

uskutečnilo ve starších domácnostech, aby se tato nerovnováha vyrovnala.

Příběh tohoto výběru samozřejmě nepředstavuje vzor hodný následování; jeho pohnutý osud zapříčinila série potíží a neúspěchů, kterým je lépe se vyhnout. Ale všechno se odvíjí od toho, co nalezneme nebo nenalezneme, jak postupuje výzkum a jak je konstruován objekt; vzorek je pouhým nástrojem.

A ještě naposledy ke vzorku: používám tento termín, protože je všeobecně zažitý. Přesto se pro kvalitativní přístup příliš nehodí, protože je spojen s představou reprezentativnosti a stability. V případě chápatelného rozhovoru je důležitější správně vybrat respondenty než vytvořit vzorek.

2.3 Otázky

Seznam otázek je v případě chápatelného rozhovoru velmi flexibilním návodem. Je velmi nepravděpodobné, že výzkumník bude číst a klást otázky v pořadí, v jakém si je předtím sepsal. Je to jednoduše návod, jak respondenty přimět, aby se rozmluvili o daném tématu, přičemž ideálem je konverzace, která bude bohatší než pouhé odpovědi na otázky, aniž se přitom odchýlí od tématu. Svým způsobem konverzace, při které na seznam otázek zapomeneme. Ale aby k tomu mohlo dojít, je nutné takový seznam předem pečlivě připravit, dokonale se s ním obeznámit a naučit se jej takřka nazpaměť.

Někteří výzkumníci si připravují velice obecné otázky, někdy dokonce pouze okruhy témat. Já osobně dávám přednost sadě opravdových otázek, propracovaných a konkrétních. Poskytují přesnější nástroj. Píšu je se zřetelem na faktivního respondenta a snažím se přitom představit si jeho reakce a odpovědi, což mi pomáhá si otázky upřesnit. Reakce a odpovědi skutečných respondentů jsou samozřejmě jiné, ale stačí pak přízpůsobit otázky danému rozhovoru.

Otázky na sebe musí logicky navazovat (je užitečné se řadit si je podle témat) a celek musí být koherentní: je třeba

ba systematicky bránit tomu, abychom přebíhali od jednoho k druhému. Z jednoho důvodu, na který se často zapomíná: respondent si hlídá míru svého nasazení v rozhovoru a ta do velké míry záleží na důvěře vůči tazateli. Neuspořádané nebo nesmyslné překvapivé otázky představují negativní signál (Singely, 1992/2005). Stejně tak respondenta od většího zapojení odrazuje, pokud se témata střídají moc rychle a není na ně dost času.

Zvláště důležité jsou první otázky, protože ty udávají tón. Zde se nabízí několik možných přístupů. Můžeme začít několika prostými a lehkými otázkami, které pomohou prolomit ledy. Nicméně nesmí jich být příliš mnoho, protože hrozí, že respondent přijme styl povrchných odpovědí. Je možné zvolit i opačnou taktiku. První otázky slouží respondentovi jako orientační body, které velmi rychle vymezí rámec rozhovoru a snižují nejistotu. Naproti tomu na začátku je všechno otevřené, je tedy možné toho využít a hned zkrataje položit hlavní otázku a otestovat, co si respondent myslí, ještě než se vytvoří návod na odpovědi. V *Tělech* jsem zvolil něco mezi. První dvě otázky byly jednoduché, popisné a tón naváděl k rychlé odpovědi: „Chodíte často na tuhle pláž? Bývá tady hodně žen nahore bez?“ Pak přišla změna v tazatelově stylu charakterizovaná pomalým a soustředěným vyjadřováním, které mělo naznačit závažnost a složitost následující otázky: „Proč podle vás tato móda vznikla?“ A dále bylo potřeba nespokojit se s prvními pokusy o odpověď, znovu připomenout otázku ve snaze zachytit nejhlubší příčiny a směřovat respondenta rychle k jádru problému.

