

Sociální vlivy



Může kultura ovlivňovat emoce?

Situace

Viděli jste v novinách inzerát na psychologický experiment, za který dostanete dost peněz, a tak se přihlásíte. Dostavíte se do laboratoře Yale University a tam se setkáte s dvěma muži. Jeden je experimentátor, mladík v bílém plášti. Druhý je příjemný muž ve středních letech, pan Wallace. Představíte se, načež vám experimentátor vysvětlí, že se budete účastnit studie účinku trestu na učení. Ložem je určeno, že vy budete představovat „učitele“ a pan Wallace „žák“.

Než si to však stačíte uvědomit, nabere děj zlověstnější směr. Zjistíte, že vaším úkolem je vyzkoušet žákovu paměť a přitom mu dávat čím dál silnější elektrické šoky pokaždé, když udělá chybu. Odvedou vás do vedlejší místnosti, kde experimentátor přiváže pana Wallaceho k židli, vyhrne mu rukávy, připevní mu k paži elektrody a natře „elektrodovou masť“, která ji chrání před puchýří a popáleninkami. Zaslechete pana Wallaceho říkat, že má potíže se srdcem a experimentátora odpovídat, že šoky jsou sice bolestivé, ale nezpůsobují trvalé poškození. Pak se vrátíte do hlavní místnosti, kde vás posadí před šokový generátor – stroj se třiceti tlačítky od 15 voltů (označeno „mírný šok“) do 450 voltů (označeno „XXX“).

Váš úkol je snadný. Nejprve přečtete panu Wallacemu přes mikrofon seznam dvojic slov. Modrá – volat. Dívka – kloboúk. Ryba – lžice. Poté zkoušíte jeho paměť pomocí série otázek, vždy se čtyřmi možnými odpověďmi. Žák vybere jednu z nich tak, že zmáčkne jeden ze čtyř knoflíků a ten se rozsvítí na šokovém generátoru. Pokud je jeho odpověď správná, položíte další otázku. Pokud je špatná, sdělíte mu správnou odpověď a dáte mu šok. Pokaždé když zmáčknete šokové tlačítko, slyšíte v žákově místnosti spustit bzučák. Je vám řečeno, že po každé špatné odpovědi máte šok zesílit o 15 voltů.

Nevíte, že je experimentátor nastříčený a že pan Wallace – který je experimentátorovým spolupracovníkem – žádné šoky ve skutečnosti

Co myslíte?

nedostává. Jak sazení postupuje, dělá žák čím dál tím víc chyb a vede vás tak k pořád silnějším šokům. Když jste na 75 volttech, slyšíte žáka vyjeknout bolestí. Při 120 volttech křičí. Pokud dojdete ke 150 voltům, stěžuje si na srdce a volá: „Pane experimentátore, už dost! Pusťte mě odsud! Odmítám pokračovat!“ Následuje ještě silnější křik trpětele a jeho další protesty. Dosáhnete-li 300 voltů, absolutně odmítá pokračovat. Když překročíte 330 voltů, žák ztichne a pak už se neozve. 360 voltů. Cvak. Nic. 420, 435, 450. Cvak. Pořád žádná odpověď. V určitém bodě se obrátíte na experimentátora. Co mám dělat? Neměli bychom ho zkontrolovat? Ale experimentátor vám na každou otázku klidným hlasem odpoví: „Prosím pokračujte. Experiment vyžaduje, abyste pokračoval. Nemáte jinou možnost, musíte pokračovat.“

Odhad výsledku

Co uděláte? Až nebudete vědět jak dál, budete se řídit vlastním svědomím nebo poslechnete experimentátora? Zastavíte se na 45 volttech? Na 150? Na 300? Jak by reagovali další účastníci? Pokračoval by soudný člověk v dávání šoků nebohému panu Wallacemu až do 450 voltů? Snažte se na základě toho, co o lidech víte, odhadnout chvíli, ve které většina účastníků přestala a neuposlechla experimentátora. Zakroužkujte dané napětí.

15	45	75	105	135	165	195	225
255	285	315	345	375	405	435	450

Výsledky

Zhruba před čtyřicet lety tuto situaci zinscenoval sociální psycholog Stanley Milgram (1963), aby mohl zkoumat poslušnost autoritě. Když Milgram popsal tuto studii středoškolským studentům, dospělým a skupině psychiatrů, všichni odhadovali, že v průměru se účastníci zastaví na 135 voltů a že téměř nikdo nedošel až ke 450. Neměli pravdu. V Milgramově původní studii došlo šestadvacet mužů ze čtyřiceti – což je 65 procent – až k finálnímu 450 voltům.

Co to všechno znamená?

Proč tolik účastníků poslouchalo experimentátora, přestože se domnívali, že ubližují jiné lidské bytosti? Jedním z možných vysvětlení těchto odstrašujících výsledků je, že Milgramovi účastníci – sami muži – byli neobvykle krutí a sadistictví. Co to bylo za lidi? Nebo možná tyto výsledky vypovídají něco o mužích obecně. Co kdyby se studie bývaly účastnily ženy? Ke kolika voltům by došly ony? V další studii si Milgram zodpovídal tuto otázku a do stejné situace uvedl čtyřicet žen. Výsledek: 65 procent testovaných žen došlo až k 450 voltů, tedy stejné procento jako v případě mužů.

Hmm. Muži i ženy, možná lidé obecně. Jsou ochotní, ba dychtiví, ubližovat jiným lidským bytostem. Mnoho z těch, co administrovalo 450 voltů, se potilo, zajíkalo, třásto, koušelo si rty a dokonce se nervózně pochechtávalo. Co to znamená? Když byli nacisti souzeni pro válečné zločiny napáchané za druhé světové války, hájili se slovy „já jsem jenom plnil rozkazy.“ Milgram, fagozovaný mocí autority obsazenou v tomto prohlášení, tedy vymyslel laboratorní situaci, která napodobuje síly, jež působí při zločinech z poslušnosti ve skutečném životě. Jak uvidíme v této kapitole, tento klasický výzkum křičí do světa z plných plic poselství sociální psychologie: Druzí lidé mohou mít nesmírný vliv na naše chování.

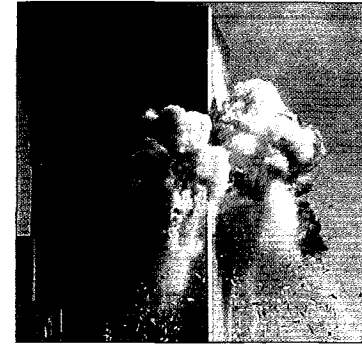
Často dochází k událostem, jež odhalují aspekty lidského sociálního chování, nad kterými zůstává rozum stát. Probouzejí v lidech to nejlepší a nejhorší. Teroristický útok na Spojené státy 11. září 2001 byl jednou z nich.

V New Yorku to ráno svítilo sluníčko, vypadalo to na krásný den. Pak v 8.46 narazil Boeing 767, který směřoval z Bostonu do Los Angeles a byl unesený teroristy ze Středního východu, do severní věže Světového obchodního centra. O osmnáct minut později narazil druhý boeing do jižní věže. V té chvíli to nikdo nepředpokládal, ale později se obě věže zřítily a zmizely tak z panoramatu dolního Manhattanu. Potom to třetí unesené letadlo napálilo do budovy Pentagonu, blízko Washingtonu. Čtvrté letadlo, které snad směřovalo na Bílý dům, se zřítilo v pensylvánských lesích poté, co pasažéři – kteří se dozvěděli o útocih – přemohli únosce. Všechny vnitrostátní lety musely přistát, mosty a tunely vedoucí do New Yorku byly uzavřeny a americká armáda měla pohotovost. Zemřelo přes tři tisíce lidí z dvaosmdesáti zemí. Byl to první ničivý útok nepřítele na území USA v celé americké historii.

Z dolního Manhattanu se zvedl k modrému nebi černý kouř a dolů přšlo sklo, kov a papír. Uvnitř „Dvojčat“, kde v té chvíli pracovaly tisíce lidí, se horní patra plnila kouřem, ohněm, horkem a výparů. Lidé uvězněni v budově křičeli o pomoc, snažili se utéct a volali naposled svým bezmocným blízkým. Spousta z nich zde našla smrt. Prchající lidé později vyprávěli, jak cestou dolů potkávali hasiče, kteří naopak mířili po schodech nahoru hledat ty, kdo přežili, a pak tam mnozí sami zemřeli.

Na ulici všude houkaly sirény. Když věže spadly, proměnily den v noc. Byla černočerná tma. Lidé, kteří připomínali sochy, jak byli pokryti popelem a sazemí, lapali po vzduchu. Ulice byly udušené popelem, plné částí těl, vymláčených oken, kusů cementu, ocelových traverz, brýlí, bot, mobilů a závějí papíru. Každý byl v šoku, plakal a třásl se. Lidé pronásledovaní lavinou prachu a sutin si zakrývali ústa a utíkali, jak rychle dokázali. Starosta New Yorku Rudolph Giuliani, zasmušilý a bledý, sebral sílu a promluvil na kameru k otřesenému městu a lidu.

Mimo dějiště, kterému se později začne říkat „ground zero“, ustaraní přátelé a příbuzní přetížili telefonní linky a internet. Rodiny pohřešovaných vyvěšovaly plakáty svých blízkých a snažily se protlačit jejich fotografie do televi-



Tragické scény z 11. září 2001 v New Yorku ilustrují škálu lidského sociálního chování. 11. 9. 2001 narazilo unesené letadlo do jižní věže Světového obchodního centra, byl to druhý útok tobo rána. Jak lidé utíkali z budovy, stateční hasiči běželi nahoru po schodech hledat ty, co přežili, a pak tam mnozí sami zemřeli. Dole na ulici stáli omráčení lidé pokryti popelem a sazemí. Nedaleko rodiny pohřešovaných vyvěšovaly plakátky s fotografiemi svých blízkých na zdi, ze kterých se později staly pomníky.

ze. Lidé propadli takové paranoi, že se báli každého letadla, dodávky, kufříku a člověka s tmavou pleť. Přesto tisíce Newyorčanů neváhaly nabídnout pomocnou ruku. Přinášeli ručníky, aspiriny, trička, obvazy, led, láhve s vodou a další potřebné věci. Několik následujících týdnů se lidé scházeli, aby povzbudili policisty, hasiče a záchranáře. Po celé zemi lidé darovali tisíce litrů krve a přes miliardu dolarů do podpůrných a obnovných fondů. V návalu patriotismu vyvěšovaly miliony Američanů na svých domech a autech vlajky. Mnoho z nich sice útočilo na arabské a muslimské spoluobčany, většina se jim však vyhýbala. Část světa útoky chápala či oslavovala, část pocítovala hluboký smutek, solidaritu, rozhořčení a podporu.

Celá tato příhoda – od útoku po následující akty lidské laskavosti, etnického napětí a nakonec války – vzbuzuje velmi závažné otázky o lidském sociálním chování. Co mohlo vyvolat zákeřný útok devatenácti sebevražedných teroristů, který zabil nevinné muže, ženy a děti? Byli tito teroristé plni nenávisti, byli zoufalí, nebo jen slepě plnili rozkazy vůdce, kterému věřili? Co přimělo v následujícím chaosu statečné hasiče, záchranáře a pasažéry, kteří se dobrovolně zřítily s letadlem v Pensylvánii, obětovat své životy? Proč se po útocih Američané semkli, a ne rozdělili, scházeli se při svíčkách a všude vystavovali hvězdy a pruhy? Tyto otázky – o agresi, altruismu, skupinové hrdošti, konfliktech mezi skupinami a vnímání jiných – jsou všechno otázky pro **sociální psychologii**: studium toho, jak se jedinci cítí, jak myslí a jak se chovají v sociálních situacích.

SOCIÁLNÍ PERCEPCE

- Jakým způsobem poznáváme jiné lidi?
- Co to je základní atribuční chyba – a je opravdu „základní“?
- Proč nám tak dlouho trvá, než na základě nových skutečností přehodnotíme první dojem?
- Co se týče přitažlivosti, sedá vrána k vráně nebo se přitahují protiklady?
- Je fyzická krása objektivní vlastnost nebo záleží na tom, kdo se dívá?

Jakožto sociální bytosti jsou lidé přitahováni jeden k druhému. Pracujeme společně, hrajeme si společně, žijeme společně a často se rozhodneme společně i zestárnout. Ve všech vzájemných vztazích se „dopouštíme“ **sociální percepce**, procesu vnímání, poznávání a hodnocení jiných osob. Lidé jsou složití, nejsou lehce čitelní a není snadné vytvořit si o nich odpovídající názor. Jak to tedy děláme? Jaká vodítka používáme? Nemůžeme přece „vidět“ vnitřní rozpoložení nebo stavy mysli, stejně jako detektiv nemůže vidět zločin, který už byl spáchán. Stejně jako detektiv, který se snaží rekonstruovat zločin

sociální psychologie Studium toho, jak jedinci myslí cítí a jak se chovají v sociálních situacích.

sociální percepce Procesy, jimiž vnímáme, poznáváme a hodnotíme jiné lidi.



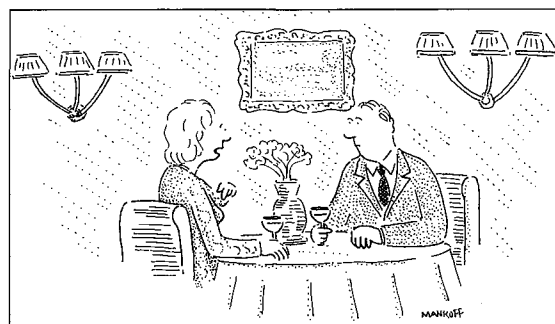
atribuční teorie Soubor teorií, které popisují, jak si lidé vysvětlují příčiny chování.

podle fyzických stop, svědků a dalších vodítek tedy pozorujeme, jakým způsobem se lidé chovají, pokoušíme se si toto chování vysvětlit a pak dáváme všechny kousky skládačky dohromady a vytváříme si dojem.

ATRIBUCE

Proč spáchali sebevražední teroristé takový brutální čin na lidských bytostech, které vůbec neznali? Byli od přírody zlí, rozzlobení a vedli svatou válkou? Nebo byli zoufalí a vyprovokovaní bezvýhodností své situace? Nebo byli nějak přesvědčeni svým uctívaným vůdcem? Když se pokoušíme vyznat se v lidech na základě jejich činů, musíme pochopit, co je k jejich chování vedlo. S jakými vysvětleními přicházíme a jak k nim dospíváme? V Psychologii mezilidských vztahů Fritz Heider (1958) napsal, že jsme všichni „vědci od přírody“ ve způsobu, jakým určujeme, proč se lidé chovají tak, jak se chovají. Podle Heidera se vysvětlením, se kterými přicházíme, říká atribuce a teorie, které tento proces popisují, se nazývají **atribuční teorie**.

Atribuční teorie Přestože lze způsoby lidského chování vysvětlovat různě, Heider považoval za užitečné rozdělit naše atribuce do dvou hlavních kategorií: osobní (vnitřní) a situační (vnější). V případě 11. září šlo například o přirozenou zvědavost. Souvisel útok s vlastnostmi únosců (*osobní atribuce*), nebo byli něčím donuceni či jim byl přislíben lepší posmrtný život (*situační atribuce*)? U atribucí teroristům není ani tak cílem určit skutečné příčiny jejich jednání, ale spíše pochopit naše *vnímání* těchto příčin.



© The New Yorker Collection 1997 Robert Mankoff z cartoonbank.com. Všechna práva vyhrazena.

„To není tebou Franku, to je mnou - nemám tě ráda.“

Lidé si vytvářejí atribuce neustále a snaží se tak najít smysl v sociálním světě, který je obklopuje.

Heidera následoval Harold Kelley (1967) a usuzoval, že lidé často vytvářejí atribuce logicky, na základě tří kritérií: konsenzu, distinktivnosti a konzistence. Abychom si tento koncept osvětlili, představte si, že stojíte na rohu ulice, je horký, dusný večer, a najednou z chladného, klimatizovaného kina vyběhne neznámý člověk a vyhrkne: „Skvělejší biják!“ Zvednete oči k poutači, ale název filmu vám nic neříká, takže nevíte, co si o takovém bleskovém komentáři pomyslet. Bylo chování (nadšená recenze) způsobené osobou samotnou (neznámý člověk), podnětem (film) nebo konkrétními okolnostmi (chladný a pohodlný kinosál)? Možná že by se vám chtělo jít do kina, takže jak si tuto příhodu vysvětlíte?

Jakožto vědci budete nejspíš shánět informace o *konsenzu* (*shodě*), abyste viděli, jak na tentýž podnět reagují další lidé. Jinými slovy, líbil se tento film ostatním návštěvníkům kina?

Pokud byli nadšeni stejně jako dotyčný cizí člověk, potom jeho chování vykazuje silnou shodu a je tudíž přisouzeno podnětu. Pokud se ostatní film nelíbil, potom chování vykazuje nízkou konsenzualitu a je přisouzeno osobě.

Jestliže nadále přemýšlíte vědecky, potom se možná budete shánět po informacích o *distinktivnosti* (*příznačnosti*), abyste viděli, jak tatáž osoba reaguje na rozdílné podněty. Jinými slovy, jak tento filmový fanoušek reaguje na jiné filmy? Pokud je k mnoha jiným filmům kritický, potom je ono nadšené hodnocení vysoce distinktivní a přisouzené podnětu. Pokud je onen cizí člověk na větvi ze všeho, potom je jeho hodnocení nízce distinktivní a je přisouzeno osobě, ne filmu.

Dále byste možná hledali informace o *konzistenci*, abyste viděli, co se stane při další příležitosti, jestliže osoba i podnět zůstanou stejní. Co by si ten cizí člověk o filmu myslel jiný večer? Pokud je nadšený, když ten samý film sleduje na videu, pak je jeho chování konzistentní. Ale pokud si film neužije nikdy, pak má jeho chování nízkou konzistenci. Podle Kelleyho je chování, které je konzistentní, přisouzeno podnětu v případě, že jej doprovází vysoká konsenzualita a distinktivnost, a osobě v případě, že ho nedoprovází. Způsoby chování s nízkou konzistencí jsou přisuzovány pomíjivým okolnostem, jako je teplota v kině. Teorii a její vývoje najdete na obrázku 13.1.

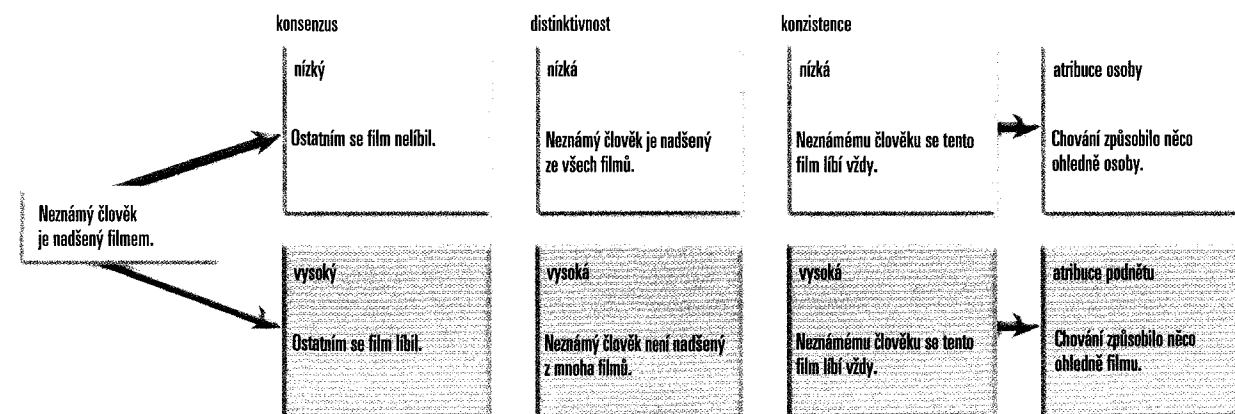
Kelleyho teorie atribuce je logická, ale vyjadřuje způsob, jakým vy nebo já analyzujeme chování ostatních? Do jisté míry ano. Výzkum potvrzuje, že jsou-

li lidé požádáni, aby posoudili něčí chování, často se chovají podle této logiky a vytvářejí atribuce na základě informací o konsenzu, distinktivnosti a konzistenci (McArthur, 1972; Cheng & Novick, 1990; Fosterling, 1992). Ale oprávněně od počítáče? Máme čas, potřebu nebo kognitivní schopnosti pro takový myšlenkový proces? Ne vždycky. S tolika jevy k vysvětlení a takovým nedostatkem času navíc se často uchylujeme k mentálním zkratkám, vytvoříme pro kulturu přijatelnou domněnku, držíme si palce a žijeme dál (Fiske & Taylor, 1991). Potíž je v tom, že tato rychlost je živnou půdou pro předjatost a neobjektivnost. Podívejme se na některé atribuční předjatosti.

Základní atribuční chyba Až budete dočítat tuto kapitolu, budete chápat základní ponaučení sociální psychologie: Lidské bytosti jsou hluboce ovlivňovány situacemi. To se zdá očividné, že? Proč tedy rodiče tak často užasnou, když se dozvědí, že je jejich nesnesitelný potomek, největší uličník v rodině, ve škole úplný andílek? A proč jsou studenti překvapení, když zjistí, že je jejich oblíbený profesor, který senzačně přednáší, při neformálním rozhovoru strašně nemotorný? Tyto reakce jsou příznaky důkladně zdokumentovaného aspektu sociálního vnímání. Když se lidé snaží vysvětlit si chování ostatních, obvykle přeceňují roli osobnostních faktorů a podceňují roli situace. Tato předjatost je natolik všudypřítomná a často tak zavádějící, že byla nazvána **základní atribuční chybou** (Ross, 1977).

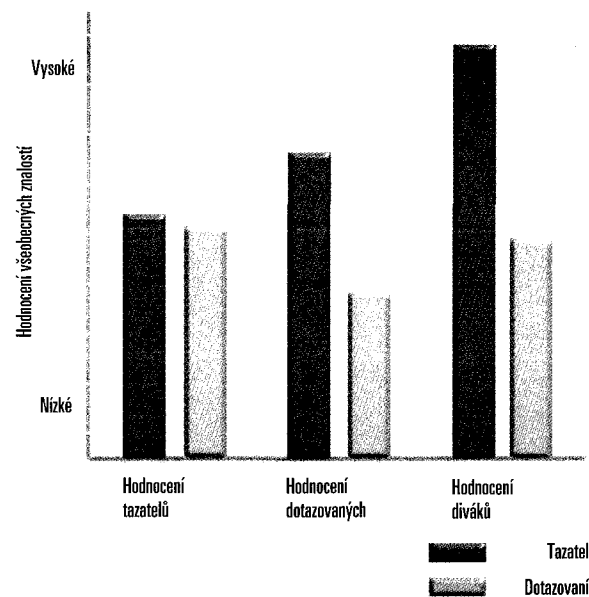
Základní atribuční chyba byla poprvé odhalena ve studii Edwarda Jonese a Victora Harrise (1967). V této studii účastníci četli text, údajně napsaný studentem, který byl buď namířen proti Fidelu Castrovi, komunistickému vůdci Kuby, anebo se ho zastával. Některým účastníkům bylo řečeno, že si student svůj postoj svobodně zvolil; jiným bylo řečeno, že mu byl tento postoj určen vyučujícím. Jaký byl studentův skutečný osobní postoj? Účastníci rozumně odvodili studentův postoj z textu v případě, že se jednalo o jeho svobodnou volbu. V pořádku. Jenže dokonce i v případě, kdy účastníci věděli, že student postoj nevolil, ale byl mu určen, pořád jeho osobní postoj vyvozovali z textu. Takže student, jehož text vyzníval více ve prospěch Castra, byl vnímán jako nakloněný kubánskému vůdci – ať už byl jeho postoj svobodně zvolený nebo přisouzený. Podobné zkoumání se mnohokrát opakovalo, vždy se stejným výsledkem: vyjma případu, kdy jsou účastníci silně motivováni a mají dost času na opatrné soudy, přisuzují postoj textu názoru dané osoby – bez ohledu na situaci (Jones, 1990).

Zajímavá studie Lee Ross a dalších (1977) odhalila základní atribuční chybu ve známém prostředí televizní znalostní soutěže. Účastníci házeli mincí a podle toho pak zastávali roli tazatele nebo dotazovaného, a byli sledováni diváky. Experimentátor požádal tazatele před zraky diváků a dotazovaného,



Obr. 13.1 **Kelleyho teorie atribuce** Tato teorie atribuce předpokládá, že při chování, které je konzistentní, se lidé rozhodnou pro osobní atribuci při nízkém konsenzu a distinktivnosti (horní řada) a pro situační atribuci při vysokém konsenzu a distinktivnosti (dolní řada). Způsoby chování, které mají nízkou konzistenci, jsou přisuzovány pomíjivým okolnostem.

základní atribuční chyba Tendence přeceňovat vliv osobních příčin chování a podceňovat roli situace.



Obr. 13.2 Základní atribuční chyba při televizní znalostní soutěži Fingovaná televizní soutěž dávala tazatelům nad dotazovanými obrovskou výhodu, ale diváci přesto vnímali tazatele jako znalejší (vpravo). Dotazovaní rovněž hodnotili sami sebe jako méně znalé (uprostřed), ačkoliv tazatelé sami sebe nijak nepřeceňovali (vlevo). Tyto výsledky jsou ilustrací základní atribuční chyby.

Atribuce jako kulturní konstrukty Proč je přirozené přisuzovat chování osobám spíše než situacím, ve kterých se ocitly? Je tato tendence univerzální, nebo se omezuje na západní kulturu, kde jsou jedinci chápáni jako samostatné bytosti zodpovědné za své činy? Mnoho nezápádních společností skutečně zastává holističtější hledisko, které se více zaobírá vztahy mezi lidmi a jejich sociálními rolami. Aby zjistila, jestli mají tyto odlišné světonázory spjitost s atribucemi, žádala Joan Miller (1984) lidi různého věku z USA a Indie, aby popsali, co vyvolalo konkrétní pozitivní a negativní chování v jejich životech. Mezi malými dětmi se kulturní rozdíly neobjevovaly. S rostoucím věkem však udávali američtí účastníci více osobních atribucí, zatímco indiští více situačních. Tato zjištění naznačují, že základní atribuční chyba by se mohla vyskytovat pouze v západních kulturách (obr. 13.3).

Podle Ary Norenzayan a Richarda Nisbetta (2000) jsou tyto kulturní odlišnosti v atribuci založeny na rozdílných národních názorech na význam jedince. Argumentovali, že západní kultury upřednostňují jedince a jeho vlastnosti, zatímco východní asijské kultury se zaměřují na zázemí a „komunitu“, která jedince obklopuje. Aby tuto hypotézu otestovali, pouštěli japonským a americkým studentům podmořský svět, ve kterém se na pozadí pohybovaly malé rybky, malá zvířátka, byly tam rostliny, kameny a korály – a v popředí plula jedna nebo víc velkých, rychlých „ohniskových“ ryb, hvězd představení. Pak byli účastníci požádáni, aby popsali, co viděli a obě skupiny si vybavily podobné množství detailů o „ohniskových“ rybách. Japonci si však vybavili nepoměrně víc detailů o doprovodném pozadí. Jiní výzkumníci tuto odlišnost rovněž zaznamenali. Ve srovnání s příslušníky západních kultur mají obyvatelé východní Asie tendenci vnímat lidi „jako součást širokého sociálního kontextu“ (Choi a kol., 1999, str. 47).

Dnes se rozmanité světy čím dál víc propojují. Lidé se stěhují z jedné země do jiné a mnoho jich je *bikulturálních*, kdy si ponechávají dědictví svých předků a zároveň přebírají některé hodnoty nové vlasti. Jak vytvářejí atribuce bikulturální jedinci? Když ukážete Američanům snímek ryby, která pluje před hejnem dalších ryb, pravděpodobně vám řeknou, že osamělá ryba *vede* ostatní (osobní atribuce), zatímco Číňani stejnou rybu vnímají jako *pronásledovanou* ostatními (situační atribuce). A co bikulturální sociální vnímání? Ve

aby napsal deset soutěžních otázek podle svých vlastních obecných znalostí. Umíte si představit, jak všeobecné otázky to mohly být v případě sportovního fanouška: Kdo vyhrál mistrovství světa v hokeji v roce 1988? Kdo je současným kapitánem Sparty? Není potom překvapením, že dotazovaní byli úspěšnější méně než ve 40 procentech otázek. Když hra skončila, všichni vždy hodnotili všeobecné znalosti tazatele a dotazovaného na škále od 0 do 100.

Představte si takovou situaci. Tazatelé pochopitelně vypadali, že jsou chytřejší nežli dotazovaní – znali přeci všechny odpovědi. Ale také bychom si měli vzápětí uvědomit, že situace poskytovala tazateli obrovskou výhodu. Uvědomili si to diváci nebo usoudili, že toho tazatelé skutečně ví víc? Jak vidíte na obrázku 13.2, výsledky byly překvapivé. Diváci odhodnotili tazatele jako nadprůměrně znalé a dotazované jako podprůměrně znalé. Sami dotazovaní dokonce ohodnotili tazatele jako lepší. Stejně jako diváci se nechali oklamat navozenou situací.

Co se to děje? Proč bezdůvodně přisuzujeme chování jen osobám a nedoceňujeme vliv situací? Podle Daniela Gilberta a Patricka Maloneho (1995) tkví problém v tom, *jak* přisuzujeme. Vědci se původně domnívali, že lidé posoudí všechna vodítka a pak se rozhodnou pro osobní nebo situační atribuci. Gilbert tvrdí, že místo toho dochází k procesu o dvou krocích: Nejprve rozpoznáme chování a provedeme rychlou atribuci, a následně se ji snažíme upřesňovat a upravovat podle situačních vlivů. První krok je prostý, přirozený a automatický – jako reflex; druhý krok vyžaduje pozornost, myšlenku a námahu.

studii Číňanů studujících v Kalifornii ukazovali výzkumníci těmto studentům obrázy symbolizující vždy jednu z obou kultur (například americkou nebo čínskou vlajku) a rovněž jim dali test s rybami. Jak vyplývá z obrázku 13.4, studenti vystavení symbolům Číny – ve srovnání s těmi vystavenými americkým symbolům – vytvářeli více situačních atribucí a osamělou rybu vnímali častěji jako pronásledovanou. Lidé si očividně mohou simultánně podržet rozdílné kulturní světonázory a vnímat je prizmatem té kultury, která jim právě vytane na mysli (Hong a kol., 2000).

Sebeochranné atribuce Jakkoliv se snažíme být objektivní, sociální vnímání je často podbarveno osobními potřebami, touhami a preferencemi. Tato tendence byla patrná při bodovacím skandálu na zimních olympijských hrách 2002. Když kanadští krasobruslaři Jamie Sale a David Pelletier předvedli dokonalou sestavu a vysílali úsměvy k rozjásaným davům, „věděli“, že zvítězili nad Jelenou Běrežnou a Antonem Sicharulidzem z Ruska. Jenže když se o chvíli později objevily známky rozhodčích, byl ruský pár prohlášen za vítězný, což vyvolalo obrovskou vlnu protestů ze strany diváků na stadionu v Salt Lake City. Záhy francouzská rozhodčí přiznala, že bodovala pod nátlakem, a to vedlo Mezinárodní olympijský výbor k tomu, že kanadským krasobruslařům udělila druhou zlatou medaili. Reakce: Kanadští fanoušci považovali rozhodnutí za spravedlivé; ale mnoho Rusů bylo rozhořčených a trvali na tom, že Běrežná se Sicharulidzem vyhráli poctivě. Tento konflikt je příkladem mocné výjimky z pravidla, kdy jsou lidé při sociálním vnímání objektivní: někdy vidíme jen to, co vidět chceme.

Lidé mají skrytou potřebu udržovat si a zvyšovat si sebeúctu – a tento motiv může ovlivňovat jejich atribuce. Výzkum opakovaně ukazuje, že když studenti dostanou výsledky testu, ti, kteří dopadnou dobře, se považují za původce úspěchu a ti, kteří dopadnou špatně, si stěžují na vyučujícího a testové otázky. Když profesorům přijmou článek k publikování, mají za to, že odráží kvalitu jejich práce; když jim ho nepřijmou, obviňují vydavatele a kritiky. Při celé škále situací jsme předpokládali při vytváření atribucí, abychom si zachovali tvář – hlásíme se k úspěchům a distancujeme se od neúspěchů (Schlenker a kol., 1990).

Také další motivy ovlivňují naše posuzování ostatních. William Klein a Ziva Kunda (1992) ukazovali účastníkům výzkumu body dosažené v praktickém kvízu jiným účastníkem, mužem, který jim měl být později protihráčem nebo spoluhráčem v soutěži. Ve všech případech odpovídal vybraný muž správně. Jaký byl důvod jeho úspěchu? Účastníci, kteří měli zato, že bude tento muž jejich protihráčem, ho považovali za méně schopného než ti, kteří měli zato, že bude jejich spoluhráčem. Aby vysvětlili své hodnocení, které bylo spíše zbožným přáním, odůvodňovali ho tím, že byl účastníkům úkol lehký a že velkou roli hrálo štěstí.

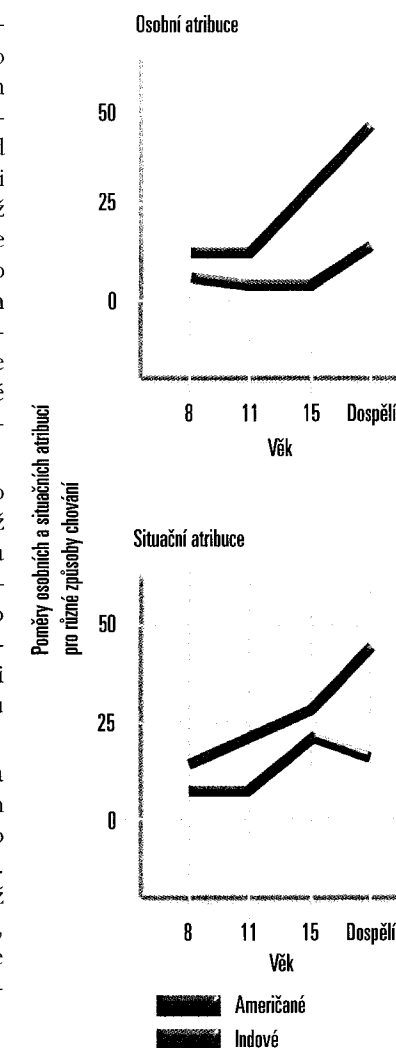
FORMOVÁNÍ DOJMU

Při formování dojmu o nějaké osobě je vytvoření atribuce jen prvním krokem. Druhým krokem je spojování a začleňování všech informací do koherentního obrazu. Studie ukazují, že dojem, který si o lidech utváříme, je obecně založen na „zprůměrování“ veškerých informací (Anderson, 1981; Kashima & Kerekes, 1994). Tentýž výzkum však také ukazuje, že jakmile si na někoho zformujeme názor, jsme čím dál méně ochotní tento názor korigovat na základě dalších informací, i kdyby byly protichůdné. Tudíž je první dojem velice významný.

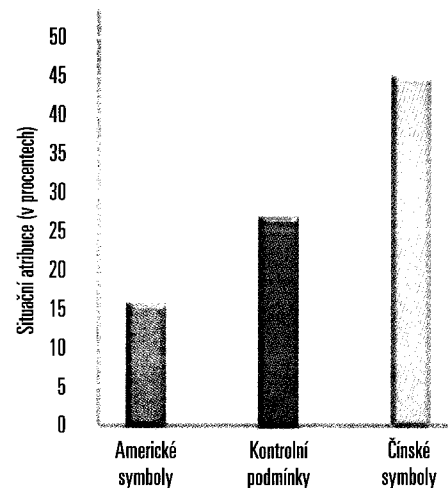
Kognitivně konfirmační zkreslování Často se říká, že první dojem je nejdůležitější a sociální psychologové se k tomuto názoru přiklánějí. Při klasické demonstraci řekl Solomon Asch (1964) skupině účastníků výzkumu, že je hypotetická osoba „inteligentní, pracovitá, spontánní, kritická, umíněná a závistivá“ a pak ukázal tentýž seznam druhé skupině, ale vlastnosti šly za

„Je hlavní chybou teoretizovat předtím, než máš všechny důkazy. Právě to ovlivňuje úsudek.“

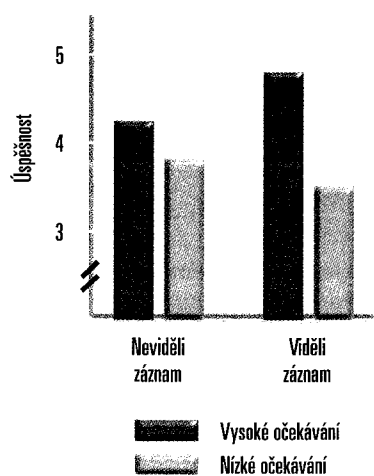
ARTHUR CONAN DOYLE



Obr. 13.3 Základní atribuční chyba: západní předjatost? Účastníci ze Spojených států a Indie popisovali příčiny různých způsobů chování. Mezi malými dětmi neexistovaly téměř žádné rozdíly. S přibývajícím věkem však Američané udávali více osobních atribucí a Indové více situačních atribucí.



Obr. 13.4 Atribuce v rámci kultury Když plula osamělá ryba v hejnu před ostatními, Američané předpokládali, že ostatní VEDE (osobní atribuce), kdežto Číňané ji považovali za PRONÁSLEDOVANOU (situaci atribuce). Při studii biculturálních čínských studentů v Kalifornii jim Ying-Yi Hong a kolektiv (2000) ukazovali „americké“ a „čínské“ obrazy symbolizující vždy jednu z daných kultur a potom je podrobili „rybímu“ testu. Jak ukazuje srovnání se studenty v kontrolní skupině, jimž žádné symboly předem prezentovány nebyly, studenti více atribuovali situačně, pokud jim byly předloženy „čínské“ symboly (vpravo) a méně situačně, pokud předem shlédli „americké“ symboly (vlevo). Sociální percepce lidí obeznámených s oběma kulturami se změnila v závislosti na tom, která z nich jim právě ulpěla na mysli.



Obr. 13.5 Smíšené podklady: oslabily nebo posílily první dojem? Účastníci hodnotili schopnosti studentky. Aniž by ji viděli při testu, hodnotili ji ti s vysokým očekáváním lépe než ti s nízkým očekáváním. U účastníků, kteří viděli záznam s testem, byl vliv očekávání o to silnější.

efekt primárnosti Tendence ovlivňovat ostatní je silně podmíněna dojemem z informace, která se objevila dříve při interakci.

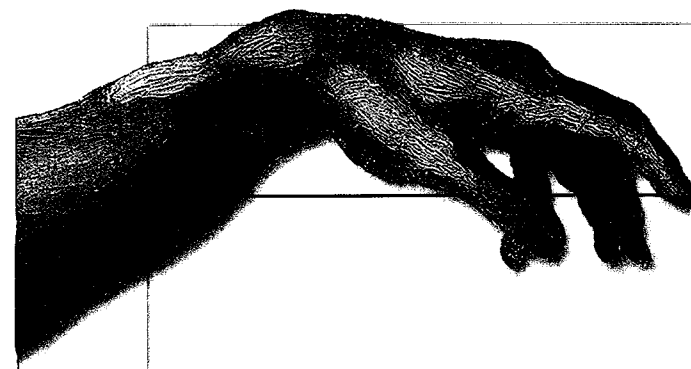
sebou v opačném sledu. Logicky by si obě skupiny měly vytvořit stejný dojem, místo toho však byli účastníci, kteří slyšeli první seznam – jenž začínal pozitivními vlastnostmi – této osobě příznivěji nakloněni než účastníci, kteří slyšeli druhý seznam. Důvod: Lidé jsou více ovlivňováni informacemi, které obdrží při interakci dříve, než těmi, které obdrží později. Toto zjištění je označováno jako **efekt primárnosti**.

Efekt primárnosti se objevuje ze dvou důvodů. První je, že jakmile si o někom utvoříme dojem, začneme být poněkud méně pozorní k informacím o jeho dalším chování. Takže když účastníci v jedné studii četli seznam výroků o osobě, čas, který čtením každého výroku trávili, se s každou další položkou zkracoval (Belmore, 1987). Jsme tedy odsouzeni k životu s primárností? Ne nutně. Jsme-li unavení nebo nestimulovaní, naše pozornost může upadat. Donna Webster s kolegy (1996) zjistila, že studenti dělali „ukvapené soudy“ o osobě na základě předběžných informací, když byli duševně vyčerpáni z předcházející dvouhodinové zkoušky ve škole. Ale když byli studenti pozorní a dostatečně motivovaní, aby pozorní zůstali, tato chyba se snížila.

Více znepokojující je druhá příčina efektu primárnosti zvaná hypotéza změny významu. Jakmile si lidé utvoří dojem, vysvětlují si později nekoherentní informace ve světle tohoto dojmu. Aschův výzkum ukazuje, jak tvárný a ohebný může být význam vlastnosti. Je-li lidem řečeno, že je laskavý člověk *klidný*, usoudí, že je mírumilovný, vlídný a vyrovnaný. Ale když se řekne o krutém člověku, že je *klidný*, je to samé slovo interpretováno jako chladný, mazaný a vypočítavý. Existuje mnoho příkladů tohoto jevu. V závislosti na vašem prvním dojmu může slovo *pyšný* znamenat sebeúctu nebo ješitnost; *kritický* může znamenat vtípný nebo vybíravý a *impulzivní* může znamenat spontánní nebo lehkomyšlný (Hamilton & Zanna, 1974; Watkins & Peynircioglu, 1984).

