 230

– a imitace 115

– a role 123

– jako forma soc. učení 115

– se skupinou 449 n.

identita 16, 122, 449

– a autoprezentace 125

– hledání identity 450 n.

– osobnosti 135

ideologie 251

implicitní teorie osobnosti 156 n.

informace (proces zpracování) 143

„infuze afektu“ 169

ingratiace 355 n.

inkongruence 202

interakce 11, 27

– biologických a kulturních činitelů 80

– v utváření lidské psychiky 96

interakční alternativy (přehled) 337 n.

interakční kompetence 470

interpersonální

– chování (systém znaků) 370

– pojetí (teorie) osobnosti 42, 456 n.

– postoje 325

– strategie 333 n.

– valorizace 323 n.

jáství (viz též ego)

– dva významy pojmu j. 116

– koncept j. 119

– rámec j. 121

kategorizace 149, 450

kauzální atribuce 115

kazuistika 76

kognice (kybernetické modely) 49

kognitivní disonance 193 n.

– a sebepojetí 195 n.

– redukce k. d. 195 n.

kognitivní systém 145 n.

kompetice 343 n.

kommunikace 95, 287 n.

– formy 288 n., 316

– funkce 290

– klíčové pojmy 296

– nonverbální 304 n.

– rozsah 292 n.

– struktura 289

– teorie 327

– verbální 297 n.

kommunikační bariéry 418

konflikt 343 n., 349 n., 399

– rolí 409

– řešení k. 475 n.

– smírné řešení k. 351

– solidarita a k. 401

– strategie rozhodování v k. 347

– v dyadě 350

kommunikativní chování 292

R

konformismus 390 n.
– důvody k. 393
– jako rys osobnosti 39
– sociálněpsychologické vysvětlení k. 395 n.

kongruence 202
– mechanismy udržování k. 204 n.
konsonance 196
konstrukce sociální reality 169 n.
kooperace 343 n.
– pohotovost ke k. 402
kultura (vliv) 78, 82, 91

laická psychologie 152
láska 367 n.
– a sebeláska 379
– a sympatie 368
– druhy l. 368 n.
– komponenty l. 368
– model l. 342

malé skupiny 383 n.
– atraktivita m. s. 398
– dimenze 387 n.
– dynamika 420 n.
– funkce 386 n.
– komunikace v m. s. 416 n.
– konformismus v m. s. 391 n.
– normy v m. s. 389 n.
– pozice a role v m. s. 389
– primární (neformální) 385
– soudržnost v m. s. 400 n.
– struktura 404 n., 409, 423 n.
– teorie 426 n.
– tlak v m. s. 393
– třídění m. s. 384 n.
manažerování dojmů 454
masové hysterie 435
maxima pro rozhovor 299 n.
mezilidské interakce 13
mimika 308 n.
moc
– druhy 210 n.

– sociální m. 211 n.
model regulační funkce psychiky 23 n.
morální jednání 227 n.
– faktory m. j. 228
– konflikty v m. j. 232 n.
motiv 177
– výkonu 219 n.
– rozhovoru 302
motivace
– alocentrická – ego-centrická 223
– ego-vztažná 201
– interpersonálního chování 182 n.
– extrinsická – intrinsická 181
– obecné principy m. 179 n.
– paradigma m. 180 n.
– vývoj m. 181 n.
motivování 178

národová psychologie 31 n.
neopsychoanalýza 41
nevědomé motivy 179
nevyrovnané sociální vazby 330

„obraz toho druhého“ 152
osobnost 440
– interpersonální teorie o. 456 n.
– sociálněpsychologické aspekty 441 n.
– sociální psychologie a o. 442

panika 436
paradigma smyslu 42
péče o druhého 93 n.
postoje 239 n.
– a chování 242 n., 244 n.
– a osobnost 256
– definice 240
– faktory změn 268
– funkce 248 n., 250
– pojem p. 240 n.
– politické p. 464
– regulační role 285
– skryté p. 280 n.
– škálování p. 66 n.