Jak sestavit otázky? Sepsat je jednu po druhé tak, jak nám přicházejí na mysl, a řadit je přitom podle témat! Neexistuje žádný jiný způsob, ale je užitečné si tuto triviálnítipřipomenout, a uvědomit si tak jedno časté pomýlení. To spočívá ve snaze vyprodukovat co nejvíce otázek, aniž by se přitom pomyslelo na jejich status. Každá otázka je vlastně osobitá: jsou otázky dobré, méně dobré či špatné, ústřední nebo okrajové. Je tedy nezbytné sestavovat otázky tak trochu, jako se se-

Je-li vzorek vytvořený, seznam otázek vypracovaný a otestovaný, zbývá už jen setkat se s respondenty a udělat rozhovory. Pro někoho to je nesnadný okamžik: zabouchnuté dveře nebo křehovité začátky rozhovorů nejsou zrovna nej příjemnějšími zážitky. Ti, kdo mají v této fázi potíže, se mohou konejšit tím, že je to fáze celkem krátká. Jakmile rozhovor nabere na hloubce, vše se stává snazší. O to právě jde, aby se výměna mezi tazatelem a dotazovaným prohlubovala.

Prvním rozhodujícím momentem, jak toho docílit, je ústní projev. Pokud tazatel jednotvárně odrecituje seznam otázek nebo je dokonce přečte jako v dotazníku, respondent si brzy osvojí stejný styl odpovědí a omezí se na stručná sdělení. Ta odpovídají myšlenkám na povrchu, které jsou nejbližší po ruce a při kterých není třeba se osobně angažovat. Toho je třeba se důsledně vyvarovat, protože takto vzniklý materiál nemá s chápající metodou nic společného. Tón a formulace otázek v dotazníku vedou logicky ke stručným a jednoznačným odpovědím: ano-ne, výběr z několika možností, výpovědi „otevřené“, ale heslovité. Takovýto druh dotazování nastoluje v interakci hierarchii: dotazovaný se podvoluje tazateli, přijímá jeho kategorie a poslušně čeká na další otázku. Cílem chápajícího rozhovoru je tuto hierarchii narušit, udaný tón má mnohem blíže ke konverzaci dvou sobě rovných partnerů než ke shora řízenému dotazování. Někdy se stane, že konverzační charakter získá skutečně navrch a na původní rámeček roz-

hovoru se pozapomene: lidé si spolu prostě povídají o určité věci. Takové okamžiky jsou důkazem, že se podařilo vzbudit zájem a jak tazateli, tak dotazovanému pomáhají nabrat dech. Nesmějí však trvat příliš dlouho, aby nenarušily strukturu rozhovoru, který by se mohl rozplíznout do neurčitého tvaru. Aby tazatel získal nejdůležitější informace, musí se přiblížit konverzačnímu stylu, aniž se do skutečné konverzace nechá vtáhnout: rozhovor je práce, která vyžaduje nepřetržité úsilí. Ideálem je narušení hierarchie, aniž dojde k vyrovnání pozic: partneri si zachovávají různé role. Tazatel rozhovor vede, vymezuje pravidla a klade otázky; respondent zpočátku pouze odpovídá. To podstatné se odehrává posléze: respondent musí cítit, že to, co říká, má pro tazatele velkou cenu, že ten ho upřímně poslouchá a že je přitom ochoten odchytil se od svých otázek, aby mu dal prostor okomentovat důležitou informaci, kterou nadnesl příliš stručně. Respondent s překvapením zjišťuje, že mu tazatel pozorně naslouchá a zakouší jistotu radost z toho, že se postupně přesouvá do hlavní role.

Není neurčité dotazován na svůj názor, ale protože disponuje cenným věděním, které tazatel nemá, stává se klíčovou postavou. Mezi oběma výraznými a kontrastními rolemi tak během výměny dochází k rovnováze. A respondent pochopí, že pokud se ponoří ještě hlouběji do sebe, a podaří se mu tak lépe se vyjádřit, posílí ještě více svoji pozici v interakci.