Studie Johna Darleye a Paget Gross (1983) ilustruje tento jev v pedagogickém prostředí. V své studii požádali účastníky, aby ohodnotili vysokoškolský potenciál dívky ze čtvrtého ročníku jménem Hannah. Polovině účastníků bylo řečeno, že pochází ze vzdělané rodiny z vyšší třídy (vysoké očekávání). Jiným bylo řečeno, že pochází ze zanedbané čtvrti z dělnické rodiny (nízké očekávání). Jak je vidět na obrázku 13.5, účastníci z první skupiny byli o schopnostech Hannah přesvědčeni silněji než účastníci z druhé skupiny. V rámci každé skupiny však polovina účastníků sledovala na videu Hannah, jak dělá vysokoškolský test. Její výkon byl zhruba průměrný – zodpověděla správně některé těžké otázky a některé snadné naopak nevěděla. Čekali byste, že rozdíl v hodnocení skupin s nízkým očekáváním a vysokým očekáváním u účastníků, kteří viděli objektivní test, úplně zmizí. Jenže místo toho získala Hannah od účastníků, kteří viděli video, ještě nižší hodnocení u skupiny s nízkým očekáváním a ještě vyšší hodnocení u skupiny s vysokým očekáváním. Dodání hmatatelného podkladu neoslabilo první dojem; posílilo ho to. U událostí, které jsou dostatečně neurčité, aby unesly protichůdné interpretace, lidé vidí to, co čekají, že uvidí. Výzkum dokonce ukazuje, že lidé jsou ochotni kategoricky odmítnout informaci, která odporuje konečnému úsudku, ke kterému se chtějí dobrat (Ditto & Lopez, 1992; Kunda, 1990). Takže když se plných pět měsíců po teroristickém útoku na Světové obchodní centrum Gallup Organization dotazovala nějakých deseti tisíc obyvatel devíti muslimských zemí, zjistila, že 61 procent z nich *nevěří* – na rozdíl od většiny obyvatel západního světa – že za útoky stojí Arabové (Gallup Organization, 2002).

Behaviorálně konfirmační zkreslování Při sociální percepce interpretujeme nové informace ve světle našich již existujících názorů a preferencí. Někdy dokonce můžeme nevědomky *vytvářet* „opory“ pro tyto názory a preference. Viděli jsme na klasické studii Roberta Rosenthala a Lenore Jakobson, že učitelé, mající pozitivní nebo negativní očekávání vůči studentovi, založené například na IQ, změnil své chování vůči němu tak, aby naplnili vlastní představy o něm. Tato studie očekávání učitele inspirovala – a nadále inspiruje – široké pole výzkumu. Výsledkem je poznatek, že takový proces probíhá nejen v pedagogickém prostředí, ale také v dalších prostředích s pevnou organizací, včetně armády.



PROCES OBJEVOVÁNÍ

Robert Rosenthal

– Sebenaplňující předpovědi



Dotaz: Kdy jste se začal poprvé zajímat o psychologii?

Odpověď: O kariéře psychologa jsem uvažoval už na základní škole, aniž bych pořádně věděl, co to přesně je. Ostatní děti se mi svěřovaly se svými problémy a já věděl, že psychologové jsou lidé, kteří se nasloucháním problémům žijí. To vypadalo jako profese pro mě. Začínal jsem s klinickou psychologií na univerzitě v Severní Dakotě a na Harvardu, ale můj výzkum se ve skutečnosti týkal sociální psychologie. Když mi na Harvardu nabídli doživotní profesuru sociální psychologie, nadšeně jsem souhlasil. Svoji původní klinickou kariéru jsem si užíval, ale pak jsem se postupně přeměnil v sociálního psychologa.

D: Jak jste dospěl ke svému významnému objevu?

O: Myslím, že to všechno začalo, když mi nevyšly výsledky v mé disertační práci na UCLA v roce 1956. Můj experiment, který se týkal Freudových obranných mechanismů projekce, ukázal, že účastníci výzkumu odpovídali, jak se od nich očekávalo *předtím*, než k experimentu došlo. Mé jediné vysvětlení tohoto zvláštního jevu bylo, že jakožto jediný, kdo věděl, jak bude experiment přesně u každého účastníka probíhat, choval jsem se k nim nevědomky rozdílně, zjevně abych dosáhl výsledků, ve které jsem doufal.

Neštěstí má zřejmě rádo společnost, protože jsem odstartoval výzkum bezděčného vlivu očekávání psychologických experimentátorů na výsledky jejich výzkumů. S pomocí mých skvělých studentů jsem zjistil, že když vyvoláme v myslech experimentátorů očekávání určitých výsledků, mají sklony takové výsledky skutečně získat. Experimentátorovo očekávání se tedy stává *sebenaplňující předpovědí*, ať už při práci s lidmi, nebo se zvířaty. Krysy se rychleji vyznaly v bludištích a Skin-

nerových krabicích, když bylo experimentátorům podsunuto příznivější očekávání ohledně schopnosti učení těchto krys. Tyto experimenty schopnosti učení krys nás dovedly k myšlence, jestli by se také děti neučily lépe, kdyby to očekávali jejich učitelé. Lenore Jacobson, ředitelka školy a doktorandka na Berkley, a já jsme podsunuli osmnácti učitelům obzvlášť příznivá očekávání intelektuálních výkonů některých jejich studentů. Zjistili jsme, že tyto náhodně vybraní studenti později dosáhli více v IQ testu než děti, kterých se žádné speciální očekávání netýkalo.

D: K jakému vývoji došlo v oboru, který jste inspiroval?

O: Prvních zhruba dvacet let bylo věnováno zkoumání, v jakých oblastech laboratorního výzkumu a v jakých oblastech každodenního života se tento vliv objevuje a v jaké intenzitě. Doposud bylo vedeno na 500 studií a dále byly provedeny a rozvedeny kvantitativní metaanalýzy, aby shrnuly dosavadní zjištění.

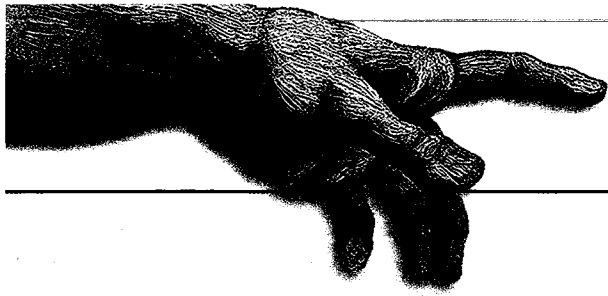
D: Kam podle vás daný obor směřuje?

O: Výzkumníci, kteří mají nyní zdokumentovány účinky lidského vzájemného očekávání, se zaměřují – a budou se zaměřovat – na proměnné, které mají vliv na tento efekt ve třídě, u soudu, v armádě a dalších organizacích. Zabývají se také osobností toho, *kdo* očekává a toho *od koho* je očekáváno, a také jejich verbálním i nonverbálním chováním. Zjistili jsme, že učitelé s příznivým očekáváním zacházejí se studenty vřeleji. Také je učí *věcněji*. Takže když vám dá přednášející psychologie seznam četby delší než si myslíte, že zvládnete, uvědomte si, že nejde o nic víc, než odraz jeho víry ve vaše intelektuální schopnosti!

Robert Rosenthal je významným profesorem psychologie na University of California v Riverside, USA.

Ve studii manažerů společnosti, kteří vedli pohovor s žadateli o práci, zjistili Amanda Philips a Robert Dipboye (1989), že mají-li manažeři pozitivní očekávání, tráví víc času vytvářením si dojmu o žadateli než jeho hodnocením – a spíše se rozhodují pro jeho přijetí. Manažeři s pozitivním spíše než negativním očekáváním bývají také vřelejší, otevřenější a příjemnější (Doug-herty a kol., 1994).

Behaviorálně-konfirmační zkreslení se také objevují u policie při vyšetřování podezřelých. V jedné studii nechali Kassin a další (2002) některé studenty provést předstíraný zločin, krádež 100 dolarů z laboratoře, a jiné ne. Všichni podezřelí pak byli vyslýcháni přes sluchátka studentskými vyšetřovateli, kterým bylo řečeno, buď že jejich podezřelý je asi vinný, anebo že je asi neviný. Výsledek: vyšetřovatelé, kteří předpokládali vinu, pokládali víc obviňujících otázek, vedli „nátlakovější“ vyšetřování a usilovněji se snažili donutit podezřelého k přiznání. Tento agresivní styl na oplátku způsoboval, že pode-



ZKRESLOVÁNÍ PŘI ROZHODOVÁNÍ POROTY AMERICKÉHO SOUDU

Publicita před procesem

Pokud se o případu mluví v televizi nebo píše v novinách, korumpuje tato publicita porotu? Průzkumy veřejného mínění ukázaly, že čím víc lidé o případu vědí, tím větší mají sklon se domnívat, že je obžalovaný vinen (Moran & Cutler, 1991). Tento výsledek není těžké vysvětlit. Informace, které se objevují ve zprávách, obvykle podává policie a státní žalobce, tudíž jde o fakta nepříznivá pro obhajobu. Otázkou pro výzkum poroty a pro právní systém je, jestli tato expozice ovlivňuje důkazy – a porotu (Fulero, 2002).

Norbert Kerr s kolegy (1991) použil simulovaný soud ozbrojené loupeže stovkám účastníků, kteří vytvořili celkem 108 nepravých porot. Předtím dostali novinové výstřižky o případu. Někteří dostali výstřižky neutrální, ale jiní dostali výstřižky, které obžalovaného spojovaly s dalším zločinem. Tak jako u soudu měli tito nepraví porotci zakládat svá rozhodnutí výhradně na důkazech. Jenomže publicita před procesem měla značný účinek. Ve skupinách s neutrálními výstřižky 33 procent účastníků zvedlo po soudu a rokování ruku pro vinu. Ve skupinách s kompromitujícími výstřižky toto procento vzrostlo na 48. Proč je publicita před procesem tak zhojbná? Součástí problému je, že k němu dochází před předložením důkazů – což vnáší do hry efekt primárnosti.

Zdá se, že se každý rok americká soudní síň stane dějištěm pro „proces století“. V roce 1995 to byl proces s bývalou fotbalovou hvězdou O. J. Simpsonem obviněným z dvojnásobné vraždy. Pak s Andreou Yates (houstonskou matkou, která utopila svých pět dětí), s Thomasem Juntou (bostonským „hokejovým tátou“, který v hádce umlátíl k smrti trenéra svého syna) a s Zacariem Moussaiou (údajným dvacátým únoscem obviněným z terorismu a spiknutí). Nezávisle na tom, co jste si o těchto procesech mysleli, ilustrují důležitost role sociální psychologie v právním systému. Každý den chodí v USA do soudní síně obyčejní lidé, kteří jsou zmocněni činit rozhodnutí nejvyšší důležitosti, protože tam o vině a nevině rozhoduje porota z nich složená. Proces má tři fáze. Zaprvé, členové místní komunity jsou povoláni k soudu, dotazováni a vybíráni do poroty. Potom jsou předneseny obvinění, důkazy, argumenty, obhajoba a pokyny soudce. Zatřetí, porota pracuje jako skupina a snaží se dospět k jednotnému verdiktu. Podle zákona směřují porotci zakládat svá rozhodnutí pouze na důkazech přednesených u soudu – ne na vnějších faktorech. Ale je tohoto ideálu dosahováno? Během let sociální psychologové zkoumali možné příčiny zkreslování (Devine a kol., 2001).

zřelí zněli defenzivně a vedli tak posluchače kazet k rozhodnutí prohlásit je za vinné. Ve stručnosti: vyšetřovatelé, kteří předpokládali vinu, byli při výsledku ostřejší, což vedlo k tomu, že podezřelí zněli provinile neutrálním pozorovatelům – přestože se neprovinili.

Jak sebenaplňující předpovědi fungují? Jak sociálně vnímající lidé převádějí své očekávání a víru do skutečnosti? Jak ukazuje výzkum očekávání učitelů, proces vyžaduje tři zřetězené kroky (obr. 13.6). Zaprvé si vnímající formuje názor na vybraného člověka – na základě jeho fyzického vzhledu, pověsti, pohlaví, rasy nebo prvotního kontaktu. Zadruhé se vnímající chová způsobem, který je konzistentní s tímto prvním dojmem. A zatřetí se vybraný člověk nevědomky přizpůsobí činům vnímajícího. Tím, jak vedeme interakce s ostatními po cestě zužované naším přesvědčením, stáváme se oběťmi zkreslení „behaviorální konfirmace“, které nám brání posuzovat ostatní objektivně. Naštěstí nejsou tato zkreslení nevyhnutelná. Jestliže problém postavíme jako proces o třech krocích, pak musí být možné najít v jejich zřetězení dva spoje, které lze přerušit a bludný kruh tak prolomit (Hilton & Darley, 1991; Snyder & Stukas, 1999).

Zaprvé je tu spoj mezi očekáváním vnímajícího a jeho chováním vůči vybrané osobě. Jsou-li vnímající silně motivováni zji-

Stejně důležité je, že porotci mohou být ovlivněni obecnou publicitou – nikoliv případu, který soudí, ale podobných případů. Zamyslete se nad tím. Mohla by být porota soudící údajného teroristu nebo zkorumpovaného výkonného ředitele korporace ovlivněna zprávami o terorismu nebo o hříšných korporacích? V sérii studií Margaret Bull Kovera (2002) předem pouštěla nepravým porotcům soudícím znásilnění krátké ukázky z televizních zpráv o případech znásilnění při schůzce v univerzitních areálech. Někteří porotci sledovali obžalobě nahrávající příběh o vigilii při svíčkách za znásilněnou obětí. Druzí viděli obhajobě nahrávající příběh, který nabádal k zvýšené opatrnosti při posuzování muže obviněného ze znásilnění bez nějakého důkazu. Ani jeden příběh nesouvisel s případem, který měli tito nepraví porotci rozhodovat. Nicméně ti, kteří viděli obhajobě nahrávající příběh – ve srovnání s těmi, co viděli obžalobě nahrávající příběh – byli při posuzování zdrženlivější a říkali, že by potřebovali více důkazů, aby mohli podezřelého prohlásit za vinného.

Nepřípustné důkazy

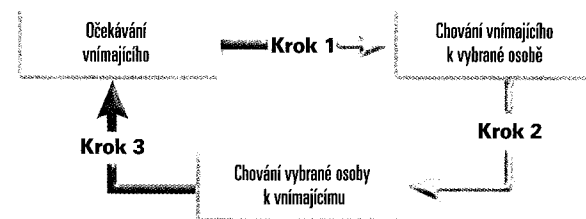
Stejně jako mohou mít porotci zkreslené vidění kvůli příběhům ve zprávách, mohou příležitostně vstřebat nepodloženou informaci přímo během procesu samotného. Podle zákona může soudce nepřipustit jako důkaz cokoli, co je pobuřující, nejisté nebo bylo získáno protiprávně. Pokud je taková informace při procesu odhalena, soudce nařídí porotcům, aby jí nevěnovali pozornost. Ale mohou lidé vypustit informaci

z mysli jako soudní zapisovatel ze zápisu? Dokáží porotci odolat zakázanému ovoci nepřipustného svědectví? Selský rozum říká, že nikoliv a výzkum to potvrzuje.

V jedné studii Kassin a Sommers (1997) nechali nepravé porotce číst opis soudu dvojnásobné vraždy založený na relativně slabých důkazech a pouze 24 procent hlasovalo pro vinu. Tři další skupiny četly tentýž opis, který ale obsahoval odposlouchávaný rozhovor, ve kterém se obžalovaný přiznává příteli. Ve všech případech obhájce proti tomuto důkazu protestoval. Pokud ho soudce přesto povolil, hlasování pro vinu výrazně stoupl – na 79 procent. Pokud kazeta nebyla připuštěna, záleželo pak na důvodech, které k tomu vedly. Jestliže byla vyškrtána, protože jí nebylo pořádně rozumět a nedalo se jí tedy věřit, účastníci informaci mentálně vymazali, jak by správně měli, a rozhodli se pro stejný verdikt, jako skupina bez kazety. Ale když byla kazeta vyškrtána, protože byla pořízena protiprávně, 55 procent hlasovalo pro vinu. Navzdory soudcovu varování, tito účastníci odmítli ignorovat svědectví, které považovali za relevantní, jenom proto, že bylo „formálně“ nelegální. Pro porotce není snadné ignorovat informace, které považují za užitečné (Lieberman & Arndt, 2000). Nicméně další studie ukázaly, že se zachovávají podle pokynů a nevěnují informaci pozornost v případě, že tato formalita souvisí se závažným porušením ústavních práv obžalovaného (Fleming a kol., 1999).

stit pravdu (například když hodnotí osobu jako potenciálního spoluhráče nebo protihráče), mohou-li se interakce přímo účastnit a zajímá-li je, jak hodnotí vybraná osoba je, bývají objektivnější – a často si nepotvrdí původní očekávání (Copeland, 1994; Harris & Perkins, 1995; Judice & Neuberg, 1998). Dále je tu spoj mezi činy vnímajícího a reakcí vybrané osoby. Osoba, kterou se rozhodneme sledovat, si často není vědoma, co od ní očekáváme. Ale co kdyby byla? Jak byste reagovali *vy*, kdybyste věděli, že jste vnímáni v určitém světle? Když se to stává účastníkům studií sociální percepce – obzvláště když si myslí, že jsou špatně chápáni – často se snaží chovat protikladně k prvotnímu přesvědčení vnímajícího (Hilton & Darley, 1985; Swann & Ely, 1984; Smith a kol., 1997). Lidé, které vnímáme, mají očividně svoje vlastní předpovědi, jež naplňují.

Doposud jsme se zabývali způsoby, jakými si lidé formují a udržují své názory na ostatní. Je však důležité si uvědomit, že tyto procesy se týkají motivované, emocionální lidské bytosti, jejíž dojmy jsou často pozitivní nebo negativní, ale ne neutrální. Nyní se zaměříme na tento hodnotící aspekt sociálního vnímání. Nejprve se podíváme na některé faktory, které podněcují pozitivní hodnocení, tedy na přitažlivost neboli atraktivitu. Potom se budeme v kapitole 14 věnovat předsudkům, temné stránce sociálního vnímání (také viz Psychologie a právo).



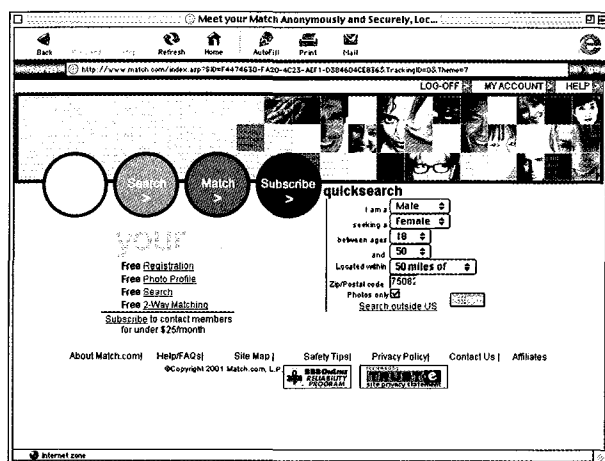
Obr. 13.6 **Proces behaviorální konfirmace** Lidé si vytvářejí falešná opodstatnění pro své první dojmy zřetězením těchto třech kroků.

efekt pouhého vystavení

Podnět je tím přitažlivější, čím častěji jsme mu vystavováni.

ATRAKTIVITA

Když se s někým setkáte poprvé, co vás upoutá? Selský rozum je nabitý protřečenými: přináší důvěrnost, shovívavost nebo pohrdání? Sedá vrána k vráně, nebo se přitahují protiklady? A je krása objektem naší touhy nebo si myslíme, že krása klame? Během let výzkumníci odhalili rozmanité determinanty atraktivity (Berscheid & Reis, 1998; Brehm a kol., 2001). Dva nejmocnější jsou podobnost a fyzická přitažlivost.



V průzkumu pětácti set svobodných mužů a žen se internetová seznamovací služba match.com ptala: „Jakou vlastnost považujete u budoucího partnera za nejpřitažlivější?“ Co byste řekli, že bylo nejdůležitější? Nejčastější volba udaná třetinou všech respondentů zněla: smysl pro humor.

„Kyberseznamování funguje, protože je proces namlouvání opačný; lidé se poznávají nejprve zevnitř a pak až zvenku.“

TRISH McDERMOTT, MATCH.COM

Podobnost a sympatie Studie pořád znovu odhalují základní princip atraktivity: Čím častěji jsme vystavováni podnětu a čím se tudíž stává známější – ať už se jedná o tvář, cizí slovo, melodii nebo geometrický tvar – tím ho máme raději (Zajonc, 1968; Harmon-Jones & Allen, 2001). V kapitole 4 jsme viděli, že se tento **efekt pouhého vystavení** objevuje dokonce i je-li podnětu jedinec vystavován podprahově, bez účasti vědomí. Pouhé vystavení (expoze) se podnětu může také ovlivnit naše sebehodnocení. Představte si například, že máte vlastní fotografii, ze které vyvoláte dva snímky – na jednom jste vy a na druhém váš zrcadlový obraz. Který snímek by se vám víc líbil? Který by se líbil vašim přátelům? Theodore Mita a další (1977) zkusili tento experiment se studentkami a zjistili, že většinou se víc líbil jejich zrcadlový obraz, zatímco jejich kamarádům a kamarádkám se líbil víc skutečný obraz. V obou případech zvítězila tvář, která byla tomu, kdo se díval, známější.

Přestože expoze má sklon zvyšovat sympatie, vzájemné působení nás vybavuje dalšími informacemi o ostatních. Představte si, že se s někým poprvé setkáte a začnete se bavit o politice, sportu, klubech, restauracích nebo o vaší oblíbené skupině – a zjistíte, že vy dva toho máte hodně společného. Nyní si představte opačnou situaci, kdy někoho potkáte a on nebo ona má úplně jiné zájmy, hodnoty a pohled na život. Koho z těchto dvou neznámých budete chtít vidět znovu: toho podobného nebo toho odlišného? Obecně platí, že se lidé raději druží s někým, kdo je podobný jim samým. Podle Donna Byrneho a dalších (1986) je tento účinek na atraktivitu procesem o dvou krocích: (1) vyhýbáme se lidem, kteří se od nás nápadně liší, (2) mezi lidmi, co zbydou, vyhledáváme ty, kteří se nám nejvíce podobají. Výsledkem je, že přátelé a páry mívají častěji společné zájmy a postoje než náhodně spárované osoby. Také mají častěji podobný věk, rasu, náboženství, stupeň vzdělání, inteligenci, vzrůst a ekonomický status. Čím podobnější si dva lidé jsou, tím větší jsou šance, že jejich vztah vydrží (Byrne, 1971; 1997). Sociolog John Macionis (2001) komentoval magickou přitažlivost podobnosti dokonce i u rozmanitých, multikulturních společností takto: „Amorův šíp je zacilován společností víc než si připouštíme.“ Jedním z nešťastných důsledků je, jak uvidíme v kapitole 14, že družením se pouze s lidmi sobě podobnými lidé staví zdi, za kterými je vše homogenní – rozdělené podle rasy, etnického zázemí, věku, náboženství, stupně vzdělání, a zaměstnání (McPherson a kol., 2001).

Fyzická přitažlivost Když se s lidmi poprvé setkáme, je naše vnímání jemně ovlivňováno jejich výškou, váhou, barvou kůže, barvou vlasů, oblečením a dalšími aspekty vnějšího vzezření. Severoameričané například pokládají blondaté lidi za společenské a milující zábavu a obézní lidi za lenochy se slabou vůlí. Ať už je toto vnímání odpovídající nebo ne, lidé si spojují vnější vzezření s osobností (Bruce & Young, 1998; Zebrowitz, 1997).

Nejvlivnějším aspektem vzezření je fyzická přitažlivost. Jako děti často slycháváme, že „krása je jen obal a důležité je to uvnitř“. Ale jako dospělí máme rádi lidi, kteří vypadají dobře. Knihu Nancy Etcoff (1999) *Survival of the Prettiest* (Nejkrásnější přežije) inspirovaly studie, které ukazují, že v záležitostech našeho sociálního světa je s atraktivními lidmi zacházeno lépe učitelé, zaměst-

navatelé, soudci, porotami a dalšími (Langlois a kol., 2000). Díky rozhovorům vedeným ve Spojených státech a Kanadě například ekonomové zjistili, že v zaměstnání vydělávají přitažliví muži a ženy více peněz než jiní, kteří jsou stejně schopní – avšak méně přitažliví (Hamermesh & Biddle, 1994). Ale moment. Co se vlastně myslí onou *přitažlivostí*? Je krása objektivní a měřitelná hodnota jako výška nebo váha? Nebo je krása subjektivní a záleží na tom, kdo se dívá?

Někteří psychologové věří, že některé tváře jsou z podstaty přitažlivější než jiné (Rhodes & Zebrowitz, 2001). Tento „objektivistický“ pohled na krásu má dva důkazní zdroje. Zaprvé, když lidé hodnotí obličej na stupnici od 1 do 10, dochází k vysoké míře shody ohledně toho, které jsou více a které méně atraktivní (Langlois a kol., 2000). Zdá se, že lidé dávají přednost obličejům s očima, nosem, rty a dalšími znaky, které se příliš nevymykají průměru. Judith Langlois a Lori Roggman (1990) ukázovaly studentům skutečné fotografie z ročníkového tabla a fotografie „zprůměrované“ počítačem. Účastníci opakovaně dávali přednost zprůměrovaným tvářím před skutečnými. Tento efekt později potvrdily i další studie (Langlois a kol., 1994; Rhodes a kol., 1999). Jiné studie zase potvrdily, že lidé jsou přitahováni symetrickými obličejí – jinými slovy obličejí, ve kterých pravá strana věrně odráží levou a naopak (Grammer & Thornhill, 1994; Mealey a kol., 1999).

Druhý důkazní zdroj vychází z výzkumných laboratoří, kde se zabývají nemluvnaty, a ukazuje, že dokonce i děti, které jsou příliš malé na to, aby si stačily osvojit standardy krásy své kultury, vykazují měřitelnou preferenci tváří, které jsou dospělými vnímány jako atraktivní. Soudě podle pohybů jejich očí, tráví nemluvnata více času pozorováním přitažlivých tváří než pozorováním těch nepřitažlivých – bez ohledu na to, zda jde o tvář mladou nebo starou, mužskou nebo ženskou, bez rozdílu rasy (Langlois a kol., 1991). Studie také ukázaly, že nemluvnata sledovala déle tváře se „zprůměrovanými“ rysy (Rubenstein a kol., 1999). „Ty děti nečetly Elle ani nekoukaly na televizi,“ poznamenává Langlois, „a přesto dospívají k stejným hodnocením jako dospělí.“ (Cowley, 1996, str. 66)

Jiní odborníci se domnívají, že je krása subjektivní a ovlivněná kulturou, časem a okolnostmi našeho vnímání. Lidé z rozmanitých kultur vylepšují svůj vzhled pomalováním své tváře, líčením, plastickou chirurgií, účesem, tetováním, brandingem, piercingy, propíchováním kůstkami, bělením a rovnáním zubů – všechno kvůli „tajemství krásy“ (Newman, 2000). Dokonce i v rámci jedné kultury se standardy mění z generace na generaci. Brett Silverstein a další (1986) zkoumali míry modelek, které se objevovaly v dámských časopisech mezi lety 1901 a 1981 a zjistili, že „pěkná postava“ (měřená velikostí hrudníku, pasu a boků) se měnila a v posledních letech je nejžádanější chlapecký, útlý vzhled. A konečně, hodnocení krásy je ovlivňované různými okolnostmi. Například lidé hodnotíme jako atraktivnější, když je dostatečně poznáme a máme rádi (Gross & Crofton, 1977). A účastníci, kteří si prohlíželi nahé modelky v Playboyi, zase později hodnotili kritičtěji přitažlivost vzhledově průměrných žen – výsledek kontrastního efektu (Kenrick a kol., 1989).

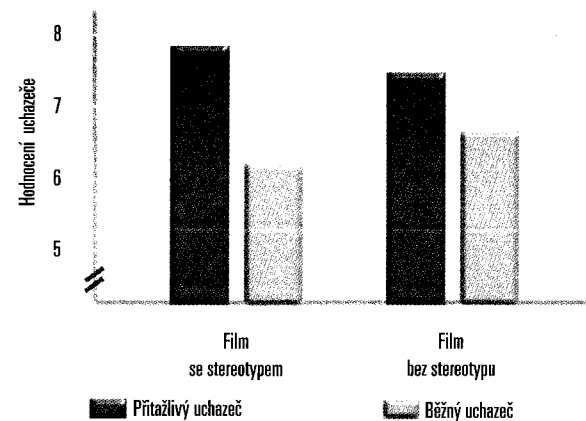
Aspekty krásy vypadají tak plytké a povrchné. Proč jsme tedy přitahováni lidmi, kteří jsou fyzicky atraktivní? Jedním vysvětlením je, že být ve společnosti lidí, kteří jsou esteticky přitažliví, je přínosné, a že máme potěšení z krásných mužů a žen, podobně jako si užíváme úchvatné přírodní scenérie. Druhým vysvětlením je, že spojujeme krásu s dalšími žádoucími vlastnostmi. Během let studie ukázaly, že lidé, kteří dobře vypadají, jsou také považováni za chytré, úspěšné, dobře situované, šťastné, sebevědomé, asertivní, sociálně schopné a oblíbené (Dion a kol., 1972; Eagly a kol., 1991).



Názoru, že krása záleží na tom, kdo se dívá, odpovídá sklon lidí z rozmanitých kultur vylepšovat svůj vzhled odlišnými způsoby. Na snímcích vidíme venezuelskou ženu z amazonského kmene Majecodoteri (vlevo nahoře), tuaregskou ženu z Nigeru (vpravo nahoře), ženu ze státu Gudžarát v Indii (vlevo dole) a Rusku Annu Kurnikovovou (vlevo dole).

„Krása coby objektivní a univerzální entita neexistuje“

NAOMI WOLF



Obr. 13.7 Vliv médií na stereotyp přitažlivosti V této studii účastníci hodnotili uchazeče o studium, kteří se lišili fyzickou přitažlivostí. Moc médií, které nás ovlivňují, naznačuje skutečnost, že jedinci, kteří předtím viděli film se stereotypem krásy rovná se dobro měli větší sklon favorizovat přitažlivé uchazeče než ti, kteří předtím viděli film bez tohoto stereotypu.

Tuto vnímanou vazbu mezi krásou a kladností není těžké pochopit. Zamyslete se nad dětskými pohádkami, kde jsou Popelka a Sněhurka vyobrazené jako krásné a laskavé a čarodějnice, macecha a nevlastní sestry jako ošklivé a kruté. Toto spojení mezi krásou a kladností lze samozřejmě pozorovat i v hollywoodských filmech. Stephen Smith a další (1999) nechali lidi sledovat a hodnotit hlavní postavy ve stovce oblíbených filmů z let 1940 až 1990. Zjistili, že čím byli hlavní hrdinové a hrdinky přitažlivější, tím víc byli vykreslováni jako dokonalí, milostně aktivní a úspěšní. Ve druhé studii tuto výzkumníci pustili studentům film, ve kterém byla buď silná, nebo naopak slabá spojitost mezi krásou a kladností postav. Potom měli tyto studenti v dalším, zdánlivě nesouvisejícím experimentu hodnotit zájemce o studium, kteří měli všichni obdobné výsledky ve škole, ale jejichž fotografie byly různě přitažlivé. Výsledky byly jednak zajímavé a jednak zneklidňující: studenti, kteří sledovali film znázorňující stereotyp krásný rovná se dobrý, měli větší tendenci favorizovat fyzicky přitažlivé uchazeče, než studenti s filmem bez tohoto stereotypu (obr. 13.7). Tato studie naznačuje, že zábavní průmysl bezděčně pomáhá posilovat a upevňovat naši tendenci soudit lidi podle jejich fyzické přitažlivosti.

Je stereotyp fyzické přitažlivosti výstižný? Jen do určité míry. Výzkum ukazuje, že dobře vypadající lidé mají více přátel a aktivnější sexuální život, ale krása *nesouvisí* s inteligencí, osobností, situovaností nebo sebeúctou. Oblíbený způsob vnímání je tedy vzhledem ke skutečnosti nadnesený (Feingold, 1992). Také se zdá, že specifický charakter tohoto stereotypu závisí na našich kulturních konceptech toho, co je „dobré“. Ladd Wheeler a Youngmee Kim (1997) žádali Korejce, aby hodnotili snímky různých mužů a žen a zjistili, že lidé vnímaní jako fyzicky přitažliví byli také pokládáni za „pocitivé“ a mající „integritu“ a „starost o ostatní“ – vlastnosti v korejské kultuře vysoce ceněné. Na rozdíl od většiny západních kultur nepovažují v Koreji za žádoucí, aby byl přitažlivý člověk nezávislý a asertivní. Co je krásné, je dobré, ale co je dobré, definuje kultura.

Takže byste se mohli ptát, proč přetrvává stereotyp fyzické přitažlivosti. Jednou možností je, že sociálně vnímající lidé si vytvářejí opodstatnění pro své zkrácené dojmy. Zamyslete se nad tříčlenným modelem *sebenaplňujících předpovědí* popsaných dříve. Snyder a další (1977) předvedli tento fenomén v klasické studii interpersonální přitažlivosti. Účastníky byly dvojice vzájemně se neznajících studentů a studentek. Všichni dostali stručný popis svých partnerů a každý ze studentů dostal navíc fotografii své domnělé budoucí partnerky, a to buď přitažlivé, nebo nepřitažlivé. Nato studenti hodnotili své partnerky a pak s nimi mluvili přes mikrofon. Výsledek: studenti, kteří se domnívali, že je jejich partnerka fyzicky přitažlivá, si vytvořili pozitivnější dojem o její osobnosti a při rozhovoru byli přátelštější. A teď klíčový fakt: studentky, jejichž partneři viděli přitažlivou fotografii, byly později posluchači hodnoceny jako vřelejší, sebevědomější a živější. Studenti, kteří se domnívali, že je jejich partnerka nepřitažlivá, ji tak naplňují své vlastní předpovědi skutečně stvořili. Toto zjištění připomíná řeckou báji o Pygmalionovi, který se zamiloval do sochy, kterou stvořil, a přivedl ji tak k životu.

SOCIÁLNÍ VLIVY

- Jaký je rozdíl mezi veřejnou a privátní konformitou?
- Jak moc lze lidi nutit, aby poslechli autoritu?
- Co je předpokladem persuasivní komunikace?
- Proč může změna chování vyvolat změnu postoje?
- Kdy nás skupiny aktivují, kdy nás uvolňují a proč někdy dospívají k špatným rozhodnutím?

Inzerenti najímají celebrity a známé modelky, aby díky nim prodali limonády, tenisky a další výrobky. Sportovní fanoušci dělají „vlny“ a skandují „dáme gó-la dá-me“ v působivém unisonu. Demonstranti ztracení v moři anonymních tváří ztrácejí zábrany a stávají se součástí valícího se davu. Umělci, kteří mají trému, se před vstupem na jeviště klepou, blednou a dřevění. Tyto příklady ilustrují, že lidé se vzájemně různými způsoby ovlivňují. Jak uvidíme, zdrojem vlivu může být osoba nebo skupina, ovlivňovat může chování nebo postoje a změna to může být sociálně prospěšná nebo škodlivá. Sociální vliv je při všech těch podobách, které na sebe bere, všudypřítomný (Cialdini & Trost, 1998).

SOCIÁLNÍ VLIV „AUTOMATICKY“ PŮSOBÍCÍ

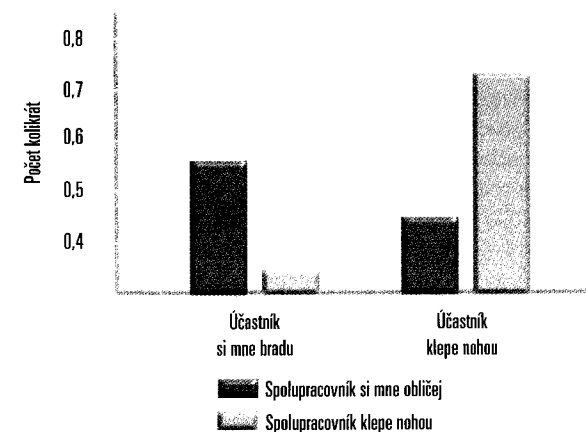
Jakožto sociální tvorové jsou lidé náchylní a přístupní velkému množství jemných, téměř bezděčných vlivů. Aniž bychom si to uvědomovali, zíváme, když někoho vidíme zívát, a smějeme se, když slyšíme smích ostatních. Televizní producenti, kteří vědí, že lidé napodobují jiné lidi, vkládají do situačních komedií předem připravený smích, aby si diváci začali myslet, že je to komedie vtipná. Političtí kandidáti vytrubují do světa vylepšené výsledky průzkumů vlastních šancí, aby přilákali nové voliče, a číšníci strkají do prázdných nádob na spropitné dvacky, aby vytáhli ze zákazníků víc peněz. Jak se říká, „opice se opičí“.

Výzkum potvrzuje podmanivou podstatu této automatické a bezděčné sociální reakce (Dijksterhuis & Bargh, 2001). V jedné studii nechali Milgram a další (1969) stát spolupracovníky výzkumu na rušné ulici v New Yorku a zírat nahoru do okna v šestém patře nedaleké budovy. Skrytá kamera umístěná v tomto okně odhalila, že 80 procent kolemjdoucích se zastavilo a zíralo do něj po vzoru spolupracovníků. V jiné studii nechali Tanya Chartrand a John Bargh účastníky výzkumu pracovat s partnery, spolupracovníky, kteří si buď soustavně mnuli obličej, nebo poklepávali nohou. Skryté kamery ukázaly, že účastníci toto motorické chování, aniž by si to uvědomovali, napodobovali a mnuli si obličej nebo klepali nohou ve shodě se svým partnerem. Chartrand a Bargh to nazvali „efektem chameleona“ podle malého ještěra, který mění barvu podle okolního prostředí (obr. 13.8).

Nutkání napodobovat druhé se objevuje dokonce i u jiných než sociálních situací. V jedné studii Ulf Dimberg a další (2000) vystavili jedince snímkům veselých a rozzlobených tváří, které se střídaly extrémní rychlostí. Účastníci si tedy nebyli vědomi, že by nějaké tváře viděli. Ale ze záznamů aktivity obličejových svalů (v kapitole 12 jsme si řekli, že lze použít ke sledování normálně nepozorovatelných změn ve výrazu tváře) vyplynulo, že tyto veselé a rozzlobené tváře vyvolaly svalovou reakci spojenou s úsměvem nebo zamračením. V jiné studii Roland Neumann a Fritz Strack (2000) nechali účastníky poslouchat abstraktní filozofický projev, který byl pronášen buď veselým, smutným nebo neutrálním hlasem. Účastníci poté hodnotili vlastní náladu jako lepší, jestliže slyšeli veselý hlas a jako horší, jestliže slyšeli smutný hlas. Emoční stav mluvčího byl očividně sociálně nakažlivý – efekt, který lze popsat jako „přenos nálady“.

Někdy nejsou automatické sociální vlivy ani trochu zábavné, ale naopak potenciálně vysoce nebezpečné – jako když lidé páchají sebevraždy pod vlivem nějakého fanatického kultu (Galanter, 1999). Vezměme si například méně extrémní, nicméně neobvyklé události, ke kterým došlo na jedné střední škole v Tennessee. Začalo to tím, že učitelka ve své třídě ucítila jakoby plynový odér a pak se složila, protože jí bolela hlava, zvedal se jí žaludek, nemohla dýchat a pociťovala závrať.

Za chvíli to věděla půlka školy a další jedinci si začali stěžovat na podobné potíže, škola byla evakuována a osmdesát stu-

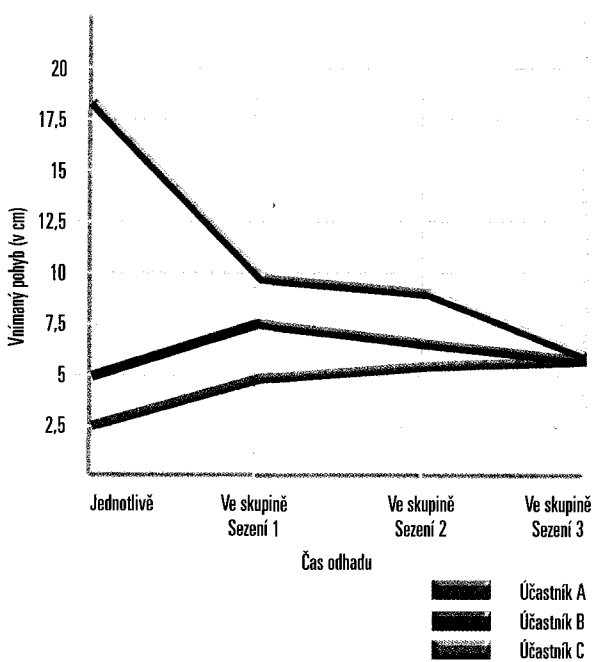


Obr. 13.8 Efekt chameleona Tato studie ukazuje, kolikrát, za minutu si účastníci mnuli bličeje a klepali nohou, když byli s partnerem, který tak činil (Chartrand & Bargh, 1999).

konformita Tendence měnit vlastní názory nebo chování tak, aby odpovídaly normám skupiny.



Fotograf tohoto snímku vzal na vědomí sílu sociálního vlivu a očekával tudíž, že když na zeď vyleze jedna malá školačka, ostatní ji budou brzy následovat.



Obr. 13.9 Klasický případ sugestibility Tato skupina ze Sherifovy studie ilustruje, jak se odhady účastníků ohledně zdánlivých pohybů světla s každým sezením více shodovaly. Skupina si postupně vytvořila vlastní normy.

informativní vliv Konformita motivovaná vírou, že ostatní mají pravdu.

normativní vliv Konformita motivovaná obavou ze sociálního odmítnutí.

dentů a devatenáct zaměstnanců školy bylo odvezeno na pohotovost. Krevní testy, testy moči ani další lékařská vyšetření nic neodhalily; ve škole ani v blízkém okolí se nenašly plyny, pesticidy ani žádné jiné jedovaté látky. Jediné, co vyšetřování přineslo, bylo zjištění, že žáci, kterým ten den nebylo dobře, většinou viděli někoho s příznaky nebo o někom takovém slyšeli nebo měli spolužáka, kterému nebylo dobře. Výzkumníci, kteří se zjištěním zabývali na stránkách časopisu *New England Journal of Medicine*, usoudili, že byly potíže vyvolané „davovou psychózou“ – vážnou formou sociálního vlivu (Jones a kol., 2000).