– teorie 286
– utváření 259
– vyrovnávání p. 341
potřeby 179
– afiliace 214 n.
– agrese 216
– moci 208
– odporu 188
– podléhání 188
politické učení 466
politické vědomí 466
poslušnost 212
pověry 279
pozice a statusy 407 n.
poznávání sebe sama 174
prestiž 446
princip
– jednoty psychiky a činnosti 460 n.
– psychické rovnováhy 340
přátelství 281
předsudky 276 n.
– rasové 277
přesvědčování sebe sama 200 n.
přilnutí 132 n.
psychická regulace chování 23
psychický vztah 21
psychika (lidská)
– dvojí aspektace 79 n.
– struktury 20 n.
psychoanalýza 40
psycholinguistika 317
psychologická kauzalita 59 n.
psychologie
– davů 430
– mas 32
– velkých společenských skupin 438
psychologismus 469

racionální a emocionální argumentace 271
racionální jednání a maximalizace zisku 379
reaktance 187 n.

rodina 425 n.
role
– pojem r. 123
– převzetí r. svého pohlaví 138
rozdíl světa fyziky a světa živých forem 60

sduřování 92
sebehodnocení 118
sebekategorizování 120
sebekontrola 127, 207
sebeoceňování 117
– vývoj s. 120
sebepečení 117
sebepečování 61 n.
sebepečování 454 n.
seberegulační chování 106
sebezobrazování 454 n.
sémantický diferenciál 68
separační úzkost 133 n.
sex 217 n.
situace 129
skupina viz malá skupina
skupinové myšlení 162, 403 n.
sociabilita 131
sociálněpsychologický trénink 470
socializace 101 n.
– produkty 103
– přehled problematiky 104
– primární s. 102
– socio-kulturní činitelé 134
– teoretický rámec 111, 139
– v dospělosti 106
sociální chování 37
sociální informace 105
sociální instinkt 186
sociální kognice 48, 66
sociální kompetence 243, 445, 474
sociální konstruktivismus 170 n.
sociální moc 108
sociální motivace 177 n.
sociální objekt 145
sociální percepce 147 n.
– činitelé s. p. 150 n.

R

R

– laické chyby v s. p. 149 n.
 – teorie 110
 sociální potřeby 208 n.
 sociální psychologie
 – a kulturní antropologie 12, 17, 20
 – a obecná psychologie 14
 – a sociologie 13, 16, 20
 – fenomenologický přístup 50 n.
 – filozofické kořeny 29 n.
 – historie 28 n.
 – krize s. p. 36 n.
 – laická a vědecká s. p. 38
 – metody s. p. 54 n.
 – nové paradigma 49 n.
 – podněty pro rozvoj s. p. 29, 34 n.
 – pojem s. p. 102
 – předmět 9, 11
 – rozdíly v pojetí s. p. 39 n.
 – směry v s. p. 39 n.
 – soustava 24 n.
 – systém konstruktů v s. p. 25
 sociální status 124
 sociální situace 22 n.
 sociální stimulace 24, 54 n.
 sociální stresory 476
 sociální učení (teorie) 44 n.
 sociální vliv 108
 sociální závislost 52
 sociobiologie 90 n.
 sociogram 69 n.
 socio-kulturní činitelé 134 n.
 sociometrie 69
 solidarita 401
 společnost 91
 spravedlnost 189 n.
 status 391, 446
 standardy 83

stereotypy 160 n.
 subjektivní význam 22
 subkultura mládeže 136
 svět symbolů 96 n.
 svět významů 22
 symbolický interakcionismus 42 n., 86
 sympatie 365, 367
 systémová analýza v soc. psychologii 15 n.

tendence k psychické rovnováze 88
 tendence k vyrovnávání 448
 teorie v sociální psychologii
 – disonance 197
 – o sociální povaze člověka 31
 – výměny (Thibaut a Kelley) 327 n.
 – výměny hodnot 87 n.

učení
 – ego-vztažné u. 113
 – různé druhy u. 107
 – různé teorie u. 127 n.
 – sociální u. 103, 127 n.