3.2 Výzkum ve výzkumu

Dělat dobře chápající rozhovor je vzrušující práce, nabitá informacemi, lidskostí a emocemi, ale také může výzkumníka pěkně vyčerpát. Nespokojí-li se s tím, že získává údaje, bude cítit nutkání jít stále hlouběji. Proto je klíčová formulace otázky: musí najít dobrou otázku. Ne ptát se, aby se ptal, ale v každém okamžiku rozhovoru najít vždy tu nejlepší možnou otázku. Nejlepší otázka nefiguruje na připraveném seznamu, ale musí vyplýnout z toho, co říká respondent. Ve svých předchozích odpovědích nadnesl svoje názory, analýzy, pocity, je-

jichž obsahová analýza o několik měsíců později ukáže, že si vzájemně protřečí nebo že poukazují na určité sociální procesy nebo že poskytují částečné informace ohledně nějakého podstatného jevu, aniž by však šly dále atd. Prostě že představují neobyčejně bohatý zdroj, který výzkumník nedokázal správně vyčíst. Trápí ho totiž úplně jiné starosti, na otázku má vždy jen několik vteřin, musí myslet na tisíc věcí najednou (hypotézy, seznam otázek, právě řečené, styl rozhovoru, úmava respondenta atd.), myšlenky se mu pletou, často střihlí otázky od boku jen, aby hovor nevázl. Nelze tedy po něm chtít víc, než čeho je v daném okamžiku schopen. Zároveň si ale musí být vědom toho, že svoji práci může neustále zlepšovat tím, že během výjimečné situace přímého kontaktu, v níž se nachází, prohloubí svůj výzkum ve výzkumu. Pak už bude pozdě a analytik (kterým je většinou sám výzkumník) bude mít co dělat, aby zaplnil prázdná místa a z chudého materiálu vytvořil konceptuální bohatství.

Dobrou otázkou je možné vymyslet jediné tak, že soustředěně nasloucháme, co se během rozhovoru říká, a intenzivně přemýšlíme, zatímco respondent mluví. Nahodil zajímavou myšlenku, ale nerozvedl ji? Je třeba se ho na to vyptat, aniž ho násilně přerušíme. Vyjádřil názor, který asi neodpovídá tomu, co říkal předtím? Je dobré si tento rozpor ujasnit. Vyprávěl historku, která se týká daného tématu? Je-li zajímavá, je možné se u ní zastavit a probrat z různých stran. Někdy je dynamika toho, co se odhaluje, tak silná, že respondent zavede tazatele daleko od jeho seznamu otázek: pokud usoudí, že zůstává u tématu, je v jeho zájmu se po této nečekané cestě vydat. Někdy naopak průběh rozhovoru nenabízí žádná překvapení a zjištění jsou nevalná. Znamená to, že respondent se příliš neangažuje. Je nutné nezářet naději, situace se může zcela zvrátit vhodnou otázkou nebo třeba postojem výzkumníka.

Jenže ten obvykle nemá po ruce originální a trefnou otázku vyvozenou z toho, co bylo řečeno. Může se tedy uchýlit ke klasické strategii zopakování (Blanchet, Gotman, 2006), kte-

rá je prostá, leč účinná a umožňuje otázku prohloubit nebo aspoň kroužit okolo a získat tak čas chytit se podnětů a vyjádřit se pregnantněji. Je také možné hovor přerušit, podívat se do svých papírů a položit některou otázku ze seznamu. Takový oddychový čas, pokud se neobjevuje příliš často, bývá dokonce respondenty vnímán pozitivně, protože připomíná strukturovaný a legitimní rámec rozhovoru, na který se během konverzace mohlo pozapomenout. Aniž nutně položíme otázku, je ostatně dobré se během rozhovoru zastavit a projít rychle seznam otázek, abychom se ujistili, že jsme na nic důležitějšího nezapomněli. Respondent to v klidu sleduje a čeká, až zase dojde ke „zpvovídání“. Rozhovor má svůj rytmus, který je třeba cítit a mít pod kontrolou. S tím, jak se odpovědi prohlubují, od počáteční lehkosti přecházejí k úsilí vyjádřit skryté vědění, se tempo mění z rychlé výměny k dlouhým přerušovaným sdělením. Výzkumník-začátečník se nesmí bát odmlk. Pokud příliš spěchá, aby je překlenul, nemá čas vymyslet dobrou otázku a nedává respondentovi možnost sledovat a rozvíjet svoje myšlenky. Mezery je třeba zaplnit, až když zjevně začínají být nepřijemné.