KONFORMITA

Konformita, definovaná jako lidská tendence omezovat své chování mantinely skupinových norem, je realitou sociálního života. Po pozitivní stránce podporuje harmonii, skupinovou solidaritu a mírumilovné soužití – jako když lidé pokojně stojí ve frontě. Z negativní stránky má konformita škodlivé účinky – jako když lidé moc pijí nebo vykládají urážlivé rasistické vtipy, protože ostatní dělají totéž. Cílem sociálních psychologů není vynášet morální soudy, ale určovat faktory, které podporují konformitu, a hledat její příčiny.

První klasické studie V roce 1936 publikoval Muzafer Sherif klasický laboratorní experiment na téma jak vznikají normy v malých sociálních skupinách. Účastníci jeho studie, kteří si mysleli, že půjde o testování jejich zrakového vnímání, seděli v tmavé místnosti, pozorovali paprsek světla a pak odhadovali, o jakou vzdálenost se paprsek pohnul. Tato procedura se několikrát opakovala. Účastníci si toho nebyli vědomi, ale daný paprsek se vůbec nepohyboval. Pohyb, který si mysleli, že zaznamenali, byl pouhý optický klam. Zpočátku byl každý účastník sám a svá pozorování hlásil pouze experimentátorovi (většina odhadů se ustálila na dvou a půl až pětadvaceti centimetrech). Během několika dnů začali spolupracovat ve skupinách po třech lidech. Pokaždé, když paprsek světla zasvítí, hlásili své odhady jeden po druhém. Jak je vidět na obrázku 13.9, původní odhady se výrazně lišily, ale jedinci se časem spojili v společném vnímání a každá skupina si vytvořila vlastní normy.

Patnáct let po Sherifově experimentu vytvořil Solomon Asch (1951) jinou situaci. Představte si sami sebe v následující studii. Zapišete se na psychologický experiment a když přijedete, najdete kolem stolu dalších šest čekajících studentů. Sednete si a experimentátor vám vysvětlí, že se zabývá měřením lidské schopnosti rozlišovat zrakem. Pro začátek vás všechny požádá, abyste určili, které ze tří srovnávacích čar jsou stejně dlouhé jako čára základní (obr. 13.10). To nevypadá zrovna složitě. Experimentátor vás pak požádá, abyste popořadě, jak sedíte, sdělovali své soudy. Začne nalevo a zeptá se prvního účastníka. Zjistíte, že jste předposlední a trpělivě čekáte. Neděje se nic moc zajímavého. Úkol je jasný a všichni odpovídají stejně. U třetí sady čar se

však první odpovídající rozhodne pro špatnou odpověď. No ne? Co se děje? Kam dal hlavu, nebo oči – nebo obojí? Než se vzpamatujete, další čtyři účastníci zvolí tutéž špatnou čáru. Teď jste na řadě vy. Máte před sebou zdánlivě snadnou volbu, ale promnete si oči a podíváte se raději ještě jednou. Co myslíte? Nebo spíše, co uděláte? Možná už tušíte, že ostatní „účastníci“ byli ve skutečnosti spolupracovníci výzkumu, kteří měli za úkol odpovídat v určitých případech schválně špatně. Správné odpovědi byly jednoznačné. V kontrolní skupině bez spolupracovníků odpovídali účastníci prakticky bezchybně. Ale účastníci v experimentální skupině se drželi odpovědi většiny v 37 procentech případů. Tento výsledek se může zdát překvapující, ale nedávné studie

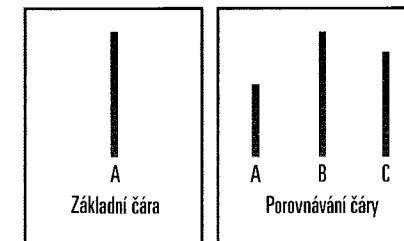
rovněž prokázaly, že se lidé přizpůsobují ostatním v paletě rozmanitých kognitivních úkolů (Larsen, 1990; Schneider & Watkins, 1996).

Sherif i Asch zjistili, že lidé jsou ovlivňováni chováním ostatních. Mezi typy konformity projevovanými v jejich studiích je však významný rozdíl. Sherifovi účastníci doslova „tápali v temnotách“ – a nebyli si svým vnímáním jisti. Chtěli svůj odhad zpřesnit, a proto se řídili ostatními a přijali průměrný odhad skupiny za vlastní. V Ashově studii byl však úkol pro účastníky dostatečně snadný, aby dokázali odhadnout délku čar vlastníma očima. Většina z nich věděla, že ostatní nemají pravdu, ale přidala se k nim, aby se nestala sociálním vyděděncem. Stručně řečeno, existují dva velmi rozdílné typy sociálního vlivu: informativní a normativní (Deutsch & Gerard, 1955; Campbell & Fahey, 1989). **Informativní vliv** vede lidi k přizpůsobení, protože se domnívají, že většina má pravdu. Při **normativním vlivu** se lidé přizpůsobí, protože se obávají sociálního odmítnutí, které doprovází odchýlení od normy. K tomuto rozhodnutí dospívají z dobrého důvodu. Výzkum ukazuje, že lidé kteří se od normy odpoutají, nebývají v oblíbě a často se jim ostatní vysmívají a pošklebují (Levine, 1989). Tyto druhy negativní sociální reakce je těžké snášet. Kipling Williams s kolegy (2002) vedl sérii experimentů, kterými zjistil, že když jsou lidé sociálně ostrakizováni – tedy opomíjeni, ignorováni a vylučováni v životě nebo třeba na internetovém chatu – cítí se raněni, rozzlobeni a osamělí a v některých případech bezmocní.

Rozdíl mezi našimi dvěma typy sociálního vlivu je důležitý, protože odlišuje dva různé typy konformity – soukromou a veřejnou. Stejně jako krása může být konformita povrchní nebo jít víc do hloubky. Při *soukromé konformitě* měníme nejenom své chování, ale také své názory. Přizpůsobovat se na této úrovni znamená být upřímně přesvědčen, že většina má pravdu. Naopak při *veřejné konformitě* jde o dočasnou a povrchní změnu, kdy se navenek chováním připojíme k většině, ale ve skutečnosti věříme vlastnímu názoru.

Robert S. Baron a další (1996) chtěl oba tyto procesy demonstrovat, a tak nechal účastníky, aby si ve skupinách po třech (přičemž vždy dva ze skupiny byli spolupracovníci výzkumu) hráli na očitě svědky: nejdřív sledovali snímek nějaké osoby a pak se měli snažit tuto osobu označit v řadě osob. U některých skupin šlo o těžký úkol (podobně jako u Sherifa), protože účastníci viděli daný snímek jen jednou na půl vteřiny. Jiní účastníci měli snazší úkol (podobně jako u Asche), protože viděli obrázek dvakrát na pět vteřin. Jak často se účastníci přizpůsobovali, když spolupracovníci označili špatnou osobu? Záleželo na tom, jak moc byli motivováni. Když se experimentátor tvářil, že jde jenom o takovou „pilotní studii“ byla míra konformity 35 procent u těžkého úkolu a 33 procent u snadného. Ale když byla účastníkům nabídnuta finanční odměna za dobře odvedenou práci, vzrostla míra konformity u těžkého úkolu na 51 procent a u snadného klesla na 16 procent (obr. 13.11). Přiradily-li se hrdost a peníze, účastníci s úkolem à la Sherif se přizpůsobovali méně, zatímco ti s úkolem à la Asch se přizpůsobovali méně.

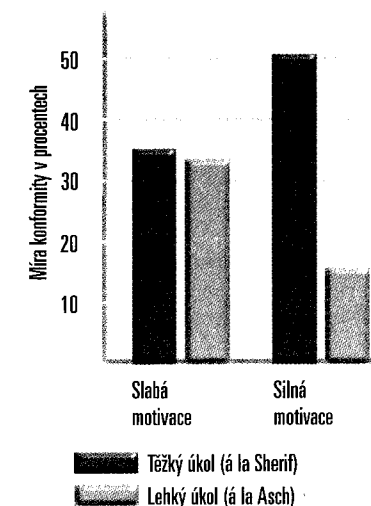
Vliv většiny Jak přibývá lidí komunikujících přes internet, mohlo by vás napadnout: Fungují sociální síly, které ovlivňují lidi ve skupinách „tváří v tvář“, také ve virtuálních skupinách, kde jsou členové anonymní? Ano. McKenna a Bargh (1998) sledovali chování v množství internetových skupin, ve kterých si lidé se společnými zájmy vyměňují zprávy o spoustě témat počínaje obezitou a sexuální orientací a konče burzovními tipy. Sociální médium je v tomto případě relativně „slabé“. Přesto však výzkumníci zjistili, že členové těchto skupin, ve kterých lidé mají „skrytou identitu“ (například gayové a lesbičky, kteří svou sexuální orientaci v běžném životě tají), jsou vysoce přístupní sociální zpětné vazbě. Členové, kteří posílali zprávy, jež se setkávaly spíše s pozitivním než s negativním ohlasem, se časem stávali v rámci skupiny aktivnějšími. Když dojde na sociální podporu a odmítnutí, mají dokonce i virtuální skupiny moc ovlivňovat naše chování (Williams a kol., 2000).



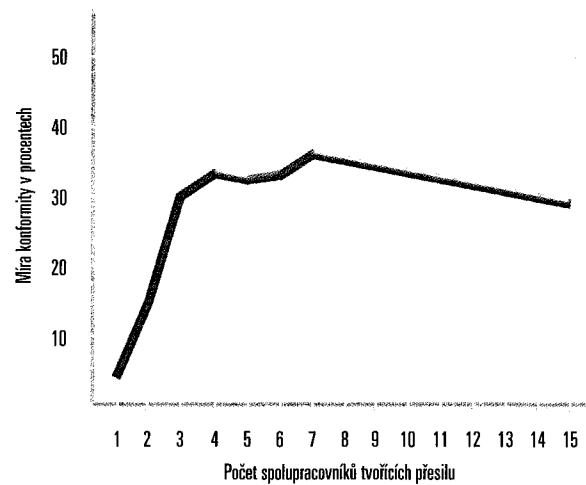
Obr. 3.10 Odhadování délky čar v Ashově studii Která z porovnávacích čar je stejně dlouhá jako čára základní – A, B nebo C?



Po dvou nezábavných kolech v Ashově studii identifikace osob se ve tváři účastníka zračí nerozhodnost. Všech pět spolupracovníků dalo očividně špatnou odpověď. Má on označit správnou, nebo se přizpůsobit ostatním?



Obr. 13.11 Soukromá a veřejná konformita Bez ohledu na to, jednalo-li se o těžký nebo lehký úkol, byly míry v případech slabé motivace konformity podobné (nalevo). Ale v případě dostatečné motivace, kdy se přidaly peníze a vlastní hrdost, se účastníci přizpůsobovali víc u těžkého úkolu, podobně jako v Sherifově studii, a míň u lehkého úkolu, podobně jako v Ashově studii (Baron a kol., 1996).



Obr. 13.12 **Velikost skupiny a konformita** Asch pomocí změn počtu spolupracovníků zjistil, že míra konformity roste s velikostí přesily, ale jen do určitého bodu. Jak vidíte, patnáct spolupracovníků nemělo větší vliv než čtyři.

Uvědomíme-li si, že lidé mohou být ovlivňováni ostatními, je to jen první krok k pochopení procesů sociálního vlivu. Druhým krokem je určit situační faktory, které nás vedou k přizpůsobení, nebo nás od něj naopak odrazují. Jedním ze zjevných faktorů je velikost skupiny. Selský rozum napovídá, že čím větší je skupina, tím větší na nás má vliv. Ve skutečnosti to není tak jednoduché. Asch (1956) velikost skupiny měnil a používal tedy jednoho, dva, tři, čtyři, osm nebo patnáct spolupracovníků, ale zjistil, že míra konformity rostla jen do určitého bodu. Při více než čtyřech spolupracovnících byl *přidatý* vliv zanedbatelný ve shodě s pravidlem oslabujícího účinku na základě opakování. Bibb Latané (1981) přirovnala tento účinek ke způsobu, jakým žárovka osvětluje prostor. Když přidáte druhou žárovku, účinek bude dramatický. Když přidáte desátou žárovku, už si toho nikdo skoro ani nevšimne (obr. 13.12).

V Aschově původní studii byli účastníci postaveni proti jednotné většině. Ale co kdyby bývali měli spojence se stejným názorem? Představte si sami sebe v takové situaci: Jak si myslíte, že by přítomnost spojence ovlivnila *vás*? Asch tento aspekt ve svém experimentu zohlednil a zjistil, že přítomnost jediného spolupracovníka, který odpoví správně, sníží konformitu o téměř 80 procent. Stejný názor – dokonce i od osoby s diskutabilními schopnostmi – dokáže zlomit moc kouzla vyvolaného jednotnou většinou a snížit tlak, který vede k přizpůsobení (Allen & Levine, 1971).

Přestože velikost přesily a přítomnost spojence ovlivňují sílu tlaku, který cítíme, lidé nejvíce inklinují k přizpůsobení se, je-li jejich pozornost zaměřena na sociální normy. (Cialdini a kol., 1991). Abychom se mohli přizpůsobit, musíme pochopitelně znát normy dané skupiny. To může vypadat jako samozřejmý postřeh, ale lidé často mylně vnímají, co je vlastně norma – částečně proto, že se ostatní bojí nebo stydí veřejně přiznat ke svým skutečným názorům nebo způsobům chování. Běžný příklad se týká vnímání pití alkoholu. Deborah Prentice a Dale Miller (1996) v průzkumu vedeném na univerzitě zjistili, že mnozí studenti přeceňovali, jak moc spokojeni jsou jejich vrstevníci s mírou pití v areálu univerzity. Také zjistili, že čím spokojenější si mysleli, že jejich vrstevníci jsou na začátku školního roku, tím spíše se koncem roku přizpůsobili tomuto mylnému vnímání vlastními postoji a chováním. Důvodem je, že nejsme ovlivňováni pouze sociálními normami jako takovými, ale také naším *vnímáním* těchto norem.

A konečně, kulturní faktory hrají neviditelnou, zato zřejmou roli. V mnoha západních kulturách – zejména v USA, Austrálii, Velké Británii, Kanadě a Holandsku – je nezávislost a samostatnost vysoce ceněna. Naopak mnoho kultur Asie, Afriky a Latinské Ameriky klade důraz na sociální harmonii a „zapadnutí“ do společnosti. Například Bantuové ze Zimbabwe, mezi kterými je odlišnost vysmívána, se zúčastnili Aschova testu a 51 procent z nich se přidalo k špatné odpovědi většiny, což je procento vyšší, než jaké bývá dosahováno na Západě (Triandis, 1994; Bond & Smith, 1996). Mnoho antropologů tedy pochopitelně – protože je zajímavá, jakým způsobem kultura formuje člověka – studuje procesy konformity a konfliktu (Spradley a kol., 2000).

Vliv menšiny Pro jednotlivce, kteří vyjadřují nepopulární názory, není snadné získat příznivce. Filozof Bertrand Russel řekl, že „konvenční lidé jsou vyděšeni k smrti z opuštění konvence, z větší části proto, že takové opuštění považují za kritiku jich samých“. Russel může mít pravdu. Lidé, kteří odmítají status quo, mohou být vnímáni jako schopní, ale bývají velice neoblíbeni (Bassili & Provencal, 1988).

Udržení nezávislosti tváří v tvář sociálnímu tlaku je obtížné, ale ne nemožné. Přemýšlejte o tom. Aschovi původní účastníci se přizpůsobili v 37 procentech případů, což ovšem znamená, že v 63 procentech odmítli souhlasit – výsledek, který je svědectvím nezávislosti lidského ducha (Friend a kol.,

1990). Otázka zní: Jak nonkonformní lidé tento sociální tlak snášejí? Jak vůbec dokáží odolávat většině? Podle Serge Moscovice (1985) většina má moc jednoduše díky počtu, zatímco menšina získává moc tím, že se rezolutně, sebevědomě a neochvějně drží svých postojů. Pevným postojem mohou nonkonformisté donutit ostatní, aby se zastavili, všimli si a přehodnotili svoje vlastní postoje. Funguje to? Ano. Mnoho studií prokázalo, že individuality, jejichž postoj zůstává jasný a neměnný, mohou mít coby menšina vliv (Clark, 2001; Crano, 2000; Wood a kol., 1994).

Moscovici s kolegy (1969) si poprvé všiml tohoto fenoménu, když konfrontoval lidi s *menšinou* spolupracovníků, kteří odpovídali schválně špatně. Účastníci rozdělení do skupin po šesti se účastnili domnělé studie rozpoznávání barev. Dívali se na sérii modrých snímků a popořadě určovali jejich barvu. Úkol byl snadný – do momentu, než dva spolupracovníci pravili, že jsou snímky zelené. V případě, že se jejich názory *neměnily* – to znamená, když oba označili všechny snímky jako zelené – jedna třetina všech účastníků špatně označila nejméně jeden modrý snímek jako zelený. Lidé mohou být významně, i když nenápadně ovlivňováni názorem menšiny. Kvůli sociálním tlakům se můžeme bránit tento vliv vůbec přiznat nebo rozpoznat. Ale existuje a zhmotňuje se zejména tehdy, mohou-li účastníci odpovídat anonymně nebo nepřímou (Clark & Maass, 1990; Wood a kol., 1996) – a když začnou jedinci z původní většiny dělat chyby (Clark, 2001).

Poslušnost vůči autoritě Allen Funt, původce TV programu *Candid Camera* (u nás Skrytá kamera), strávil pozorováním lidí tolik času jako mnozí psychologové. Jeho závěr: „Nejhorší je, jak snadno se lidé nechávají vést jakoukoliv autoritou, nebo dokonce nejslabšími náznaky autority.“ Funt šel a postavil na silnici značku DNES SILNICE UZAVŘENA. Jaká byla reakce? Motoristé se nad ní nepozastavovali. Místo toho se ptali: „A kudy vede objížďka?“

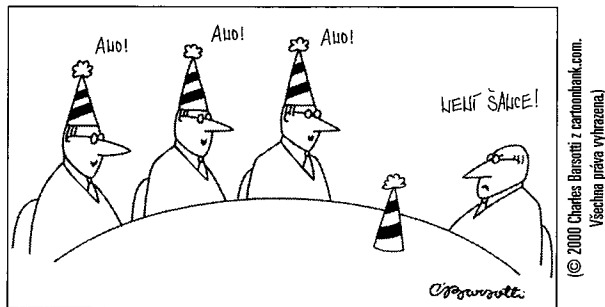
Slepá poslušnost může vypadat legračně, ale historie dosvědčuje, že její důsledky nejsou legrační ani dost málo. Ve druhé světové válce se nacisté zasloužili o smrt milionů židovských mužů, žen a dětí. Když byli za své zločiny pohnáni k soudu, jejich obhajoba zněla vždy stejně: „Já jsem jenom plnil rozkazy.“ Šlo o náhodu, nebo historickou aberaci? Historik Daniel Goldhagen (1996) ve své knize *Hitler's Willing Executioners* (Hitlerovi dobrovolní kati) argumentuje na základě historických záznamů, že mnoho obyčejných Němců se na holocaustu dobrovolně podílelo – ne jenom poslouchalo rozkazy. Na druhé straně lidské zločiny z poslušnosti se neděly jen v nacistickém Německu, ale nadále k nim dochází po celém světě (Kelman & Hamilton, 1989). Při jedné zvlášť neobvyklé příležitosti byla tato poslušnost autoritě dovedena do konce: V roce 1978 poslechl 912 mužů a žen kultu Svatyně lidu rozkaz reverenda Jima Jonese a zabilo sebe i své děti.

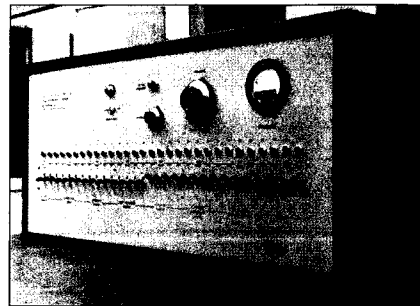
Aby mohl zkoumat vliv autority, vedl Stanley Milgram dramatický experiment popsáný na začátku této kapitoly. Ve své knize z roku 1974 nazvané *Obedience to Authority* (Poslušnost vůči autoritě) se Milgram zabýval výsledky experimentu, kdy uvedl tisíc lidí do situace, ve které jim bylo nakázáno, aby dávali bolestivé elektrické šoky jeho spolupracovníkovi. Vzpomeňte si, že si účastníci mysleli, že jsou „učitelé“ a testují účinek trestu na učení a když udělal „žák“ chybu, měli mu administrovat čím dál silnější šok. Účastníci spolupracovníka neviděli, nicméně slyšeli výkřiky bolesti, námitky, čím dál hlasitější křik a nakonec ticho. Ale mezitím byli pořád pobízeni, aby postupovali po šokové stupnici. Přestože se účastníci domnívali, že způsobují bolest a navzdory vině a mukám, která přitom sami prožívali, jich v Milgramově původní studii 65 procent došlo až k finálnímu trestu 450 voltů.

Tyto chmurné a nelítostné výsledky vedly lidi k domněnce, že původní Milgramovi účastníci byli krutí a bezcitní – ne „normální“ jako já nebo vy. Pro mnoho účastníků to však byla mučivá zkušenost – a srovnatelná míra poslušnosti byla později zjištěna u mužů, žen, studentů a vysokoškoláků po celém



Slepá poslušnost dovedená do extrému může mít tragické důsledky. Ve druhé světové válce zabili nacisté během holocaustu miliony Židů. Byli tito Němci dobrovolní účastníci, jak naznačuje Daniel Goldhagen ve své knize z roku 1996 *Hitlerovi dobrovolní kati, nebo jenom plnili rozkazy, jako jedinci v Milgramově výzkumu?*





(© The New Yorker Collection 1993, Robert Mankoff z cartoonbank.com. Všechna práva vyhrazena.)

Milgramovi účastníci používali tento šokový generátor, aby domněle pustili 450 voltů do spolupracovníka přivázaného k židli.

světě, což vedlo jednoho autora k dotazu *Are We All Nazis?* (Jsme všichni nacisti?) (Askenasy, 1978). Vysoká míra poslušnosti byla zjištěna ve studiích podobných té Milgramově, které byly vedeny například před pouhými několika lety v Holandsku (Meeus & Raaijmakers, 1995).

Lekce plynoucí z Milgramova výzkumu je jasná. Jakkoliv jsou někteří lidé poslušnější autoritě než jiní, dokonce i slušní lidi lze dovést k chování, které odporuje jejich svědomí. Zamyslete se nad tím. Já považuji za nejzajímavější aspekt Milgramovy studie fakt, že psychologický experimentátor, na rozdíl od nadřízeného v práci nebo velitele v armádě, nemůže nikomu žádné rozkazy vnucovat. Umíte si představit moc, jakou mají tudíž v rukou autority ve skutečném životě? Milgram, který nebyl spokojený s pouhou demonstrací poslušnosti vůči autoritě, pozměnil aspekty své experimentální situace, aby mohl identifikovat faktory, jež k poslušnosti vedou. Systematicky se střídaly tyto tři faktory:

■ **Autorita.** Když Milgram přesunul svůj experiment z prestižního prostředí yaleské univerzity do otlučené kancelářské budovy ve městě a zařídil, aby experimentátor dával rozkazy po telefonu, nebo ho vyměnil za obyčejnou pomocnou osobu, míra poslušnosti klesla.

■ **Oběť.** V Milgramově hlavním experimentu byli účastníci fyzicky odděleni od žáka, takže se mohli emočně distancovat od projevů bolesti a utrpení. Když však byli „učitel“ i „žák“ posazeni do stejné místnosti, zvláště když se měli účastníci žáka dotýkat, míra poslušnosti klesla.

■ **Situace.** Dva aspekty experimentální situace zvyšovaly míru poslušnosti: (1) experimentátor bral jednoznačně zodpovědnost za osud oběti na sebe a (2) plné poslušnosti bylo dosahováno postupně, kdy každý další krok znamenal rozdíl pouhých 15 voltů od předchozího. Jak řekl Milgram (1965), lidé se „začlení do situace, kterou však řídí její vlastní momentum. Jedincovým problémem potom je... dostat se z této situace, což znamená pohybovat se dokonale příšerným směrem“ (Milgram, str. 73).

Dnes, když vládne atmosféra obav z terorismu a celosvětového konfliktu, je poslušnost autoritě sociálním tématem tak obrovské důležitosti, že sociální psychologové po celém světě nepřestávají zvažovat ramifikace Milgramových studií a diskutovat o nich (Blass, 2000). Než toto téma opustíme, zamyslete se nad nebezpečnou, ale důležitou otázkou: Omlouvají sociální psychologové tím, že poskytují situační vysvětlení takových zvěrstev, jakým bylo nacistické Německo, bezděčně jejich pachatele? Odvádí je shazováním viny na situaci ze šibenice zodpovědnosti? V sérii studií zjistili Arthur Miller a další (1999), že poté, co byli lidé požádáni, aby podali vysvětlení zločinů, měli větší sklon jedincům, kteří tyto zločiny spáchali, odpouštět – a tento sklon k odpouštění byl vnímán ostatními. Tento dojem odpouštění zcela jistě nebyl Milgramovým záměrem a také není záměrem dalších výzkumníků, kteří se snaží pochopit krutost, kterou zavrhuje. Miller s kolegy tudíž rychle upozornili: „Vysvětlit neznamená odpustit.“ (Milgram, str. 265)

POSTOJE A ZMĚNY POSTOJŮ

Lidé často mění způsob chování v reakci na sociální tlak skupiny nebo autority. Tyto změny jsou však typicky omezené na jeden čin v jedné situaci v jednom časovém momentu. Aby účinky přetrvaly, je třeba změnit postoje, nejenom chování. **Postoj** je pozitivní, negativní, smíšená nebo lhostejná reakce na osobu, objekt nebo myšlenku. Lidé zastávají poměrně vášnivé postoje k celé řadě témat – od práva na potrat, politické korektnosti a boji proti terorismu k tomu, jakému vyhledávači dávají přednost na internetu. Takže ať už je cílem vyhrát volby, nalákat konzumenty na výrobek, sehnat peníze pro dobročinnou nadaci nebo bojovat se sexuálním obtěžováním v armádě, je změna postoje klíčem k hlubší a dlouhodobější formě sociálního vlivu (Ajzen, 2001; Eagly & Chaiken, 1998; Petty a kol., 1997; Wood, 2000).

postoj Pozitivní, negativní nebo smíšená reakce na osobu, objekt nebo myšlenku.

Persuazivní komunikace Persuase, přesvědčování, které je procesem změny postoje, je součástí každodenního života. Nejběžnějším přístupem je vést

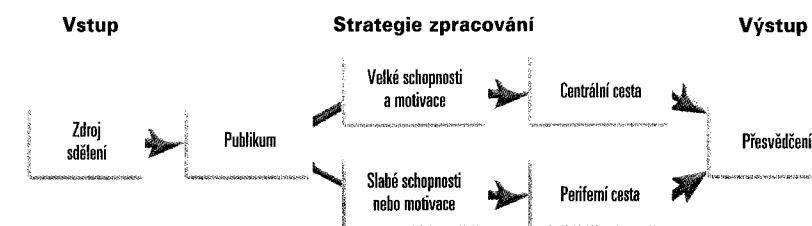
přesvědčivou komunikaci. Apely učiněné osobně nebo přes média spoléhají na mluvené slovo, psané slovo a obraz, který je výmluvnější než tisíc slov. Co určuje, zda bude apel úspěšný nebo ne? Abychom pochopili, proč některé přístupy fungují a jiné ne, potřebujeme mapu trasy přesvědčovacího procesu.

Jde o známou scénu v americké politice: každé čtyři roky pořádají prezidentští kandidáti rozsáhlé kampaně, aby úřad získali. Jestli jste viděli jedny volby, svým způsobem jste viděli všechny. Jména a data se mění, ale protikandidáti se vždy znovu a znovu obviňují z překrucování faktů a z obracení voleb ve veřejný závod. Ať už to jsou obvinění pravdivá či nikoli, ukazují, že jsou si politici ostře vědomi toho, že mohou volby vyhrát jednou ze dvou rozdílných metod. Buď se mohou držet témat, nebo se mohou snažit založit svou přitažlivost na líbivých heslech, sloganech, davech mávajících vlnkami a dalších prvcích.

Richard Petty a John Cacioppo (1986) k popsání těchto rozdílných přístupů vystavěli „dvoucestný“ model přesvědčování. Pokud mají lidé schopnost a motivaci kriticky smýšlet o obsahích sdělení, vydají se **centrální cestou přesvědčování**. V takových případech jsou lidé ovlivňováni silou a kvalitou argumentů. Pokud však lidé schopnost nebo motivaci, aby soustředěně sledovali témata nemají, vezmou to mentální zkratkou **periferní cesty přesvědčování**. V takovém případě mohou být lidé ovlivňováni mluvcího vzhledem, slogany, vtípkami, bonmoty, emocemi, reakcemi publika a dalšími povrchními vodítky. Tento „dvoucestný“ model pomáhá vysvětlit, proč se chování voličů, konzumentů, porot a dalších cílů přesvědčování zdá někdy tak logické a někdy tak naprosto nelogické (Petty & Wegener, 1999).

K pochopení podmínek, které vedou ke změnám jedné nebo druhé cesty, je dobré nahlížet persuazi jako výslednici tří faktorů: *zdroje* (kdo), *sdělení* (co říká) a *publika* (komu). Pokud je mluvčí srozumitelný, sdělení je relevantní a důležité, pokud je zde chytré a upoutané publikum, jež se o téma hluboce zajímá, potom toto publikum zvolí namáhavou centrální cestu. Ale pokud mluvčí hovoří příliš rychle, takže mu je stěží rozumět, pokud je sdělení triviální nebo je publikum rozptýlené, v časovém presu nebo ho téma prostě nezajímá, potom si takové publikum vybere méně namáhavou periferní cestu. Obzvláště důležité je, jaké má publikum k rozebíranému tématu vztah. Úzký vztah nás vede k tomu, že si vybereme centrální cestu přesvědčování a volný vztah svádí k periferní cestě (Johnson & Eagly, 1989; Petty & Cacioppo, 1990). Tento model vidíme na obrázku 13.13.

Zdroj Zdroj sdělení je první důležité zohlednění při změnách postojů. Co činí některé zprostředkovatele sdělení přesvědčivější než jiné? Tady jsou dvě klíčové charakteristiky: spolehlivost a líbivost. Aby byl zdroj spolehlivý, musí být vnímán jako *kompetentní*. Doktoři, vědci, výkonní ředitelé velkých společností, filmoví kritici a další odborníci na nás tudíž mohou mít odzbrojující vliv díky svému statutu. Spolehlivý zprostředkovatel musí být také vnímán jako *důvěryhodný* – tedy jako někdo, kdo je ochoten zastávat názor upřímně a bez kompromisu. Pokud byl zprostředkovatel koupen a zaplacen, chce si přihrát svoji polívičku nebo má co získat, potom taková osoba ztratí důvěru. Shelly Chaiken a Durairaj Maheswaran (1994) použili kompetenci i důvěryhodnost a vytvořili vysoce a níže spolehlivé zdroje, načež zjistili, že účastníci byli více zaujati produktem a spíše ochotni si ho pořídit, pokud o něm



Obr. 13.13 **Dvě cesty vedoucí k přesvědčení** Na základě aspektů zdroje, sdělení a publika se lidé vydávají buď „centrální“, nebo „periferní“ cestou přesvědčování. Na centrální cestě jsme ovlivňováni silnými argumenty a důkazy. Na periferní cestě nás ovlivňují povrchnější vodítka.



Přestože jí tenkrát bylo teprve 19, podepsala popová hvězdička Britney Spears multimilionový kontrakt – jeden z největších vůbec – na propagaci Pepsi. Mohou atraktivní zdroje pomoci prodávat produkty? Inzerční průmysl, který se zaměřuje na periferní stopu, si to podle všeho myslí.

četli příznivé informace přisouzené specializovanému časopisu o produktech, než když byly přisouzené reklamnímu letáku od Kmartu.

Druhou důležitou charakteristikou je líbivost. Jak podotkl Dale Carnegie (1936) už v titulu své známé knihy *How to Win Friends and Influence People* (Jak získávat přátele a působit na lidi), být oblíbený a být přesvědčivý jde ruku v ruce. Mluvčí, který se nám něčím podobá nebo je fyzicky přitažlivý, má výhodu. V jedné studii Diane Mackie s dalšími (1990) zjistila, že studenti byli více ovlivňováni prolovem v soukromé televizi, pokud jim bylo řečeno, že je mluvčí z jejich univerzity, než když měl být z jiné školy. V jiné studii nechal Chaiken (1979) asistenty a asistentky, aby přesvědčovali studenty v areálu univerzity, ať podepíší petici a zjistil, že čím atraktivnější asistentky a asistenti to byli, tím více podpisů dokázali získat. Není proto nijak překvapující, že inzerenti vydávají mnoho milionů dolarů či korun ročně za podporu od Britney Spears, Halle Berry, Russela Crowea, Tigera Woodse, Karolíny Kurkové, Evy Herzigové, Jaromíra Jágra a dalších populárních hvězd.

Sdělení Je zdroj klíčem k úspěchu? Jsme tak zaujati odborníky a okouzlení modelkami, že nekriticky přijmeme, cokoliv nám sdělí? Ve světle toho, co sociální psychologové vědí o centrálních a periferních cestách přesvědčování, je to jak kdy. Pokud má cílové publikum volný vztah k produktu, může záležet na povrchních vlastnostech zdroje. Ovšem při úzkém vztahu nelze nedostatek obsahu lehce zamaskovat stylem (Petty & Wegener, 1999). Takže jak sestavit sdělení, aby mělo co největší dopad? Mělo by být napěchované fakty nebo krátké a k věci? A co užívání jednostranných oproti nestranných argumentům a vizuálních médií oproti audiomédiím? Navzdory mnohaletému výzkumu se nenašel žádný jednoznačný přístup – ale odpovědi ano. Pro ilustraci si představme dvě strategické otázky, se kterými se střetávají všichni zprostředkovatelé sdělení.

Rafinovaný mluvčí si před vyslovením apelu uvědomuje, že posluchači nejsou nepopsané tabule, ale lidské bytosti naplněné již vytvořenými hodnotami. Když tohle víme, jak moc odlišný názor od názoru posluchačů má mluvčí obhajovat? Je lepší zastávat radikální postoj, aby vyvolal co nejvíce změn, nebo se držet umírněnosti ve snaze vyhnout se okamžitému odmítnutí? Výzkumy ukazují, že zprostředkovatelé sdělení by měli zastávat polohu jen mírně odlišnou od polohy posluchačů. Studie Kari Edwards a Edwarda Smithe (1996) pomáhá vysvětlit, proč je zaujetí extrémnější, protikladné polohy kontraproduktivní. Tito výzkumníci nejprve zaznamenávali lidské postoje k mnohým ožehavým sociálním tématům – například jestli mají mít homosexuální a lesbické páry právo adoptovat děti, jestli mají zaměstnavatelé dávat při náborech zaměstnanců přednost menšinám a jestli by se měl znovu zavést trest smrti. O pár týdnů později tytéž účastníky požádali, aby přečetli argumenty, zhodnotili je a zamysleli se nad nimi, přičemž tyto argumenty buď souzněly, nebo naopak nesouzněly s jejich původními postoji. Výsledek: v případě, že dané argumenty propagovaly postoje, které se silně lišily od jejich vlastních, trávili účastníci více času zkoumáním materiálu a argumenty považovali za slabé. Lidé zjevně s oblibou vyvracejí persuazivní sdělení, se kterými nesouhlasí. Dokonce čím víc je pro nás téma osobně důležité, tím vzdorovitěji a tvrdošijněji odmítáme změnu (Zuwerink & Devine, 1996).

Druhá otázka se týká vyvolání emocí. Je lepší pouze vyjmenovat suchá fakta a racionální argumenty nebo rozdmýchat primitivní emoce? Toto téma se často objevuje v souvislosti s persuazivními účinky strachu, běžného prostředku. Časopisové inzeráty na kondomy často pracují se strachem – nejextrémnějším z nich je „Užívám si sex, ale nechci na něj umřít“ (Struckman-Johnson a kol., 1990). Podobně necitlivé inzeráty hlásají, že kouření „je otázka života a smrti“ a že „tohle (míchaná vajíčka) je tvůj mozek na drogách“. Je strach schopen přesvědčit? Pokud ano, je lepší vyvolat lehkou nervozitu nebo zaútočit na všech frontách úzkostí a strachu? Výzkumníci dlouhá léta sledovali míru postojových změn vyvolaných různě hrůzostrašnými sděleními.

Výsledky napovídají, že silně děsivá sdělení vyvolávají více změn než sdělení méně děsivá – v případě, že je doprovází ujištění a instrukce, jak se hrozícímu nebezpečí vyhnout (Gleicher & Petty, 1992; Keller, 1999; Leventhal, 1970). Bez rad, jak se s problémem vyrovnat, lidé přestávají sdělení vnímat. Ale pokud dostanou jasné pokyny, je vyvolání strachu efektivní. Protikuřácké filmy, které zabírají krvavé scény s pacienty s rakovinou plic tudíž fungují lépe než suché statistiky. Podobně filmy o bezpečnosti provozu mají zase větší vliv, když ukazují zkrvavené oběti, než když zabírají fingované bouračky (Rogers, 1983).

Je zajímavé, že stejně jako strach podněcuje změnu, pozitivní emoce způsobují totéž. Jídlo, pití, pohodlné křeslo, něžné vzpomínky, příjemná hudba a nádherný výhled nás všechny mohou vlákat do pozitivního emočního stavu – kdy jsme zralí pro přesvědčování. Proč? Jedním z důvodů je, že když mají lidé dobrou náladu, chtějí si takový stav vychutnat, duševně zleniví a nekriticky akceptují persuazivní argumenty (Isen, 1987). Druhým důvodem je, že dobrá nálada může rozptylovat, mysl se pak vesele toulá a je pro ni obtížné zaobírat se persuazivním sdělením (Mackie & Worth, 1989). Lidé v pozitivním emočním stavu, kdy jsou oslabeni v motivaci i ve schopnosti kritického smýšlení, je snazší přesvědčit (Schwarz a kol., 1991).

Publikum Faktory zdroje a sdělení jsou důležité, ale žádná persuazivní strategie není úplná bez zřetele na publikum. Prezentace, které fungují na některé lidi, mohou u ostatních selhat. Je některé jedince snazší přesvědčit než jiné? Neplatí to obecně. Ale lidé jsou přístupní odlišným typům sdělení. Někteří lidé například více než jiní inklinují k centrální cestě přesvědčování – a bývají tudíž zaměřeni na obsah. Podle Cacioppo a Petty (1982) se jedinci liší v tom, jak moc si užívají kognitivních činností a jak moc se jimi zabývají, tedy jakou podle těchto vědců mají *potřebu poznávání*. Výzkum ukazuje, že lidé s vysokou potřebou poznávání jsou ovlivňováni informačně silnými sděleními, zatímco ti s nízkou potřebou poznávání bývají nalomeni reputací mluvčího, odezvou publika a dalšími povrchními vodítky (Cacioppo a kol., 1996; Kaufman a kol., 1999).

Podle Marka Snydera (1987) lidé, které hodně zajímá jejich veřejný obraz, projevují *sebemonitorování*: tendenci modifikovat své chování od jedné sociální situace k druhé. Podle zjištění na „sebesledovací“ škále mají lidé s vysokým sebemonitorováním sklon říkat, že se „v jiných situacích a s jinými lidmi chovají jako jiný člověk“. Jako cíle vlivu jsou tito lidé tudíž přitahováni sděleními, která slibují vhodnou sociální image. V jedné studii Snyder a Kenneth DeBonno (1985) nechali účastníky čist informačně orientované nebo na image orientované reklamy z časopisů a zjistili, že lidé s vysokou potřebou sebemonitorování byli ochotni zaplatit víc za produkty, které byly prezentovány reklamami zaměřenými na image. Aby bylo sdělení co nejpřesvědčivější, mělo by odpovídat psychickým potřebám svého publika (DeBonno, 1987; Lavine & Snyder, 1996).

Sebepřesvědčování Každý, kdo někdy hrál divadlo, ví, jak je snadné propadnout roli natolik, že prožitek vypadá skutečný. Hraný smích může v herci vyvolat pocit štěstí a falešné slzy se mohou obrátit ve smutek. Dokonce i ve skutečném životě může být tento efekt dramatický. V roce 1974 byla Patty Hearst – hýčkaná mladá vysokoškolačka z bohaté rodiny – unesena skupinou revolucionářů. Když byla o pár měsíců později zatčena, nosila pistoli a říkala si Tania. Jak se někdo může tak dokonale změnit? Patty k tomu řekla: „Myslela jsem, že si pomůžu, když budu papouškovat jejich (únosců) klišé a stále omílané výrazy a hesla, aniž bych jim věřila. Snažila jsem se je přesvědčit a přesvědčila jsem sebe.“

Případ Patty Hearst odhaluje moc role, kterou hrajeme. Nemusíte být nicméně terorizováni, abyste byli přivedeni k vykonání něčeho, co odporuje vašemu vnitřnímu přesvědčení. Lidé se chovají odlišně od svých postojů často – například kvůli práci, nebo aby potěšili ostatní. To vyvolává významnou otázku: co se děje, když se lidé nechovají v souladu se svými postoji? Víme,

kognitivní disonance

Nepříjemný psychický stav k němuž dochází v případě, kdy se lidé chovají způsobem, který je v rozporu s jejich postoji.

