

může vykonávat i sama osoba, která nějakým způsobem „vyčuhuje z davu“. Usměrnování někoho, kdo se odchyluje, je totiž především uplatňováním moci. Sebedisciplinace a občasné uplatňování genderově adekvátních praktik předchází tomu, aby moc uplatnil někdo jiný. Tato, v zásadě typicky ženská ambivalence, stojí na současném překračování genderových hranic i lpění na jejich dodržování.

Gender se utváří v interakci, a tak i požadavek učitelky „kdo ze silných chlapců mi pomůže“ vede autorku k jasné demonstraci toho, jak fungují genderové stereotypy. Některé děti jsou odměněny dvakrát (je jim totiž umožněno pomoci a ještě za to dostanou od učitelky odměnu), jiným dětem není ani dána šance zapojit se a učí se, že vlastně ani výkon podávat nemají. Zde popisovaný mechanismus lze využít velmi dobře pro komplexnější porozumění utváření motivace malých školáků a školaček.

V další části knihy se autorka zabírá nejenýš citlivým tématem, kterým je vyučování sexuální výchovy. Upozorňuje například na to, v jak složité situaci se vyučující ocitají. V rámci rodinné výchovy se často dostávají k velmi intimním tématům, jsou jim nabízeny techniky s terapeutickým přesahem, přesto však většina učitelů a učitelek nemá specializovaný výcvik, jejich práce nepodléhá supervizi. Autorka velmi zajímavým způsobem v této části ukazuje, jak problematické téma sexuální výchova je. Paní učitelka se poměrně silně uchyluje k různým genderovým stereotypům, např. mateřství je prezentováno jako svazující povinnost, nereflektování budoucnosti chlapců jako otců. Vnímavá analýza však reflektuje i to, že stereotypy dávají situaci určitě bezpečí či předvídatelnost a umožňují udržet autoritu, kterou by mohla ohrozit otevřená diskuse o sexualitě a rozkoši.

Poslední část knihy je věnována fikci, nejprve děti píší „co by bylo jinak, kdybych byla kluk/ byla holka“ a „až mi bude třicet“. Tyto techniky jsou doplněné čtením netradiční pohádky „O princezně v papírovém pytlíku“ (Davies, 2003). Zejména v posledním případě autorka ukazuje i svou nedogmaticnost v práci s tématem: „Text nefunguje přímočaře, jednoznačně, jeho interpretace záleží vždy na způsobu čtení, na zkušenostech čtenářstva, na jejich vztahování se k textu, na kontextu, v němž je text čten. Je zcela nejisté, že genderově stereotypní příběhy budou determinovat děti k tradičním genderovým uspořádáním jejich životů, stejně jako neplatí, že feministické příběhy budou děti od těchto tradičních uspořádání skutečně emancipovat“ (s. 157).

Právě toto ocenění nejistoty a promyšlení všech možných variant porozumění vnímám jako hlavní přínos celé knihy.

K. Machovcová

R. V. Joule, J. L. Beauvois:

PETIT TRAITÉ DE MANIPULATION À L'USAGE DES HONNÊTES GENS

Grenoble, Presse universitaires de Grenoble 2014, 318 s.

Obsáhlé pojednání o masovém jevu manipulace přinesli přední sociální psychologové z univerzit v Aix-Marseille a Nice R. V. Joule a J. L. Beauvois a v něm probírají k použití všem „početným občanům“ některé neužívanější techniky a návody, jak se můžeme bránit. O tomto tématu existuje od 60. let rozsáhlá výzkumná a publikační činnost, zejména v USA, která se opírá o nejrůznější velké a malé teorie, o šetření v laboratoři a v terénu, o početné kasistiky a různé statistiky, některé ne vždy spolehlivé a zcela fair.

Abychom si udělali obraz o celé věci, uvedeme několik vymezujících bodů k tématu a poznaček. Při manipulaci jde o zvláštní, záměrné působení na jednotlivce nebo skupinu osob v procesu komunikace mezi lidmi za účelem navození určité změny chování podle představy manipulátora, o přijetí vybraných názorů a postojů, o vyvolání konkrétního jednání, které by jinak spontánně neproběhly. Jde o určitý systém ovlivňování druhých a získávání výhod.