Vedle proměnlivého rytmu a obsahu existuje skupina otázek, které zjišťují popisné charakteristiky (věk, profese atd.) respondenta. Nemí záhodno tyto údaje zaznamenávat na diktafon, protože to později zatěžuje materiál a rozhovoru to dodává ráz dotazníku. Je tedy lepší zapsat si je na zvláštní papír, mimo nahrávání.

Stává se, že když výzkumník vypne diktafon a přestane nahrávat, vzbudí tím u respondenta novou chuť pokračovat v rozhovoru. Cítí se totiž volněji a také může mít pocit, že se mu nepodařilo říci všechno, co chtěl. Vzniknou tak buď nové informace, nebo dojde k pouhému zopakování (často navíc méně strukturovanému) toho, co už bylo řečeno. Je na tazateli, aby posoudil, jestli se dozvídá něco nového. Pokud ano, není obvykle problém diktafon zase spustit. Respondent se pustil do další výpovědi, protože se přestalo nahrávat, ale opětné spuštění mu nebrání pokračovat.

3.3 Empatie

Tazatel musí být aktivní a rozhovor vést, ale zároveň musí umět vystupovat zdrženlivě a taktně. Hlavní hvězdou je respondent, tazatel se mu musí snažit porozumět, pozorně a soustředěně mu naslouchat a dát mu tak najevo, že jím poskytnutý rozhovor má velký význam; měl by vyjádřovat živý zájem o jeho názory, včetně těch nejbánálnějších a nejpodivnějších, a projevovat dotazované osobě svoje sympatie. Zpočátku je třeba takovou situaci aktivně vytvořit: tazatel se musí tvářit, že to, co říká respondent, je zajímavé, i kdyžby si to zrovna nemyslel. Ale pokud není schopen sám sebe přesvědčit, pokud se cítí nepřijemně, není to tak úplné chybá respondenta, ale hlavním důvodem je jeho vlastní neschopnost to zajímavé slyšet. Musí tedy svůj aktivní poslech ještě prohloubit. Jediné tak může postupně objevovat nový svět dotazované osoby, její hodnotový systém, kategorie, na základě kterých jedná, pozoruhodné zvláštnosti, silné i slabé stránky. Je na něm, aby je odhalil a pochopil, ve drojím weberovském smyslu: aby se do dotazovaného vcítil a pojal jeho intelektuální strukturu.

Empatie a pokus o odhalení hlavních kategorií v systému myšlení a jednání nepředstavují dvě oddělené věci. Tazatel se zpočátku vědomě snaží být milý, pozorný a kladně přijímat vše, co je řečeno. Je to nástroj, který mu pomáhá respondenta rozmluvit a vstoupit do jeho světa. Když se vyjví nejdůležitější kategorie, začíná na sebe všechno navazovat. Respondent nakonec pochopí, že ho tazatel nevodí za nos, že nešlo o pouhou zdvořilostní masku, ale že se skutečně zajímá o jeho osobu, a to natolik, že dokázal proniknout do hloubi jeho světa, že rozumí jeho myšlenkovému systému a že s jeho vlastními kategoriemi zachází jako on sám. Pojme tedy k tazateli důvěru a sám dostane chuť v této interakci pokračovat.

Abyste mohl tazatel takto důvěrně napojit na citový a myšlenkový svět svého partnera, musí zcela ponechat stranou svoje vlastní názory a pojmové kategorie. Musí mýsl