že postoje ovlivňují chování. Ale může tento „kauzální šíp“ letět opačným směrem? To znamená, může vnucená změna chování vyvolat změnu postoje?

Teorie kognitivní disonance Odpověď na tuto otázku poskytla teorie kognitivní disonance Leona Festingera (1957). Podle Festingera lidé uchovávají četné kognice o sobě samých a o světě kolem – a tyto kognice někdy kolidují. Řekněme, že se rozhodnete držet dietu a přitom se nadšeně pustíte do čokoládového pudinku. Nebo čekáte hodinu ve frontě na koncert, ale kapela za to nakonec nestojí. Nebo se smažíte v horkém létě na sluníčku, přestože víte o zdravotních rizicích. U každého příkladu jde o rozporuplnost a konflikt. Rozhodli jste se pro nějaký čin, ale uvědomujete si, že při něm vaše chování odporuje vašim postojům.

Podle Festingera tyto typy rozporů často vyvolávají nepříjemný stav tenze, který nazval **kognitivní disonance**. Chování na základě diskrepance (rozporu) mezi postoji nevyvolává disonanci vždy. Když přerušíte dietu kvůli slavnostní večeři, nebo když si myslíte, že má pudink málo kalorií, budete od tenze relativně oprostěni. Postojově rozporné chování, které je projevováno bezdůvodně a s vědomím následků, však disonanci vyvolává – a také motivaci ji zmírnit. Jsou různé cesty, jak se s tímto nepříjemným stavem vyrovnat. Často je nejsnadnější změnit postoj tak, aby byl v souladu s vašim chováním.

Abyste lépe porozuměli teorii disonance, představte si na chvíli, že jste účastníkem v klasické studii Leona Festingera a J. Merrila Carlsmitha (1959). Experimentátor vám řekne, že by rád provedl různá měření výkonů. Podá vám dřevěnou desku s osmačtyřiceti čtvercovými dírkami, ve kterých jsou zasazeny kolíčky, a požádá vás, abyste pootočili každým kolíčkem doleva. Pak doprava. Pak znovu doleva a znovu doprava. Ta jednotvárnost se zdá nekonečná. Po třiceti minutách se vás experimentátor rozhodne vysvobodit. Nebo ne? Zrovna když si myslíte, že se věci lepší, podá vám další desku a další úkol. Další půl hodiny máte vytahovat z desky špuntíky, zapichovat je zpátky, vytahovat je, zapichovat je. To už jste ve stavu, že byste si rvali vlasy. Když o tom tak přemýšlíte, první úkol vypadá skoro lákavě.

Konečně jste hotovi. Po jedné z nejdělsích hodin ve vašem životě vám experimentátor prozradí tajemství: Ve studii jde ještě o něco jiného. Vy jste byli v kontrolní skupině. Aby otestoval vliv motivace na výkonnost, řekne experimentátor jiným účastníkům, že to bylo celé jen tak. Neuvědomujete si to, ale právě vstupujete do zásadní fáze experimentu. Řekli byste laskavě ostatním účastníkům, že jste si experiment příjemně užili? Zrovna když začnete rozpačitě pokašlávat, experimentátor vám nabídne peníze za vaši lež. Některým účastníkům, i vám, je nabídnuto dvacet korun; jiným čtyři sta. Ani nevíte jak a jste v čekárně, kde se snažíte obalamutit nic netušícího kolegu studenta.

Smyslem tohoto kamuflovaného experimentu bylo vnutit účastníkům postojově diskrepantní chování, které odporuje jejich osobním postojům. Věděli, že je experiment nudný, ale přesto ho nadšeně vychvalovali. Byla vyvolána kognitivní disonance? Záleželo na tom, kolik peněz účastníci dostali. Dejme tomu, že patříte mezi šťastlivce, kteří dostali čtyři sta korun. I na dnešní poměry je to slušné ospravedlnění proto, abyste řekli nevinnou lež. Protože byli tito účastníci dostatečně kompenzováni, necítili žádnou disonanci. Ale moment. Co když vám nabídli jen dvacet korun? Vaše integrita stojí za víc, nemyslíte? V takovém případě nemáte dostatečné ospravedlnění pro spolupráci. Takže to vyřešíte změnou názoru na experiment. Pokud dokážete přesvědčit sami sebe, že byl zajímavý, ke konfliktu nedojde.

Když byl experiment naoko ukončený, účastníci byli požádáni, aby hodnotili úkol s kolíčky. Účastníci z kontrolní skupiny, kteří nebyli instruováni nalákat další, připustili, že byl úkol nudný. Stejně tak ti se čtyřmi stovkami, kteří měli dostatečné ospravedlnění pro své jednání. Avšak účastníci, kteří dostali dvacku, hodnotili úkol jako celkem zábavný. Poté, co byli dovedeni k postojově rozpornému chování bez dostatečného ospravedlnění, cítili tito účastníci vnitřní puzení ke změně postoje, aby se zmírnila kognitivní disonance (obr. 13.14). V zajímavé variantě této studie zjistili Eddie Harmon-Jones a další (1996), že účastníci, kteří byli požádáni, aby lhalo o skvělé chuti limo-

nády Kool-Aid mírně ochucené octem, hodnotili později tento nápoj jako chutnější, než ve skutečnosti byl.

Alternativní cesty k sebepřesvědčení Generace sociálních psychologů šly ve Festingerových stopách a jeho základní teorii zkoumaly a tříbily (Harmon-Jones & Mills, 1999). Nikdo nezpochybnuje fakt, že když jsou lidé dovedeni k postojově diskrepantnímu chování, často to vyřeší změnou svých postojů. Dokonce se tento efekt nejvíc projevuje u lidí s vysokou potřebou konzistence (Cialdini a kol., 1995). Ale za jakých podmínek lidé cítí a mírní disonanci a proč? Podle Joela Coopera a Russella Fazio (1984) jsou k vyvolání změny postoje zapotřebí čtyři podmínky: (1) chování má *negativní následky*; (2) osoba se za tyto následky cítí *zodpovědná*; (3) osoba je *psychicky nabuzená* a prožívá tenzi, kterou chce zmírnit; (4) osoba *přisuzuje* toto nabuzení svému chování.

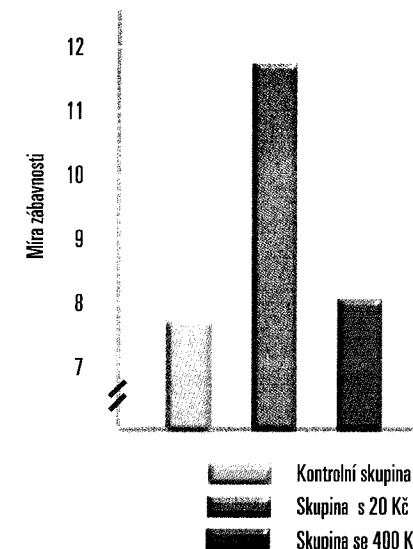
Otázka „proč“ je pořád předmětem sporů. Někteří odborníci tvrdí, že změna postoje není vyvolávána potřebou ospravedlnit naše jednání, ale že jde o rozumový proces, pomocí kterého lidé usuzují, jak se cítí, z pozorování vlastního chování. Jinými slovy, účastníci, kteří lhalo ohledně nudnosti úkolu za 20 Kč, si uvědomovali své jednání a dospěli k závěru, že úkol musel být zajímavý – protože proč by to jinak tvrdili (Bem, 1967). Jiní odborníci tvrdí, že hlavním motivem není být konzistentní, ale *vypadat* jako konzistentní nebo kladný před ostatními. Z tohoto hlediska účastníci, kteří lhalo, jednoduše nechtěli, aby si experimentátor myslel, že se prodali za mizerných pár drobných (Tedeschi a kol., 1971). Další se zase domnívají, že změna postoje je nutná pro sebepojetí – a tedy že účastníci, kteří lhalo, potřebovali nahlížet úkol jako zábavný, aby tak napravili újmu spáchanou na jejich sebeúctě (Steele, 1988; Stone a kol., 1997; Aronson, 1999).

SKUPINOVÉ PROCESY

Pokud se jedinci sejdou ve skupině, dochází někdy k velice výrazným změnám. Mezi příklady patří nahodilé násilí a vandalismus pouličních gangů, nadšení fanoušci ječící z plných plic a provádějící občasně výtržnosti po zápase, mocné korporátní skupiny, které činí neobvykle riskantní rozhodnutí, a agresivní a radikální skupiny toužící po pomstě. Je to jako kdyby skupina uvalila na jedince, kteří ji tvoří, nějakou kletbu.

Sociální facilitace Hezky po pořádku. Jak pouhá přítomnost ostatních ovlivňuje chování? Tato nejzákladnější otázka sociální psychologie byla také jako první zkoumána. V roce 1898 studoval Norman Triplett záznamy cyklistických závodů a zjistil, že cyklisté byli rychlejší, když závodili mezi sebou, než když závodili jednotlivě na čas. Triplett zaujatý těmito zjištěními nechal čtyřicet dětí nadhazovat rybářský vlasce – někdy samotné a někdy ve dvojicích. Výkonnost byla opět lepší u dětí, co nadhazovaly společně, než u těch, co nadhazovaly samy. Triplettův závěr: Přítomnost ostatních vyvolá „nervózní energii“ a tudíž zlepší výkonnost.

Později mnozí výzkumníci potvrdili, že přítomnost ostatních zlepšuje výkonnost při rozmanitých kognitivních a motorických úkolech (dokonce i mravenci pracují rychleji a kuřata víc jí, jsou-li ve společnosti dalších členů svého druhu). Proč měla přítomnost ostatních takový účinek na výkon? V roce 1965 Robert Zajonc tento problém rozřešil. Všiml si, že (1) přítomnost ostatních zvyšuje míru aktivace a za (2) aktivace podněcuje „dominující“ reakci – to znamená jakkukoli nejpravděpodobnější odpověď, která se nejrychleji objeví. Zajonc se domnívá, že dominující reakce bývá ta správná v případě, že je úkol snadný (jako počítání dvou čísel), ale naopak ta špatná v případě, že je úkol složitější (jako počítání komplikované rovnice). Přítomnost dalších lidí by tudíž měla posilovat naše výkony při snadných úkolech, ale oslabovat je při obtížných úkolech. Zajonc zjistil, že účastníci, kteří se snažili zapamatovat si jednoduché slovní asociace (*matka – otec*) podávali lepší výkony ve společnosti ostatních než samostatně, ale účastníci, kteří se snaži-



Obr. 13.14 Festingerova a Carlsmithova klasická studie disonance Jak zábavný je dokonale nudný úkol? Ve srovnání s účastníky, kteří nemuseli lhat a těmi, co dostali za lhaní čtyři stovky, hodnotili účastníci s pouhou dvacetikorunou úkol jako zábavnější. Tyto posledně zmínění účastníci, kteří byli dovedeni k postojově diskrepantnímu chování mírnili, disonanci změnou svých postojů.

Co myslíte?

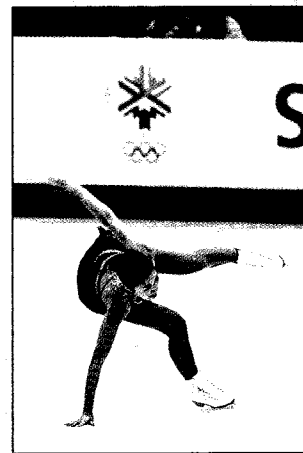
Teorie kognitivní disonance nabízí další zajímavý předpoklad: že totiž změněme své postoje, abychom ospravedlnili svůj náma- hu, utracené peníze, čas nebo utrpení. V klasické studii pozvali Eliot Aronson a Judson Mills (1959) studentky, aby se připojily ke skupině debatující o sexu. Ale nejdřív musí splnit „test studu“. Některé projdou drsným testem (musí číst nahlas velice oplzlé texty), jiné projdou umírněným testem (čtou jen lehce erotický text) a další jsou přizvány zcela bez testu. Všechny prošly, načež zjistí, že debata je neskutečně nudná. Potom se dívek zeptají, nakolik zajímavá se jim debata zdála. Odhadněte výsledek: komu se zdála tato nudná debata zábavná? Těm, které prošly drsným zahájením (a potřebovaly ospravedlnit své utrpení), umírněným zahájením (snažily se vidět věci pozitivně) nebo žádným zahájením (všechno pro ně bylo nové)? Jak předpovídá teorie disonance, dívkám, které prošly drsným zahájením, se debata líbila nejvíc. Očividně si tedy potřebujeme ospravedlnit vynaloženou námahu – což nás nutí mít rádi to, pro co jsme trpěli.



ZKRANĚNÍ HLAVY PŘI KONTAKTNÍCH SPORTECH PROČ JSOU SPORTOVCI NĚKDY „SVÁZANÍ“ TLAKEM?

Když mřela jedenadvacitiletá americká krasobruslařka Michelle Kwan na zimní olympijské hry v roce 2002, byla favoritkou na získání své první zlaté olympijské medaile. Tato vynikající krasobruslařka do té doby vyhrála čtyři světová mistrovství a šest amerických titulů. Nastoupila ve skvělé formě závěrečný čtyřminutový výstup s jasnou výhodou – vedla a nastupovala před domácí fanoušky, kteří si přáli, aby vyhrála. Rozhodla se nicméně zajet opatrný program. Nečekaně však přehlédla při trojitěm odpíchnutém rittbergu a při trojitěm odpíchnutém salchowu upadla. Skončila třetí. Šestnáctiletá Sarah Hughes toho naopak mnoho neočekávala. Jak sama podotkla: „Bruslila jsem pro radost.“ Jenže zajela vysoce náročný program, bezchybně předvedla sedm trojitých skoků, z toho pět v kombinaci. Hughes prohlásila, že to byl její nejlepší výkon v životě. Nakonec vyhrála zlato. Co se stalo? Cítila se Kwan příliš pod tlakem? Mohl stadion zaplněný jejími příznivci a fanoušky udělat všechno horší a způsobit, že byla svázaná tlakem? Byla Hughes uvolněná, nebojácná a plynulá ve svém bruslení právě kvůli svému nízkému očekávání?

Přestože se mnoho sportovců kvůli dané sportovní příležitosti vybičuje, stránky sportovní historie jsou plné příběhů basketbalistů, kteří v posledních minutách pohárového zápasu ztratili jistotu, golfistů, kteří ztratili finální a vítěznou jamku, a tenistů, kteří ztratili podání –



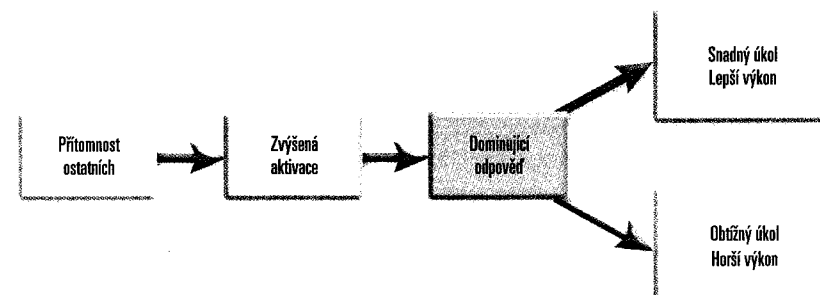
Michelle Kwan



Sarah Hughes

li naučit se složité asociace (*matka – algebra*) podávali výkony horší. Tento fenomén je znám jako **sociální facilitace** (obr. 13.15).

Je pouhá přítomnost spoluhráčů nebo diváků dostačující k vyvolání sociální facilitace, jak Zajonc naznačuje? Výzkum potvrzuje, že přítomnost ostatních zvyšuje kardiovaskulární nabuzení u jedinců pracujících na určitých úkolech (Blascovich a kol., 1999). Ale co je příčinou této aktivace? Někteří sociální psychologové se domnívají, že jsme aktivováni ostatními, pouze, jsou-li v pozici, že mohou *obodnotit* náš výkon. Další tvrdí, že jsme aktivováni pouze, když nás ostatní *rozptylují*. Tak jako tak je jeden fakt jasný: Ve společnosti dalších lidí je náš výkon lepší u úkolů, ve kterých jsme dobří, a horší u úkolů, které



Obr. 13.15 **Sociální facilitace** Zajonc usuzoval, že pouhá přítomnost ostatních zvyšuje naši míru aktivace, což podporuje „dominující“ odpověď. Výsledkem je, že přítomnost ostatních zlepšuje výkonnost při snadných úkolech a zhoršuje výkonnost při obtížných úkolech.

sociální facilitace Tendence v přítomnosti dalších lidí podávat u snadných úkolů lepší výkony a u obtížných horší výkony.

všichni v rozhodující chvíli. „Svázanost“ je zřejmě paradoxní typ selhání způsobený zbytečným přemýšlením. Když se poprvé učíte nové motorické činnosti, jako je hod na koš ze šestky, ladný doskok nebo odpálení backhandu, zabýváte se mechanikou pohybu pomalým a opatrným způsobem. Jak se však zlepšujete a máte víc zkušeností, vaše pohyby se stávají automatickými, protože už nemusíte myslet na načasování, dýchání, polohu hlavy a končetin, rozložení váhy a další aspekty. Jste uvolnění a prostě to uděláte. Pokud nejsou sportovci trénováni, aby se dokázali soustředit a podávat výkony zároveň, často se úporně snaží nezklamat, soustředí se na sebe a moc přemýšlejí – což narušuje plynulost jejich výkonu (Beilock & Carr, 2001).

A kam zapadá publikum? Studie sociální facilitace prokázaly, že je výkonnost složitě ovlivňována očima pozorných diváků. Ale záleží na tom, jestli jsou diváci nakloněni příznivě nebo nepříznivě? Není uklidňující podávat výkony před příznivci, fanoušky a dalšími, kteří nám přejí vítězství? Jeden by to předpokládal. Ale Jennifer Butler a Roy Baumeister (1998) zjistili, že lidé podávají před zraky podporujícího publika horší výkony a nikoliv lepší. Nechali účastníky hrát Sky Jinks, videohru s joystickem, ve které máte proletět letadlem mezi překážkami značenými červenými a modrými majáky. Po dvaceti minutách trénování byla účastníkům

nabídnuť finanční odměna za dosažení určitého počtu bodů – ke kterému byla potřeba velká rychlost a málo bouraček. Ale byl v tom háček: Sledoval je cizí člověk, který buď neměl žádný zvláštní zájem na účastníkovi výkonu, nebo naopak člověk, který měl vyhrát peníze v případě, že účastník dosáhne kýženého počtu bodů. Byti sledován zvyšuje tlak na výkonnost, ale pomáhá, když stojí diváci při vás? Účastníci v této studii udávali, že se cítili méně stresovaní, když si mysleli, že jejich divák byl na jejich straně, než když měl být neutrální. Nicméně z měření jejich rychlosti a četnosti bouraček vyplývá, že v takové situaci podávali horší výkon. Proč mohou být lidé „svázaní“, mají-li na své straně ostatní? Butler a Baumeister věří, že publikum plně přátelských tváří zvyšuje tlak – a náš strach ze selhání (neradí zklamáváme své příznivce). Také jsme si potom více vědomi sebe, což je stav, který může sportovce vykolejit. V každém případě se tyto výsledky zdají být v rozporu s výhodou domácího hřiště, která v profesionálním sportu nepochybně existuje. Všechny tabulky ukazují, že domácí týmy obvykle vyhrávají. Možná je tlak navíc v takových situacích kompenzován jinými výhodami – jako je bydlení doma místo v hotelu, obeznámenost s prostředím hřiště a možná předpojatost v posuzování domácích hráčů.

jsou pro nás obtížné (Guerin, 1986). Tato základní sociální reakce nás může ovlivnit v mnoha životních situacích – například na pracovišti, kde některé společnosti sledují výkonnost svých zaměstnanců z odlehle lokace prostřednictvím počítačů (Aiello & Douthitt, 2001). (Viz *Psychologie a sport*)

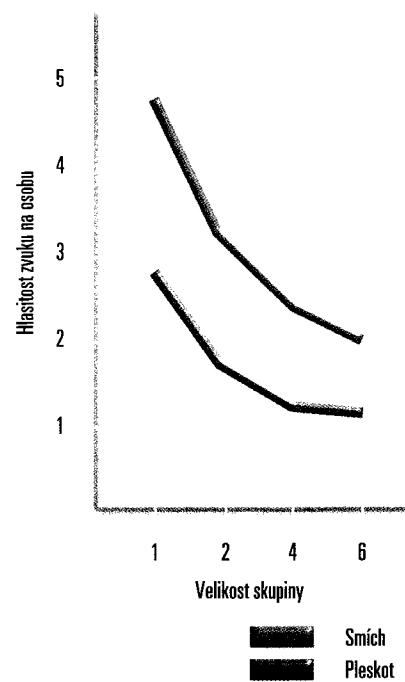
Sociální zahálka Účinky sociální facilitace se objevují u *individuálních* úkolů jako je běh, řešení problému nebo memorování seznamu slov. U těchto typů činností je snadné určit svůj vlastní výkon. Ale co u kooperačních *společných* činností, kde se individuální příspěvky spojují? Vynakládá, řekněme při přetahované nebo při kooperačním projektu ve třídě, každý jedinec více námahy, když pracuje jako součást týmu, nebo když pracuje samostatně? Aby to zjistili, požádali Alan Ingham a další (1974) účastníky, kteří měli zavázané oči, ať tahají za lano „co nejmocněji“ a zjistili, že účastníci tahali o 18 procent silněji, když věděli, že jsou sami, než když si mysleli, že další tři účastníci tahají s nimi. Bibb Latané a další (1979) zase žádali účastníky, aby se smáli nebo tleskali rukama „co nejmocněji“ – buď sami, nebo ve skupinách po dvou, čtyřech nebo šesti. Výsledek: jednotlivě účastníci vydávali méně hluku, když mysleli, že jsou součástí skupiny, než když mysleli, že jsou sami.

Aby vystihl tuto skupinou vyvolanou redukci námahy, použil tým Latané (1979) termín **sociální zahálka**. Jak vidíme na obrázku 13.16, sociální zahálka roste s velikostí skupiny: čím více lidí se účastní, tím méně námahy každý jednotlivý účastník vynakládá. Například ve studii smíchu a tleskání jely dvoučlenné skupiny na 71 procent své individuální výkonnosti, čtyřčlenné na 51 procent a šestičlenné skupiny na 40 procent.

Výhoda domácích v profesionálním sportu v USA

54 %	baseball
57 %	americký fotbal
61 %	hokej
64 %	basketbal
69 %	fotbal

sociální zahálka Lidská tendence vynakládat méně námahy při skupinových úkolech, kde se individuální výkony sčítají.



Obr. 13.16 **Sociální zahálka** Účastníci měli tleskat a smát se „co nejmocněji“ – buď jednotlivě anebo ve skupině po dvou, čtyřech či šesti. Čím víc členů skupina měla, tím méně námahy jednotliví účastníci vynakládali (Latané a kol., 1979).

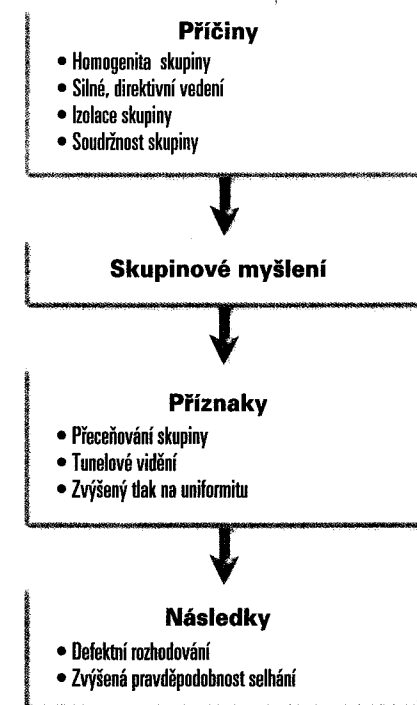
Proč lidé zahájejí, jsou-li okolo ostatní, kteří mohou skluz dohnat? Je tu pár důvodů. Jedním je, že lidé své vlastní přispění nepovažují pro úspěch skupiny za důležité. Druhým je, že se lidé méně starají, jestli budou osobně hodnoceni – částečně kvůli tomu, že standardy pro individuální výkon jsou ve skupině nejasné. Třetí možnost je, že lidé zahájejí proto, aby náhodou nevytlačili jako „snaživci“, kteří pracují víc než všichni ostatní. Když složili všechny kousky dohromady, dospěli vědci k závěru, že se sociální zahálka objevuje proto, že jednotlivci často nevidí spojení mezi vlastní námahou a kýženým výsledkem ((Sheppard, 1993).

Sociální zahálka ohrožuje pracovní kolektivy v západní společnosti a v menší míře i ve východních kulturách (Gabrenya a kol., 1983). Studie ukázaly, že lidé pojmají méně informací, když mají být součástí spolupracujícího týmu, jako je porota, než když očekávají, že budou na rozhodování sami (Henningsen a kol., 2000). Tento pokles výkonnosti ale není nevyhnutelný. Na základě metaanalýzy osmasedmdesáti studií sociální zahálky dospěli Steven Karau a Kipling Williams k závěru, že lidé méně inklinují k „jízdě zadarmo“, když si myslí, že by jejich individuální výkon mohl být nějak vyňat z výkonu skupiny, když je jejich námaha potřebná pro úspěch skupiny, když má být jejich výkon bohatě odměněn, když je pro ně úkol osobně důležitý, nebo když se skupina skládá z přátel a ne z cizích lidí.

Skupinové myšlení V roce 1961 se americký prezident Kennedy a jeho hlavní poradci rozhodli uskutečnit nedopečený plán útoku na Zátoku sviní na Kubě s pomocí čtrnácti set kubánských emigrantů vycvičených CIA. Invaze skončila rychlou a ponižující porážkou a zanechala Kennedyho s otázkou, kde se tak unáhlené a hloupé rozhodnutí vlastně vzalo. Irving Janis (1972, 1989), kterého to také zaujalo, zkoumal proces rozhodování, jenž vedl k fiasku v Zátocce sviní, spolu s dalšími velkými omyly (jako byla válka ve Vietnamu, utajování aféry Watergate a fatální rozhodnutí NASA poslat do vesmíru raketu *Challenger*). Co se dělo ve skupinách, které dospěly k tak nesmyslným rozhodnutím? Šlo o racionální nebo iracionální proces?

Podle Janise skupiny činící rozhodnutí v politice, obchodu, vzdělávání a dalších prostředích se často stávají obětí **skupinového myšlení** – souhlas hledajícího procesu, při němž se členové navzájem přesvědčují, že je jejich způsob jednání správný. Izolované, úzce propojené skupiny, které si cení harmonie a mají silného vůdce, jsou nejnáchylnější k této tiché konspiraci. Skupinové myšlení zřejmě operuje ve dvou oddělených rovinách. V některých případech členové potlačují své osobní pochyby, přičemž si toho často nejsou vědomi; v jiných případech jsou otevřené a aktivně k podřízení tlaku většinou, která nesnese nesouhlas (McCauley, 1989). Výzkumníci se neshodují na konkrétních podmínkách, které staví skupiny činící rozhodnutí před nebezpečí skupinového myšlení (Choi & Kim, 1999; Tetlock, 1998). Ale nepříznivé následky jsou jasné. V Holandsku shromáždili Tom Postmes a další (2001) skupiny studentů pro dva nesouvisející úkoly. V prvním úkolu tvořili plakát nebo diskutovali o předmětu veřejného zájmu – a měli přitom být buď vzájemně kritičtí, anebo se snažit dosáhnout skupinové shody. Později, při domněle nesouvisejícím experimentu, dostali titíž studenti k přečtení rozmanité složky uchazečů o zaměstnání, pak byli shromážděni dohromady a měli rozhodovat o jejich přijetí či nepřijetí. Skupiny, které v předchozím úkolu vytvářely souhlasnou normu, si během rozhodování sdělovaly navzájem méně informací a dospívaly k méně kvalitním rozhodnutím než skupiny s kritickou normou.

Behaviorální příznaky skupinového myšlení se projevují třemi způsoby. Zaprvé, skupina má tendenci přeceňovat své vlastní schopnosti. Členové skupiny propadají iluzi nezranitelnosti, jednomyslnosti a přehnané víře v morálnost svých názorů. Zadruhé, členové skupiny začínou trpět tunelovým viděním, různě odůvodňují své jednání a stereotypizují oběti svého jednání. A zatřetí je tu obrovský tlak na uniformitu. V zájmu jednotnosti skupiny členové cenzurují své myšlení a chovají se jako „strážci vlastních myšlenek“, aby se vyhnuli projevu nesouhlasu. Přijímání tohoto patologického procesu rozhodování nastíněného na obrázku 13.17, skupinového myšlení, vede ke špatným odhadům a k selháním.



Obr. 13.17 **Skupinové myšlení**

skupinové myšlení Způsob skupinového rozhodování, při kterém se členové skupiny navzájem utvrzují, že mají pravdu.

Kontrolní otázky

- Rozlište normativní a informativní sociální vliv a popište empirickou demonstraci každého z nich.
- Popište slavnou Milgramovu studii poslušnosti. Co nám tato studie napovídá o lidské povaze?
- Rozlište centrální a periferní cestu přesvědčování. Jak ovlivňuje zdroj, sdělení a publikum persuazi?
- Co je kognitivní disonance a jak vede ke změně postoje?
- Popište fenomén sociální facilitace a sociální zahálky.

SOCIÁLNÍ VZTAHY

- Jaké druhy událostí činí lidi náchylnými k agresivnímu chování?
- Podněcuje alkohol agresi nebo ji tlumí?
- A které situační ukazatele slouží jako „spouštěče“?
- Kontrastem agresivity je altruismus – co to je a proč je tak těžko definovatelný?
- Proč lidé přihlížející krizové situaci málokdy zasáhnou?
- Které situační faktory ovlivňují pomáhající způsob chování?

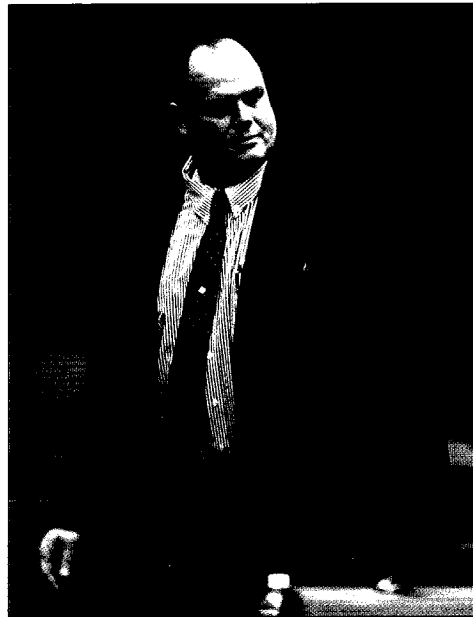
Vzájemné vztahy lidí jsou rozmanité. Někdy jsou interakce a naše rozhodnutí negativní, nepřátelské a antisociální. Jindy je naše chování pomáhající, dobročinné a prosociální. Podívejme se nyní na tyto kontrastní tendence a situace, které je vyvolávají.

AGRESIVITA

V létě roku 2000 napadl v Readingu ve státě Massachusetts Thomas Junta na ledě Michaela Costina, hokejového trenéra svého syna. Rozzuřený způsobem, jakým bylo s jeho synem zacházeno, Costina během ostré rvačky před zraky všech chlapců s týmu srazil k zemi, bušil do něj pěstmi a zanechal ho mrtvého na ledě s roztrhnutou krční tepnou. O rok později v Houstonu v Texasu Andrea Yates – která trpěla poporodní depresí – utopila své děti Noaha (7), Johna (5), Luka (3), Paula (2), a Mary (6 měsíců). Jedno po druhém je strčila do vany a držela je pod vodou dokud nebyly bezvládné a nehybné. Její nejstarší chlapec ji prosil, aby ho ušetřila, a pokusil se utéct, ale ona ho dohnala, odvěkla do koupelny a utopila ho také. V Karáči v Pakistánu v roce 2002 vlákal terorista Ahmed Omar Sajid Šejk s kumpány reportéra *Wall Street Journal* Davida Pearla do pasti a unesl ho. O několik týdnů později mu bez ohledu na zveřejněné prosby jeho těhotné ženy Mariane uřízli hlavu – a tento brutální čin natočili na videokazetu. Tyto příklady nám slouží jako smutná připomínka toho, že projevy lidské agresivity nejsou bohužel ani zdaleka ojedinělé. Od sebevražedných atentátníků na Středním východě, přes výbuchy vzteku na dálnicích a rvačky v hospodách, až po dětské tyranie, kteří šikanují své spolužáky, se vine nekonečná řada násilných činů, jež se každodenně dějí po celém světě.

Na jedné straně jsou tyto činy tak šílené, že se jen málo blíží „normální“ lidské povaze. Na druhé straně nám však připomínají, že **agrese** – způsob chování, jehož účelem je ublížit nějaké osobě – je běžnou a nakažlivou sociální chorobou. Každý den se lidé po celém světě stávají obětmi válek, konfliktů mezi etnickými a náboženskými skupinami, rasismu, pouličních gangů, dealerů drog, sexuálních útoků, domácího násilí, policejní brutality a sebevražd. Agresivita je natolik běžná, že se psychologové zoufale snaží přesně určit její původ. Někteří tvrdí, že je agresivita začleněna do lidské povahy díky instinktům, genům, hormonům a dalším biologickým faktorům. Jiní zdůrazňují roli kultury, sociálního učení a stresujících prvků prostředí. Jako ve všem,

agrese Chování se záměrem ublížit někomu, kdo se tomu naopak snaží vyhnout.



Thomas Junta, massachusettský „bokejový táta“, byl sledován vinným a odsouzen za zabití bokejového trenéra svého syna při rvačce. Lidské násilí je ve světě příliš běžné, zvláště u lidí, kteří jsou k němu predisponováni nebo provokováni.

ani zde není lidské chování produktem pouze přírody nebo výchovy, ale interakcí mnoha faktorů (Anderson & Bushman, 2002; Berkowitz, 1993).

Biologické kořeny 11. listopadu 1918 skončila první světová válka. Miliony zdrcených, blátem pokrytých vojáků s plícemi roztrhanými plynem zemřely na bojištích válčící Evropy. Jaké hrozivé stránky lidské povahy by vůbec mohly vysvětlit tak otřesné krveprolití? Pro Sigmunda Freuda (1920), který již dříve tvrdil, že lidé jsou motivováni mocnými instinkty života, byla válka známkou toho, že jsou lidské bytosti nevědomě puzeeny také sebedestruktivním „instinktem smrti“. Freud tvrdil, že konflikt těchto dvou instinktů vede k „přesměrování“ instinktu smrti – ze sebe samotného na ostatní.

Konrad Lorenz (1966) vycházel ze svých pozorování chování zvířat a rovněž považoval agresivitu za vrozený a adaptivní instinkt. Jsou tedy války, zločiny a jiné projevy násilí nevyhnutelné? Ne nutně. Jak Freud, tak Lorenz argumentovali, že instinktivní puzeení k agresi lze ukojit lovem, kontaktními sporty, intelektuálními debatami a dalšími sociálně akceptovatelnými způsoby. Teorie instinktů – které jsou založeny na domněnce, že je agresivita nenaučená, vrozená vlastnost charakteristická pro všechny živočišné druhy – mají dnes relativně malý vliv. Jedním problémem je, že vysvětlení vycházející z instinktu jsou logicky kruhová: lidé jsou agresivní, protože je k tomu vede instinkt – o jehož existenci víme, protože jsou lidé agresivní. Druhým problémem je, že instinktem nelze vysvětlit hluboké kulturní rozdíly. Yanomany z amazonské džungle jsou známí zuřiví bojovníci, zatímco například Arapešové na Nové Guineji, Ifalukové v Mikronésii, Chewongové v Malajsií a Zapotekové v jižním Mexiku žijí celkem mírumilovně (Bonta, 1997).

Ať už lidská agresivita je nebo není zakotvena instinktem, je předmětem biologických vlivů (Renfrew, 1997). Studie dvojčat a adopcí naznačují, že genetické faktory hrají roli, není ovšem zatím jasné, jak velká tato role je (DiLalla & Gottesman, 1991; Miles & Carey, 1997). Existují také stálé genderové rozdíly v agresi. Co se týče dětí a mládeže, chlapci jsou fyzicky agresivnější než dívky ve způsobu, jakým si hrají a bojují (Loeber & Hay, 1997). Podobně i dospělí muži se při laboratorních experimentech chovají agresivněji než dospělé ženy. (Eagly & Steffen, 1986; Bettencourt & Miller, 1996). V každé zemi, kde se vedou kriminální záznamy, muži páchají více násilných činů než ženy. Podle FBI je v USA poměr vražd a vražedkyň zhruba 10 ku 1.

Agrese může nabývat také jemnějších forem. Výzkum vedený v mnoha zemích ukázal, že holčičky i dospělé ženy projevují agresivitu *nepřímějším*, jakoby *nenápadnějším* způsobem než jejich mužské protějšky – například kritizováním ostatních nebo rozšiřováním zraňujících pomluv za jejich zády (Oesterman a kol., 1998). Tento typ agrese se například objevuje v knize *Odd girl out* (Divná holka ven), ve které Rachel Simmons (2002) vede rozhovory s dívkami ze třiceti různých škol a popisuje takové typy nepřímé agrese, jako je tichá nenávisť, posílání vzkazů, upřené pohledy, pomlouvání, vytváření part a dělání si legrace kvůli oblečení a postavě.

Co vysvětluje genderový rozdíl v přímé fyzické agresivitě? Jedna možnost je, že je agresivita spojena s mužským pohlavním hormonem testosteronem. Přestože testosteron mají jak ženy, tak muži, muži ho produkují ve vyšší míře. Jaký to má účinek? U myši, krys a dalších zvířat zvyšuje injekce testosteronu míru agresivity, zatímco kastrace, která hladinu testosteronu snižuje, má opačný efekt (Breuer a kol., 2001). U lidí korelační studie ukazují, že lidé s vysokou hladinou testosteronu bývají odvážní, stateční, energičtí, soutěživí, nespoutaní a ano – agresivní (Dabbs, 2000). U mládeže a dospělých je užívání anabolických steroidů spojeno s bezdůvodnými projevy násilí, neboli, jak se občas říká, s „roid vztekem“ (Pope a kol., 2000). Velmi zajímavé jsou v tomto ohledu studie padesáti transsexuálů, kteří dobrovolně vyměnili svou hormonální výstavu podstoupením procesů změny pohlaví. Výsledek: FTM transsexuálové (změna z ženy na muže) se po tomto procesu stali agresivnější, zatímco MTF transsexuálky (změna z muže na ženu) se staly méně agresivní (van Goozen a kol., 1995; Cohen-Ketteinis & van Goozen, 1997).

Dále přesvědčivé důkazy dávají do úzké souvislosti se zabitím člověka, pobodáním, týráním dětí a dalšími násilnými činy alkohol (Greenfeld, 1998).



© The New Yorker Collection 1995 Donald Reilly z cartoonbank.com. Všechna práva vyhrazena.

„To je chlapecká záležitost.“

Laboratorní experimenty rovněž potvrzují, že alkohol podporuje agresi (Bushman, 1993) – obzvláště v případě, kdy jsou účastníci frustrováni (Ito a kol., 1996). V jedné studii například jedinci administrovali bolestivější domnělé šoky jinému člověku, když předtím pili nápoje s vodkou nebo bourbonem, než když pili nealkoholické nápoje (Taylor & Leonard, 1983). Proč v nás alkohol podněcuje sklon k agresi? Podle Clauda Steela a Roberta Josephse (1990) jsou lidé pod vlivem alkoholu otevřenější, více riskují a chovají se agresivněji, než když jsou střízliví. Důvodem podle nich je, že nás alkohol vede ke ztrátě kontaktu s našimi vlastními hodnotami a k zkratkovitému vnímání následků našich činů – což vyvolává „opilecké excesy“.

Negativní stimulace Agrese může mít biologické kořeny, ale také se jí učíme zkušeností a vyvolávají ji faktory prostředí. Které druhy událostí uvolňují naše agresivní pudy? Jak lze využít sociálního vlivu k šíření míru a nenásilí?

Dejte dvě krysy do jedné klece, vystavte je bolestivým šokům, hlasitému hluku nebo intenzivnímu horku a pravděpodobně se začnou prát. Uvedte lidi společně do nepříjemných podmínek – přeplněného gheta, intenzivního horka, hlučného staveniště, místnosti plné cigaretového kouře, silného tělesného zápachu nebo do společnosti nesnesitelného spolupracovníka – a také se s největší pravděpodobností rozzuří. Obecně platí, že negativní stimulace podněcuje agresi (Berkowitz, 1983).

Jedním typem negativní události, kterou každý občas prožíváme, je frustrace. V roce 1939 vyslovili John Dollard a další hypotézu, že frustrace vede k agresi buď proti zdroji frustrace, nebo proti jeho nevinné, ale zato přístupné náhradě, obětnímu beránku. Podle oddělení americké dopravní policie, je tento jev bolestně častý na dálnicích a ve městě, kde motoristé zdržovaní hustým provozem křičí, troubí a dělají oplzlá gesta na ostatní řidiče, neboť vybuchují v záchvatech „silničního vzteku“. Efekt frustrace se projevuje také při letech s levnými aerolinkami, kdy dlouhé fronty, přečpané prostory, zpožděné lety, přeplněná letadla, vydýchaný vzduch a bitvy o opěrátka na ruce napínají nervy k prasknutí a vedou k zvýšenému počtu případů „letového vzteku“, často namířeného proti personálu (Zoroya, 1999).