Manipulace může používat různé prostředky, jde dále než pouhé vysvětlování, poučování, přesvědčování argumenty, má blízko spíše k přemlouvání, k vtírání se, k lákání, k svádění, někdy i k nátlaku či lsti. Působí se hlavně na emoce a motivaci, skutečné i pomyslné výhody. Způsobů manipulace je neomezený počet. Dnes se přesunuly nové formy i na internet, mobilní telefony, tablety aj. Mimo běžný a legální rámec stojí podvody, šikana a vymývání mozku, různé násilné a trestné činy.

Zisk ve formě nějaké slibované materiální výhody, potěšení, sebezdokonalení nebo uspokojení může obvykle potenciálně očekávat manipulovaná osoba, ale především s větším ziskem počítá manipulátor. Existují vysoce dominantní osoby, které mají čisté potěšení z ovládání druhých. V kontrastu s příručkami pojednávajícími o rozvoji vlastní osobnosti jsou k dispozici četné manuály o tom, jak se seznámit a navázat kontakty, přesvědčit nerozhodnuté zákazníky či občany, voliče a získat jejich přízeň či hlas.

Manipulátory v širokém měřítku se mohou stát nejen marketingové, personální a mediální agentury a ti, kdo užívají jejich návody, ale nejčastěji jsou to prodejci zboží a služeb, organizátoři, manažeři, publicisté, někdy i učitelé, psychologové, lékaři a sestry, kteří mají snahu například odnaučit pacienta kouřit, zneužívat léky a brát drogy. A to nemluvíme o politikách, hercích, novinářích, populárních zpěvácích

a dokonce o duchovních osobách. Výměna názorů, idejí a informací a desinformace při působení různých sil ve společnosti často překračují hranu korektnosti. Manipulace probíhají i v běžném životě, v rodinách a mezi partnery. Mnoho manipulací může sloužit dobrému účelu nebo je nevinných, ale nevíme pokadě, kde je přesná hranice.

Tělesné tresty dětí od rodičů za účelem polepšení se dnes považují za zavrženíhodné. Doba a hodnoty se změnily a jsme vystaveni tisícům kladných i nepříjemných kontaktů osobních i neosobních. Velcí manipulátoři, organizace a sdružení se asi nepůjdou svěřovat se svými postupy a dávat si ověřovat výsledky. Někde jsou již ustaveny etické komise (masová média, reklama, marketing).

Proč podléháme manipulacím? Na tuto otázku není snadná odpověď, neboť má nejméně dvě stránky: jednak jednání manipulátora a jednak osobnost, prožívání i odpověď recipienta, které se uskutečňují v určité situaci a interakci. Psychologové mají k dispozici četné poznatky o lidské osobnosti, o jejím jednání a sociálních interakcích, o motivaci, aktivaci a používají je při výkladu manipulací na obou stranách. Někdy však hledat i širší souvislosti a důsledky fenoménu manipulace mimo psychologickou sféru. Analýzy a návody jsou užitečné, ale konkrétní situace jsou pokadě jiné. V nových podmínkách nedokážeme obvykle rychle přehlédnout všechny dimenze reálné situace a najít pro sebe nejvýhodnější řešení.

Kritický moment ve formě pasti nastražené manipulátorem spatřují autoři zmíněné publikace podle svého modelu již v okamžiku našeho počátečního rozhodování. Nemusí jít vždy o cílené přesvědčování a přemlouvání, ale i o jiný princip, kdy manipulovaný nemá žádné tušení, o co jde. Manipulátor, který nás oslovil na ulici, nemá opravdu potřebu vědět, kolik je hodin a třeba si i schoval do kapsy svoje náramkové hodinky. Pokud splníte vyslovený požadavek, přistoupí k dalšímu kroku, který může spočívat ve vyslovení další žádosti, o peníze, o seznámení, ale může pokračovat i v obtěžování, nebo dokonce v pronásledování. Záleží na první orientaci a rozhodnutí manipulovaného, jak vyhodnotí aktuální situaci a žádost přijme, nebo odmítne. Manipulátor má plán, časový náskok a utváří určitým způsobem situaci. Problém spočívá v tom, že někdy je obtížné říci „ne“. Záleží hodně na naší připravenosti, sociálních zkušenostech a prostředí.

Autoři publikace soudí, že nejednáme v životě vždy naprosto svobodně, ale jsme pod tlakem podmínek, ve kterých se nacházíme. Značný důraz kladou na teorii angažovanosti v jednání, která je rozšířena v sociální psychologii. Ve výhodě je ten, kdo je iniciátorem akce. Na

druhé straně nutno připustit, že jedinec může od svého prvního rozhodnutí, kterým se cítil být nějak vázán ke kontaktu, odstoupit a učinit nové, svobodné rozhodnutí na základě úvahy, dřívější zkušenosti, nových nebo silnějších motivů, nevýhodnosti transakce či koupě (otázka reklamaci nevhodně zakoupeného zboží). Můžeme dokonce sami převzít iniciativu a dotěru odbyť či vykázat.