„věžňovo dilema“ 345
 vnímaná podobnost 124
 vnímání osob 148
 vnímání sebe sama 158
 vnímání sociálních situací 159 n.
 vůdcovství v malé skupině 410 n.
 – modely v. 413
 výhody sdružování 92 n.
 výrazové pohyby 310 n.
 – vliv kultury na v. p. 82
 vztažná schémata 272

zpracování sociální informace 164 n.
 „zrcadlové já“ 175

JMENNÝ REJSTŘÍK

Abele, A. 165–166
 Abelson, R. P. 286
 Acocella, J. R. 442
 Adams, S. J. 189
 Adler, A. 209–210
 Adorno, Th. 30, 40, 277, 465
 Ahrens, H. K. 400
 Ajzen, I. 53, 242, 244, 286
 Akert, R. M. 171, 200
 Allport, F. H. 10, 23
 Allport, G. W. 28, 29, 31, 50, 120–122,
 155–156, 239, 259, 276–279, 417, 450–451
 Argyle, M. 76, 85, 157, 182–183, 214–215,
 304–308, 310–314, 316, 340, 352–357,
 359, 361, 443, 445–446
 Argyris, Ch. 87
 Arnould, M. D. 57
 Aronfreed, J. 107
 Aronson, E. 11, 125–126, 171–174, 193–195,
 198–201, 213, 360, 362, 392–393
 Asendorpf, J. B. 185–186
 Asch, S. 37, 38, 73, 148, 150, 166, 168,
 392–393, 398
 Atkinson, J. W. 219
 Auhagenová, A. E. 459
 Axelrod, R. 347
 Backman, C. W. 14, 18, 35, 112, 150–151,
 202–207, 386
 Baker, N. 127

Baldwin, J. M. 32
 Bales, R. F. 50, 62–63, 69, 164
 Balint, M. 134
 Ballachey, E. L. 12, 18, 240, 252–253,
 263–264, 268, 277–278, 383, 392,
 398–399, 410
 Banaji, M. R. 280
 Bandura, A. 21, 35, 45, 47, 48, 75, 103–107,
 114–115, 127, 207
 Barash, D. P. 90
 Baškicevová, A. 76
 Bateson, G. 59–60
 Beach, F. A. 217
 Beavin, J. 291, 317
 Behm, S. S. 35
 Bechtěrev, V. M. 33
 Bem, D. 118–120, 158–159
 Benedictová, R. 17, 348, 451
 Bentham, J. 31
 Berger, P. 48
 Bergius, R. 228
 Berkowitz, L. 176, 400
 Berscheidová, E. 361
 Bettelheim, B. 62
 Bierhoff, H. W. 169, 221–222, 277, 286,
 322, 332, 362, 364, 366, 395, 420, 459
 Binswanger, L. 50
 Bischof, N. 184
 Blau, P. M. 211
 Blum, M. L. 442

R

- Blumer, H. 437
 Bormann, E. G. 473–474
 Bowlby, J. 35, 94, 129, 132–133, 187
 Boyle, D. G. 148
 Brandtová, U. 391, 398
 Brehm, J. W. 187–188
 Brim, O. G. 15
 Bronferbrennerová, U. 131–132
 Brown, R. 431
 Bruner, J. S. 49, 61, 149, 151, 160, 165, 255
 Buber, M. 50
 Bühler, K. 298, 310
 Bühlerová, Ch. 425, 451
 Buchanan, W. 161
 Burke, R. J. 475
 Burns, T. 307
 Buss, A. H. 237
 Buss, D. M. 52
 Byrne, D. 364
 Calhoun, J. F. 442
 Campbell, D. T. 229, 277
 Camus, A. 59
 Canetti, E. 428, 433–435
 Cantril, H. 134, 161, 261–263, 431
 Carlsmith, J. M. 198–199, 201
 Carlson, E. R. 148
 Carter, L. F. 405
 Cartwright, D. 391, 409, 420–421
 Cattell, R. B. 402
 Cialdini, R. B. 11, 27, 449
 Clarke, D. 222, 228
 Clemenz, M. 42
 Clore, G. 314
 Codol, J.-P. 31, 143, 160
 Cohen, A. R. 198–199
 Cohen, R. P. 49
 Comte, A. 31, 33
 Constanzo, Ph. R. 477
 Converse, Ph. E. 49, 120, 274–275, 292–293, 416
 Cook, C. W. 71–72