60 |

jen na to, že se před ním rozprostírá neznámý svět plný bohatství. Každý osobní vesmír má své bohatství, které nám může dát nesmírně mnoho. K tomu je ale nutné vyhnout se každému náznamu odmítání či nepřítelství, ať jsou myšlenky či jednání toho, kdo mluví, jakékoliv. Jediné, co musí, je snažit se porozumět, s náklonností a uznáním a také s intenzivní touhou po poznání. Vezměme si například výzkum rasismu. Pokud budou otázky povrchní a respondent zůstane nepřístupný, vyjádření budou zdrženlivá a málo informativní. Pokud tazatel naopak vstoupí do světa dotazované osoby, což znamená, že se pokusí jeho rasismus pochopit (nikoliv s mlisrdenstvím, jako když odpouštíme, ale reálně, se zájmem, pozorností a vcítěním), budou se závěry výzkumu zřejmě dost lišit, odhalí rasismus jinak a umožní sestoupit ke zdrojům takových postojů. Pokud chce výzkumník skutečně porozumět, musí se umět zbavit veškerého svého morálního úsudku; ke svým přesvědčením se může vrátit po výzkumu.

3.4 Zaujetí

Klasické pojetí metodologie rozhovoru hlásá neutralitu tazatele, který „nesmí projevit souhlas, odsudek ani překvapení“, což znamená „držet si určitý odstup“ a „osobně se neangažovat“ (Loubet del Bayle, 1989, s. 43). Proti odtážitosti a odlišnění vztahu se bouří Anne Gotman: „Upozadřovat se, dívat se stranou, klopit oči, tvářit se nenápadně, dělat se malým a bezvýznamným není k ničemu, stejně nikdo neuvěří, že k tématu, o které se zajímáte, nemáte co říci a něco vám není bližší“ (1985, s. 163). Respondent naopak potřebuje určité náznaky, aby mohl svůj projev usměrnit. Je to ostatně jeden ze zákonů interakce: bez typifikace konverzčního partnera není možné interakci strukturovat (Berger, Luckmann, 2006). Rezerovaný tazatel respondentovi neumožňuje, aby se projevil otevřeně. Jediné zaujetí tazatele může vzbudit zaujetí respondenta. Vhodný je tedy pravý opak neutrality a odstupu: plná, byť diskretní, a osobní účast. Tazatel vstupuje do světa respon-

| 61

denta, aniž se stává jeho dvojníkem, musí také zůstat trochu sám sebou. Vrátime-li se k předchozímu příkladu, může to vést až k pomyšlení na to, že by mohl být umírněným rasistou, ale bude přitom odmítat excesy a násilnou intoleranci. Zachová si svoje způsoby, jazykové návyky, obvyklé emoce, jen je dočasně přizpůsobí mírnému rasismu. Aby se mohl zapojit, musí i on vyjádřit svoje myšlenky a emoce (aniž by je samozřejmě příliš rozvíjel, nejde přece hlavně o něho). Když nebude říkat nic, respondent se nebude mít čeho chytit a nebude mít jak pokračovat. Je tedy možné a dokonce žádoucí neomezovat se na kladení otázek, ale také se smát, lichotit, stručně vyjádřit svůj názor, vysvětlit určitý aspekt hypotézy, rovnou rozebrat, co řekl respondent, nebo to dokonce zkritizovat či vyjádřit nesouhlas. Empatie jde ruku v ruce se sympatií a výzkumník musí být především příjemný, pozitivně naladěný, otevřený vůči všemu, co říká jeho protějšek. Nicméně jakmile jsou základy interakce takto vystavěny, je možné a zajímavé pustit se i do kontrolovaných projevů nesouhlasu, které tazatele povzbudí k větší otevřenosti a které často rozproudí debatu.

Pro respondenta je ideální tazatel pozoruhodná postava. Musí to být anonymní cizinec, kterému je možné říci cokoliv, protože ho už nikdy neuvidí, a který jakožto osoba nezačíná v síti jeho vztahů žádné místo. Zároveň se mu během rozhovoru musí přiblížit, jako by byl jeho známý, někdo, koho zná, nebo si myslí, že ho zná důvěrně a komu je možné všechno říci. Nejhlubší vyznání vycházejí z úspěšné kombinace těchto dvou protikladných očekávání. Hlavním předpokladem je anonymita – tu je nutné bezesbýtku zaručit, tak jako doktor ručí za lékařské tajemství. To je také jeden z důvodů, proč se po skončení výzkumu odmítám vracet ke svým respondentům a diskutovat s nimi například o výsledcích, i když to bezesporu může být velmi podnětné. Jakmile totiž rozhovor skončí, respondent se musí cítit zcela svobodný. Naproti tomu během rozhovoru očekává, že výzkumník sestoupí ze své slonovinové věže, opustí pozici nezúčastněného tazatele a projeví se