Carl Hovland a Robert Sears (1940) testovali důsledky této **frustrační hypotézy agrese** a zkoumali vazbu mezi finančně těžkými časy a rasovým násilím. Analyzovali záznamy čtrnácti jižních amerických států z let 1882 až 1930 a objevili silnou negativní korelaci mezi cenou bavlny a lynčováním: s poklesem ceny bavlny lynčování přibývalo. Přestože tuto korelaci nelze interpretovat v příčinných termínech, experimenty potvrdily, že frustrace podněcuje agresi probouzením vzteku, strachu a dalších negativních emocí (Berkowitz, 1989). Ervin Staub (1996) věří, že genocidy v minulosti – jako byl holocaust během druhé světové války – často vyrostly z frustrace společnosti, chudých ekonomických poměrů a potřeby najít obětního beránka. Metaanalýzy devětačtyřiceti studií ukázaly, že lidé, kteří jsou frustrováni, se někdy *zblavují* své agresivity tím, že si ji vybíjejí na nevinných lidech (Marcus-Nwhall a kol., 2000). Jean Twenge a další (2001) například zjistili, že studenti, kteří se domnívali, že byli ze sociálních důvodů vyloučeni z výzkumné skupiny, reagovali později agresivněji na studenta, který je kritizoval.

Vysoké teploty „dlouhého horkého léta“ také zřejmě podněcují agresivitu. Korelační analýzy celosvětových záznamů o počasí a kriminálních statistik odhalily silnou vazbu mezi horkem a agresi. K více násilným činům dochází v létě než v zimě, v teplejších letech než v chladnějších letech a v teplejších městech než ve studenějších městech. Jak vidíme na obrázku 13.18, počty politických vzpour, povstání, výtržností, zabití, přepadení, znásilnění a hlášení domácího násilí jsou všechny nejvyšší v červnu, červenci a srpnu (Anderson, 1989). V přílišném horku také přibývají nepřímé projevy agrese. Jakmile teplota překročí 30°C, účastníci výzkumu častěji interpretují nejednoznačné události negativně (Rule a kol., 1987), řidiči v autech bez klimatizace častěji troubí na ostatní motoristy (Kenrick & MacFarlane, 1984) a baseballoví nadhazovači častěji trefují odpalovače míčkem (Reifman a kol., 1991). Když je „vedro jako v peci“ – nebo když je nám nepříjemně zima a není se kde ohřát – rozhoří se vášně (Anderson a kol., 2000).

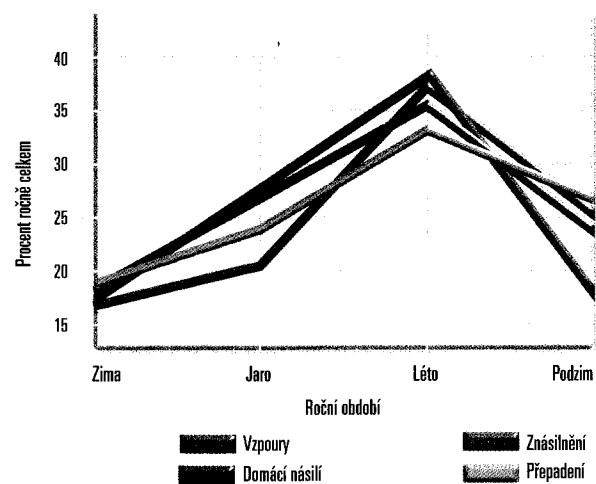
frustrační hypotéza agrese
Teorie podle níž frustrace zapříčiňuje agresi.

„Ze všeho nejstrašnější bylo horko. Poslední týdny natáčení bylo uvnitř domu opravdu, ale opravdu vedro. Nebyla tam klimatizace a čím byl větší híc, tím jsme byli vzteklejší.“

JASON O SVÝCH ZKUŠENOSTECH
S REALITY SHOW PRO MTV

Z tohoto úhlu pohledu mohou hrát roli také kulturní faktory – dokonce i v rámci jedné země. V knize nazvané *The Culture of Honor* (Kultura cti) analyzovali Richard Nisbett a Dov Cohen (1996) kriminální statistiky Spojených států a zjistili, že míra násilí je stabilně vyšší na jihu než ve všech ostatních oblastech. Uvažují, že tento jev odhaluje fungování kultury, ve které si lidé ostře chrání své vlastnictví, neváhají se bránit vetřelci a mají výraznou potřebu budovat dojem síly. Upozornili také na historické hledisko, kdy severní města zakládali převážně farmáři, zatímco jih zabydlovali pastevci, pro něž byla „chlapská čest“ nezbytná, pokud měli ubránit své stádo. Lze těmito historickými fakty vysvětlit současnou míru násilí? Nisbett a Cohen zkoumali průzkumy veřejného mínění a zjistili, že respondenti z jihu častěji odpovídali, že „muž má právo zabít“, jde-li o ochranu jeho rodiny a domu. Také častěji vlastnili střelné zbraně, souhlasili s trestem smrti a mstili se za urážku, které se jim dostalo v laboratorním experimentu. Teď by vás mohlo napadnout, jestli je možné, aby násilí na jihu vypovídalo víc o klimatu, které je horké, než o kultuře? Craig Anderson a Katherine Anderson (1996) použili rozličné statistické techniky, aby tyto vlivy oddělili od sebe. Zjistili, že horko je spojeno s agresí bez ohledu na regionální faktory, a že předpokládaný vliv jižní kultury vychází hlavně, i když ne pouze, z obecně vysokých teplot v regionu.

Situační podněty Frustrace, přílišné horko a další negativní jevy nás predisponují k agresí, neboť navozují negativní afekt. Jakmile jsme takto nastartováni, může nás přítomnost lidí a věcí vztažených k agresí pohnout k chování podle této predispozice. Negativní události „nabijí pistoli“, abychom tak řekli, ale situační faktory nás podníť „zmáčknou spoušť“. Které situační podněty mají tento účinek?



Obr. 13.18 **Vazba mezi horkem a násilím** Celosvětově záznamy o počasí a kriminální statistiky odhalily, že více násilných činů je páčáno během léta než v jiných obdobích (Anderson, 1989).

Zbraně Zvuky a obrazy násilí jsou všude. Ve Spojených státech mají miliony dospělých pistole. Televizní zprávy nás denně zahrnují nejen živými obrazy pouličního násilí, ale také sděleními o nukleárních, chemických a biologických zbraních hromadného ničení. Má to všechno nějaký vliv? Ano. Podle Leonarda Berkowitze může pouhý pohled na agresivní podnět ovlivnit chování. V klasické demonstraci tohoto faktu nechali Berkowitz a Anthony LePage (1967) muže administrovat elektrické šoky spolupracovníkovi, který polovinu účastníků těsně před sezením urazil. V jednom případě byl v laboratoři jen šokový generátor. V druhém případě ležely na stole vedle šokového spouštěče revolver ráže 38 a brokovnice ráže 12 – jakoby náhodou zapomenuté z předchozího experimentu. Měřením počtu administrovaných šoků bylo zjištěno, že agrese při pohledu na tyto zbraně vzrostla. Účastníci, kteří byli uraženi a tedy podnětí k agresivitě, se mstili v přítomnosti zbraní víc než v jejich nepřítomnosti.

Tento provokativní „vliv zbraní“ byl pozorován i v jiných, novějších experimentech. Proč se objevuje, si Anderson a další (1998) vysvětlují tím, že jelikož jsou zbraně obecně spojovány s násilím, přináší pouhý pohled na pistoli, baseballovou pátku nebo meč automaticky na mysl myšlenky související s agresí. Aby to demonstrovali, ukazovali účastníkům snímky zbraní nebo rostlin a zaznamenávali, kolik času jim zabere, než nahlas a co nejrychleji přečtou různá slova promítaná na plátno. Výsledek: po zhlédnutí snímků zbraní byli účastníci se zbraněmi, na rozdíl od účastníků s rostlinami, rychlejší ve čtení slov spojených s agresí, jako například *praštit*, *škrtit*, *řezník* nebo *střílet*. Zabíjejí tedy zbraně, nebo je problém v lidech? Jak řekl Berkowitz: „Prst tlačí na spoušť, ale také může spoušť tlačit na prst.“

Násilí v médiích Jako kdyby skutečnost neposkytovala i tak až dost podnětů, zábavní průmysl přilévá oleje do ohně. Odhady například udávají, že ve Spojených státech mají více televizí než záchodů (Bushman & Huesmann,

2001). Během let odhalily analýzy televizních programů, co už možná tušíte: Znázornění násilí je zcela běžné ve zprávách, filmech, dramatech, videoklipech, reklamách a co je nejhorší, v kreslených seriálech pro děti – kde hrdinové, padouchové a další postavy bojují desetkrát za hodinu. Výzkum ukázal, že zhruba 60 procent všech programů obsahuje nějaké násilí. A co je horší, násilníci jsou často „správní chlapi“, kontext je často veselý, násilí nebývá skoro nikdy potrestáno a málokdy je vykresleno jako krvavé, bolestivé a vůbec veskrze špatné (*National Television Violence Study*, 1998).

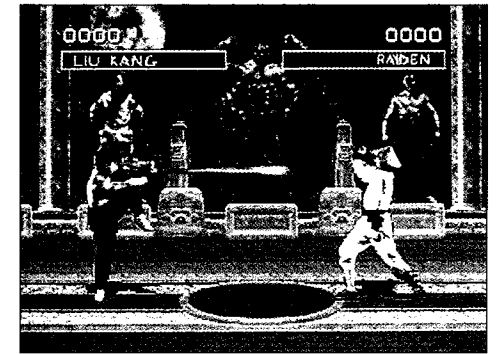
Podněcuje sledování násilí v televizi agresí? Doslova stovky studií se touto důležitou otázkou zabývaly a výsledky jsou alarmující. Korelační studie odhalily spojitost mezi množstvím televizního násilí sledovaného malými kluky a jejich pozdější mírou agrese – spojitost pozorovaná ve Spojených státech a v Evropě (Huesmann & Eron, 1986; Geen & Donnerstein, 1998). V dlouhodobé vývojové studii například Leonard Eron (1987) zjistil, že chlupci vystavovaní násilím v televizi v osmi letech se o dvaadvacet let později dopouštěli kriminální činnosti. Kritici okamžitě poznamenali, že takové korelace nejsou dostatečné pro přijetí závěru o příčině a následku. Sledování násilí v televizi zřejmě může podněcovat agresí, nebo snad může agresivita dětí podněcovat jejich touhu vyhledávat násilí v televizi, anebo možná chudoba a další vnější podmínky vedou jednak k tendenci agresí sledovat a jednak se jí dopouštět (Freedman, 1988). Ať už je vysvětlení jakékoliv, vazba mezi sledováním násilí v televizi a agresivním chováním je téměř tak silná jako mezi kouřením cigaret a rakovinou plic (Bushman & Huesmann, 2001).

Aby byli s to uchopit příčinu a následek, pozorovali výzkumníci účastníky, kterým bylo náhodně určeno sledovat násilné nebo nenásilné události. Kontrolní laboratorní studie tohoto typu ukazují, že sledování agresivních vzorů, živých či filmových, má negativní vliv. V jednom z prvních těchto experimentů zjistili Albert Bandura a další (1961), že předškolní děti měly větší sklon napadat nafukovací panenku poté, co sledovaly agresivní dospělý vzor, než když sledovaly vzor neagresivní. V případě dětí a mládeže podněcuje vystavování se agresivním vzorům agresí – a to nejen v laboratoři, ale rovněž ve třídě, na hřišti a v dalších prostředích (Wood a kol., 1991). Nověji, s přihlédnutím k dnešní popularitě Xboxu, Play Stationu, Nintenda a dalších moderních herních systémů, nechali Craig Anderson a Karen Dill (2000) hrát studenty videohry, které byly buď agresivní (*Wolfenstein 3D*), nebo neagresivní (*Myst*). O týden později studenti, kteří hráli agresivní videohry, přemýšleli nepřátelštěji, chovali se agresivněji a „odstřelovali“ při debatě protivníka hlasitěji a déle. Dokonce i mimo laboratoř se studenti, kteří uvedli, že doma hrají agresivní videohry, chovali agresivněji i v běžném životě mimo laboratoř.

Co se týče oblíbených hollywoodských filmů, život naneštěstí často napodobuje umění – jako když filmy typu *Vlak plný peněz*, *Rváčův deník* a *Vřískot* inspirovaly násilné činy, které byly téměř identické s činy vykreslenými na velkém plátně. Podobně v roce 2001 vyvolaly hrůzyplné zprávy o dopisech obsahujících smrtelný jed antrax několik falešných poplachů podle této předlohy. Existuje nějaké řešení? Večerní zprávy nelze cenzurovat, ale například americký televizní průmysl nabízí systém výběru pro televizi podobný systému pro filmy v kině, který rodičům umožňuje nastavit, na které programy se jejich děti budou dívat. Toto opatření by mohlo pomoci omezit násilí.

Deindividuace Již jsme si všimli, že přítomnost ostatních nás může v závislosti na situaci aktivovat (sociální facilitace) nebo relaxovat (sociální zahálka). Někdy je vliv skupiny ještě hlubší a problematičtější. Lidé krytí anonymním davem mají tendenci odhazovat obvyklé zábrany – což někdy vede k násilným rasistickým činům, vandalismu, rabování, sexuálním útokům a výtržnostem. Jak se mohou normální, zákona dbalí občané změnit ve zdivočelou masu, která vezme právo do vlastních rukou? Potíž je v tom, že ve velkých skupinách lidé ztratí vědomí individuality, což vede ke zhroutilí jejich vnitřní kontroly pro nežádoucího (deviantního) chování. Tento depersonalizovaný stav myslí se nazývá **deindividuace**.

Velké skupiny podporují deindividuaci dvěma aspekty. Zaprvé, lidé se cítí anonymní, když ne přímo „neviditelní“, a tedy méně zodpovědní za své činy.



Hraní agresivních videoher, stejně jako sledování násilí v televizi, může u dětí zvyšovat agresivitu.

deindividuace Ztráta individuality, která bývá zaznamenávána ve skupinovém prostředí. Jejím výsledkem je zhroutilí vnitřních zábran proti deviantnímu chování.

altruismus Tendence pomáhat druhým, jejíž motivací je především snaha být prospěšný druhým, nikoli vlastní prospěch.

Anonymita má obrovský vliv. V jedné studii účastníci oblečení jako členové Kukluxklanu v bílých pláštích s kápěmi, které zakrývaly jejich těla a tváře, stali spolupracovníka delšími elektrickými šoky než normálně oblečení účastníci se jmenovkami (Zimbardo, 1970). V další studii měli účastníci v halloweenových maskách, kterým byl nabídnut jeden bonbón, sklony vzít si z mísy víc bonbónů, pokud byli bezejmenní a ve skupině, ale ne pokud byli sami a měli uvést své jméno (Diener a kol., 1976). Jestli jste někdy na internetu navštívili online chat room, nepochybně jste si všimli, že když lidé komunikují s cizími lidmi v kyberprostoru, často o sobě otevřeně sdělují neuvěřitelně intimní detaily a často propadnou „flamingu“ – nestoudnému, nepřátelskému, útočnému a urážlivému stylu komunikace. Anonymní online debatěři ztrácejí své obvyklé zábrany a někdy se chovají asociálně (Douglas & McGarty, 2002; Gackebach, 1998). Jak připustil jeden teenager, „úplně v pohodě řeknu online takové věci, které bych nikdy v životě nikomu neřekl do obličeje“ (*U. S. News and World Report*, 1999).

Druhým aspektem deindividuace je ztráta povědomí o sobě. Byli jste někdy na koncertě nebo na párty, kde muzika řvala tak nahlas, že jste cítili, jak místnost vibruje a vaše identita se vytrácí? Když je pozornost odvedena od vlastní osoby intenzivními podněty z prostředí, lidé dočasně ztratí pojem o svých hodnotách, morálních zásadách a vnitřních standardech jednání – což vede k chování, které je impulzivní, bez zábrán a často agresivní (Prentice-Dunn & Rogers, 1989). Tento účinek se může zvětšovat s velikostí skupiny. Když Brian Mullen (1986) analyzoval novinová líčení šedesáti případů lynčování, ke kterým došlo mezi lety 1899 a 1946, zjistil, že čím víc lidí v lynčujícím davu bylo, tím brutálnější byly i jejich činy. Deindividuace vždy nevyvolává násilí, ale činí nás náchylnými nechat se strhnout proudem sociální situace (Postmes & Spears, 1998).

ALTRUISMUS

Málokdo zapomene na děsivé obrazy hořícího Světového obchodního centra, na výpary, kouř a oheň zaplavující oblohu, na věže kácející se do ulic New Yorku. Při této tragédii se ale také projevila nejčistší stránka lidské povahy, kdy hasiči bez váhání šplhali *naboru* – a mnozí tam zemřeli – aby zachránili jiné lidi, neznámé, kteří byli lapeni v pasti (Smith, 2002). Příběhy nefalšovaného hrdinství se také daly v nacistickém Německu (nebo i u nás za protektorátu, pozn. překl.), kdy lidé riskovali životy a ukrývali své židovské přátele, známé a sousedy (Schneider, 2000). Proč se všichni tito hrdinové snažili zachránit lidi, kteří to zoufale potřebovali? Proč se někteří lidé tváří v tvář kritické situaci obracejí zády?

Mnoho sociálních psychologů, kteří se zaměřují na prosociální aspekty lidského chování, se zabývají studiem **altruismu**, pomáhajícího způsobu chování, jehož hlavní motivací je touha přinést prospěch někomu jinému než sobě. Jsou-li lidé požádáni, aby sepsali seznam svých příspěvků jiným ve vlastním životě, jmenují pomáhání spolužákovi s úkoly, naslouchání přítelovým problémům, poskytování morální podpory, půjčování CD a DVD, poskytování rady ohledně směru cesty, svezení někoho v autě atp. (McGuire, 1994) Každodenní příklady není těžké najít. Ale psychologové se ptají: Opravdu existuje altruismus, nebo jsme při pomáhání motivováni vždy vlastním prospěchem? A proč se někdy obrátíme zády k někomu, kdo pomoc potřebuje? To jsou jen některé z nejasných otázek, které se týkají pomáhání a faktorů, jež ho ovlivňují (Schroeder a kol., 1995; Batson, 1998).



V březnu 1999 si členové rodiny kosovských Albánců posílali v uprchlickém táboře tohoto dvouletého chlapce. Podle vývojových psychologů lidé často obětují vlastní život, aby pomohli zachránit geneticky příbuzné členy rodiny.

Diskuse o altruismu Na první pohled se altruismus – jakožto čin sebeobětování – jeví být v nesouladu s osobní adaptivitou. Hrdina, který riskuje zdravím a životem, aby zachránil oběť, a lidumil, který věnuje darem velké sumy peněz, vypadají jako blázni. Nebo ne? Vývojová psychologové tvrdí, že v boji o přeži-

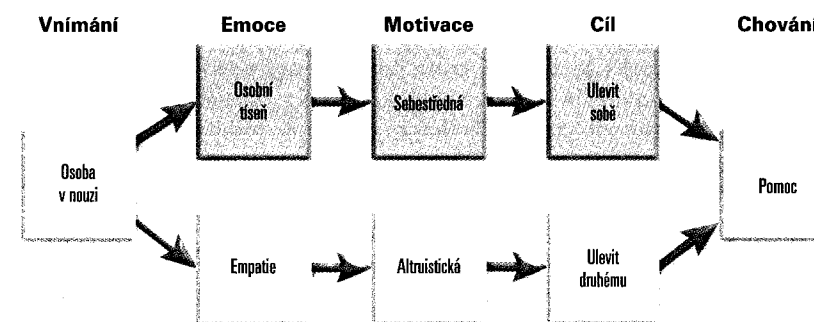
tí pomáhání ostatním zachraňuje naše vlastní „sobecké“ geny (Dawkins, 1989). Jeden princip, na kterém to může fungovat, je, že se lidé všech kultur drží pravidla vzájemnosti neboli reciprocity – morálního kódu, který nám nařizuje pomáhat, a nikoliv ublížovat lidem, kteří pomohli nám. Pomáhání lze tudíž pokládat za dlouhodobou investici do budoucna. Vývojová psychologové také poukazují na fakt, že lidé bez váhání pomohou svým potomkům a dalším rodinným příslušníkům v závislosti na míře jejich příbuznosti a také neznámým lidem, kteří se podobají jim samým. Výsledek: sebeobětování paradoxně podporuje vlastní genetickou nesmrtelnost (Rushton, 1989; Burnstein a kol., 1994).

Často se říká, že pomáhání slouží také krátkodobým osobním zájmům. Podle některých teoretiků se lidé rozhodují, zda mají zasáhnout, podle poměru nevýhod (čas, stres, možnost zranění) a výhod (finanční odměna, uznání, sociální ocenění a pocit uspokojení). Toto rozhodování nemusí být vědomé, ale pokud předpokládané výhody převáží nevýhody, pomůžeme; pokud ne, zůstaneme stranou. Jinými slovy, pomáhání není motivováno altruismem, ale našimi osobními zájmy – jako je finanční odměna, uznání, ocenění a touha po „úlitbě pomoci“ nebo dokonce po vyhnutí se pocitu viny z toho, že jsme nepomohli (Cialdini a kol., 1973; Fritzsche a kol., 2000; Piliavin a kol., 1981).

Jsou lidé upřímně altruističtí nebo je naše chování vždy motivováno sobectvím? C. Daniel Batson (1991) argumentuje, že akt pomoci je altruistický v případě, kdy je hlavním cílem pomáhajícího přispět osobě, která to potřebuje – bez ohledu na následky pro pomáhajícího. Podle Batsonovy **hypotézy empatie-altruismu** znázorněné na obrázku 13.19, lidé vykazují dvě emoční reakce při pohledu na někoho v nouzi: *osobní tíseň* (vina, úzkost, rozpaky a neklid) a *empatii* (vhled, solidarita, pochopení a soucit s druhým člověkem). Jestliže převládne první reakce, pomůžeme především proto, abychom se zbavili vlastních nepříjemných pocitů – sebestředná „sobecká“ motivace. Jestliže však převládne druhá reakce, lidé pomohou proto, aby ulehčili druhému v utrpení – altruistická motivace. Jinými slovy, říká Batson, pomáhání může často uspokojit jak sobecké, tak ušlechtilé motivy.

Má-li Batson pravdu, potom je empatie – upřímný a ryzí soucit s druhým člověkem, jaký byl patrný při záchranných snahách u Světového obchodního centra – motorem, který pohání čirý altruismus. Může empatie podněcovat pomáhání? Jak je možno tyto dva motivy pro pomáhání rozlišit? Podle Batsona mohou lidé, kteří se ocitnou tvář v tvář člověku v nouzi – například žebrákoví na ulici nebo oběti dopravní nehody – ulevit *vlastní* tísní tím, že nabídnou pomoc nebo uniknou ze situace (sejde z očí, sejde z mysli). Pro lidi s empatií však není mentálního úniku. Protože tíseň *oběti* lze zmírnit jen pomocí.

Aby to demonstrovali, připravili Batson a další (1981) situaci, při které účastníci sledovali spolupracovníci, která se vydávala za normální účastnici, jak dostává v rámci experimentu elektrické šoky. Na samostatném televizním okruhu viděli, že je rozrušená a slyšeli ji říkat, že jako dítě měla s elektrickým proudem nehodu. Co teď? Jak si účastníci vyberou? Opustí experiment, protože jejich úloha v něm už skončila (únik) nebo se nabídnou, že si se spolu-



Obr. 13.19 Dvě cesty k pomoci Jako reakci na někoho v nouzi lidé pociťují kombinaci osobní tísně a empatie. Tomu odpovídají dvě cesty k pomoci: jedna je sebestředná (zaměřená na úlevu od vlastních nepříjemných pocitů) a druhá je altruistická (vytvořená za účelem zmírnění utrpení druhého).

efekt přihlížejících Zjištění, že přítomnost ostatních inhibuje pomáhající chování v situaci nouze.

pracovníci vymění místo (pomoc)? Jak Batson předpokládal, volba účastníků závisela na míře empatie, kterou k ženě cítili. U účastníků se slabou mírou empatie (protože ženy hodnoty byly odlišné od jejich) jen 18 procent souhlasilo, že si s ní vymění místo. Ale u účastníků s vysokou mírou empatie (protože se ženou sdíleli podobné hodnoty) s výměnou souhlasilo 91 procent. Tito druzí účastníci mohli dosáhnout toho, aby se cítili lépe, svým odchodem, ale místo toho zůstali, aby pomohli jinému člověku. Znamená to, že čirý altruismus existuje? Někteří říkají *ano* (Batson a kol., 1989; Dovidio a kol., 1990; Schroeder a kol., 1995) a jiní *ne* (Cialdini a kol., 1987; Schaller & Cialdini, 1988).

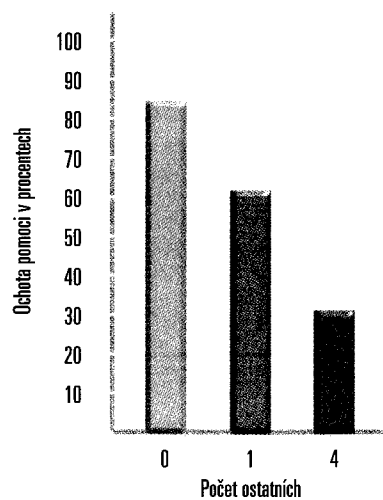
Efekt přihlížejících Tato diskuse o lidské povaze je fascinující, ale co vůbec vedlo sociální psychology k studiu poskytování pomoci, byly především otřesné příběhy o přihlížejících, kteří se obrátili zády k někomu, kdo byl v nebezpečí života. Tento problém se stal prvně předmětem živého zájmu v roce 1964 v New Yorku. Kitty Genovese se vracela ve 3.20 ráno domů z práce. Když přecházela ulici od svého vozu k bytu, objevil se muž s nožem. Utíkala, ale on ji chytil a bodnul. Horečně volala o pomoc a křičela: „Pane bože, On mě bodl!... Já umírám! Já umírám!“. Marně. Muž utekl, ale pak se vrátil, znásilnil ji a dalšími osmi ranami ji ubodal nožem k smrti. Byla tichá noc a útok trval víc než půl hodiny. Osmatřicet sousedů slyšelo výkřiky, rozsvítilo světla a dívalo se z okna. Jeden pár si dokonce k oknu přitáhl židle a opět zhasl, aby viděl lépe. A přece jí nikdo nepřišel dolů na pomoc. Dokud nebylo po všem, nikdo dokonce ani nezavolal policii.

Jak se něco takového mohlo stát? Jak mohli být lidé tak bezcitní a apatičtí? Jak mohli zůstat pasivní a nečinní, když jejich sousedku vraždili? Než aby obviňovali přihlížející, zaměřili se Bibb Latané a John Darley (1970) raději na sociální faktory činné v této situaci. V sérii významných experimentů zinscenovali krizovou událost, měnili podmínky a pozorovali reakce. V jedné studii vzali Darley a Latané (1968) účastníky do malých oddělených místností a požádali je, aby debatovali o různých problémech spojených se změnami, jakými procházejí středoškoláci. Bylo jim řečeno, že pro větší důvěrnost budou debatovat přes interkom a experimentátor nebude poslouchat. Také jim bylo řečeno, aby se v hovoru střídali a aby mluvil vždy jen jeden. Někteří byli přiděleni do dvoučlenné skupiny a jiní do větších skupin. Ze začátku se celkem nic zajímavého nedělo, jenom se jeden účastník (spolupracovník) zmínil, že trpívá záchvaty vyvolanými tlakem. A také že jakmile na něj přišla v debatě znovu řada, začal mít tento účastník potíže a prosil o pomoc:

„Opravdu bych-och-potřeboval pomoc, takže kdyby mi někdo mohl-och-trochu... po-pomoci- ach-eh-eh-eh... ne-nemůžete... mi-och-někdo... och-och-pomoci-ach-hau-och (dusí se)... já umřu já... já umřu-och-pomozte-och-och-záchvat.“

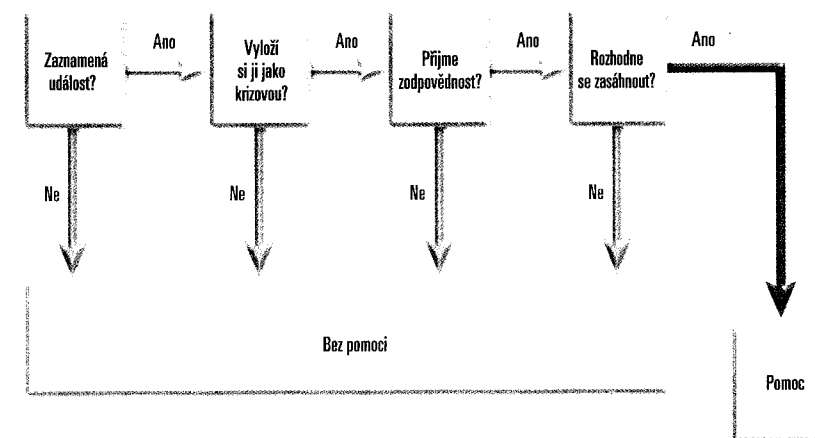
Kdybyste byli v takové situaci, jak byste reagovali? Přerušili byste experiment, vyletěli ze své místnosti a sháněli experimentátora? Jak se ukázalo, reakce byla silně ovlivněna velikostí skupiny. Ve skutečnosti všichni účastníci pracovali samostatně, ale bylo jim namluveno, že jsou přítomni další účastníci a že jde o opravdovou krizovou situaci. Téměř všichni účastníci, kteří se domnívali, že patří do dvoučlenné skupiny, opustili místnost, aby vyhledali pomoc, téměř okamžitě. Ve větší „skupině“ však účastníci měli menší sklony zasahovat a v případě, že zasáhli, trvalo jim déle, než se k tomu dostali. Čím větší domnělá skupina byla, tím méně k pomoci docházelo (obr. 13.20). Tento jev byl nazván **efekt přihlížejících**: čím víc je přihlížejících, tím menší je pravděpodobnost, že se oběti dostane pomoci. V krizové situaci přítomnost ostatních paradoxně „tlumí“ pomáhání.

Zpočátku se zdálo, že výsledky tohoto průkopnického výzkumu odporují veškerému zdravému rozumu. Není v množství bezpečí? Nepřipadá nám bezpečnější přispěchat na pomoc, když nás mohou podpořit ostatní? Aby dokonale pochopili, v čem byl zádrhel, provedli Latané a Darley (1970) pečlivou, podrobnou analýzu procesu rozhodování v krizových situacích. Podle jejich závěrů přihlížející pomohou pouze v případě, že si *všimnou* události, *vyloží* si ji jako krizovou, *přijmou odpovědnost* za pomoc, *rozhodnou* se zasáhnout a pak se *zachovají* podle tohoto rozhodnutí (obr. 13.21).



Obr. 13.20 Efekt přihlížejících Když si účastníci mysleli, že jako jediní slyšeli člověka v nouzi, naprostá většina z nich vyhledala pomoc. S přibývajícím počtem přihlížejících se však jejich ochota zasáhnout snižovala (Darley & Latané, 1968).

difuze zodpovědnosti Tendence přihlížejících ve skupinách předpokládat, že pomůže někdo jiný.



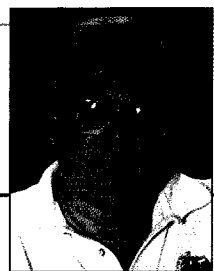
Obr. 13.21 Model zásahu přihlížejícího Tato podrobná analýza vysvětluje několik příčin skutečnosti, že přihlížející často nepomůže v krizové situaci.

Tato analýza procesu zasahování osvětluje vliv přihlížejícího v tom smyslu, že přítomnost ostatních může inhibovat pomáhající chování při každém z těchto pěti kroků. Uvažme například druhou podmínku, že si přihlížející musí událost vyložit jako krizovou. Zaslýchli jste někdy křik z vedlejšího domu a zvuk tříštících se předmětů a přemýšleli, jestli jde o přepadení nebo o obyčejnou domácí hádku? Výkřiky bolesti mohou znít jako smích a oběti srdečního záchvatu mohou být omylem považovány za opilce. Jak ostatní přihlížející ovlivňují naše vnímání? Tváří v tvář náhlé, potencionálně nebezpečné situaci, se všichni snaží předstírat, že jsou klidní. A když ostatní vidí, že všichni zůstávají neteční, přestanou se starat také. To má za následek, že situace už není vnímána jako krizová.

Tento proces byl pozorován ve studii, ve které Latané a Darley (1970) nechali účastníky vyplňovat dotazníky samotné, nebo ve skupinách po třech. Poté, co experimentátor odešel, byl do místnosti vehnán ventilací bílý kouř. Když byli sami, většina účastníků měla obavy, že hoří, a rychle vyhledala experimentátora. Ale když byli ve společnosti ostatních, většina účastníků pomoc nehledala. V některých skupinách byl kouř tak hustý, že si účastníci pilně pracující na dotaznících museli mnout oči a odhánět dým od obličeje, a přesto nezavolali pomoc. Proč ne? Při rozhovorech po experimentu říkali, že se domnívali, že šlo o neškodnou páru, mlhu z klimatizace nebo dokonce „plyn pravdy“ – ale ne o oheň.

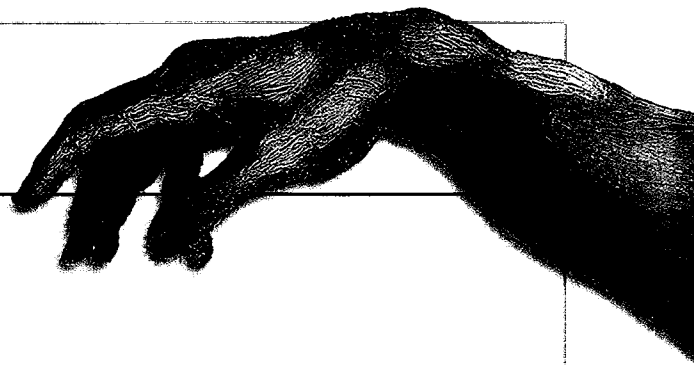
Přítomnost ostatních rovněž oslabuje pomáhání vyvolávaním **difuze zodpovědnosti**, víry, že zasáhnou ostatní. Osmatřicet lidí se dívalo ze svých bytů a neudělalo nic, když byla vražděna Kitty Genovese. Účastníci, kteří byli při experimentu se záchvatem, také nezasáhli. Když se účastníci domnívali, že oběť slyší pouze oni sami, a jedině oni jsou tedy zodpovědní za její osud, tak zasáhli. Mnoho těch, kteří si mysleli, že jsou přítomni další lidé, se však chovali jako sousedé Kitty Genovese: nevměšovali se, neboť usoudili, že pomůže někdo jiný. Laboratorní výzkum skutečně potvrdil, že jedinci pracující ve skupinách přenášejí svou zodpovědnost na kolektiv, a s každým dalším členem přibývajícím do skupiny, která se postupně rozšiřuje ze dvoučlenné na osmičlennou, se považují za osobně méně zodpovědné (Forsyth a kol., 2002).

Efekt přihlížejících je mocný a děsivý. Během let výzkumníci sledovali chování v různých typech zinscenoovaných krizových situacích. Nahlásí účastníci krádež nebo možný oheň? Zastaví u řidiče v nesnázích, pomohou člověku, který omdlel nebo si vymkl kotník? Budou se snažit zabránit rvačce? Přiskočí na pomoc oběti záchvatu, cestujícímu v metru, který zavravorá a upadne na zem, nebo experimentátorovi s astmatickým záchvatem? Jaká je šance, že se osobě v nesnázích skutečně dostane pomoci? Pomáhání očividně složitě závisí na různorodých vlastnostech oběti, přihlížejících a situaci (tab. 13.1). Nicméně faktem zůstává, že člověk s větší pravděpodobností zasáhne, když je sám, než když je ve skupině. Ještě nápadnější je, že obětem se spíše dostane pomoci, když jejich osud spočívá na bedrech jediného potencionálního zachránce, než když je přítomno hodně lidí (Latané & Nida, 1981).



PROCES OBJEVOVÁNÍ

John M. Darley
– Efekt přihlížejících



Dotaz: Kdy jste se začal poprvé zajímat o psychologii?

Odpověď: Máma i táta byli výzkumní psychologové. Když jsem byl teenager, táta vedl laboratoř pro výzkum mezilidských vztahů, kde tenkrát pracovala Group Dynamics Lab Kurta Lewina. Tenkrát se Leon Festinger, Stan Schachter a Hank Reicken přidali ke kultu „konce světa“, o kterém později psali ze sociálněpsychologické perspektivy, a tak se náš obývák stal místem prvních diskuzí o jejich ohromujících pozorováních. Psychologie mi připadala jako úžasně vzrušující profese, takže jsem se na psychologii specializoval už na Swarthmore a pak pokračoval na Harvardu, kde jsem získal PhD.

D: Jak jste dospěl ke svému významnému objevu?

O: V roce 1964, právě když jsem začal učit na New York University, rozebíralo celé město „případ Kitty Genovese“, kdy byla mladá žena ubodána k smrti a nikdo ze svědků činu nezasáhl. Koncem toho týdne jsme Bibb Latané a já šli na dlouho plánovanou večeři. Tak jako všichni, i my jsme hovořili o jejím případě a o převládajících „populárně psychologických“ reakcích na něj – které obvykle zněly, že náhodná skupina obyvatel Qeensu byla nějak „podivná“, „apatická“ nebo měla tajně nekalé myšlenky z frustrace vyvolané životem ve velkoměstě. Zpočátku poněkud povrchně, ale postupně s rostoucím zájmem jsme probírali sociální a psychologické procesy, které by mohly vyvolat nulovou reakci dokonce i v případě normálních, slušných lidí. Náš

výzkumný projekt se začal rýsovat na ubrousku restaurace v Greenwich Village!

D: K jakému vývoji došlo v oboru, který jste inspiroval?

O: Od dob našeho původního výzkumu, udělali jiní výzkumníci kus skvělé práce v tom, čemu se nyní říká výzkumné pole zásahu přihlížejícího. K tomu se váže práce v překlenovacím směru, který se zabývá pomáháním a kooperací, neboli „prosociálním chováním“. Doufám, že naše objevy přispěly k současným snahám získat kompletnější obraz lidského myšlení a jednání, v němž jsou přítomny pozitivní i negativní jevy (Mám například na mysli studie altruismu, které se ptají, jsou-li lidé motivováni pomocí vlastními zájmy nebo jinými hodnotami.). Zaměřovat se na tyto pozitivní jevy ve stínu holocaustu nebo 11. září je obtížné, ale potřebné.

D: Kam podle vás daný obor směřuje?

O: Naše studie „spontánní dynamiky“ zásahu přihlížejícího vedla k mnoha dalším studiím a k výzkumu promyšlenějšího pomáhání, jakým je darování peněz nebo i ochota darovat krev, ledvinu nebo kostní dřeň. V obecných termínech je teď toto předmětem výzkumu prosociálního chování. Kolegové a já nyní zkoumáme, co vede občany k dobrovolnému vynakládání sil potřebných k vytvoření prosperující a úspěšné společnosti, což je opět forma pozitivního dobrovolného chování vysoce prosociální povahy.

John M. Darley je profesorem psychologie na Princeton University.

Potřebujete-li na veřejnosti pomoc, existuje něco, čím byste mohli někoho donutit vystoupit z anonymity davu? Zamyslete se nad nezbytnými kroky vedoucími k zásahu a uvidíte, že by na sebe osoba v nouzi měla upozornit, dát jasně najevo, že potřebuje pomoc, a vydělit konkrétního jedince z davu – očním kontaktem, ukázáním nebo třeba přímou žádostí. V nedávném rozšíření výzkumu Latané a Darleyho o „kyberpomáhání“ bylo požádáno o pomoc téměř pět tisíc návštěvníků v asi čtyřech stech internetových chat roomech.

TABULKA 13.1 Kdy se nejpravděpodobněji dostaví pomoc

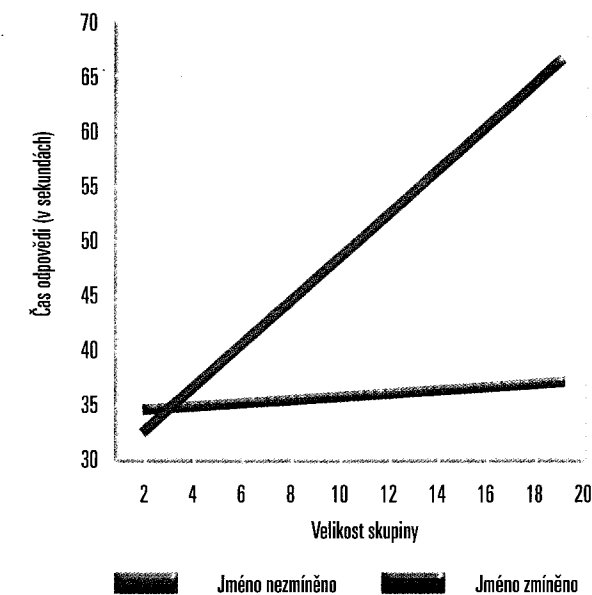
1. Když je přihlížející v dobré náladě
2. Když se přihlížející cítí provinile, nebo si potřebuje zvednout sebeúctu
3. Když přihlížející vidí pomáhat někoho jiného
4. Když přihlížející není v časovém presu
5. Když je přihlížející muž a oběť žena
6. Když oběť přímo požádá o pomoc
7. Když je oběť fyzicky přitažlivá
8. Když oběť vypadá, že si pomoc zaslouží
9. Když se oběť nějakým způsobem podobá přihlížejícímu
10. Když jde o malé městečko nebo vesnici, ne o velké město

Kontrolní otázky

- Shrňte biologické faktory a faktory prostředí, které ovlivňují agresi.
- Co je deindividuaace a jakým způsobem přispívá k agresi?
- Kdy mají lidé sklon pomáhat podle Batsonovy hypotézy empatie-altruismu?
- Co je efekt přihlížejících a čím ho lze vysvětlit?

Jak je vidět na obrázku 13.22, čím víc druhých mělo být online, tím pomaleji účastníci reagovali na žádost. Když však osoba v nouzi adresovala svou žádost účastníkům jmenovitě, byl efekt přihlížejících eliminován. V tom případě byla pomocná reakce rychlá – bez ohledu na to, kolik druhých mělo být v chat roomu (Markey, 2000).