- Cooley, Ch. H. 32, 43, 117–118, 365, 385–386, 453
 Cooper, J. 195
 Cranach, M. von 62
 Cronbach, L. J. 156
 Crott, H. W. 211
 Crutchfield, R. S. 12, 18, 148, 240, 252–253, 263–264, 268, 277–278, 383, 392, 398–399, 410
 Čapek, J. 386
 Dahms, L. 238
 Darwin, Ch. 90, 309
 Davenport, W. H. 218
 Davis, K. E. 153
 Dawkins, R. 100
 Dean, J. 215, 306
 Deutsch, M. 71–72, 344–345, 401
 Dickenbergerová, D. 188
 Dilthey, W. 42
 Dionová, K. 361
 Dittes, J. 401, 404
 Dollard, J. 35, 44, 47, 234
 Durkee, A. 237
 Durkheim, É. 32, 161
 Durkin, K. 138, 140–141
 Dyoniziak, R. 136
 Ebbesen, E. B. 126
 Ebbinghaus, H. 42
 Eibl-Eibesfeldt, I. 79, 80–81, 90, 93–95, 99–100, 186–187, 225, 234–235, 310
 Ekman, P. 265
 Ellwood, C. A. 32
 Emlen, J. T. 80
 Engel, G. 120
 Erikson, E. H. 41, 121, 135, 450
 Evans, M. G. 413
 Eysenck, H. J. 252, 259, 464–465
 Fazio, R. H. 260, 281, 283
 Feger, H. 400–402

- Feshbach, S. 116
 Festinger, L. 35, 53, 161, 193–194, 196–199, 201, 256, 317, 334, 393–395, 416
 Fiedler, F. E. 413
 Filley, A. C. 350
 Firth, R. 17
 Fishbein, M. 68, 241–242, 244
 Fischer, L. 197, 211–212, 290, 327, 330, 334, 375
 Fiskeová, S. T. 48, 142, 167–169
 Foa, E. B. 375
 Foa, U. G. 326, 375
 Ford, C. S. 217
 Forgas, J. P. 19, 124–125, 169, 333, 380
 Frankl, V. 62
 French, J. R. P. 210–211
 Frenz, H.-G. 62
 Freud, S. 40, 41–42, 105, 115, 134, 186, 231, 234, 296, 428
 Frey, D. 157, 244–245, 413
 Frings, H. 287
 Frings, M. 287
 Fröhlich, W. D. 101–102, 107–108, 110–111
 Fromm, E. 12, 41
 Fuchs, G. 37
 Galanter, E. 48
 Gehlen, A. 84
 Gendalla, G. H. E. 165
 Gerard, H. B. 87, 334
 Gergen, K. J. 50, 169–171, 175–176
 Gibb, C. A. 410
 Giles, H. 214
 Girg, U. 196
 Gniechová, G. 188
 Goffman, E. 123–124, 357, 452–453, 455
 Gollwitzer, M. 53, 192–193
 Gordon, C. 50
 Gordon, L. V. 257
 Gough, H. G. 353
 Grác, J. 270
 Graumann, C.-F. 26, 31–32, 37, 108, 335
 Greenwald, A. G. 266, 280