jako lidská bytost s určitými názory a city. Dotazované osoby dělají v tomto směru nesmělé, za to však opakované pokusy. Například se poté, co vyjádřili určitý názor, zeptají: „Nemyslíte?“ Zaskočený tazatel často zamumlá svůj souhlas tak tiše a nesrozumitelně, že si to jeho partner vyloží tak, že buď nesouhlasí, nebo nechce říci, co si myslí. Pokud i další pokusy zůstávají bez odezvy, uchýlí se respondent k hotovým odpovědím, při nichž se nemusí příliš angažovat.

3.5 Hra o třech stranách

Empatie umožňuje nahlédnout do respondentova světa. Nicméně tento vhléd není konečným cílem, neboť je pouze prostředkem k zachycení sociálních mechanismů či vytvoření nových konceptů. Výzkumný rozhovor není pouhou technickou sběru dat. Naopak. Znamená intenzivní práci, v níž je třeba projít všemi těmito stupni, což je tak náročné, že ideálu vlastně nemůže být dosaženo. Naštěstí se dá udělat dobrý výzkum i s nedokonalým materiálem, o čemž musí být mladý výzkumník naprosto přesvědčen, protože nejdůležitější ze všeho je sebedůvěra. Úspěšně zvládnout rozhovor je náročné i pro respondenta, který společně s tazatelem tvoří skutečný pracovní tým. Paul Rabinow (1988) popisuje, jak je vytvoření takového týmu pro etnologa zdlouhavé a neisté. Snaží se otestovat různé informátory, i když se „dialektický proces terénní práce“ (s. 47) nerozoběhne hned od prvního okamžiku. Výzkumník musí dát informátorovi napřed možnost, aby si uvědomil (pro něho samozřejmě) otázku, na kterou dříve nepomyslel; pak je třeba nechat mu čas, aby si udělal názor; a nakonec se musí vyjádřit v pojmech, které odpovídají výzkumníkovu očekávání. Chápající rozhovor přináší stejná úskalí s tím, že „dialektický proces“ se musí rozběhnout co nejrychleji. Začíná vzájemnou empatií a zapojením obou osob. Ale je tu ještě třetí zásadní strana, bez níž nemá rozhovor smysl: samotný předmět rozhovoru. Respondent má jeho pouhé úlomky, pro něho je třetí stranou spíše jeho život, nejzřejmější předmět

rozhovoru: život, na který pohlíží tak, jak to předtím nikdy nedělal. Pro výzkumníka je tento prvotní předmet součástí širšího rámce: výzkumného problému. I když mezi partnery nepanuje o definici třetí strany dokonalá shoda, oba ji používají, jako by shoda existovala, čímž mohou společně v rozhovoru pokračovat. Tato hra o třech stranách vyžaduje neustálé úsilí. Starý respondenta do „zvláštní pozice“, která ho odvrací od běžného způsobu bytí a myšlení a tlačí ho ke „skutečně teoretické“ práci (Bourdieu, 1988, s. 12). Teoretické práci nad vlastním životem.

3.6 Taktika

Hlavní nástroj, proces o třech stranách, se nemůže rozvíjet, pokud výzkumník nepoužije celou škálu taktik k podpoře sdílnosti. K tomu, abychom přiměli respondenta mluvit a dobře mluvit, se hodí cokoliv: šarm, osobní kouzlo, humor (Douglas, 1976). Obzvlášť účinný je humor: vstřícný výzkumník s úsměvem na tváři získá nesrovnatelně lepší výsledky než výzkumník zasmušilý a uzavřený. S touto technikou se ovšem musí nakládat opatrně, hlavně v případech, kdy hrozí, že respondenti to vezmou jako příležitost obrátit rozhovor v pouhou legraci.