Existují i další vysvětlení toho, že podléháme manipulaci, například nedostatek sebedůvěry, větší sugestibilita, nezkušenost, důvěřivost aj. U každé cílové osoby nebo skupiny osob platí zvláštní osobní dispozice a podmínky. Těmto otázkám je v knize věnována ke škodě věci jen malá pozornost. Teorie angažovanosti v jednání se nezabývá blíže specifikací různých situací, v nichž se nachází manipulovaná osoba, a kde probíhá rozdílný způsob interakce (veřejný prostor, škola, obchod, nemocnice, domácí prostředí, dovolená, zábava, sport aj.). Zde je určité místo pro polemiku s autory.

Další klíč pro manipulaci představuje návnada. Bez návnady nepracuje ani rybář, je to tisíciletá zkušenost. Pro nalákání lidí bývá háček dobře ukrytý a plán počítá s různými prostředky, při výběru motivu uvažuje obvyklé způsoby jednání a smýšlení osoby, zaměření zájmů, módní trendy, názory na různé věci denního života a různé životní styly. Lákání na dobré nákupy, výprodeje a slevy, prémie, bonusy je každodenní rutina, která nabírá nových a nových forem pořádáním různých setkání, zájezdů, workshopů, seminářů, konferencí. Například jedno divadlo nabízí sponzorům za peněžní dar společný přípitek se členy souboru po představení.

Účinek akce je vyjádřen různými měřitelnými i neměřitelnými zisky manipulované osoby, a zejména manipulátora. Zisk aktera se srovnává s náklady. Po kampani se zjišťuje změna postojů k výrobkům a službám, politických postojů k osobám a událostem ve veřejném životě aj. Výsledek manipulace může vést kromě dobrých, užitečných výsledků a přiběhu v některých případech pochopitelně k osobnímu zklamání, ale může být i horší.

Mnohé modelové pokusy s variantami nalákání na různé dobrovolné akce u studentů amerických univerzit mohou být málo směřodáté pro jiné školy a organizace, neboť použité pobídky se často týkají místních zvláštností studia, osobitých hodnot a postojů. Motivy téhož jednání se mohou lišit, a naopak stejný motiv může vést k různým jednáním.

Abychom nezůstali jen u amerických univerzit, francouzský výzkumník Guéguen zjistil přímo na ulici a u studentů, že při vyhovění žádosti o peníze nebo o účast na školní akci má prokazatelný pozitivní vliv u žádané osoby kontakt formou dotyku paže. Z toho plyne varování

chránit si osobní sféru a za žádných okolností nedopustit, aby se vás někdo dotýkal.

V literatuře existuje mnoho variant pokusů získávání finančních částek pomocí figurantů na ulici a rozmanitých motivačních podnětů, které mají různý účinek, vyjádřený rozdílem procent. Z toho nelze sestavit nějakou stupnici efektivnosti obecně. Spolehlivost podobných výsledků je často sporná, i když se používají běžně v praxi.

Několik kapitol knihy je věnováno jednoduchým i komplexním technikám manipulace. Denní manipulace se týká například skupiny navštěvovatelů obchodů, šéfků a pedagogů, masové manipulace, speciálně marketingu. Jde někdy o velmi rafinované postupy, které počítají například s vlivem podvědomí, podmiňování, podprahové percepce, s účinkem asociace představovaného produktu s atraktivní osobou a četné jiné.

V knize se setkáváme v této oblasti i se zcela novými termíny a vazbami, které někdy nelze přesně přeložit do češtiny. Například pojmenování jedné rozšířené techniky „noha ve dveřích“ lze přeložit jako „malé povzbuzení“ před závažnějším krokem nebo „zachycení se drápkem“. Může jít o malý dárek, levnou koupi drobné věci a podobně. Obdobný známý efekt mívá slovní pochvala klienta, jeho zdraví, vkusu nebo vzhledu, po které vzroste procento prodeje určitého druhu zboží.