- Grice, H. P. 299
 Griffin, E. 164
 Grzelak, J. 343
 Guilford, J. P. 271–272, 402
 Häberlin, P. 51
 Hall, E. T. 79, 84, 305
 Halpin, A. W. 411
 Hamburg, D. A. 235
 Hamilton, W. D. 221
 Hammerová, H. 38
 Hanfmann, E. 155
 Harari, H. 386
 Hardy, A. 99
 Hare, A. P. 400
 Harlow, H. 133
 Harnatt, J. 147, 154
 Harré, R. 49
 Hartley, E. L. 141, 446–448
 Hartleyová, R. E. 141, 446–448
 Hartmann, M. A. 166
 Hašto, J. 133
 Hayek, F. A. von 100
 Hayesová, N. 303
 Heckhausen, H. 215
 Heidegger, M. 50–51
 Heider, F. 35, 48–49, 53, 152–153, 155, 166, 317, 341–342
 Heinz, W. R. 439
 Hellpach, W. 34
 Hellriegel, D. 421
 Helus, Z. 115–116
 Hemphill, J. K. 387, 410
 Hendersonová, M. 361
 Herkner, W. 11, 67, 74, 126, 128, 156, 180, 188–189, 242, 245–246, 255–256, 273–274, 308–309, 337, 345, 365–368, 396
 Hermochová, S. 474
 Herrnstein, R. J. 379
 Hess, E. H. 316
 Hess, R. D. 466
 Hewstone, M. 31, 160, 280, 381
 Heymans, G. 139

- Hiebsch, H. 35–36
 Hilgard, E. R. 183
 Hobbes, Th. 31, 121
 Hoffman, M. L. 232, 397
 Hofstätter, P. R. 30, 68, 112, 161, 298, 411–412
 Holzkamp, K. 36, 113–115, 161
 Homans, G. C. 12, 35, 37, 53, 87–89, 112, 321, 329, 377, 384, 390, 426–427
 Hormuth, S. E. 462
 Horn, K. 463–464
 Horneyová, K. 41
 House, R. J. 413
 Houser, J. D. 209
 Hovland, C. I. 247, 274
 Howell, W. S. 270
 Hull, C. L. 45, 128
 Hume, D. 229
 Husserl, E. 50
 Hutt, M. L. 442
- Chave, E. I. 67
 Chein, I. 401
 Chemers, M. M. 416
 Cherry, C. 287–288, 291, 294, 304
 Child, I. L. 102
- Imieliński, K. 216
 Inkeles, A. 16
 Irle, M. 9, 40
 Isaacson, R. L. 442
- Jackson, D. D. 291, 317, 426
 Jackson, J. M. 402–403
 Jahoda, G. 279
 Jahodová, M. 71–72
 James, W. 117–119
 Janis, I. C. 162–164, 403
 Janoušek, J. 36, 56, 65, 291
 Jones, E. E. 35, 87, 153, 334, 355–356
 Jourard, S. M. 305
 Jung, C. G. 92