Taktika také může souviset s definováním rozhovorové situace. V *Těle* se jedná z nejtěžších otázek týkala toho, do jaké míry se při pohledu na naháňadra projevuje sexuální zájem: v odpovědích se jednoznačně projevovovala tendence sexuální zájem zakrývat, především v rozhovorech s páry. Kontrolu tohoto problematického materiálu bylo možno provádět tak, že se rozhovor uskutečnil ve zvláštních situacích. Výzkumník se například vmísil do skupiny mladých mužů tak, aby s ní svým projevem splýnul a podpořil jejich obvyklé vyjadřování. Nebo, což nebylo předem naplánováno, vzali respondenti téma jako záminku, aby začali tazatelku otevřeně balit. Ta šikovně využila situace a obrátila ji ve svůj prospěch tím, že je přiměla rozvinout a upřesnit jejich vysvětlení, zatímco

diktafon nepřestával nahrávat. Jack Douglas (1976) navrhuje, abychom popustili uzdu imaginaci a vystoupili z často stereotypních výzkumných rámců, abychom navozovali originální kontexty, a získali tak nové informace. Nemáme se bát toho „neochotného“, použijeme-li výraz Bernarda Crettaze, touhy po přesahu a invenci, bez níž se budeme „jenom točit v kruhu“ (1987, s. 79).

3.7 Ilustrace

Jako konkretizaci toho, co jsem řekla o vedení rozhovoru, předkládám úryvek z výzkumu, který vedl k vydání *Přediva*. Vybral jsem ho kvůli složitému tématu, kterého se dotýká: manželské konverzace. Páry mají ve skutečnosti sklon prezentovat se způsobem, který příliš neodpovídá faktické realitě, přičemž zůstávají u obecnosti vzbuzujících dojem, že komunikace je dokonalá. Je tedy důležité klást otázky, které by odpovědi tlačily k přesnějšímu a podrobnějšímu popisu.

Úryvek je zajímavý z toho důvodu, že by rozhovor býval mohl u kterékoliv otázky skončit: respondentka řekla ze zdvořilosti vždy jen nezbytné minimum a odmítala se více angažovat. Dosažený výsledek je čistě zásluhou tazatelky, která vždy dokázala umně najít vhodnou otázku, střídavě se vracela a vnášela nové podněty (smích), přebírala a obratem využívala části výpovědi, které umožnily pokračovat („Když mi to ujde.“), a nakonec se sama zapojila, když ji k tomu respondentka vybídla.

- Jsou témata, která v konverzaci se svým manželem obcházejte, například o věcech, které mezi vámi nefungují?
- Ne, bavíme se o všem, teda ne vždycky tolik, ale o le-dasčem.
- Ale řekla jste mu například, že se vám nelíbí, že toho dělá tak málo? (což naznačila před chvílí).
- Jo tohle, to nemá cenu, říkám mu to, ale není to k ničemu.
- Co mu říkáte?

- Kdy mu to říkáte?
- No, nevím, občas...
- Za určitých okolností?
- Ano, za určitých okolností.
- Máte to v hlavě, že jo, akorát je to těžký upřesnit, říct přesně kdy, že jo? (*smích*)
- No jo, to je teda otázka (*smích*), někdy to prostě řeknu, ale tak, když mi to ujede!
- Řeknete to, protože v tu chvíli to říct musíte?
- Ano, když jsem rozčilená, když to ve mně vře. Když se všude válí jeho oblečení. Já vím, že to nedělá jen on. Hodně mužských je asi takových, ne?
- Ano, často se to v našem výzkumu objevuje.
- Áá, a nehorší je ta marnost, slyší jen to, co chtějí. Já vím, že mluvím do zdi, ale stejně mi to udělá dobře, a i když to nechťejí slyšet, stejně to slyší. S mužskými mi to je těžký: ale je pravda, že někdy bych chtěla probrat spoustu věcí, ale když se jim nechce poslouchat, tak prostě neslyší. A nemá smysl na něj hládit, to by se pak pokazilo. Já si říkám: vykašli se na to, nemá to cenu; jen abych si ulevila, mi to občas ujede.

66 |

Třetí část

STATUS MATERIÁLU

| 67