Studie zásahu přihlížejícího přináší důležité otázky ohledně sociální politiky. Přihlížející při rozhodování, zda zasáhnout, reagují na vnímané výhody a nevýhody svého jednání. Některé vlády se proto snaží podporovat vzájemnou pomoc občanů schvalováním „milosrdných“ zákonů, které od lidí vyžadují poskytnutí nebo přivolání pomoci v krizové situaci. Po tragické automobilové nehodě v Paříži, při které zemřela princezna Diana, její přítel Dodi Al Fayed a jejich řidič, zatkl francouzské úřady fotografy, kteří k nehodě přijeli a místo, aby obětem nehody pomohli, je prý jen bezostyšně fotografovali. Podle francouzských i našich zákonů je neposkytnutí pomoci v takovém případě trestné. V závěrečné epizodě americké televizní show *Seinfeld* byly čtyři hlavní postavy zatčeny, usvědčeny a poslány do vězení za bezohledné neposkytnutí pomoci člověku v nouzi. Milosrdné zákony – které hrozbou trestu zvyšují nevýhody nepomáhání – jsou ve skutečnosti poměrně vzácné. Ale některé státy zavedly zákony „zaručení imunity“, které mají snižovat nevýhody pomoci tím, že chrání milosrdné před možným soudním řízením. Do jisté míry je snad možné ovlivňovat rozhodování lidí o zásahu na základě jeho výhod a nevýhod pomocí politiky, která podporuje lidskou vzájemnou pomoc.



Obr. 13.22 **Kyberpomáhání** V této studii uviděli jedinci navštěvující online chat room žádost o pomoc. V souladu s vlivem přihlížejícího čím víc jiných návštěvníků bylo přítomno, tím pomaleji lidé odpovídali. Pokud byl však adresát v žádosti jmenovitě zmíněn, byl inhibující vliv ostatních přihlížejících eliminován.

Psychologické úvahy o sociálních vlivech

Vraťme se na okamžik zpět k Milgramovým studiím poslušnosti vůči autoritě. Tento kontraintuitivní a šokující výzkum křičí do světa poselství sociální psychologie: lidé jsou hluboce ovlivňováni svým sociálním okolím. V jádru jsou lidské bytosti vysoce sociální tvorové. Navzájem se potřebujeme, někdy zoufale. Což je přesně to, proč máme moc se navzájem ovlivňovat – a proč jsme někdy tak bezbranní proti manipulaci ze strany druhých. Zamyslete se nad útoky na Světové

obchodní centrum a nad skutečnostmi uvedenými v této kapitole a uvědomíte si, že lidské sociální chování je plně rozporů a že zaměření sociální psychologie na moc a vliv situace zahrnuje širokou škálu chování – v široké škále prostředí. Studie sociální percepce, vzájemné přitažlivosti, konformity, přesvědčování, skupinových procesů, agresivity a altruismu jasně ukazují, že je každý z nás ovlivňován a dokonce se mění k lepšímu či k horšímu slovy a činy druhých lidí.

Shrnutí

Sociální psychologie je věda o lidském myšlení, citění a chování v sociálních situacích. Její základní poznatek je, že lidé mohou navzájem své chování silně ovlivňovat.

Sociální percepce

Sociální percepce se týká procesů vnímání, poznávání a hodnocení jiných lidí. Do značné míry jsou dojmy, které si vytváříme o ostatních, založeny na našem pozorování jejich chování.

ATRIBUCE

Lidé vytvářejí atribuce pro chování jiných lidí. Podle **atribučních teorií** lidé analyzují chování osoby a jeho situační kontext, aby vytvořili osobní atribuci nebo situační atribuci. Podle Kelleye lidé při vytváření používají tři typy informací: konsenzus (jak ve stejné situaci reagují jiní lidé), distinktivnost (jak dotyčná osoba reaguje v jiných situacích) a konzistenci (jak se dotyčná osoba chová jindy). Jiné studie se zaměřují na atribuční chyby a zkreslení. Je pro nás typické, že když si vysvětlujeme chování druhých, přeceňujeme roli jejich osobnostních faktorů, což je **základní atribuční chyba**. Tato tendence je zřejmě charakteristická pro kultury, které oceňují individualismus. Atribuce mohou být také predisponované našimi osobními motivacemi,

neboť lidé vytvářejí více sebeatribucí při úspěchu než při selhání.

FORMOVÁNÍ DOJMŮ

Při vnímání ostatních lidé podléhají **efektu primárnosti**, díky čemuž má velkou váhu první dojem a ten se jen velmi těžko mění. Díky rozmanitým kognitivně-konfirmačním zkreslením je první dojem měřitko, v jehož rámci lidé později interpretují i poznatky s ním v rozporu. Díky behaviorálně-konfirmačním zkreslením často měníme své chování a bezděčně formujeme druhé takovým způsobem, který potvrzuje naše dojmy.

ATRAKTIVITA

Pozitivní dojem nebo atraktivitu vyvolává několik faktorů. Prvním je známost. Díky **efektu pouhého vystavení** je osoba tím oblíbenější, čím častěji ji vídáme. Druhým faktorem je fyzická přitažlivost. Lidé mají rádi osoby, které jsou fyzicky přitažlivé a chovají se k nim vřeleji. A třetím je, že lidé mají rádi osoby, které se jim samým podobají v postojích a zájmech.

Sociální vliv

SOCIÁLNÍ VLIV

„AUTOMATICKY“ PŮSOBÍCÍ

Jakožto sociální živočichové jsou lidské bytosti náchylné podléhat velkému množství jemných, téměř bezděčných vlivů. To demonstrovaly studie, které ukázaly, že jak v sociálních, tak v nonsociálních situacích se lidé v chování navzájem bezděčně napodobují.

KONFORMITA

Konformita je tendence měnit své názory nebo chování podle sociálních norem. Klasické studie Sherifa a Asche odhalily dva typy sociálního vlivu. Lidé podléhající **informativnímu vlivu** se přidají ke skupině a změní svůj názor, protože se domnívají, že ostatní mají pravdu. Při **normativním vlivu** se lidé přizpůsobí jen veřejným chováním, protože se obávají sociálního odmítnutí. Konformita roste s velikostí skupiny (do jistého počtu) a s významností sociálních norem. Konformita klesá, je-li přítomen spojenec. Kulturní faktory jsou rovněž důležité, protože je více konformity v kulturách, které oceňují sociální harmonii. Nonkonformisté jsou nepopulární, ale mohou ovlivnit většinu v případě, že se pevně, sebevědomě a důsledně drží svých názorů. Minulost nabízí mnoho příkladů zločinů spáchaných ve jménu poslušnosti. Milgramův výzkum ukázal, že dokonce i slušní lidé kvůli rozkazu jednájí proti svému svědomí. Změnami vlastností autority, oběti a situace byl schopen určit, které faktory zvyšují pravděpodobnost poslušnosti.

POSTOJE A ZMĚNY POSTOJŮ

Aby měl sociální vliv trvalý účinek, musí změnit nejen chování, ale také **postoje**. Změna postoje přesvědčováním (persuazí) se může ubírat jednou ze dvou cest. Při **centrální cestě přesvědčování** lidé poctivě přemýšlejí o sdělení a jsou ovlivňováni jeho argumenty. Při **periferní cestě přesvědčování** se spoléhají na povrchní vodítka. Centrální cesta vyžaduje schopnost a motivaci zpracovávat komunikaci pečlivě.

Persuazivní komunikace je výslednicí tří faktorů: zdroje, sdělení a publika. Důvěryhodnost a líbivost zvyšují přesvědčivost. Sdělení je přesvědčivé, pokud je zvolená poloha jen mírně odlišná a pokud využívá k motivaci změny strach nebo vyvolání pozitivních emocí. Faktor publika je také významný, například jeho potřeba poznávání a sebe-monitorování.

Stejně jako postoje ovlivňují chování, chování ovlivňuje postoje. Festinger tvrdí, že postojově diskrepantní chování může vést k nepříjemnému stavu **kognitivní disonance**. Ta nás nutí měnit postoje tak, aby odpovídaly našemu chování nebo ho ospravedlnily. Důkazy tento efekt a podmínky, za kterých se objevuje, potvrzují. Teoretici pokračují v diskusi o jeho příčinách.

SKUPINOVÉ PROCESY

Lidé se chovají odlišně ve skupině a sami. Díky **sociální facilitaci** přítomnost ostatních zlepšuje výkon při jednoduchých úkolech, ale zhoršuje ho při složitých úkolech. Zajonc se domníval, že pouhá přítomnost ostatních zvyšuje míru aktivace a spouští dominující reakci. Jiní přišli s odlišnými vysvětleními. Při společných činnostech lidé často vynakládají méně úsilí než samostatně. Tato **sociální zahálka** roste s velikostí skupiny, protože lidé nevidí spojení mezi vlastní námahou a kýženým výsledkem skupiny.

Skupinové myšlení, proces, při kterém se členové skupiny navzájem přesvědčují, že mají pravdu, se nejčastěji objevuje u skupin, jež jsou izolované, soudržné a homogenní a mají silného vůdce. K tomuto procesu dochází z toho důvodu, že se členové cítí nezranitelní, začnou trpět tunelovým viděním a jsou tlačeni k uniformitě. Skupinové myšlení vede k mylné kalkulaci a selhání.

Sociální vztahy

AGRESIVITA

Agresivita je zakořeněná jak v lidské biologii, tak v sociálních faktorech. Přestože teorie instinktů nepočítají s rozdíly mezi kulturami, zahrnují biologické vlivy a počítají i s genetickou složkou. Muži jsou fyzicky agresivnější než ženy a agresí také zvyšuje alkohol.

Obecně vzato, negativní stimulace podněcuje agresivitu. Studie **frustrační hypotézy agrese** ukazuje, že frustrace je ve vzájemném vztahu s agresivním chováním. Intenzivní letní horko je také spojeno s agresí. Jakmile negativní stimulace vyvolá negativní emoci, situační aspekty – jako je přítomnost

zbraně nebo expozice násilí – nás podněcují změnit emoci v čin. Agresi také zvyšuje **deindividuace**, ztráta individuality, kterou lidé někdy prožívají ve velkých skupinách.

ALTRUISMUS

Existuje **altruismus** – pomáhající chování motivované především touhou přispět jiným – doopravdy? Vývojoví psychologové se domnívají, že pomáháním jiným sobecky

podporujeme dlouhodobý úspěch našich vlastních genů. Jiní tvrdí, že pomáhání je motivováno krátkodobými výhodami. Podle Batsonovy **teorie empatie-altruismus** však lidé reagují na něčí potřebu pomoci jednak vlastní tísní a jednak empatií. Když druhá jmenovaná reakce převládne, je naše motivace altruistická. Studie demonstrují **efekt přihlížejících**, kdy přítomnost druhých potlačuje pomáhající chování. Vliv přihlížejícího může snížit naši tendenci vyložit si situaci jako krizovou a vytváří **difuzi zodpovědnosti**, víru, že nezbytnou pomoc poskytnou ostatní.

Klíčové pojmy

sociální psychologie (str. 467)

sociální percepce (str. 467)

atribuční teorie (str. 468)

základní atribuční chyba (str. 469)

efekt primárnosti (str. 472)

efekt pouhého vystavení (str. 476)

konformita (str. 480)

informativní vliv (str. 480)

normativní vliv (str. 480)

postoj (str. 484)

centrální cesta přesvědčování

(str. 485)

periferní cesta přesvědčování

(str. 485)

kognitivní disonance (str. 488)

sociální facilitace (str. 490)

sociální zahálka (str. 491)

skupinové myšlení (str. 492)

agrese (str. 493)

frustrační hypotéza agrese

(str. 495)

deindividuace (str. 497)

altruismus (str. 498)

hypotéza empatie-altruismu

(str. 499)

efekt přihlížejících (str. 500)

difuze zodpovědnosti (str. 501)

Kritické úvahy o sociálních vlivech

1. Vysvětlete, jak přispívají behaviorálně konfirmační zkreslování k přetrvávání stereotypů.
2. Uvědomte si, co všechno teď víte o vlivu a persuaze, a vymyslete kampaň na omezení kouření teenagerů. Vydáte se po centrální nebo periferní cestě přesvědčování? Jakým způsobem začleníte vlastnosti zdroje, sdělení a publika, abyste zvýšili účinnost své kampaně? Jak byste mohli využít kognitivní disonanci ve svůj prospěch?
3. Představte si, že jste vedoucí skupiny, která musí učinit důležité rozhodnutí. Chcete mít jistotu, že vaše skupina nepodlehne skupinovému myšlení. Jaká

zvláštní opatření byste mohli zavést, abyste se mu vyhnuli?

4. Většina studentů někdy zažila sociální zahálku na vlastním kůži, když pracovala ve skupině na nějakém třídním projektu. Jaká opatření by mohl váš profesor zavést, aby zredukoval výskyt sociální zahálky při skupinových úkolech?
5. Je agrese vrozená, naučená nebo obojí? Podložte svůj názor empirickými důkazy. Co to vypovídá o neúčinnějších metodách omezování násilí?
6. Skutečně existuje altruistické chování? Která kritéria byste použili k definování altruismu?

Sociální a kulturní skupiny



1. Úvodní situace

V předchozím semestru jste absolvovali nějaký kurz sociální psychologie a začaly vás zajímat vztahy mezi lidmi. Třeba si říkáte, že by bylo užitečné vědět, jak se mezilidské vztahy liší v různých částech světa, v jiných kulturách. Víte, že Japonci mají tendenci dodržovat větší „zdvořilostní“ vzdálenost než třeba Egypťané a že naopak Venezuelané mají „kontaktnější“ intimní zónu. Tušíte, že mezikulturní rozdíly mohou zapříčinit nedorozumění, proto byste se o nich chtěli dozvědět víc. Představte si, že studujete na velké univerzitě, kde se každý den setkáváte se studenty nejrůznějších národností, přičemž všichni umíte anglicky. A teď si zkuste představit, jak by to vypadalo, kdyby studenti z Japonska měli za úkol v rámci experimentu při předmětu sociální psychologie mezi sebou hovořit japonsky. Myslíte si, že by podle jazyka měnili i vzdálenost mezi sebou při konverzaci? Je možné, že by je takový experiment sbližil? Pak by přišli na řadu studenti z Venezuely, měli by hovořit španělsky. Budou si regulovat vzdálenost mezi sebou podle místních zvyklostí nebo podle toho, jak jsou zvyklí z rodné země? A jak by se situace změnila, kdyby měli za úkol mluvit spolu jen anglicky? Za účelem získání odpovědí získáte sto pět probandů. Skupinu tvoří studenti a studentky z Japonska, Venezuely a Spojených států (protože na tamní univerzitě se experiment realizuje). Vzhledem k tomu, že potřebujete mít pod kontrolou, s kým budou probandi mluvit, začleníte do studie ještě šest spolupracovníků (dva z každé země). Pak probandům sdělíte, že si mají pět minut povídat s jedincem stejného pohlaví a z téže země původu. Chcete, aby situace byla pro všechny co nejpodobnější, tudíž instruujete kolegy, aby si povídali jen o sportu a zájmech. Vzhledem k tomu, že všichni mluví svým rodným jazykem i anglicky, polovinu kolegů instruujete, aby hovořili rodným jazykem a polovina má mluvit anglicky. Každý rozhovor mezi studenty probíhá ve speciální místnosti s jednocestným zrcadlem. Nejdříve se usadí kolega, pak vybidnete studenta, aby si přitáhl židli ke stolu. Následně z místnos-

2. Situace

ti odejdete a nahráváte konverzaci způzda zrcadla. Po dokončení sběru dat všechny nahrávky shlédnete a vyhodnotíte. Změřte nejmenší vzdálenost židle probanda od židle vašeho spolupracovníka.

Co myslíte?

Je možné, že kultura utváří sociální chování?

Situace

Možná jste absolvovali nějaký kurz sociální psychologie a začaly vás zajímat vztahy mezi lidmi. Třeba si říkáte, že by bylo užitečné vědět, jak se mezilidské vztahy liší v různých částech světa, v jiných kulturách. Víte, že Japonci mají tendenci dodržovat větší „zdvořilostní“ vzdálenost než třeba Egypťané a že naopak Venezuelané mají „kontaktnější“ intimní zónu. Tušíte, že mezikulturní rozdíly mohou zapříčinit nedorozumění, proto byste se o nich chtěli dozvědět víc. Představte si, že studujete na velké univerzitě, kde se každý den setkáváte se studenty nejrůznějších národností, přičemž všichni umíte anglicky. A teď si zkuste představit, jak by to vypadalo, kdyby studenti z Japonska měli za úkol v rámci experimentu při předmětu sociální psychologie mezi sebou hovořit japonsky. Myslíte si, že by podle jazyka měnili i vzdálenost mezi sebou při konverzaci? Je možné, že by je takový experiment sbližil? Pak by přišli na řadu studenti z Venezuely, měli by hovořit španělsky. Budou si regulovat vzdálenost mezi sebou podle místních zvyklostí nebo podle toho, jak jsou zvyklí z rodné země? A jak by se situace změnila, kdyby měli za úkol mluvit spolu jen anglicky? Za účelem získání odpovědí získáte sto pět probandů. Skupinu tvoří studenti a studentky z Japonska, Venezuely a Spojených států (protože na tamní univerzitě se experiment realizuje). Vzhledem k tomu, že potřebujete mít pod kontrolou, s kým budou probandi mluvit, začleníte do studie ještě šest spolupracovníků (dva z každé země). Pak probandům sdělíte, že si mají pět minut povídat s jedincem stejného pohlaví a z téže země původu. Chcete, aby situace byla pro všechny co nejpodobnější, tudíž instruujete kolegy, aby si povídali jen o sportu a zájmech. Vzhledem k tomu, že všichni mluví svým rodným jazykem i anglicky, polovinu kolegů instruujete, aby hovořili rodným jazykem a polovina má mluvit anglicky. Každý rozhovor mezi studenty probíhá ve speciální místnosti s jednocestným zrcadlem. Nejdříve se usadí kolega, pak vybidnete studenta, aby si přitáhl židli ke stolu. Následně z místnos-

ti odejdete a nahráváte konverzaci způzda zrcadla. Po dokončení sběru dat všechny nahrávky shlédnete a vyhodnotíte. Změřte nejmenší vzdálenost židle probanda od židle vašeho spolupracovníka.

Odhad výsledku

Při experimentu se snažte nalézt odpovědi na dvě otázky. První zní, zda se při rozhovoru studentů z Japonska, Venezuely a Spojených států s jedincem stejného pohlaví, který bude probíhat v jejich rodném jazyce, bude měnit vzdálenost mezi účastníky. Asi vás napadá, že kulturně podmíněně, zažitě styly komunikace se jen obtížně mění, podobně jako zvyky. Na druhou stranu by vás příliš nepřekvapilo, kdyby lidé přizpůsobovali chování konkrétní situaci. Druhá otázka zní, zda se bude měnit vzdálenost mezi studenty v závislosti na jazyce, jímž spolu budou hovořit. V níže uvedené tabulce zkuste v centimetrech vyplnit odhad vzdálenosti mezi vašim spolupracovníkem a probandem. Možná vám pomohou dvě informace: 1) zjištěné rozmezí vzdálenosti bylo sedmdesát pět až sto patnáct centimetrů; 2) američtí probandi v průměru volili vzdálenost devadesát centimetrů.

Vzdálenost	Rozhovor v rodném jazyce	Rozhovor v angličtině
	Japonci Venezuelané	Japonci Venezuelané
_____	_____	_____

Výsledky

Zjištěné výsledky jsou uvedeny níže. Odpověď na otázku, zda mělo na vzdálenost vliv, když studenti hovořili rodným jazykem, zní ano (vlevo). Ve srovnání s americkými studenty, mezi nimiž byla průměrná vzdálenost devadesát centimetrů, si Japonci sedali od sebe dále a naopak Venezuelané usedali blíže k sobě. Odpověď na otázku, zda se vzdálenost změnila, když probandí měli mluvit výhradně anglicky, zní, že rozdíl mezi Japonci a Venezuelany zmizely (vpravo).

Vzdálenost	Rozhovor v rodném jazyce		Rozhovor v angličtině	
	Japonci	Venezuelané	Japonci	Venezuelané
	101	80	99	101

Co to všechno znamená?

Psychologové stejně jako cestovatelé již dlouho vědí, že se lidé odlišují jednak jazykem, jakým spolu hovoří, tedy verbální komunikací, tak i vyjadřováním neverbálních, k němuž řadíme oční kontakt, gesta, doteky, fyzickou vzdálenost. V uvedené studii Nan Sussman a Howard Rosenfeld (1982) zjistili, že interakční styly typické pro kulturu jedince lze sledovat v laboratorních podmínkách, v nichž je možno pozorovat jemné nuance vlivu kultury na naše chování. Dále zjistili, že lidé mění svůj způsob interakce podle situace, v níž se nacházejí, aniž by byli instruováni. Toto zjištění odpovídá poznatkům sociální psychologie. V této kapitole si ukážeme, že oba vlivy hrají důležitou roli, a to nejen ve studii různých kultur, nýbrž i při srovnávání etnických skupin a obou pohlaví v rámci jedné kultury.

Tu písničku jsem poprvé zaslechl v roce 1964 na světové výstavě v Queensu ve státě New York. Bylo mi jedenáct. Daný exponát se jmenoval „Svět je malý“. S rodiči jsme se usadili do malého „člunu“, přejížděli jsme z jedné místnosti do druhé a prohlíželi jsme si vystavené exponáty. Těch několik minut se mi navždy vrylo do paměti. Viděli jsme stovky panenek oblečených jako děti snad ze všech končin světa. Pohybowały se po plošinách, zpívaly dětskými hláskami v rodných jazycích. Tato prezentace byla uvedena slovy: „Máme toho tolik společného, konečně bychom si to měli uvědomit. Vždyť svět je přece jen malý.“

A nyní po čtyřiceti letech se na podobný exponát chodí dívat miliony lidí do Disneyho parků na Floridě, v Kalifornii, v Paříži a Tokiu. Jeho poselství – svět je malý – přitom zaznívá se stále větší naléhavostí. Nepatrná velikost světa se markantně projevila v noci na 1. ledna 2000, kdy celý svět slavil příchod nového tisíciletí a miliony lidí mohly živě sledovat, jak se slaví v New Yorku, Paříži, Mexicu City, Pekingu, Sydney, Alexandrii a dalších velkoměstech. Jeho vzájemnou propojenost jsme si připomněli i při tragické události osudného 11. září 2001, kdy si útok na Světové obchodní centrum v New Yorku vyžádal oběti ze dvaosmdesáti zemí.

Globální vesnice se zmenšuje, všichni k sobě máme blíže a blíže. Celý svět sleduje vysílání olympiády prostřednictvím satelitních přenosů. Podobně v živém přenosu sledujeme i teroristické útoky, zahájení války, přírodní katastrofy, královské svatby i pohřby státníků. Lidé na celém světě komunikují v reálném čase, spojuje nás Internet. A díky mezinárodním obchodním smlouvám všichni nosíme rifle Levi's, díváme se na MTV, pijeme kokakolu, jíme stejné hamburgery u McDonald's v Moskvě i New Yorku, jezdíme v japonských autech, čerpáme benzin ze Saúdské Arábie, nosíme oblečení vyrobené na Tchaj-wanu, jíme v restauracích, kde se připravuje suši, lasagne, chléb pita a další mezinárodní pochoutky.

Ruku v ruce se stále snadnější možností komunikace se možná ptáte, jaké výzvy nám 21. století nabízí. Bude nás zmenšující se svět směřovat k jednotnosti kultur, etnik i náboženství, nebo v nás naopak vystupňuje citlivost vůči rozdílům? Co vás například napadá ke stěhování jedinců v rámci států? Američané se musejí zabývat otázkou změn přírodního prostředí v důsledku mohutné vlny přistěhovačů. Zdá se, že v budoucnu budou většinu populace velkých měst ve Spojených státech tvořit etnické menšiny. Přinese s sebou rozrůznující se pestrost skladby obyvatel i více tolerance, nebo naopak dojde k vyhocení doutnajících konfliktů, předsudků či diskriminace?

Sociální psychologové v průběhu let zjistili, že na lidi do neuvěřitelně vysoké míry působí aktuální životní situace. Milgramovy experimenty s podléháním autoritě jsou příkladem, který hovoří za všechny (viz 13. kapitola). Ukážeme si, že sociální a kulturní skupiny, k nimž náležíme, hrají v našem životě zásadní roli. Právě z nich vyplývají podobnosti a odlišnosti s druhými.

V této kapitole se budeme zabývat pestrou škálou témat, ovšem všechny spojuje jediná skutečnost: mají-li lidé spolu dobře vycházet, musejí mít pro sebe pochopení, musejí se snažit, aby si porozuměli a respektovat mnohotvárnost lidského života. Kdybych měl stručně shrnout zaměření psychologie – a rovněž i téma této kapitoly – vyřkl bych větu: *Každý je v podstatě stejný jako ten druhý, ale neexistují dva stejní lidé.*

Podobnosti mezi lidmi jsou natolik evidentní, že je vlastně ani nevidíme, považujeme je za samozřejmé. Bez ohledu na to, zda jste ženského nebo mužského pohlaví, zda máte bílou, černou, žlutou, hnědou nebo olivovou barvu pleti, zda bydlíte tady či onde, tak při pohledu do prudkého sluníčka mhouříte oči, upřednostňujete sladká jídla před hořkými, po požití větších dávek alkoholu se opijete, smějete se, jste-li šťastní, v krátkodobé paměti udržíte přibližně sedm položek, zapoměli jste na události, které se staly, když vám byly dva roky, opakujete chování, které je posilované, vyhledáváte společnost lidí podobného založení, působí na vás sociální tlak vrstevníků, na tragické události reagujete úzkostí a smutkem. Podobně kojenci na celém světě žvatlají, než se naučí říkat první slůvko, bojí se cizích lidí, předškolní děti nejdříve myslí konkrétně, pak až abstraktně, dospívající touží po sexu.

Navzdory početným univerzálním vlastnostem lidí existuje podobně dlouhá řada odlišností, a to jak mezi kulturami, rasovými a etnickými skupinami, tak i v jejich rámci. Ukážeme si, že nastíněné rozdíly do vysoké míry pramení z fyzických, ekonomických a sociálních podmínek života jedince.



Navzdory kulturním odlišnostem si jsou lidé na světě hodně podobní. Dospívající flirtují a myslí na sex bez ohledu na to, kde žijí.

MEZIKULTURNÍ ÚHEL POHLEDU

- Co je to individualismus a kolektivismus a jak se kultury v těchto aspektech liší?
- Je jedna z těchto orientací lepší či adaptivnější?
- Liší se kultury mírou konformity?
- Dokáže kultura ovlivnit způsob, jakým na sebe jedinec nahlíží – a jak se vnímá ve vztahu k ostatním?

Každé dvě vteřiny se na světě narodí devět dětí a tři lidé zemřou. Čistý populační přírůstek tudíž činí tři lidi za vteřinu, jinak světová populace každou hodinu narůstá o 10 600 lidí, za den je to 254 000, týdně se počet obyvatel země zvýší o 1,8 milionu, což znamená, že nás měsíčně přibude 7,7 milionů a ročně celých 93 milionů. Podle údajů Spojených národů žije na světě na šest miliard lidí. Náš počet by se měl v roce 2050 zvýšit na devět až deset miliard. I proto bychom se měli učit, jak spolu čím dál lépe vycházet a jak spolupracovat.

Náš vlastní život nás natolik pohlcuje, že zpravidla zapomínáme na jednu důležitou skutečnost: světu nevládne žádná dominantní kultura. Podívejte se na tabulku 14.1. Vyplývá z ní, že na sto lidí přibližně dvou set národů světa podle Úřadu pro sčítání lidu sídlícího ve Spojených státech jich jednadvacet připadá na Čínu, šestnáct na Indii a jen pět na Spojené státy. Lidé jsou různorodé bytosti, nezapomínejme. Ze zeměpisného hlediska někdo žije ve velkoměstech, jiní lidé zase v malých městečkách či na vesnicích, v rybářských komunitách, na farmách, v horkých a vlhkých džunglích, na rozsáhlých pouštích, v horských oblastech, na tropických ostrovech, v arktických oblastech. Nebudeme-li zohledňovat nářečí, můžeme si uvést, že se na světě hovoří více než 6 800 jazyky včetně čínštiny, angličtiny, hindštiny, španělštiny, ruštiny, arabštiny, malajštiny, bengálštiny, portugalštiny, francouzštiny, němčiny a japonštiny (Grimes & Grimes, 2000). Na světě najdeme i stovky různých náboženství, přičemž nejrozšířenější je křesťanství (33 procent), islám (22 procent), hinduismus (15 procent), buddhismus (6 procent) a judaismus (0,4 procenta). Patnáct až dvacet procent světové populace se nehlásí k žádnému náboženskému vyznání.

TABULKA 14.1 Populace ve světě

Z každých 100 lidí jich	žije v
21	Číně
16	Indii
5	Spojených státech
5	bývalém Sovětském svazu
4	Indonésii
3	Brazílii
2	Bangladéši
2	Japonsku
2	Mexiku
2	Nigérii
2	Pákistánu
36	ve zbývajících zemích

Informace o světové populaci najdete na webových stránkách Spojených národů na www.un.org

National Geographic Society v roce 2000 provedla průzkum mezi osmdesáti tisíci jedinci ze 178 zemí. Bylo zjištěno, že podle osmdesáti procent dotazovaných jsou lidé „hodní“ a nejoblíbenější jídlo je pizza. Chcete-li se podívat na celkové výsledky, najdete je na webové adrese survey2000.nationalgeographic.com.



Indie je po Číně druhá nejlidnatější země na světě. Na fotografii je znázorněna hindská žena u svaté řeky Gangy.

Psychologové se na základě mezikulturních studií snaží zjistit rozdíly a shody v chování různých národů, aby lépe porozuměli zákonitostem a hranicím lidského chování (Berry a kol., 2002; Shiraev & Levy, 2001). Tento druh zkoumání je prakticky nezbytný, ovšem je spojen s mnoha úskalími. Například Severoameričané jsou zvyklí na osobní otázky, nevadí jim, když na ně mají odpovídat, jenže lidé z jiných kultur o sobě hovořit nechtějí, protože to u nich není zvykem (Fiske, 2002). Problémy jsou spojeny i s překladem slovního materiálu, protože nemá smysl vytvářet doslovné překlady, nýbrž významově ekvivalentní. Znamená to, že bilingvní jedinec přeloží text například z angličtiny do španělštiny, jeho překlad pak zpětně převede další bilingvní jedinec ze španělštiny do angličtiny. Objeví-li se nějaké neshody, pokračuje daný proces tak dlouho, dokud nenastane shoda mezi překladateli. V tabulce 14.2 je uvedeno několik příkladů zavádějících významů – jsou převzaty z vývěsních tabulí z různých částí světa – které způsobily chybný překlad (Triandis, 1994).

MEZIKULTURNÍ ODLIŠNOSTI: FAKTA PSANÁ ŽIVOTEM

Každá kulturně zakotvená skupina má společný prostor, jazyk, náboženství a historické kořeny. Má vlastní ideologii, zvyky a tradice, hudbu, politický systém, rodinou strukturu, sexuální zvyklosti, módu a stravovací zvyklosti. A způsob, jakým vládní vyslanci a cestovatelé poznávají navštívenou kulturu, se také liší.

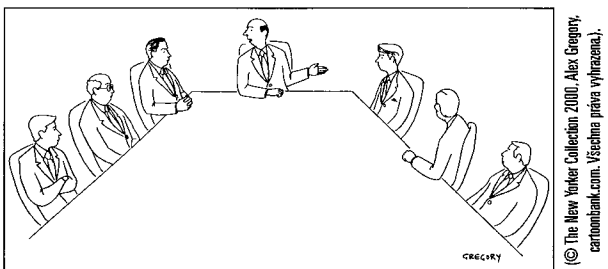
TABULKA 14.2 Překladatelské perličky

- „Chcete-li nejvyšší kvalitu, sundejte si u nás kalhoty.“ (prádelna, Thajsko)
- „Budeme rádi, pokud zneužijete pokojskou.“ (hotel, Japonsko)
- „Prosíme dámy, aby neposkytovaly děti na baru.“ (bar, Norsko)
- „Manažer osobně odnesl vodu, která se zde podává.“ (hotel, Mexiko)
- „Projděte se po městě na koni – ručíme za to, že nepotratíte.“ (cestovní agentura, bývalé Československo)
- „Vaše zavazadla rozešleme všemi směry.“ (letecká společnost, Dánsko)

Zdroj: H. C. Triandis. (1994). *Culture and social behavior (Kultura a sociální chování)*. New York: McGraw-Hill.

Pro turisty jsou některé kulturní rozdíly těžko stravitelné. Jen si zkuste vyrazit na trh v Iráku. Obchodníci od vás budou s naprostou samozřejmostí očekávat, že budete při každém nákupu smlouvat. Zkuste si domluvit jednání s Brazilcem. Pak se ale nedivte, když přijde pozdě. Není to však nic osobního. V Severní Americe je zcela běžné, že obchodní partneři sedí naproti sobě u stolu a ještě si u toho natáhnou nohy. Naopak v Nepálu je naprosto nehorázné, abyste někomu v podobné situaci ukázali podrážky svých bot. V Turecku se heterosexuální muži běžně objímají a dávají si na tvář polibek. V jiných kulturách je projev citů mezi muži považován za nemístný.

V Iránu si muslimské ženy zakrývají spodní část obličeje, v okolních zemích si ženy líčí rty a pudrují si tváře. Někde lidé jedí vidličkou a nožem, jinde používají hůlky, chléb nebo prostě ruce. Někde se lidé zdraví potřesením rukou nebo si zamávají, jinde jen pokývnu hlavou. A dokonce i osobní prostor, který si kolem sebe při komunikaci s druhými budujeme, je kulturně podmíněný. Američané, Němci, Britové a většina severních Evropanů mezi sebou a druhým člověkem ponechávají zdvořilostní odstup. Zvyk Francouzů, Řeků, Arabů, Mexičanů a latinských Američanů, kteří se lepí jeden na druhého, je pro ně nepřijemný. Každá kultura se řídí vlastními nevyslovenými, implicitně danými pravidly chování



„V zájmu kulturních odlišností jsme zaměstnali tady Jasona. Má totiž docela hodně céděček s hip-hopem.“

čili společenskými normami, které se mezi jednotlivými kulturami mohou tak výrazně lišit, že by se jedinci cestující do takové země – soukromě i pracovně – měli o tamních zvycích pro vlastní dobro předem informovat. (Viz *Jak zabránit společenským protějšším v odlišných kulturách*)

Kultury se pochopitelně neodlišují pouze společenskými normami, ale i očekáváním, do jaké míry musejí jedinci normy dodržovat. Uvedme si jako příklad porovnání Spojených států a Číny. Ve Spojených státech rodiče vedou děti k tomu, aby byly sebejisté, nezávislé a uměly se prosadit. Naopak děti v Číně se učí, že musí jít s většinou, být loajální svému společenství a dobře se do něj začlenit. Již na první pohled je patrné, že se obě tendence pohybují v opěných směrech, že každá kultura přistupuje k jedinci i skupině odlišně. Jedna se zaměřuje na jedince, druhá klade zásadní důraz na skupinu.

INDIVIDUALISMUS A KOLEKTIVISMUS: PŘÍBĚH DVOU KULTURNÍCH SVĚTONÁZORŮ

Sociální psychologové zjistili, že se kultury mimo jiné liší i podle toho, jak velký důraz kladou na **individualismus**, potažmo na nezávislost, sebejistotu a sebeprosazení, a na **kolektivismus**, tedy na vzájemnou závislost, spolupráci a kvalitní mezilidské vztahy. Individualismus upřednostňuje cíle a zájmy jedince před prospěchem společnosti, naopak kolektivismus zdůrazňuje, že jedinec je v první řadě loajální člen rodiny, skupiny, společnosti, farnosti, státu a dalších společenství (viz tabulka 14.3). Ptáte se, v jakých zemích je ta či ona orientace extrémně vyhraněná? Při celosvětovém výzkumu 116 000 zaměstnanců společností IBM zjistil Geert Hofstede (1980), že krajně individualističtí jedinci jsou v sestupném pořadí ve Spojených státech, Austrálii, Velké Británii, Kanadě a Nizozemí. Největší důraz na kolektivismus zjistil u zaměstnanců ve Venezuele, Kolumbii, Pákistánu, Peru, na Tchaj-wanu a v Číně. Jak jste zaměřeni vy? Přečtěte si výroky v tabulce 14.3 a uveďte, zda s nimi souhlasíte či nikoli. Lidé z kolektivisticky zaměřených zemí nejčastěji souhlasí s výroky *k*, jejich protějšky volí spíše *i*.

Proč vlastně jsou některé kultury individualistické a některé zase kolektivistické? Harry Triandis (1995) se na tuto otázku snažil najít odpověď. Dospěl k závěru, že klíčové faktory jsou tři. První vychází ze *složitosti struktury* dané společností. Čím je společnost složitější a více industrializovaná – například ve

TABULKA 14.3 Individualistické versus kolektivistické zaměření

1. Pokud mě skupina v práci zpomaluje, je lepší pracovat samostatně. (i)
2. Mám rád/a své soukromí. (i)
3. Pokud bych se dostal/a do potíží, mohu se spolehnout, že mi příbuzní pomohou. (k)
4. Pokud chci, aby bylo něco naprosto v pořádku, musím si to udělat sám/sama. (i)
5. Syn by měl převzít otcův podnik. (k)
6. Z dlouhodobého hlediska se člověk může spolehnout jen sám na sebe. (i)
7. Každý den si rád popovídám se sousedy. (k)
8. Jsem rád/a, když mohu bydlet kousek od svých nejlepších přátel. (k)
9. Čím větší rodina, tím více problémů. (i)
10. Budou-li se spolužáci učit společně, mohou pouze získat. (k)

Zdroj: H. C. Triandis. (1995). *Individualism and collectivism (Individualismus a kolektivismus)*. Boulder, CO: Westview Press.



Kultury se liší i svými specifickými normami a pravidly. Španělé na fotografii mávají v Pamploně červenými bedrábnými sátky před zabájením festivalu Běh býků, při němž každé ráno po dobu devíti dnů běhá šest rozlícených býků po přelidněných ulicích ve středu města.

sociální normy Implicitně daná pravidla chování, podle nichž se daná kultura řídí.

individualismus Kulturní orientace upřednostňující cíle a zájmy jedince před prospěchem společnosti.

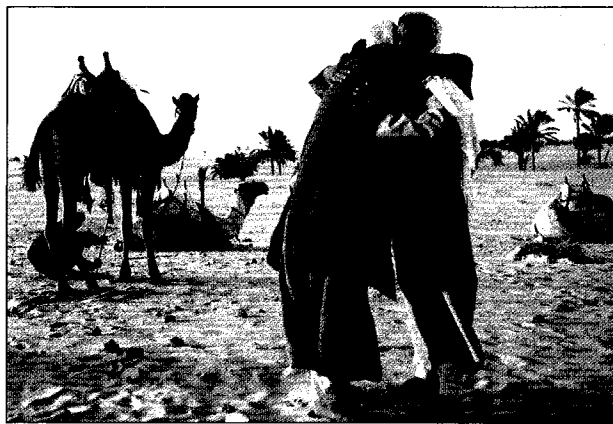
kolektivismus Kulturní orientace upřednostňující spolupráci a pozitivní skupinové vztahy před ryze osobními cíli.

JAK

ZABRÁNIT SPOLEČENSKÝM PROHŘEŠKŮM V ODLIŠNÝCH KULTURÁCH

Každý, kdo někdy pracovně či soukromě cestoval do země s jinou kulturou, ví, jak mohou být místní zvyky a tradice ošemetné. Proto nezbyvá než doporučit, abychom se na podobné výlety vydávali vyzbrojeni informacemi o normách chování a jeho interpretování.

Zastavme se u nějaké zcela běžné záležitosti, například u času. Tento aspekt společenského života všichni považujeme za běžný, je s námi každý den. Robert Levine a Ara Norenzayan (1999) se rozhodli, že se zaměří na způsob vnímání rychlosti plynoucího času. Zorganizovali výzkum, jehož součástí byly výzkumné týmy v jednatřiceti městech světa. Měřila se rychlost chůze lidí na ulicích, doba vyplňování různých žádostí na poštách, přesnost hodin na různých místech v centrech měst, například na bankách. Zjistili, že nejrychlejší tempo života je v západní Evropě a v Japonsku a nejpomalejší na Středním východu, v Africe a v Jižní Americe (Severní Amerika, Kanada a Spojené státy se nacházely uprostřed, na posledním místě bylo Mexiko).



Od Středního východu po Japonsko si cestovatelé musejí být vědomi toho, že se mění vzdálenosti mezi jedinci při komunikaci a že se mění i způsob zdravení.