- Kardes, F. R. 281
 Kardiner, A. 41
 Katz, D. 24, 39, 240, 248–249
 Kelley, H. H. 35, 53, 87, 149, 319, 326–329, 333–334, 404
 Kelvin, P. 391
 Kenrick, D. T. 11, 27, 77, 449
 Killian, L. M. 438
 Kinsey, A. C. 217
 Kirchler, E. M. 331–332, 371–379
 Kisker, K. P. 36, 50
 Klages, L. 310
 Klein, R. 221–222
 Klinberg, O. 10, 35
 Klix, F. 295
 Kluckhohn, C. 240
 Knapper, Ch. 157
 Knight, 157
 Kohlberg, L. 228, 230
 Köhler, B. 391, 398
 Koch, S. 38
 Komárková, R. 460
 König, R. 32
 Konwicky, T. 79
 Korte, W. 46
 Korthals-Beyerleinová, G. 148
 Kortlandt, A. 235
 Kottak, C. Ph. 17
 Koziellecki, J. 197
 Kramp, P. 221–222
 Krech, D. 12, 18, 240, 252–253, 263–264, 268, 277–278, 383, 392, 398–399, 410
 Krieger, R. 466
 Kroner, B. 431, 437–438
 Kruse, L. 387–388
 Křivohlavý, J. 351–352
 Kull, E. 52, 96–98
- Lackman, T. 48
 Laing, R. D. 468
 Lange, M. de 33
 LaPierre, R. T. 239, 241
 Laswell, H. D. 290
- Lazarus, M. 31
 Le Bon, G. 29, 32, 428–431, 435
 Leary, T. 369–370
 Lec, J. 272
 Lehrová, U. 139
 Leithäuser, T. 466
 Lepp, I. 381–382
 Lerner, M. J. 190, 193
 Lersch, Ph. 38, 51, 453
 Leuba, C. 38, 272–273
 Levinger, G. 322, 377
 Lewicka, M. 144
 Lewin, K. 34, 254, 389, 413
 Leyens, J. P. 143, 160
 Lieberman, S. 243
 Liick, H. F. 225
 Likert, R. 66
 Linder, D. 360
 Lindzey, G. 56
 Linton, R. 17, 35
 Lomov, B. F. 36
 Longabough, R. 338–339
 Lorenz, K. 80, 89, 94, 133, 170, 234
 Losel, F. 395–396
 Lowith, K. 51
 Lucas, G. 38, 272–273
 Luchins, A. S. 149
 Lundy, R. M. 276
 Luthe, H. O. 419–420
 Lutz, H. F. 225
- Maccoby, E. E. 231, 372
 Machiavelli, N. 31
 Makarenko, A. S. 389
 Malewská, H. 58
 Malinowski, B. 17–18
 Maliszewski, N. 280–285
 Mann, L. 18–19
 Marcus, H. 41
 Marx, K. 36
 Maturana, H. R. 169
 Mayo, E. 29, 34
 McCall, G. 87

- McClelland, D. C. 137, 376
 McDavid, J. W. 386
 McDougall, W. 33
 McGinnies, E. 255
 McGuire, W. J. 266
 Mead, G. H. 12, 32, 35, 42–43, 86, 116–117, 138, 317, 466
 Meadová, M. 17, 139
 Mehan, H. 50
 Mehrabian, A. 185
 Merežkovskij, D. S. 429
 Mertens, W. 37
 Merton, R. K. 397, 427
 Merz, F. 238
 Mika, S. 11, 365, 405
 Mikšík, O. 435
 Milgram, S. 212–214, 224, 392
 Miller, G. A. 48, 288
 Miller, N. E. 35, 44, 47, 223
 Mills, G. W. 446
 Mischel, W. 126–127
 Mitscherlich, A. 41
 Moede, W. 34
 Moreno, J. L. 35, 69, 72
 Morris, D. 214, 315
 Moscovici, S. 58, 395
 Mossová, S. 296, 319
 Mowrer, O. H. 47, 126
 Možný, I. 425
 Mueller, E. F. 11, 28–29, 117, 126, 148–149, 154, 269, 291, 387, 450–451
 Mulder, M. 211
 Mummendey, H.-D. 119–120, 357–359, 454–456
 Murchinson, C. 10
 Murphy, G. 254, 446
 Murray, H. A. 185
 Murstein, B. I. 364
 Myers, D. G. 13, 82, 135–136, 243–244, 278, 351, 384
 Myrdal, G. 431
- Nakonečný, M. 240

Necki, Z. 359, 363
 Neuberger, S. L. 11, 27, 449
 Newcomb, Th. M. 10, 19, 25, 49, 51, 120,
 154, 184, 239, 272, 274–275, 292–293,
 389–390, 394, 416
 Nietzsche, F. 121
 Northwayová, M. L. 70

R

Odehnal, J. 62
 Oerter, R. 199, 259
 Oliveri, M. E. 477
 Olmsted, M. S. 388, 415–416
 Ortega y Gasset, J. 428–429
 Osgood, Ch. E. 68, 128–129, 295, 317