V příloze nového vydání publikace je připojena řada názorů z rozhovorů v rádiu R.N.D. na knihu autorů. Jeden účastník uvádí, že prezentované modely a příklady mají, jako vůbec v experimentální sociální psychologii, pouze laboratorní povahu a nebylo by možné je vždy použít v praxi. Jiný argument se naopak týká zásadní možnosti vysvětlit různé praktiky manipulace pomocí vědeckých termínů a pravidel. Další účastník míní, že by se uváděné procedury manipulace mohly zneužít i k nemorálním účelům.

Knihy je zajímavá prezentací desítek ukávek ve světě provedených šetření na dané téma, řadou beletristicky zpracovaných případů a jejich psychologickou interpretací. Má rozsáhlý soupis literatury. Výklad fenoménu manipulace má ovšem k dispozici ještě řadu dalších možných a užitečných teoretických přístupů.

A je zde nepřehlédnutelná základní otázka osobní svobody každého jedince.

B. Chalupa

J. Slavík, V. Chrz, S. Štech et al.:

TVORBA JAKO ZPŮSOB
POZNÁVÁNÍ

Praha, Nakladatelství Karolinum 2013, 538 s.

Na vzniku uvedené publikace se podílelo celkem devět autorů. Výsledkem je obsáhlý text,

pojednávající fenomén tvorby z nejrůznějších hledisek. Primárně se ovšem nejedná o oblast umění, se kterým jsme si (snad většinou) zvykli tvorbu spojovat. Už při procházení obsahu knihy vnímám směřování v podstatě do dvou hlavních oblastí. Na jedné straně je to teorie komunikace a kognice (např. „Kognitivní vývoj mezi kulturní reprodukcí a inovací“ autora Stanislava Štecha, „Mezi reprodukcí a inovací“, „Obsah tvorby a tvorba obsahu“ autora Jana Slavíka, „Metaforické „ztvárnění jako““ autora Vladimíra Chrze), a na straně druhé je to vzdělávání, resp. vzdělávání za využití tvorby (např. „Tvořivé přístupy k narativu v didaktice literatury...“ autorů Štěpánky Klumparové a Ondřeje Hníka, „Iniciální situace a procesy dramatické tvorby“ autora Josefa Valenty). S velkým zaujetím jsem si přečetl (a níže se o něm ještě zmíním) také text „Hlasová tvorba jako způsob sebepoznávání“ autorky Aleny Nohavové, kde dochází k přesahu až do psychoterapie, byť je v tomto smyslu autorka opatrná. Nevyjmenoval jsem zde všechny příspěvky a jejich autory, ale tím rozhodně nemíním příspěvky mezi sebou porovnávat. Všechny mají vysokou odbornou úroveň. Však už jména recenzentů (Tomáš Janík a Vlastimil Švec) jsou zárukou kvality.

Knihy je poutavou mozaikou prolínání témat kognice, umění a výchovy a tato šíře je patrná i v jazyce jednotlivých autorů. Jakoby už varieta stylu výkladu připomínala varietu našeho vztahování se ke světu, ať již k tomu ideovému, konceptuálnímu, tak ke světu vnímatelnému a emočně nabitému. A ještě jinými slovy: vedle textů zmíněného Jana Slavíka anebo Vladimíra Chrze, kteří nabízejí brilantní teoretické přehledy, se v textu již zmíněné Aleny Nohavové anebo i Josefa Valenty setkáváme s lidskou životností. To jsou ovšem různé tváře našeho světa, výpovědi o něm a použití jazyka a informací. Ve všech případech se čtenář setkává s možnými podobami světa, s jeho proměnami, pokusy ho zachytit, poznat, pojmenovat, a tím se tak či onak ujišťovat o své existenci a identitě. A tak zmínění autorů Slavík a Chrz rozebírají metaforu, denotaci, vztahy fantazie, umění a reality, resp. různých rovin a sfér reality, pracují s objekty, událostmi, vlastnostmi, vnitřními stavy a jejich expresí atd. Čtenář je opravdu nucen nespěchat, výklad je hutný. Několikrát mohou čtenáři vytanout na mysl diskuse z oboru filosofie vědy, kde se vedly spory o zobrazování systémů do systémů jiných a do sebe samých, odhalovaly se paradoxy někdy bořící dosavadní intelektuální dřinu myslitelů (však je to možné vyhledat v odkazech na velikány, jakými byli např. D. Hilbert, G. Frege, I. Lakatos, B. Russell, K. Gödel a jiní). A to všechno se dělo a děje proto, aby nám bylo alespoň trochu více jasno, co všechno pro nás znamená jazyk, jaké má po-