Jakmile se způsob života změní, okamžitě to poznáte. Levine (1997) ve své knize *A Geography of Time (Zeměpis času)* vypráví příběh o mexickém psychologovi Vicentu Lopezovi, který dlouhé roky dojížděl z mexické Tijuany do San Diega ve Spojených státech. Jakmile přešel hranice, prý se okamžitě musel přeladit na rychlejší životní tempo. Chodil rychleji, mluvil rychleji, dokonce i jezdil rychleji. Při cestě domů zpomalil, hned jakmile před sebou spatřil celníka na mexických hranicích. Pokud jezdíte do ciziny pracovně, vyplatí se vědět i takové věci, jako například kolik času zaměstnanci tráví aktivní prací. Američané totiž samotnou prací naplňují osmdesát procent pracovní doby, dvacet procent vyplní komunikací s kolegy. V Indii je tento poměr padesát na padesát. Bezproblémový kontakt s příslušníky jiných kultur se pochopitelně neodvíjí jen od času. Někdy jde dokonce o zákon. Pokud například vyrazíte do islámské Saúdské Arábie, zjistíte, že nesezdaný pár podle zákona nesmí sdílet jeden hotelový pokoj. Budete-li chtít společný pokoj, musíte na recepci předložit oddací list. Každá kultura má i vlastní pravidla pro zdravení, neverbální komunikaci, stravovací

srovnání se životem ve společenství, kde je hlavním způsobem obživy lov a zajišťování potravy, jako je tomu u pouštních nomádů – tím více se jedinec musí identifikovat s vyšším počtem skupin (rodina, rodné město, alma mater, farnost, zaměstnání, politická strana, sportovní kluby, společenské kluby a tak dále), což znamená, že každé skupině nemůže být zcela oddaný a spíše se musí orientovat na osobní, nikoli skupinové cíle. Druhým aspektem je *prosperita* společnosti. Čím je vyšší, tím mají její členové vyšší finanční nezávislost, což je vstup do světa sociální nezávislosti, mobility a zaměření na jedince, nikoli na skupinu. Třetí faktor je *různorodost*. Homogenní, úzce propojené společnosti (jejichž členové sdílejí stejné náboženství, hovoří týž jazykem, mají stejné zvyky) bývají rigidnější a méně tolerantní

ČÍNSKÉ PŘÍSLOVÍ

„Člověk si musí šlechtit ducha tím, že bude obětovat své malé já, aby mohl požívat výhod velkého já.“

návyky i věnování a přijímání dárků. Roger Axtell (1993) ve své knize *Do's and Taboos Around the World (Tak a ne jinak na cestách)* nabízí čtenářům užitečné tipy:

■ **Zdravení** Mávání a potřásání rukama sice působí dojem, že se jedná o celosvětový trend, ovšem chyba lávky. Ve Finsku se klade důraz na pevný stisk, ve Francii spíše na volnější, v Zambii si musíte levou rukou podepřít tu pravou a v Bolívii musíte natáhnout paži, máte-li špinavou ruku. V Japonsku se lidé uklánějí, v Thajsku spojují dlaně na prsou v gestu modlitby, na Fidži se na sebe usmějí a pozdvihnou obočí. Ve Venezuele, Paraguayi a některých dalších zemích Latinské Ameriky se lidé při setkání zcela běžně obejmou a políbí. Ve většině arabských zemí se muži vítají pozdravem *salam aleikum* („Alláh ti požehnej a doprovázej tě v míru“), pak si potřesou rukama, řeknou *kaif balak* („Jak se máte?“) a políbí se na tvář.

■ **Neverbální komunikace** Pokud neumíte jazyk dané země, přicházejí ke slovu gesta. Ovšem pozor. V Bulharsku pokývnutí znamená „ne“ a zavrtění hlavy „ano“. V Německu a Brazílii znamená americké „prima“ (spojení palce a ukazováčku do tvaru kruhu) obscénní gesto. Mezikulturně se liší i vzdálenost při rozhovoru. Japonci si potrpí na delší vzdálenosti, v Portoriku a ve většině latinskoamerických zemí lidé stojí nebo si sedají velmi blízko. Pokud couvnete, je to považováno za urážku. Neopomíjejte ani oční kontakt. V Latinské Americe je udržení očního kontaktu povinností, naopak v Japonsku je přehnaná intenzita očního kontaktu vnímána jako nedostatek úcty. A pokud si ze zvyku hledíte tvář, měli byste vědět, že v Itálii, Řecku a Španělsku tak dáváte druhému najevo, že se vám líbí. A ať děláte cokoliv, v jakékoli buddhistické zemi, především v Thajsku, hlavně nikomu nesahejte na hlavu. Je totiž svatá.

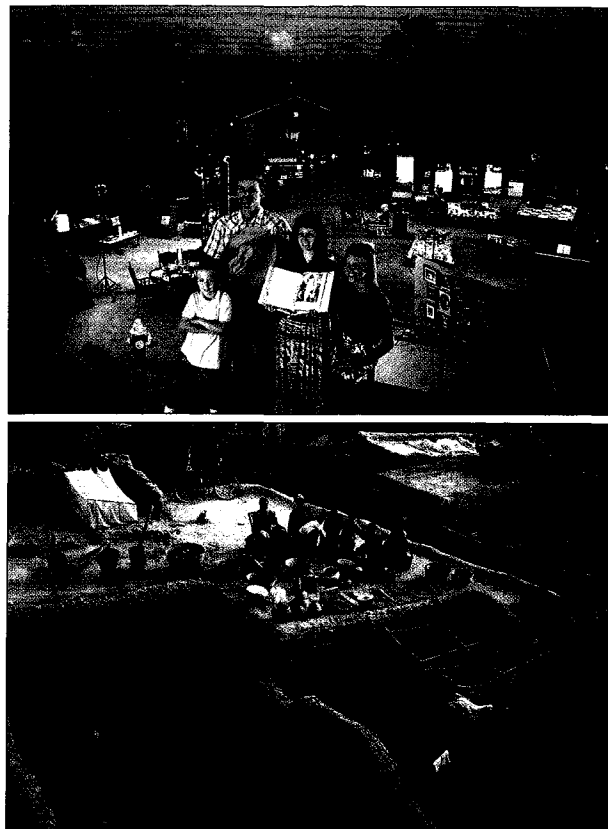
■ **Stravovací zvyklosti** Kolem jídla se točí tolik společenských i jiných událostí, že znalost jídelních zvyků a pravidel stolování je nutnost nad nutnost.

V první řadě se připravte na to, že možná budete muset pozřít vskutku exotické pokrm. V Saúdské Arábii vám mohou přinést jehněčí oči, v Japonsku je to zase syrová ryba, v Číně se podává polévka z medvědí tlapy, ve Spojených státech si neodpustí humry. Také se mějte na pozoru před náboženskými prohřešky, což znamená, že v Indii nechtějte hovězí a v islámských zemích si nechejte zajít chuť na vepřové. Stolování je také velké téma. V Zambii host musí požádat, aby ho hostitel obsloužil, protože podle tamních zvyklostí je neslušné, aby hostitel jako první nabízel jídlo. V Saúdské Arábii oceníte chuť jídla tak, že se jím přecpete. A budete-li jako host u stolu v Bolívii, měli byste všechno sníst, abyste dokázali, že vám jídlo chutnalo, zatímco v Indii je zase třeba trochu nechat, aby hostitel věděl, že jste měli dost. V některých oblastech Pákistánu, Indie a Indonésie není přípustné, aby kdokoli podával či přijímal jídlo levou rukou, přičemž totéž platí i pro jeho uchopení.

■ **Věnování a přijímání dárků** Věnování a přijímání dárků je běžná součást mezilidské komunikace. Jenže se může stát, že se stane i zdrojem nedorozumění. V Japonsku znamená věnování dárku projev přátelství, vděčnosti a úcty. Ovšem přijmete-li dárek, měli byste se revanšovat, takže si dejte pozor, aby vás nikdo nezaskočil s prázdnými rukama. A budete-li někoho v Japonsku obdarovávat, rozhodně nic nebalte do bílého papíru, protože bílá je symbol smrti. V Číně se zase vyhýbejte červenému inkoustu, jelikož červená implikuje ukončení přátelství. Dárek sám o sobě je stejně důležitý jako způsob jeho předání. Nikdy nedávejte víno muslimovi, protože jeho víra alkohol zakazuje. V Hongkongu nikomu nedávejte hodinky (symbolizují smrt) ani ostré předměty (znamenají zánik přátelství). Květiny sice jsou krásné, ale v Guatemale jsou bílé květy vyhrazeny toliko pohřbům a v Číně žluté kvítky zosobňují pohrdání. Při návštěvě v Řecku, Maroku a řadě arabských zemích nechvalte statky svého hostitele přespříliš, jinak bude cítit povinnost, aby vám je věnoval.

vůči jedincům porušujícím pravidla. Naopak kulturně pestré, „volnější“ společnosti (slučují se v nich alespoň dvě kultury) bývají shovívavější, tolerují širší normu. Někteří psychologové se domnívají, že kulturní orientace pramení z náboženských ideologií, křesťanství například spojují s individualismem (Sampson, 2000).

Musíme mít na paměti, že tendence k individualismu a kolektivismu nejsou ve společnosti pevně dané a neměnné, časem mohou nabýt jiné podoby. Zkuste se zamyslet nad otázkou, jaké vlastnosti byste chtěli u svého dítěte rozvíjet. Když na tuto otázku měly odpovídat matky ve Spojených státech v roce 1924, nemálo z nich volilo „poslušnost“, „loajalitu“, „slušné chování“, což jsou vlastnosti typické pro kolektivismus. Na tutéž otázku položenou o čtyřiapadesát let později, v roce 1978, americké matky často odpovídaly



Tyto fotografie rodin s průměrným příjmem zobrazují jejich členy před jejich domem včetně jejich majetku. Individualistické zaměření zastupuje klasická rodina z prosperujících společností, zde je to konkrétně rodina Skeenova z Pearlandu ve státě Texas (nahoře). Kolektivistická orientace je typická pro chudší společnosti. Představuje ji rodina Natoma z Kouakourou v Malí (dole).



Muži a ženy z anabaptistické kultury (nazývá se amish) jako výraz kolektivistické orientace společně staví stodolu. Jsou členy pensylvánské komunity, v níž nějaký zbhář spálil několik stodol. Muži stavěli objekt, ženy připravovaly jídlo. Tato stodola byla postavena za deset hodin.

„nezávislost“ a „tolerance ke druhým“, což jsou charakteristické vlastnosti individualismu. V důsledku zvyšující se rozrůzněnosti a prosperity západního světa byly tyto tendence zjištěny i v Německu, Itálii a Anglii (Remley, 1988), přičemž v laboratorních experimentech se ukázalo, že míra konformity se oproti minulosti snížila (Bond & Smith, 1996).

V neposlední řadě nesmíme zapomínat, že individualismus a kolektivismus nejsou rázně oddělené protějšky a že se odlišnosti a rozdíly zemí neřídí podle žádného jednoduchého vzorce. Daphna Oyserman s kolegy (2002) provedla metaanalýzu odpovědí tisíce probandů v osmdesáti třech studiích. V rámci Spojených států zjistila, že Afroameričané patří k nejindividualističtější skupinám a že obyvatelé původem z Asie a Latinské Ameriky naopak mají nejsilnější kolektivní tendence. Ze srovnání národů vyplynulo, že Američané jsou jako skupina poměrně individualističtí. Kolektivistické tendence se naopak různily v Asii, přičemž Číňané byli kolektivističtější než Japonci a Korejci.

Sebepojetí Individualismus a kolektivismus mohou naopak být v kultuře natolik pevně zakořeněny, až prorostou i do sebepojetí a vnímání vlastní identity jejích členů. Hazel Marcusová a Shinobu Kitayama (1991) dospěli k závěru, že se jedinci vyrůstající v individualisticky orientovaných společnostech vnímají jako *nezávislé* bytosti, které nejsou na nikom vnitřně závislé a mají jedinečné vlastnosti. Lidé z kolektivistických společností se zase považují za *závislé* na druhých, vnímají se jako součást většího celku a sociální sítě, k níž patří rodina, spolupracovníci, přátelé a další lidé, s nimiž se stýkají. Lidé s individualistickou orientací uvádějí, že jediný člověk, na něhož se mohou spolehnout, jsou oni sami, říkají, že se jim líbí, že jsou jiní než ostatní. Naopak jedinci z kolektivistických kultur uvádějí, že cítí pocit viny, když se příbuznému nebo spolupracovníkovi něco nepodaří, sdělují, že jejich spokojenost závisí na spokojenosti lidí v jejich blízkosti (Rhee a kol., 1995; Singelis, 1994; Triandis a kol., 1998). Tyto protikladné orientace – jedna se zaměřuje na vlastní já, druhá na kolektivní já – jsou znázorněny na obrázku 14.1.

Výzkumy se shodují v závěrech, že mezi kulturou a sebepojetím panuje velmi těsný vztah. David Trafimow s kolegy (1991) požádali americké a čínské studenty, aby dokončili dvacet vět začínajících slovy „Jsem...“. Zjistili, že Američané spíše uváděli popisy svých vlastností („Jsem stydlivý“), naopak Číňané se začleňovali do skupinového rámce („Jsem student“). Asi vás proto nepřekvapí, že se v Číně uvádí příjmení před křestním jménem.

Odlišné sebepojetí dále ovlivňuje způsob, jakým pohlížíme na druhé. Markusová a Kitayama (1991) dospěli ke dvěma zajímavým rozdílům mezi Východem a Západem. První zní: lidé z individualistických kultur usilují o dosažení osobních cílů, jejich protějšky vycházejí ze svého postavení ve skupině. Severoameričané tudíž přehánějí míru svého podílu na skupinovém snažení, přivlastňují si úspěch, zato neúspěch svalují na druhé. Lidé z kolektivistických kultur podceňují svůj přínos ke skupinovému snažení, jsou skromnější, netlačí se do popředí (Akimoto & Sanbonmatsu, 1999; Heine a kol., 2001).

Druhým důsledkem odlišného sebepojetí je náhled na podobnosti a odlišnosti skupin. Američtí studenti se domnívají, že jsou méně podobní indickým studentům. Z tohoto zjištění vyplývá, že se lidé s individualisticky orientovaným sebepojetím domnívají, že jsou jedineční. A naše kulturní zaměření na konformitu a nezávislost nás vede k tomu, abychom preferovali podobné či jedinečné hodnoty. Heejung Kim a Hazel Markusová (1999) předložili probandům ze Spojených států a Koreje abstraktní obrazce. Každý obrazec sestával z devíti dílů. Většina dílů měla

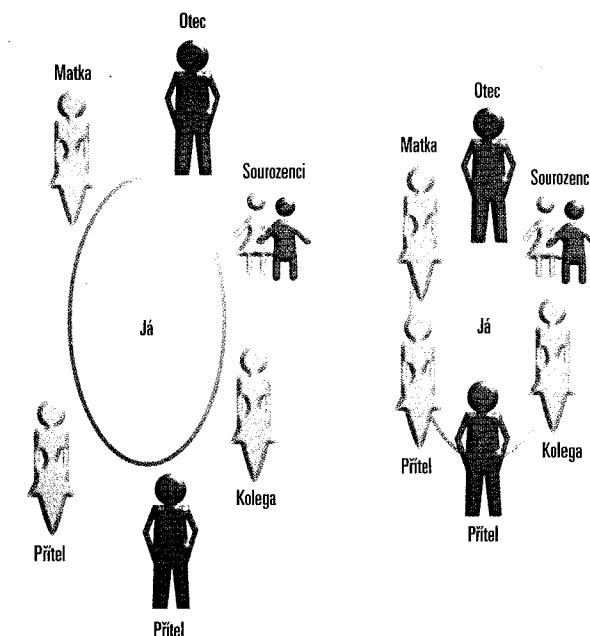
stejný tvar, polohu i směr, lišil se jeden, případně více. Podívejte se na obrázek 14.2. Který díl se vám líbí nejvíc? Američtí probandi volili jedinečné díly – případně ty, které byly zastoupeny v menším počtu. Korejští probandi upřednostňovali ty, které lépe doplňovaly celek.

V jiné studii Kim a Markusová jednali s Američany a východoasijskými na sanfranciském mezinárodním letišti. Požádali je o vyplnění dotazníku. Jako poděkování jim nabídli propisku ze souboru tří až čtyř propisek stejné barvy. Buď byla oranžová, nebo zelená. Co zjistili? Sedmdesát čtyři procent Američanů si vybralo propisku s nápadnou barvou, sedmdesát šest procent Asiátů zvolilo nenápadnou barvu. Zdá se tedy, že kulturně podmíněná tendence ke konformitě nebo nezávislosti má na jedince velký vliv, na jejím základě volíme vlastnosti, které jsou buď nápadné, nebo dobře doplňují celek.

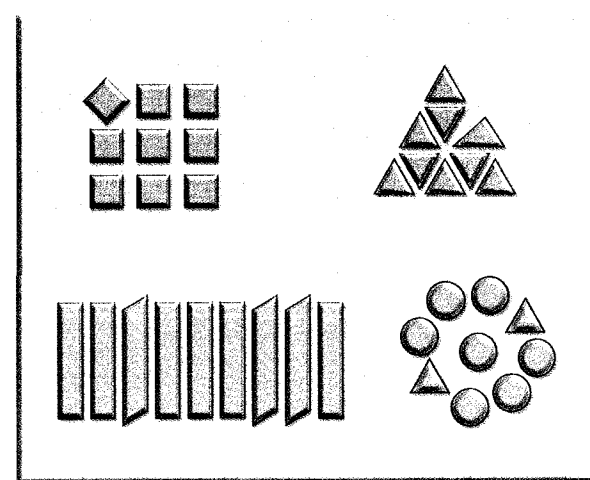
Jsou tedy lidé z odlišných kultur pohlaceni uvažováním o sobě samých buď v individualistickém, nebo kolektivistickém směru, anebo máme všichni předpoklady k myšlení oběma směry, ale řídíme se podle své životní situace? Připomeňme si studii, při níž američtí studenti popisovali především své vlastnosti, zatímco čínští studenti se vymezovali v rámci skupiny. V následné studii Trafimow s kolegy (1997) sledovali středoškolské a vysokoškolské studenty z Hongkongu, kteří uměli anglicky. Polovina probandů měla odpovědět na otázku „Kdo jsem?“ v angličtině, druhá polovina měla tentýž úkol, ale psala čínsky. Byly výsledky podle jazyka odlišné? Ano, byly. Studenti, kteří se popisovali anglicky, se více zaměřili na osobnostní rysy, práce v čínštině byly jednoznačně orientované na skupinu. Z výsledků tudíž vyplývá, že v sobě máme oba druhy sebepojetí, jež se aktualizují podle stávající situace.

Vývojové vlivy Kulturně dané požadavky na socializaci čili „vrůstání“ jedince do společnosti začínou přicházet ke slovu nedlouho po narození. Ve Spojených státech většina rodičů ze střední socioekonomické vrstvy umísťuje děti poměrně záhy do jejich vlastního pokoje. Dětský lékař Benjamin Spock (1945), autor nejoblíbenější knihy o péči o děti, doporučoval, aby si „rodiče nikdy nebrali dítě k sobě do postele“ (str. 101). Rodiče se nad tím zpravidla vůbec nepozastávají. Oddělené spaní navíc podporuje výchovu k nezávislosti. V jiných zemích děti naopak dlouho spí v místnosti, ne-li přímo v posteli s rodiči (Whiting & Edwards, 1988). Takovéto uspořádání je patrně součástí výchovy ke vzájemné závislosti. Řadě lidí z jiných kultur a zemí připadá až kruté, mají-li děti usínat samy v tmavé místnosti. Když se mayské matky z Guatemaly o této praxi od výzkumníků dozvěděly, reagovaly zděšením, odmítnutím, lítostí. Jedna se nevěřícně zeptala: „Ale někdo tam na ně přece jen dává pozor, že?“ (Morelli a kol., 1992)

Socializace ovlivňuje uvažování a chování v mnoha dalších aspektech života. V individualistických zemích matka dosti brzy odstavuje dítě od kojení a co nejdříve je učí chodit na nočník. Dospívající vedou líté boje, aby se osamostatnili od rodičů, dospělí bojují s krizí identity, která se nevyhne asi nikomu. Pozornost je přiměřeně orientovaná na jedince, na vlastní já, tudíž nás nepřekvapí, že police v knihkupectvích přetékají knihami typu „jak navázat kontakt se svými pocity“, „jak vést duši k tomu, aby se projevila“, „jak naplnit vlastní potenciál“, „jak docílit seberealizace“. Asi je pravda, že svou kulturní orientaci považujeme za samozřejmou, nezpochybnujeme ji. Zamysleme se nad manželstvím, celoživotním závazkem, a zkusme si odpovědět na otázku: Kdyby měl nějaký muž všechny vlastnosti, které se mi líbí, vdala bych se za něj, i kdybych ho nemilovala? Muži si zajisté analogicky otázku obmění. V Severní Americe pouhá čtyři procenta respondentů vedla, že by si takového člověka vzala. V Anglii



Obr. 14.1 **Sebepojetí** Markusová a Kitayama (1991) zjistili, že se lidé z individualistických kultur považují za nezávislé a odlišné od druhých (vlevo). Naopak lidé z kolektivistických kultur se považují za závislé na společenství, za součást širší sociální sítě (vpravo).



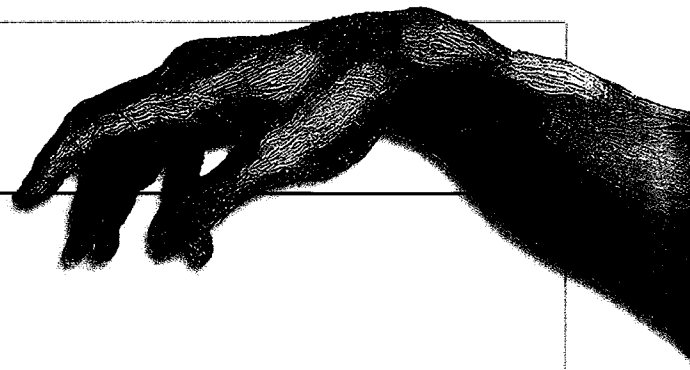
Obr. 14.2 Který díl se vám nejvíc líbí? Kim a Markusová (1999) zjistili, že Američané preferují díly, které jsou nápadné, konkrétně jedinečné a méně početné. Korejci upřednostňovali díly, které dobře doplňovaly celek.



PROCES OBJEVOVÁNÍ

Hazel Rose Markus

– Vliv kultury na sebepojetí



Dotaz: Kdy jste se začala poprvé zajímat o psychologii?

Odpověď: Když jsem začala chodit do školy, přestěhovali jsme se z Londýna do Los Angeles. Vždycky jsem sledovala, jaké jsou mezi lidmi rozdíly, všimla jsem si, že to na různých místech chodí jinak. Překvapovalo mě, že se lidé v podobných situacích chovají rozdílně a tak dále.

D: Jak jste dospěla ke svému významnému objevu?

O: Možná to bylo tím, že jsem studovala v sedmdesátých letech, kdy se na „já“ kladl nezměrný důraz. Každopádně jsem si uvědomovala, že self má pro lidi zásadní význam. Právě na úrovni self totiž vcházíme do společnosti. A stane-li se, že se střetne více odlišných sociálních kontextů, projeví se i jiná self. Když jsem učila na univerzitě v Michiganu, měli jsme výměnný program s univerzitou v japonské Ōsace. Přednášela jsem tam o významu sebeúcty. Jednou se mě kolega a přítel Shinobu Kitayama zeptal: „Uvědomila sis, že z toho, cos o self říkala, Japoncům nic nedává smysl?“ Patrně to řekl zdvořileji, ale takhle jsem si jeho slova zapamatovala. Byla jsem z toho docela zaražená, ale dramatické ztroskotání to rozhodně nebylo. Říkala jsem si, že pokud se projev self liší v závislosti na situaci, pak je to jediné pochopitelné. A vzhledem k tomu, že americká a japonská kultura je neslučitelná, bylo by na pováženu, kdyby se self jejích členů nelišila. V té době jsem měla malou dceru. Často jsme se spolu dívaly na pořad pro děti Sezame, otevři se. V paměti mi utkvěla jedna písnička: „Jsem na sebe hrdý, svět je pro mě zázračný, všeho jsem teď plný, jsem prostě výjimečný.“ Jeho pozitivní sebepojetí se nám velmi hodilo, protože

šlo ruku v ruce se zjištěním, že si američtí studenti myslí, že jsou chytřejší, sociálně obratnější, více sportovně založení a morálnější než jejich vrstevníci. Moji kolegové z Japonska byli Groverovou písničkou nemálo zaskočeni. V Japonsku se totiž sebechvála nenosí. Potvrdil nám to i výzkum.

D: K jakému vývoji došlo v oboru, který jste inspirovala?

O: O kulturní odlišnosti se nyní zajímá spousta psychologů, a to v oblastech kognice, emocí, motivace, osobnosti, vývoje, psychopatologie, stereotypů a předsudků, skupinových procesů a chování v zaměstnání. Už konečně víme, že sociální a kulturní kontext jedincova života je nezanedbatelný, že ho jednoduše musíme brát v potaz.

D: Kam podle vás daný obor směřuje?

O: Do světa odborné psychologie začínají vstupovat studenti nejrůznějšího etnického původu, náboženského vyznání, socioekonomického statutu. Do tohoto oboru vnášejí nové úhly pohledu, které jejich evropské a americké předchůdci nemohli sami obsáhnout. Pro psychologii je to podle mého názoru velmi zajímavé období. Začínáme totiž objevovat zásadní rozdíly i podobnosti mezi lidmi na celém světě. Domnívám se, že se tato specializace bude v čím dál větší míře zabývat interpretací a definováním významů, myšlenek a sociálních světů.

Hazel Rose Markus je profesorkou psychologie a behaviorálních věd na Stanfordské univerzitě.

se procento zvýšilo na osm, v Indii se vyšplhalo na čtyřicet devět a v Pákistánu na padesát jedna. V některých oblastech Indie dodnes některé rodiny organizují sňatky svých dětí (Levine, 1993). V tomto kontextu není bez zajímavosti podotknout, že kultura má vliv i na lásku. Možná si myslíte, že vyhraněný individualismus západních zemí má na intimní vztahy a ochotu vstoupit do svazku podmíněného vzájemnou závislostí zhoubný vliv, jenže pro kultury, které kladou velký důraz na práva jedinců, si jedinci připadají volní a svobodní rozhodnout se podle vlastní vůle, nikoli se řídit názory a přáními rodiny, společenskými tlaky, požadavky náboženského vyznání, příjmem a podobně (Dion & Dion, 1996).

Sociální důsledky Výzkumníci realizující mezikulturní studie se bezesporu snaží o co nejobektivnější pohled, přesto mají jejich soudy o kolektivismu a individualismu hodnotící povahu. Stále řeší otázku, která orientace je lepší, adaptivnější, produktivnější či dokonce lidštější. Jednoduchá ani jednoznačná odpověď neexistuje. Lze předpokládat, že jedinci z individualistické kultury budou méně dodržovat společenské normy než jedinci z kultury

kolektivistické. Ve 13. kapitole jsme si uvedli, že když se američtí probandi setkali s vrstevníky, kteří se dopustili mylného úsudku, připojili se k chybující většině ve třiceti sedmi procentech (Asch, 1951). Podobný experiment s probandy z kolektivistické kultury dospěl k ještě vyšší konformitě. A v zimbabwském kmeni Bantu, kde se odlišný názor trestá, se přizpůsobilo padesát jedna procent jedinců. John Berry (1979) srovnal probandy ze sedmnácti zemí a zjistil, že se míra konformity pohybuje v rozmezí osmnáct (inuitští lovci na Baffinově ostrově) až šedesát procent (farmáři v západoafrickém Temne). Z novějších výzkumů vyplývá, že míra konformity je všeobecně vyšší v kolektivistických kulturách (Bond & Smith, 1996).

Zaměříme se teď na stinné stránky individualismu. Pokud se všichni starají jen o své zájmy, pak skupina jako celek trpí. Příkladem je baseballový hráč, který je pohlčen pouze tím, aby si vylepšil úspěšné procento odpalů, aniž by ho v první řadě zajímalo vítězství mužstva. Ve 13. kapitole jsme si říkali, že při práci ve skupině zpravidla vynakládáme menší úsilí, než když je práce výhradně na nás (Latané a kol., 1979). Prostě automaticky polevíme, vidíme-li, že se úsilí rozloží mezi více jedinců. Ovšem pozor, tato tendence není všude stejná. Z výzkumů vyplynulo, že čínští probandi na Tchaj-wanu se více snaží při práci ve skupině, než mají-li úkoly řešit sami (Gabrenya a kol., 1983). V kolektivistických kulturách je pro skupinu dobré to, co je dobré pro jedince.

Jenže on i kolektivismus má své stinné stránky. Je pro něj příznačná loajalita a vnímání jedince nikoli jako nezávislého individua, nýbrž jako součásti celku, osobní zisk ustupuje dlouhodobému prospěchu skupiny, někdy jsou členové ochotni za svou skupinu bojovat, ne-li zemřít. Otázka zní, jak se tito jedinci chovají ke členům jiných skupin? Vzhledem k tomu, že se s tou svou tak silně identifikují, platívá tendence, že své normy považují za všeobecně platné, tudíž příslušníky cizích skupin považují za konkurenty. Při studii mezilidských konfliktů Kwok Leung (1988) zjistil, že čínští probandi s mnohem menší pravděpodobností než američtí probandi vstupují do konfliktu s kamarádem, ovšem ve větší míře se slovně utkají s cizím člověkem. Triandis říká: „Kolektivističtí jedinci jsou velmi vstřícní ke členům vlastní skupiny, ale k lidem z jiných skupin dokážou být krutí a zlí, odmítají s nimi spolupracovat a spíše s nimi bojují.“ (Goleman, 1990, str. 41) Jaký z toho plyne závěr? Kolektivistické „my“ zapřičiňuje napětí mezi skupinami a spěje k etnickým, náboženským, územním a národnostním konfliktům s kolektivistickými „oni“.

MULTIKULTURNÍ ÚHEL POHLEDU

- Představuje imigrace celosvětový jev nebo je výhradně omezená na Spojené státy?
- Co je to akulturace a proč bývá spojená se stresem?
- Jak se imigranti vyrovnávají s budováním etnické identity?

V Pekingu se v březnu roku 2002 prohnalo kolem čínských strážných pětadvacet občanů Severní Koreje a vtrhlo na španělské velvyslanectví. Stěžovali si na nedostatek jídla a špatné životní podmínky. Požádali o azyl v sousední Jižní Koreji. Byl jim umožněn. „Jsme úplně zoufalí a žili jsme v takovém strachu z pronásledování,“ nešťastně bědovali, „až jsme dospěli k rozhodnutí, že raději budeme riskovat život kvůli svobodě, než abychom pasivně čekali, co bude dál.“ Na základě bezvýchodné politické a hospodářské situace se pětadvacet mužů, žen a dětí zoufale snažilo najít nový život.

Kontrolní otázky

- Uveďte příklady různých kulturních norem.
- Vymezte rozdíly mezi individualismem a kolektivismem. Které tři faktory je sytí?
- Jak individualistická a kolektivistická orientace ovlivňuje sebepojetí?
- Uveďte některé socializační postupy, které rozvíjejí kulturní orientaci.



Zaměstnanci Celcomu – malajské první soukromé telekomunikační společnosti – pochůzují jednotným krokem, jsou dokonalým příkladem kolektivistické orientace.

ETNICKÉ ODLIŠNOSTI: FAKTA PSANÁ ŽIVOTEM

Jména, data a místa se mění, ale scénář zůstává. Tisíce Albánců před několika lety ve snaze docílit politické svobody v noci uprchly ze země a přeplavily se přes Jaderské moře do Itálie. Většina z nich byla poslána zpátky. Podobně tisíce haitských uprchlíků hledaly politický azyl v sousedních zemích, Mexičané utíkali do Spojených států, Afghánci před válkou prchali do Pákistánu, Pákistánci odcházeli do Velké Británie, Turci hledali práci v Německu, ruští Židé se z vlasti odstěhovali do Izraele. Jediným zdrojem etnické různorodosti kultur však není pouze imigrace. Některé etnické skupiny totiž začnou obývat určitou zemi, protože nemají vlast. A tak v Pákistánu a Indii žije řada Sikhů (příslušníci indické náboženské sekty), v Turecku a Iráku žijí Kurdové, ve Španělsku najdeme Basky, na Srí Lance žijí Tamilové; Palestinci jsou rozptýleni po celém Středním východu, Navahové, Siouxové a další indiáni žijí na různých místech Spojených států (Times Books, 2000; Turner, 2002).

Spojené státy jsou podobně jako mnoho jiných zemí příznačné kulturně a etnicky různorodým obyvatelstvem. Heterogenita se přitom stále zvyšuje. Podle Úřadu pro sčítání lidu ve Spojených státech se z přibližně 287 milionů Američanů narodilo 28 milionů v jiné zemi, z nichž sedmdesát sedm procent pochází z Evropy nebo ze Středního východu, třináct procent má africký původ, třináct procent obyvatel je hispánského původu, přičemž své kořeny mají v Mexiku, Portoriku, Střední Americe, na Kubě a v dalších španělsky hovořících zemích. Čtyři procenta jsou z Asie nebo tichomořských ostrovů a největší podíl tvoří Číňané. Jeden a půl procenta tvoří indiáni, Eskymáci a jedinci z Aleut, čtyři procenta pocházejí z jiných oblastí nebo skupin. Výsledné číslo převyšuje stovku, protože se někteří jedinci identifikují s více než jednou etnickou skupinou.

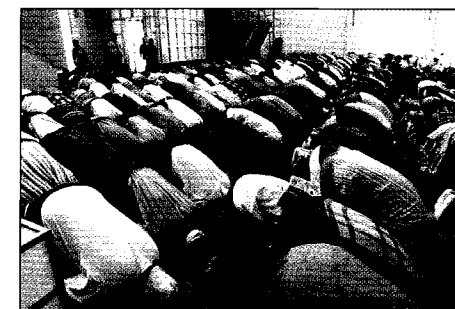
Rostoucí etnická a národnostní různorodost obyvatel nám staví do cesty nové výzvy a také nám nastiňuje nejistou budoucnost. Jak spolu dokážou odlišné skupiny žít v jedné kultuře? Proč se tak často setkáváme s nepřátelstvím a konflikty? Rozvineme-li toto téma dále, nemůžeme se nezeptat, jaké jsou příčiny a důsledky diskriminace a jak by bylo možno tuto chronickou nemoc společnosti léčit. Podobné otázky podněcují vědce v posledních letech k rozsáhlým multikulturním výzkumům, tedy ke studiu národnostních a etnických skupin v rámci jedné kultury.

AKULTURACE A ETNICKÁ IDENTITA

Přecházejí-li lidé z jedné země do druhé, nesou si s sebou kulturní dědictví své země a životní styl, který má kořeny hluboko v minulosti. Plyne z toho, že každá národnostní a etnická skupina je jedinečná. V některých aspektech se podobá dominantní kultuře, v jiných je zcela odlišná. Například afroamerický psycholog James Jones (1991) zjistil, že Afroameričané jsou ve srovnání s bílými Američany více orientováni na přítomnost, ve vyšší míře improvizují, více se projevují, jsou emocionálnější a duchovněji založení. Vzhledem k tomu, že jejich předkové pocházeli z Afriky nebo bývali otroky na americkém Jihu, vyznačují se barvitým a specifickým chováním, jež se projevuje například pomalou, nonšalantní a rytmickou chůzí, pozdravy, při nichž si plácnou dlaněmi nebo se zaklíní palci; ze sportu jsou známí tím, že při americkém fotbalu házejí míč do krajů a prudce vrážejí míče do basketbalových košů (Majors, 1991).

Bez ohledu na původ národnostních a etnických skupin, na to, odkud přišly a proč, všechny čelí stejnému klíčovému problému: mají vplout do nové kultury, nebo si mají zachovat vlastní identitu včetně jazyka? Řešení tohoto dilematu podle historických pramenů vychází ze dvou radikálně odlišných

V roce 1976 fungovalo ve Spojených státech šedesát seom radiostanic ve španělském jazyce. V současné době jejich počet převyšuje tři sta (Market Segment Research, Inc.).



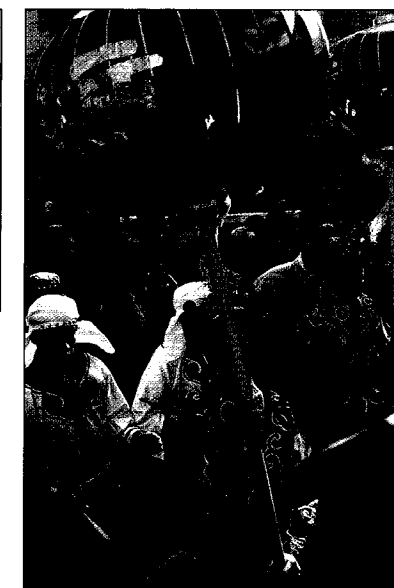
Mnoho národnostních a etnických skupin si ve Spojených státech zachovává vlastní tradice. Činští Američané slaví čínský Nový rok, mexičtí Američané oslavují Cinco de Mayo, muslimští Američané se modlí v mešitách.

přístupů. Podle romantického amerického ideálu se všichni imigranti vzdají svého dědictví a začlení se se vším všudy do amerického způsobu života. Tento asimilační způsob reprezentuje dnes již klasická metafora „tavicího kotle“, v němž se všechny etnické menšiny prolnou a výsledkem bude harmonická dominantní kultura. Tento ideál nabyli i formální podobu zákonů, které nařizují imigrantům, aby se vzdali jiného občanství, absolvovali test amerických dějin a přísahali Spojeným státům věrnost.

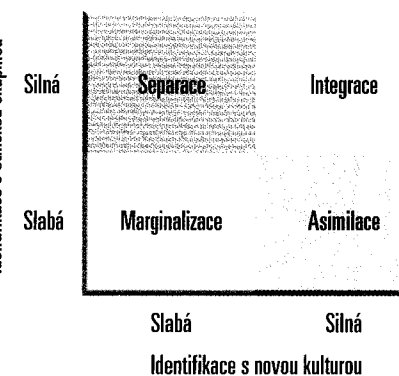
Druhý přístup naopak povzbuzuje imigranty k tomu, aby si uchovali dědictví svých předků, takže ve výsledku vzniká etnicky různorodá společnost. Kanada v roce 1971 přijala politiku multikulturalismu, v jehož rámci byl tavicí hrnc nahrazen obrazem pestrobarevné mozaiky. Každá skupina se hrdě hlásí ke svému původu a toleruje vzájemné rozdíly mezi skupinami. Výzkumy v této souvislosti poukazují na skutečnost, že nemálo aktuálních imigrantů do Spojených států z Řecka, Itálie a arabských zemí chce, aby si jejich děti uchovaly kulturní identitu ze země původu rodičů (Moghaddam a kol., 1993).

Členové etnických skupin se tudíž zmítají mezi tendencí začlenit se do nové kultury a zůstat věrni své původní. Podle stupně rozpolcenosti probíhá i **akulturace**, proces včleňování nových obyvatel do stávající kultury. John Berry (1979) dospěl ke čtyřem strategiím zvládnání takovýchto situací. Na krajním pólu kontinua se nalézá *asimilace*, kdy jedinec zcela odvrhne původní identitu ve prospěch nové a přijímá ji se vším všudy, i s jejím jazykem, zvyky, identitou, způsobem života. Opačný extrém je *separace*, vzorec chování vyznačující se touhou a snahou udržet si dědictví své kultury a odmítáním aspektů nové kultury. Příkladem jsou indiáni žijící v rezervacích či anabaptisté obývající Lancaster v Pensylvánii. Třetí způsob zvládnání je *integrace*, kdy se jedinec snaží získat maximum z obou světů tak, že si uchová původní tradice a zvyky a zároveň přijme nový způsob života. Čtvrtou strategií je *marginalizace*, jakási „okrajovost“, kdy jedinec nechce ani pokračovat v tradicích a zvycích původní kultury a zároveň odmítá přijmout kulturu novou, zpravidla kvůli předsudkům a diskriminaci. Uvedené způsoby akulturace jsou shrnuty na obrázku 14.3.

Nastíněný konflikt je velmi konkrétně znázorněn v knize Erica Liue (1998) *The Accidental Asian (Náhodný Asijec)*. Liu popisuje, jaké to je, když se člověk nachází v podstatě mezi dvěma kulturami a musí se nějak rozhodnout. Liu je syn čínských imigrantů z Tchaj-wanu. Vyrostl v malém městečku ve státě New York, pak vystudoval Yale, psal projevy pro prezidenta Clintona, oženil se s bělošskou Američankou a vystudoval i práva na Harvardu. Navzdory svému asijskému vzhledu se podle svých slov necítí být Američanem *asijského* původu. Dvojitou identitu vnímá jako zbytečnou. Američané asijského původu sice tvoří jen čtyři procenta populace Spojených států, přesto mají nejvyšší průměrné hodnoty zjišťovaných příjmů ze všech národnostních skupin včetně bělochů. „Američané asijského původu jsou izolovaní jen v takové míře, jakou si sami zvolí,“ uvádí Liu v knize. „Oni – my – nemusejí čelit tak silné diskriminaci a nenávisti, aby se před americkou kulturou uzavřeli.“ Liu přiznává, že jeho závěry někdy dostávají velké rány, když se dozví o trestných činech vyvěrajících z nenávisti vůči Asiatům, že ho pobuřují normy stanovující, kolik Američanů asijského původu smí být přijato na školu, a samozřejmě i další podoby diskriminace. Přesto podobné situace



Identifikace s etnickou skupinou



Obr. 14.3 Způsoby akulturace

akulturace Proces změny jedince v průběhu začleňování se do nové kultury.

etnická identita Součástí identity jedince daná etnickým dědictvím, jazykem, historií země původu, zvyky a dalšími aspekty.

akulturační stres Napětí a psychické problémy typické pro imigranty, kteří se snaží sžít s novou kulturou.

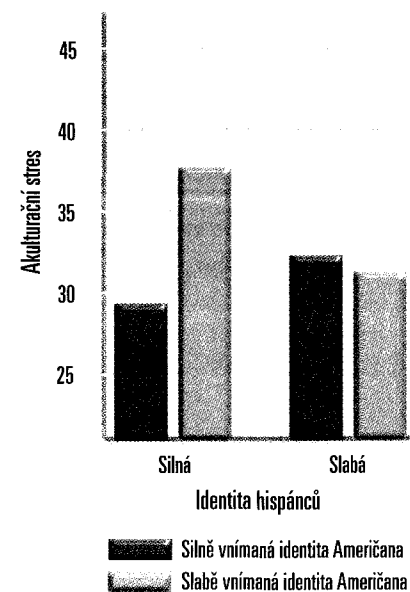
vnímá jako výjimku potvrzující pravidlo. Jeho kniha podnítila velkou názorovou bouři v komunitě Američanů asijského původu. Někteří vzdávali hold jeho úspěchu a odvaze vystoupit proti politice formování identity, jiní byli pobouřeni jeho nedostatkem pýchy na svůj původ. Jeho dilema navíc reprezentuje situaci nekonečné řady ostatních Američanů. A jak ho lze vyřešit?