Papica, J. 74
 Parker, I. 50
 Parsons, T. 69
 Parygin, B. D. 9
 Pascal, B. 372, 433
 Patterson, M. L. 332
 Pearce, D. 238
 Pepitone, A. 394
 Petrusek, M. 69
 Pfäfflin, M. 471–473
 Piaget, J. 105, 160, 228
 Pierce, G. R. 478
 Piontkowská, U. 87, 89, 319–321, 338–339,
 363
 Plack, A. 235
 Plaňava, I. 301
 Polanyi, M. 295
 Postman, L. 160, 255, 417
 Powell, M. C. 281, 283
 Pribram, K. H. 48

Quine, W. V. 176

Rabban, M. 139
 Rapaport, D. 41
 Rattner, J. 456
 Raven, B. H. 210–211
 Razran, G. 264–265, 366

Reich, W. 30, 40
 Remane, A. 80–81
 Reykowski, J. 223–224, 256
 Ridley, M. 96, 219
 Riedl, R. 170
 Riemann, F. 424
 Riesman, D. 429
 Riess, B. F. 265
 Rogers, C. G. 158
 Rokeach, M. 166–167, 255, 257–258, 272,
 465, 467
 Rosenberg, M. J. 247, 253, 263, 286
 Rosenzweig, S. 236–237
 Ross, E. A. 33
 Roth, G. 170
 Rotter, J. B. 35, 44, 53, 103, 113, 115, 127,
 129
 Rousseau, J. J. 76
 Rubin, Z. 332, 368, 379
 Rubinštejn, S. L. 36
 Ruble, D. N. 477

Sader, M. 384, 423, 471
 Sahlin, M. D. 341
 Salzstein, H. D. 402–403
 Sambomatsu, D. H. 281
 Sander, F. 51
 Sarason, I. G. 115, 478
 Sarasonová, B. R. 478
 Sartre, J.-P. 50
 Satirová, V. 426
 Saussure, F. de 298
 Scanzoni, J. 374
 Sears, D. O. 366
 Sears, R. R. 45–46
 Secord, P. F. 14, 18, 35, 112 150–151,
 202–207, 386
 Seligman, M. E. P. 35, 114, 115
 Semmer, N. 471–473
 Shanon, C. 317
 Shaw, M. E. 420
 Sherif, M. 10, 20–22, 147–148, 261–263,
 317, 343, 388, 391, 398–399

Sherifová, C. W. 10, 20–22, 388
 Shorter, J. 49
 Schaffer, H. R. 130–131
 Schachter, S. 214–215, 380–381, 397, 420
 Schank, R. L. 24
 Scheler, M. 50, 365
 Schelsky, H. 136
 Schjelderup-Ebbe, T. 208–209
 Schlosberg, H. 308
 Schmalt, H.-D. 217–218
 Schmidt-Denter, U. 131–132
 Schmieder, A. 36
 Schmitt, M. 53, 192
 Schnecke, R. 294–295
 Schneider, K. 217–218
 Schulz von Thun, F. 299
 Schwartz, S. H. 392
 Schwarz, N. 197
 Schwinger, T. 377–378
 Sighele, S. 428
 Simmel, G. 33
 Simmons, J. I. 87
 Simon, H. A. 49
 Sixtl, F. 46
 Skarżyńska, K. 325, 335–336
 Skinner, B. F. 45, 47
 Slaměnik, I. 441, 460
 Slocum, J. W. 421
 Smith, A. 371
 Sodhi, K. 402–403
 Sorokin, P. 432–433
 Spielmann, U. 413
 Spitz, R. 134
 Spranger, E. 258–259
 Staats, A. W. 265
 Staats, C. K. 265
 Staehle, W. H. 413–415, 417–418, 421
 Stahl, E. 423
 Stahlberg, D. 244–245
 Staub, E. 228–232
 Steele, C. M. 195
 Steiner, I. D. 189
 Steintal, H. 31

Stephenson, G. M. 31
 Sternberg, R. J. 368
 Stirner, M. 121
 Storr, A. 237–238
 Stotland, E. 240
 Straek, F. 143
 Stroebe, W. 31, 280, 381
 Strunk, O. 121
 Sullivan, H. S. 35, 42, 456
 Sullwold, F. 69
 Szczepański, J. 432
 Szmatka, J. 408, 415–416

Tadeschi, J. T. 455
 Tagiuri, R. 149
 Tajfel, H. 160
 Tarde, G. 32, 33, 428
 Taylorová, S. E. 48, 142, 167–169
 Thibaut, J. W. 35, 53, 87, 319, 326–329,
 333–334, 395
 Thomae, H. 129–130, 134
 Thomas, A. 11, 28–29, 117, 126, 148–149,
 154, 269, 291, 387, 450–451
 Thomas, W. I. 34, 239
 Thurstone, L. L. 34, 66–67, 443
 Tkaczyková, E. 264
 Tolman, E. C. 48, 128–129, 184
 Torneyová, J. 466
 Trasher, F. M. 389
 Triandis, H. C. 250, 268, 273
 Trower, P. 314
 Tubbs, S. L. 296, 319
 Tucker, R. C. 210
 Tulving, E. 145
 Turner, R. H. 49, 120, 274–275, 292–293,
 365, 416, 438
 Tyler, T. R. 366

Utitz, E. 62

Vander Zanden, J. W. 159, 288, 349, 442
 Varela, F. J. 169
 Vogelauer, W. 460

R

R

Voland, E. 92
 Vorweg, M. 35–36
 Vroom, V. H. 127
 Vybírál, Z. 318
 Vygotskij, L. S. 109–110, 160
 Výrost, J. 441, 460

Waller, M. 470–471
 Walster, E. 189–192
 Walster, W. 368–369
 Walsterová, E. 368–369
 Walters, J. 238
 Walters, R. H. 207
 Warr, P. B. 157
 Watson, J. B. 79
 Watzlawick, P. 291, 317–318
 Weber, M. 137, 210–211
 Weiner, B. 116
 Weiss, W. 274
 Wellek, S. 101–102, 107–108, 110–111
 Whiting, J. W. M. 126, 231
 Wicker, A. W. 241

Wiemann, J. M. 214
 Willems, E. P. 132
 Williams, C. J. 283
 Wilson, E. O. 221
 Wilson, Th. D. 171, 200
 Winer, B. J. 411
 Wiswede, G. 197, 211–212, 220, 251, 290,
 327, 330, 334, 348, 357, 375, 380, 382,
 429–430
 Witte, E. H. 15–16, 63–64, 111–112, 122,
 127–128, 139, 225–227, 265, 331, 342–343
 Wojciszke, B. 144–147
 Worchel, P. 205
 Wright, M. E. 401
 Wuketits, F. M. 90–93, 100
 Wundt, W. 31–32
 Zaborowski, Z. 323–326, 351
 Zander, A. 391, 409, 420–421
 Zigler, E. F. 102
 Zimbardo, P. G. 224, 394
 Znaniecki, F. 34, 239



Milan Nakonečný

SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE

Vydalo Nakladatelství Academia,
Středisko společných činností AV ČR, v. v. i.,
Vodičkova 40, 110 00 Praha 1

Obálku navrhlo Studio ELEMENT, s.r.o., Praha
Odpovědná redaktorka Hana Pešinová
Technická redaktorka Běla Trpišovská

Vydání druhé, rozšířené a přepracované, Praha 2009
Ediční číslo 10638

Sazba a zlom Vladimír Fára
Tisk Těšínská tiskárna, a. s., Štefánikova 2, Český Těšín

ISBN 978-80-200-1679-9

Knihy Nakladatelství Academia zakoupíte také na
www.academiaknihy.cz
www.academiabooks.com

ŠMIDINGEROVA KNIZOVNA
STRAKONICE
PSČ: 386 11 tel: 383 325