Lidé, kteří se dostanou mezi mlýnské kameny dvou kultur a akulturačních tlaků, se nakonec identifikují s jednou z nich, případně s oběma. Výsledkem tohoto procesu je **etnická identita**. A tak francouzsky mluvící obyvatelé Quebecu o sobě smýšlejí jako o Francouzech, Kanaďanech, Kanaďanech francouzského původu či jinak. Američané irského původu na sebe pohlížejí jako na Iry, Američany nebo Američany irského původu. Jean Phinney (1996) uvádí, že se etnická identita jedince projevuje v tom, jak o sobě mluvíme, nakolik se cítíme být členy dané skupiny a jak moc jsme na takové členství pyšní. Dalšími vodítky jsou stupeň osvojení jazyka, zájem o historii, dodržování zvyků a tradic, zájem o jídlo, hudbu, tanec, literaturu a svátky kultury. Konstatuje, že budování etnické identity v typickém případě začíná v období dospívání, kdy jedinec ještě pasivně přijímá dominantní kulturu, ovšem v rané dospělosti se začne zajímat o své kořeny. Proces pokračuje do okamžiku utvoření etnické identity. Patrně tušíte, že identifikace s etnickou skupinou je v řadách imigrantů silnější, přicházejí-li do nové země v dospělosti, než vstupují-li do nové kultury v mladším věku, který silně podléhá formujícím vlivům. Pro lidi, kteří přijmou novou zemi za vlastní – především jedinci příslušející ke stigmatizovaným menšinám – je etnická identita základem sebezpojení (Phinney, 2000).

Akultura je natolik závažný a zásadní proces, že výzkumníci začali hledat způsob, jímž by mohli měřit rozsah, v jakém se jedinec identifikuje s původní a novou kulturou. Například Margaret Stephenson (2000) vyvinula „multiskupinový“ test, který se administruje menšinám ve Spojených státech. Jedná se o dotazník, v němž mají jedinci uvést, jaký mají vztah k původní kultuře („Přemýšlím v rodném jazyce“, „Poslouchám hudbu ze země svého původu“) i k nové kultuře („Spojené státy považuji za svůj domov“, „Mám rád americkou stravu“).

Bez ohledu na to, jak se imigranti, uprchlíci, vystěhovanci původní obyvatelé a další menšiny přizpůsobují novým podmínkám, je nutno poznamenat, že pro některé skupiny je proces akulturační náročnější než pro jiné. Problém, o němž budu hovořit, kdysi býval označován jako „kulturní šok“. V současné době používáme termín **akulturační stres**. Ze studií vyplývá, že zahájení pobytu v nové kultuře bývá spojeno s úzkostí, smutkem a dalšími problémy narušujícími duševní rovnováhu, které jsou v úzkém vztahu s jazykovou bariérou, nedostatkem povědomí o nové kultuře, nízkým stupněm vzdělání, odmítavým postojem ke skupině daného jedince, předsudky, nedostatkem sociálních služeb a dalšími faktory (Berry a kol., 2002). Existuje vůbec zdravý, optimální způsob, jakým by se nově příchozí jedinci dokázali vyrovnat s tím, že jsou cizinci v cizí zemi, kteří si připadají jako ryby unášené proudem? Zvažte akulturační strategie, o nichž jsme hovořili. Je pro jedince lepší, když se plně integruje a přijme dvě kultury, nebo by se imigranti měli zcela oprostít od svých kořenů a bezvýhradně se asimilovat do nové kultury?

Juan Sanchez a Diana Fernandezová (1993) zkoušeli získat odpověď na tuto otázku při výzkumu Američanů hispánského původu v Miami. Administrovali dotazníky 164 studentům, kteří se narodili na Kubě, Portoriku, v Latinské či Střední Americe nebo ve Spojených státech. Jeden dotazník zjišťoval míru identifikace probandů s jejich etnickou skupinou („Ztotožňuji se s tradicí hispánského původu“), druhý se snažil zjistit míru identifikace se severoamerickou kulturou („Považuji se za Američana“) a třetí sledoval intenzitu akulturačního stresu („Když praktikuji zvyky své kultury, lidé se na mě dívají skrz prsty“, „Nedokážu se chlubit svou rodinou“). Na obrázku 14.4 vidíte, že studenti označení jako integrovaní – silně se identifikovali s původní kulturou a zároveň přijímali americkou – vykazovali nižší hladinu akulturačního stresu než studenti, kteří se neidentifikovali ani s jednou kulturou. K podobným závěrům dospěly studie čínských, japonských, korejských, vietnamských



Obr. 14.4 Vztah mezi kulturní identitou a akulturačním stresem Američtí studenti hispánského původu v Miami odpovídali na otázky ohledně své americké a hispánské identity a vypovídali i o akulturačním stresu. Z grafu vyplývá, že „integrovaní“ studenti (pruh zcela vlevo) vykazovali nižší hladinu stresu než jedinci, kteří se neidentifikovali ani s jednou kulturou.

a dalších probandů asijského původu, kteří studovali v Britské Kolumbii v Kanadě (Ryder a kol., 2000).

Výše uvedené korelace je však nutno interpretovat s notnou dávkou opatrnosti. Mohly by znamenat, že identifikace s novou kulturou snižuje stres, anebo že nízký akulturační stres příznivě podporuje identifikaci. Přesto korelace podporují stále se šířící názor, že příslušnost k oběma kulturám je z psychologického hlediska adaptivní, protože jedinec tak získává možnost, aby se mezi kulturami přemísťoval podle potřeby (LaFromboise a kol., 1993).

Rovněž bychom si měli uvědomit, že různé skupiny imigrantů čelí různým problémům a že idealistická „dvoukulturní“ integrace je velmi náročná. Vždy záleží na poměru původní a nové kultury, některé jsou totiž ryze neslučitelné. Laura Uba (1994) v knize o Američanech asijského původu uvádí, že imigranti z Koreje, Číny, Japonska a jihovýchodní Asie cítí, že hodnoty, které si přinášejí z rodné země, jsou v příkrém rozporu s hodnotami prosazovanými ve Spojených státech. V rodné zemi jim bylo vštěpováno, aby měli úctu k druhým, chovali se rozvážně a byli poslušní. Najednou se ocitají pod tlakem ze strany učitelů i spolužáků, aby se více projevovali a byli otevřenější, aby dávali najevo emoce a více mluvili, aby se prosazovali. A aby se situace ještě více zkomplikovala, je celkem běžné, že rodiče, kteří imigrovali z asijských zemí, vedou své děti k tomu, aby novou kulturu přijímaly opatrně a příliš nepodléhaly amerikanizaci. A tak jejich potomci omezí kontakty s vrstevníky. Podle Laury Uba takovéto tlaky „v krátkodobém časovém horizontu mohou zapříčinit kulturní konflikty a vyvolávat napětí v dětech asijského původu, které se snaží, aby si vybudovaly identitu“ (str. 126–127).

DISKRIMINACE

- Jak se předsudek stává vedlejším produktem myšlení?
- Jsou stereotypy nevyhnutelné nebo je můžeme ovládat?
- Které podněty nejspíše sytí předsudky na celém světě?
- Které sociálně-psychologické příznaky rasismu se projevují v naší společnosti?
- Jak by v ideálním světě bylo možno tento problém vyřešit?

Menšinové skupiny na celém světě čelí problému budování etnické identity. Pochopitelně nelze doporučit všeobecně platný návod, každá skupina se s danou překážkou vyrovnává jinak. Přesto lze prohlásit, že největší potíže pramení z **diskriminace**, chování namířeného proti jedincům příslušejícím k jiné společenské, národnostní, etnické nebo náboženské skupině. Diskriminace je celosvětový jev, projevuje se tak, že se lidé danému jedinci vyhýbají, vylučují ho ze svého středu, odmítají s ním komunikovat, zesměšňují ho, napadají ho i fyzicky. Lidé, kteří se stávají terčem diskriminace, musejí čelit tomu, že jsou znevýhodňováni při výběrových řízeních, v bytové politice, ve vzdělávacím systému a dalších oblastech života. Ve Spojených státech byli historicky největšími oběťmi diskriminace Afroameričani. Byli vystaveni neuvěřitelně silnému tlaku a stresu, který si v mnoha případech vyžádal daň na zdraví a délce života dotyčných jedinců (Clark a kol., 1999).

Diskriminace má kořeny jak ve způsobu myšlení, tak i v emocích. Z kognitivního hlediska lze začátky diskriminace vysledovat ke **stereotypům** – zevšeobecněným přesvědčením, která určité skupině obyvatel přiřazují jisté rysy, jež zpravidla mívají negativní ráz. Stereotypy přitom mívají odosobňující vliv na vnímání etnických menšin, takže jsou pak vnímány nikoli jako jednotliví lidé, nýbrž jako celek. Diskriminaci dále živí zaryté **předsudky** – prožitky nenávisli vůči jedincům v závislosti na jejich členství v určité skupině. Stereotypy i předsudky bohužel nevymírají, stále jsou mezi námi. A dokážou hodně ubližovat.

Kontrolní otázky

- Jakému základnímu dilematu čelí příslušníci etnických skupin?
- Definiujte akulturu a uveďte čtyři možnosti jejího průběhu.
- Uveďte fakta o adaptivitě různých způsobů akulturační.

diskriminace Chování namířené proti jedinci kvůli jeho příslušnosti k určité sociální skupině.



„Proč se nikdy nebavíme o tom, co máme společné, třeba o falafelu.“

STEREOTYPY; KOGNITIVNÍ KOŘENY

Diskriminace je do určité míry vedlejším produktem našich přesvědčení a i způsobu uvažování. Tato přesvědčení se nazývají stereotypy. Vyživují je kognitivní procesy založené na sociální kategorizaci a předsudcích vůči členům nereferenční skupiny (Hilton & von Hippel, 1996).

Jak stereotypy vznikají? Stereotyp je přesvědčení připisující konkrétní skupině jedinců jisté vlastnosti. Když bychom se dopodrobna zamysleli nad tím, jaké stereotypy na světě panují, možná bychom zjistili, že se nemůžeme dobrat konečného počtu. Uvedme si několik příkladů za všechny: Japonci jsou falešní, blondýny jsou hloupé, Italové přehnaně projevují emoce, Židé jsou na peníze, obyvatelé Kalifornie jsou odtažití, účetní jsou nudní, vysokoškolští profesori duchem nepřítomní, černoši mají smysl pro rytmus, bílí muži neumějí skákat, prodejci ojetých aut se nedá věřit. Tak, a teď vážně: kolik tvrzení se podle vás zakládá na pravdě? A ještě důležitější otázka: jak ovlivňují vzájemné hodnocení lidí? O způsobech vzniku stereotypů v kulturách existuje spousta teorií. Sociální psychologové si však kladou ještě jinou otázku: co stereotypy provádějí v myslích jedinců a jak ovlivňují vnímání druhých lidí?

Z kognitivního hlediska se vznik stereotypů zakládá na dvou příbuzných procesech. První je založen na přirozené tendenci dělit si lidi do skupin na základě pohlaví, národnosti, věku, etnické příslušnosti, náboženského vyznání a dalších vlastností. Tento proces se nazývá **sociální kategorizace**. V určitých ohledech je adaptivní a přínosný. Když si totiž budeme uskupovat jedince kolem sebe podobně jako jídlo, zvířata, nábytek a další objekty, můžeme usuzovat rychle a snadno, přičemž se navíc při kontaktu s neznámými lidmi můžeme nechat vést předchozími zkušenostmi (Macrae & Bodenhausen, 2000). Jenže třídění nás vede k tomu, abychom rozdíl mezi skupinami zveličovali, čímž dochází k tomu, že se naopak zmenšují rozdíly mezi jednotlivými členy skupin (Wilder, 1986; Stangor & Lange, 1994).

Druhý proces přispívající k rozvoji stereotypů následuje po realizaci prvního. Seskupování lidí do kategorií je sice podobné jako třídění jakýchkoli jiných objektů, jenže musíme pamatovat na jeden zcela zásadní rozdíl: při sociální kategorizaci jsou ti jedinci, kteří dospívají k úsudkům, sami členy mnoha skupin – některé spadají do posuzované oblasti, jiné ne. Skupiny, s nimiž se identifikujeme – země, náboženství, politická strana, sportovní klub – se nazývají **referenční skupiny** (též členské či ingroups, pozn. překl.). Skupiny, k nimž nenáležíme, označujeme jako **nereferenční** (též outgroups, pozn. překl.). Ve výsledku si svět rozdělujeme na skupiny „my“ a „oni“. A to má dalekosáhlé psychologické i sociální důsledky.

Jedním z nich je převládající tendence předpokládat, že „oni“ jsou všichni stejní. Tento jev se označuje **předsudky vůči členům nereferenční skupiny** (Linville & Jones, 1980). Vyplývuly na světlo světa ve třech typech výzkumů. Zaprvé, když byli respondenti dotázáni, kolik členů skupiny podle jejich odhadu sdílí tytéž stereotypně vnímané vlastnosti, je odhad členů vyšší v nereferenčních skupinách. Zadruhé, mají-li probandi odhadnout, jaké je rozpětí rozdílů v populaci, je při posuzování nereferenční skupiny vnímáno jako nižší. Zatřetí, mají-li probandi ohodnotit skupinu jedinců podle podobnosti, uvádějí, že členové nereferenčních skupin jsou si podobnější než členové referenčních skupin (Ostrom & Sedikides, 1992).

Důsledky takovýchto závěrů jsou všem dobře známy, příkladů bychom našli spoustu. Američané původem z Koreje, Číny, Tchaj-wanu, Vietnamu a Filipín se v rámci této skupiny posuzují individuálně velmi odlišně, zato obyvatelé západních zemí je všechny házejí do jednoho pytle s označením Asiaté. Podobně lidé z Mexika, Portorika, Střední Ameriky a Kubu mezi sebou vnímají velké rozdíly, ale ostatní je vnímají jako Hispánce. Vysokoškolští studenti ekonomického zaměření hovoří o „vůdčích politických typech“, „obchodních typech“ a „inženýři jsou všichni stejní“, konzervativci pohlížejí na liberály jako na naklonované typy, lidé původem z New Yorku tvrdí, že jsou kulturně i etnicky odlišní, přesto obyvatelé jiných měst hovoří o typickém Newyorčanovi. Podobný jev se projevuje i ve studiích vizuální paměti,

stereotyp Přesvědčení, na jehož základě jsou konkrétní skupině jedinců připisovány určité vlastnosti.

sociální kategorizace Třídění jedinců do skupin podle společných znaků.

předsudky vůči členům nereferenční skupiny Tendence předpokládat, že „oni“ (členové skupiny, k níž nepříslušíme) jsou všichni stejní.

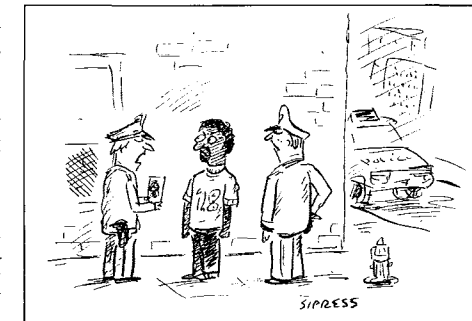
z nichž vyplývá, že očití svědci s obtížemi rozpoznávají jedince příslušející k jiné etnické či národnostní skupině, než k jaké sami patří (Meissner & Brigham, 2001). Jakmile dojde na skupinu „oni“, evidentně „když jsem viděl jednoho, vlastně jsem viděl všechny“.

Jsou stereotypy nevyhnutelné? Stereotypy jsou dobrým nástrojem pro rychlé a pohodlné odhadování vlastností sociálních skupin. Jenže nadměrná generalizace způsobí, že přehlédneme jemnější rozdíly v rámci skupin a dospějeme k mylnému závěru o jednotlivých členech. Mějme tudíž na paměti, že stereotypy mohou mít negativní i pozitivní náboj, že mohou být správné, ale i mylné (Judd & Park, 1993; Lee a kol., 1995). Řada stereotypů bohužel vrhá na skupiny ponurý stín, což někdy mívá dalekosáhlé následky. Budeme-li předpokládat, že tento druh přesvědčení vyvěrá z tendence zařazovat objekty do skupin, snadno si závěry vysvětlíme jako nevinný vedlejší produkt způsobu myšlení. Nemýlili bychom se? Skutečně jsou stereotypy nevyhnutelné? Názory se liší. Dělí se do dvou velkých skupin.

Anthony Greenwald a Mahzarin Banaji (1995) se domnívají, že stereotypy zpravidla vznikají, aniž bychom si to uvědomovali a poté začnou fungovat na nevědomé rovině. Prostě se to tak děje. Tento názor skutečně dokládá řada studií. Při jedné z nich probandi pracovali na počítači. Na obrazovce se mihala slova *Harlem*, *otročtví*, *jazz* a to tak rychle, že si to probandi ani nestačili uvědomit. Přesto zanedlouho poté, když řešili zdánlivě nesouvisející úkol, ve vyšší míře vnímali muže jako agresora, což odpovídá zažitému stereotypu Afroameričana (Devine, 1989). V jiné studii měli probandi doplňovat části slov. Když byly podněty předřkávány z kazety ženou asijského původu, uváděli probandi, kteří rovněž měli provádět zdánlivě nesouvisející činnost, stereotypní slova nebo vlastnosti vázané k Asiatům, například *ryž*, *zdvořilý* (Gilbert & Hixon, 1991). Při třetí studii pracovali probandi s větami popisujícími agresivní činy („Odjel ostatním řidičům“) nebo závislé chování („Nepůjdu sám“). Poté jim bylo sděleno, že v rámci jiného experimentu budou číst příběhy o Donaldovi nebo Donně. Ruku v ruce s typickým obrazem muže a ženy přisuzovali probandi, kteří předtím pracovali s výroky o agresivitě, Donaldovi větší míru agresivity, a podobně probandi, kteří předtím řešili věty s tematikou závislého chování, vnímali Donnu jako závislejší (Banaji a kol., 1993). Někdy to prostě vypadá tak, jako by stereotypy byly nevladatelné (Nelson a kol., 1996).

Stereotypy nám do paměti evidentně naskakují automaticky, samy od sebe. Zároveň dokážou ovlivňovat naše názory na druhé. To ale neznamená, že jsme se všichni chytli do pasti stereotypního třídění jedinců do skupin a nedokážeme druhé vnímat i jinými očima, bez stereotypů. Z výzkumů vyplývá, že rychlé odhady založené na stereotypech používáme především tehdy, když chvátáme nebo se příliš nesoustředíme (Gilbert & Hixon, 1991), když nás tlačí čas (Pratto & Bargh, 1991), jsme duševně unavení (Bodenhausen, 1990), nacházíme se pod vlivem alkoholu (von Hippel a kol., 1995) či jsme již postarší a rádi se držíme svých zvyklostí (von Hippel a kol., 2000).

Novodobé studie našťastý poukazují i na to, že stereotypnímu vnímání můžeme zabránit, stejně jako se dokážeme zbavovat nevídaných zlovyků. Základní předpoklad zní, že musíme mít dostatečné informace, musíme se soustředit a nesmí nám chybět motivace. Výzkumníci dokonce zjistili způsoby, jakými lze stereotypy mýtit, tedy alespoň v laboratorních podmínkách. Ve studii realizované v Nizozemí se probandi na základě stovek opakování naučili, že mají stisknout tlačítko NE, jakmile jim zrak utkví na fotografii skinheada v doprovodu slova, které se běžně se skinheady spojuje (například „násilí“). Při dalším setkání rovněž v laboratorním prostředí, které bylo domluveno přibližně za čtyřicet hodin, daní probandi v mnohem menší míře instinktivně reagovali na podněty spojené se skinheady (Kawakami a kol., 2000). Ve studii rasových stereotypů byly americkým studentům evropského a asijského původu předkládány fotografie obdivovaných (herec Denzel Washington, bývalý ministr zahraničí Spojených států Colin Powell) i nenáviděných (boxer Mike Tyson, bývalý fotbalista a herec O. J. Simpson) černošských osobností pod záminkou, že se jedná o součást testu všeobecných znalostí. Jiná



„Vypadáte jako ten člověk na skice, který zvažuje spáchání trestného činu.“



Předsudky představují jeden z nejpálčivějších problémů naší doby. Tento malý zastánce teorie o nadřazenosti bílé rasy dokazuje, že nenávisť se předává z generace na generaci.

předsudek Negativní vztah k jiným lidem vyplývající z jejich členství v určité skupině.

teorie realistického konfliktu

Teorie, podle níž předsudky vyvěrají z bojů mezi skupinami o omezené zdroje.

skupina probandů pracovala s fotkami květin a hmyzu. Následoval test měřící implicitní asociace s podněty týkajícími se rasové příslušnosti, který funguje tak, že se na základě rychlosti, s jakou jedinec přiřazuje černochům a bělochům pozitivní a negativní významy, sleduje míra nesnášenlivosti. Probandi, kteří předtím měli k dispozici fotky pozitivních černošských hrdinů, projevovali méně stereotypních tendencí než jedinci, kteří předtím pracovali s fotografiemi s negativními konotacemi v souvislosti s černochoy nebo s neutrálními podněty (Dasgupta & Greenwald, 2001). Ještě další studie prokázaly, že stereotypy lze zvládat vybízením, aby se konkrétní jedinci zkusili na danou situaci podívat očima člena nereferenční skupiny spojené s určitými stereotypy (Galinsky & Moskowitz, 2000) nebo aby si jednoduše zkusili v mysli zpodobnit jedince, který stereotypu protiče (Blair a kol., 2001).

PŘEDSUDKY; MOTIVAČNÍ KOŘENY

Při komunikaci s lidmi z odlišné kultury, společenské třídy, z odlišné etnické skupiny či s lidmi jiného náboženského vyznání se tolerance vůči odlišnostem stává nekompromisní nutností. Jenže lidé nezřídka na někoho pohlížejí přes prsty jen proto, že je členem určité skupiny. Tento problém lze výborně doložit na příkladu z prosince 1999, kdy prvotní baseballový nadhazovač John Rocker v rozhovoru pro časopis *Sports Illustrated* nepokrytě prohlásil, že „na New Yorku mi nejvíc vadí cizinci a přistěhovalci“. Tento výrok je jasným projevem **předsudků**, nenávisti vůči jiným lidem jen proto, že jsou členy určité skupiny.

Další příklady předsudků najdeme takřka na každém kroku. V Německu neonacisté ničí turecké imigranty. V Severním Irsku zaplavuje ulice politický konflikt mezi protestanty a katolíky. Na Středním východě vedou Palestinci a Izraelci přímo nekonečnou válku. A v bývalém Sovětském svazu vypukají konflikty mezi etnickými skupinami s pravidelnou přesností. I ulice Spojených států hýří fanatiky. Ve městě Laramie ve státě Wyoming dva muži týrali a následně zabili studenta jen proto, že byl homosexuál. V Jasperu ve státě Texas tři běloši připoutali černocho za kotník k dodávce a vlekli ho za sebou, dokud žil. A Komise pro rovné příležitosti v zaměstnání neustále řeší stížnosti zástupců menšin, kteří uvádějí, že je kolegové v práci obtěžují tím, že ve skladištích, jídelnách, pracovnách a šatnách nechávají katovu smyčku – což je symbol rasové nesnášenlivosti a metoda zastrašování (Siwolop, 2000). Podobné výpovědi se objevují ve zprávách až přesprávně často. Poukazují na jednu zásadní skutečnost: lidé se často navzájem nemají rádi, protože jsou jiní. Předšudky si postupem času vydobily pozici jednoho z nejnaléhavějších sociálních problémů novodobého světa.

Z kognitivního hlediska stereotypy pramení ze společenské kategorizace a z přístupu k referenčním a nereferenčním skupinám. Stereotypy jsou jinými slovy vedlejší produkty způsobu myšlení. Je to ale všechno? Co by se stalo, kdyby nám něco zabránilo ve třídění, zmizely by předsudky? Nejspíš ne. Způsob *uvažování* o sociálních skupinách sice je důležitý a sehrává svou roli, ale musíme vzít v úvahu ještě další faktor: *citový* vztah ke skupinám, s nimiž přicházíme do kontaktu, a možná i *potřebu* vnímat je v určitém světle.

Teorie realistického konfliktu Motivační teorie předsudků se dělí do dvou velkých skupin. První je teorie realistického konfliktu. Vychází z prostého pozorování: řada konfliktů mezi skupinami je založena na boji o cenné omezené zdroje (Levine & Campbell, 1972). Z hlediska ekonomiky může jedna skupina být úspěšnější než druhá v bojích o půdu, práci, moc. Jedinci, kteří prohrají, jsou frustrovaní, vítězové se cítí ohroženi a záhy je konflikt v plném proudu. Existuje předpoklad, že velký poměr předsudků, například nenávist vůči imigrantům, je zapříčiněn právě konkurencí (Stephan a kol., 1999; Taylor & Moghaddam, 1994).

Teorie realistického konfliktu však vysvětluje jen část problému. Frustrace vyvolává nenávist, agresi a snahu najít obětivého beránka. Například v letech 1882 až 1930 stoupal na jihu Spojených států počet zlynčovaných černocho

v souvislosti se poklesem cen bavlny. Jednalo se o příznak ekonomické frustrace (Hovland & Sears, 1940; Beck & Tolnay, 1990). Konflikt kvůli cenným a omezeným zdrojům navíc může představovat velkou výzvu pro mezinárodní vztahy. Michael Klare (2001) v knize *Resource Wars (Bitvy o zdroje)* uvádí, že války budou v budoucnu vypukat především kvůli přístupu k ropě v Perském zálivu, Kaspickém a Jihočínském moři, kvůli vodě v povodí Nilu a v okolí dalších řek, kvůli dříví v Libérii, diamantům v Angole, mědi na Papue-Nové Guineji. Například se domnívá, že v krátkodobém časovém horizontu hrozí konflikt mezi Izraelem, Jordánskem a Sýrií ohledně odtoku vody z Jordánu.

Výchozí bod teorie realistického konfliktu při studiu předsudků působí bytelným dojmem, jenže nestačí. Z výzkumů totiž vyplývá, že lidé mají předsudky, i když kvalitu jejich života přímo neohrožuje žádná nereferenční skupina, jíž opovrhují. dále bylo zjištěno, že lidé jsou velmi citliví na statut své referenční skupiny ve vztahu k nereferenčním, dokonce i když v sázce není jejich osobní zájem. Jenže ono je docela dobře možné, že jejich zájem v sázce je, jelikož si chráníme referenční skupinu kvůli obavám o vlastní self. Kdyby to tak bylo, mohli bychom získat vysvětlení, proč si lidé na celém světě myslí, že právě jejich národ, kultura a náboženství jsou lepší a hodnotnější než jiné.

Teorie sociální identity Otázky týkající se nereferenčních a referenčních skupin mají svůj původ v laboratorních studiích. V první z nich Henri Tajfel s kolegy (1971) předkládal probandům několik diapozitivů s tečkami, přičemž jejich úkolem bylo odhadnout počet teček. Diapozitivy následovaly v rychlém sledu, takže probandi všechny tečky nemohli spočítat, skutečně byli nuceni odhadovat. Experimentátor následně sdělil probandům, že někteří z nich stále nadhodnocovali, jiní podhodnocovali. Probandi pak byli rozděleni do dvou skupin. Bylo jim sděleno, že je to kvůli lepší orientaci a že jednu skupinu budou tvořit jedinci, kteří měli tendenci nadhodnocovat počet, ve druhé budou jejich protějšky. Ve skutečnosti byli probandi rozděleni do skupin náhodně. Probandi věděli, k jaké skupině náležejí. Vzájemně si všichni měli udělovat body za řešení různých úkolů. Každý bod odrážel pozitivní hodnocení a proband ho pak mohl směniti za peníze. Tato metoda pracuje s vytvořením tzv. *minimálních skupin*, do nichž jsou probandi rozděleni na základě triviálních rozdílů. Ani jedna skupina neměla motivaci pociťovat vůči druhé nenávist, nebojovala o omezené zdroje, v ničem s tou druhou nesoupeřila. Přesto jedinci připisovali více bodů členům vlastní skupiny. Tento druh zvýhodňování se nazývá **favorizace referenční skupiny** a byl vypořádan při experimentech na celém světě (Capozza & Brown, 2000).

Upřednostňování referenčních skupin je tak silné, že je můžeme vysledovat i z jazyka. Charles Perdue s kolegy (1990) zjistil, že zájmena vztahující se k referenční skupině (například *my, nám, naše*) probouzejí pozitivní emoce a naopak zájmena označující nereferenční skupiny (*oni, jim, jejich*) podněcují emoce negativní. Uvedený výzkumný tým prezentoval probandům na monitoru počítače řady písmen v párech, přičemž jedna položka byla zájmeno a druhá byl nesmyslný sled písmen („my-xeh“, „oni-yof“). Probandi se měli co nejrychleji rozhodnout, které uskupení písmen tvoří existující slovo. Neuvědomovali si to, ale střídaly se páry, kde bylo uvedeno zájmeno odkazující na referenční skupinu v kombinaci s nesmyslnou kombinací písmen, pak zase následovalo zájmeno vztahující se k nereferenční skupině. Po skončení toho úkolu se měli vyjádřit k nesmyslnému uspořádání písmen. Jak zněl výsledek? Kombinace písmen, které předtím byly prezentovány ve dvojici se zájmenem poukazujícím na referenční skupinu, byly probandy vnímány jako příjemnější a sympatičtější. Rozlišení mezi referenční a nereferenční skupinou bylo tak silně nabito emocemi, až ovlivnilo i jejich vztah k nesmyslným slabikám. A tak to snadno může být i ve vztahu k lidem. Tento proces navíc probíhá velmi rychle, automaticky, bez vědomé kontroly, rozbíhá se v okamžiku, kdy si jedince zařadíme buď do skupiny „my“, nebo do „oni“ (Ashburn-Nardo a kol., 2001).



V jedné z nejkonfliktnějších oblastí světa, kde proti sobě bojují národy vyzbrojené atomovými zbraněmi, probíhá tvrdý souboj o hraniční zóny oddělující hindskou populaci Indie a muslimskou populaci Pákistánu.

favorizace referenční skupiny
Tendence diskriminovat nereferenční skupiny ve prospěch referenčních.

„Vidíte tamtoho muže?“

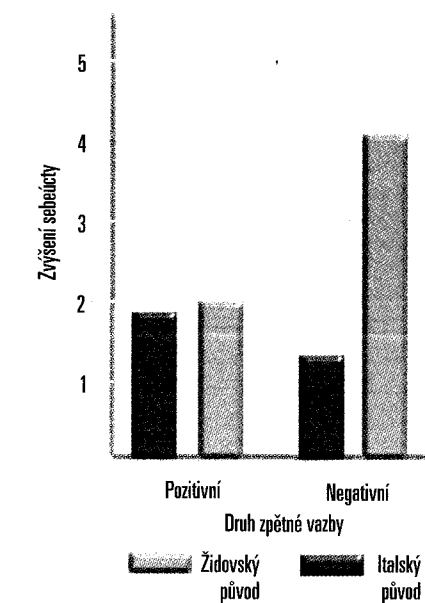
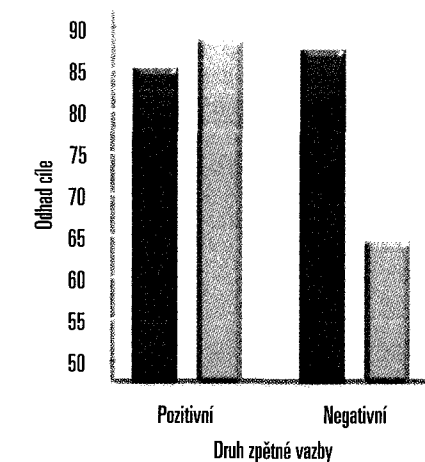
„Ano.“

„Víte, nenávidím ho.“

„Vždyť ho neznáte.“

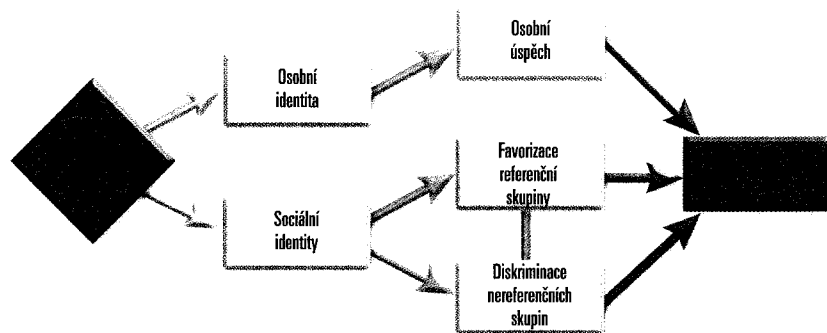
„Právě proto.“

ALLPORT, 1954



Obr. 14.6 Diskriminace ve prospěch sebeúcty Probandi obdrželi pozitivní nebo negativní zpětnou vazbu a poté hodnotili žadatelku o práci, o níž jim bylo sděleno, že je židovského nebo italského původu. Experimentátoři dospěli ke dvěma zásadním výsledkům: 1) Probandi, jejichž sebeúcta byla narušena negativní zpětnou vazbou, ji hodnotili méně příznivě, byla-li židovského původu (nahore). 2) Měli-li probandi, kterým byla poskytnuta negativní zpětná vazba, příležitost, aby ji ponížili, vykazali po skončení experimentu nárůst sebeúcty (dole) (Fein & Spencer, 1997).

Tajfel (1982) a John Turner (1987) se snažili vysvětlit favorizaci referenční skupiny v nepřítomnosti realistického konfliktu na základě **teorie sociální identity**. Podle ní každý jedinec usiluje o to, aby si zvýšil sebeúctu, jež se skládá ze dvou složek: *osobní identity* a několika kolektivních či *sociálních identit* pramenících z příslušnosti ke konkrétním skupinám. Jinými slovy si můžeme zvyšovat sebeúctu osobními úspěchy nebo členstvím v úspěšných skupinách. Na potřebě sociální identity je sympatické, že vyvozuje hrdost jedince z jeho vztahu k dalším lidem. Naopak smutné je na ní to, že často míváme potřebu pokořovat členy skupiny „oni“, abychom se ve skupině „my“ cítili jistí v kramflecích. Temnou stránku sociální identity přitom mohou sytit náboženský fanatismus, národnostní a etnická ješitnost nebo i vlastene-



Obr. 14.5 Teorie sociální identity Podle teorie sociální identity lidé usilují o posilování sebeúcty, jež má dvě složky: osobní identitu a několik sociálních identit vyplývajících z členství ve skupinách. Můžeme si tak zlepšovat sebeobraz tím, že na referenční skupiny budeme pohlížet růžovějšími brýlemi než na nereferenční a podle toho se i budeme chovat.

ctví. V tomto smyslu se předsudky živí obavami o vlastní osobu. Teorie je znázorněna na obrázku 14.5.

Teorie sociální identity pracuje se dvěma předpoklady: 1) ohrožení sebeúcty by mělo zvyšovat potřebu chovat se podle předsudků; 2) uplatňování předsudků v praxi by zpětně mělo upevňovat sebeúctu. Výzkumy tyto předpoklady potvrzují (Brewer & Brown, 1998; Capozza & Brown, 2000; Hogg & Abrams, 1990; Turner a kol., 1994).

Při studii obou složek teorie sociální identity Steven Fein a Steven Spencer (1997) poskytli probandům buď pozitivní, nebo negativní zpětnou vazbu o domnělých výsledcích v testu sociálních a verbálních dovedností, která jim nárazově snížila nebo zvýšila sebeúctu. Probandi se poté měli účastnit zdánlivě nesouvisejícího druhého experimentu, při němž hodnotili žadatelku o práci. Obdrželi fotografii mladé ženy, její motivační dopis a nahraný pohovor. Polovině probandů byla žena představena jako Maria D'Agostino, která byla italského původu, druhá polovina obdržela jméno Julie Goldberg a informaci o židovském původu (na dané univerzitě, kde probandi studovali, totiž panoval předsudek o „princezně Židovce“ podnícený studentkami vyššího socioekonomického statutu, jež byly židovského původu a pocházely z New Yorku). Po dokončení tohoto úkolu proběhlo opětovné posouzení jejich sebeúcty.

Na obrázku 14.6 je znázorněno, že experimentátoři dospěli ke dvěma zásadním výsledkům, které potvrdily teorii sociální identity. První z nich zněl, že jedinci, jejichž sebeúcta se snížila v důsledku negativní zpětné vazby, hodnotili Julii Goldberg záporněji než Marii D'Agostino, ačkoli fotografie a všechny dokumenty byly shodné. Zadruhé bylo zjištěno, že následně po negativní zpětné vazbě ti probandi, kteří měli příležitost, aby ženu židovského původu ponížili, posléze vykazali nárůst sebeúcty. Jakmile tedy ego dostane ránu pod pás, aktivují se předsudky a jejich aplikace v praxi následně pomáhá obnovit sebeúctu. Tento jev potvrdili i další výzkumníci (Branscombe & Wann, 1994). Někteří jedinci navíc v sobě hýčkají předsudky přímo pro účely sociální identity. Lidé se totiž liší v požadavku na to, jak moc nebo málo by měly jejich referenční skupiny dominovat druhým. Studie zrealizované

ve Izraeli, na palestinském Západním břehu, v pásnu Gazy, v Číně, na Tchajwanu, Novém Zélandu a v bývalém Sovětském svazu, dále ve Spojených státech a Kanadě dospěly k závěru, že lidé motivovaní potřebou silné sociální dominance ve vyšší míře favorizují referenční skupiny a podporují kulturní hodnoty ve prospěch skupiny „my“ oproti „oni“ (Pratto a kol., 2000; Sidanius a kol., 2000; Whitley, 1999).

Prozatím jsme si ukázali, že stereotypy jsou nadměrně zobecňovaná, pohotově aktivovaná přesvědčení, která zapřičiňují, že přestáváme brát v potaz různorodost nereferenčních skupin a činíme unáhlené úsudky o určitých jedincích. Ukázali jsme si, že předsudky vyplývají ze soupeření o zdroje a z potřeby favorizovat referenční skupinu, aby nedocházelo k poklesu sebeúcty. Nyní si dané problémy názorně ukážeme na praktických příkladech rasismu.

RASISMUS V AMERICE

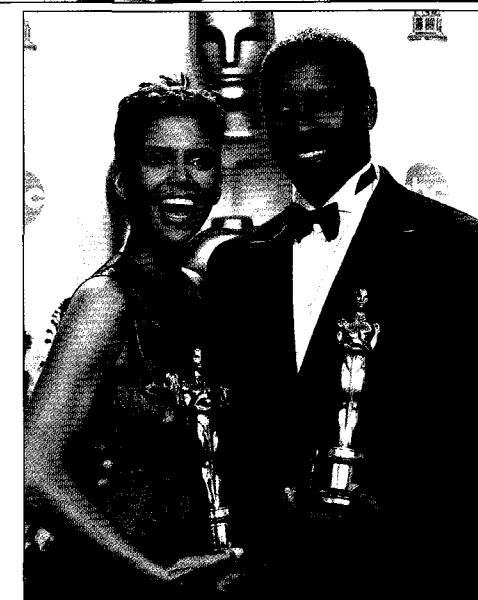
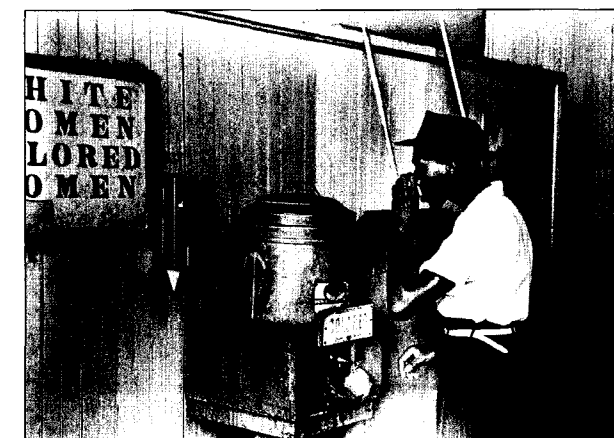
Obchod s otroky. Americký Jih. Abolicionisté. Občanská válka. Lynčování. Separovaný, ale rovný. Kukluxklan. Jackie Robinson, první Afroameričan v mezinárodní baseballové lize. Zadní sedadla v autobusu. Martin Luther King. Občanská práva. Malcolm X. Školní autobusy. Kořeny. Muhammad Ali. Afirmativní akce. Bojovník za lidská práva reverend Jesse Jackson. Konfederální vlajka. Vztahy mezi rasami mají ve Spojených státech pestrou, problematickou a emočně nabitou historii. Jsou to dějiny nenávisť a viny, vzpour a mírových pochodů, tolerance a nepřijetí, pokroků a neúspěchů. Společným jmenovatelem je **rasismus**, hluboce zakořeněný druh předsudků proti barvě pleti. Ve Spojených státech nabývá mnoha podob, jednotlivé skupiny si mezi sebou vzájemně pěstují rasovou nenávisť.

Vymezení problému Bylo mi řečeno, a já tomu věřím, že když jsem běloch, nikdy nedokážu pochopit, jaké to je být černochem ve Spojených státech. O tom, jaké to bylo před mnoha lety při segregaci na Jihu ani nemluvě. Historik William Chafe s kolegy (2002) v poutavé a vlivné knize *Remembering Jim Crow (Vzpomínky na Jima Crowa)* (postava v černošské písni, která získala díky bělošskému imitátorovi Thomasi Riceovi takovou popularitu, že po ní byly pojmenovány rasistické zákony na konci 19. století, pozn. překl.) uvádějí výsledky rozhovorů se 1200 staršími Afroameričany mužského i ženského pohlaví z deseti států, kteří žili na segregovaném Jihu v první polovině 20. století. Tito očití svědci dějin si vybavovali oddělené fontánky na pití a záchodky, vcházení do veřejných podniků zadními dveřmi, oddělená nástupiště na vlakových nádražích. Někteří si připomněli znásilnění, bití, trýznivé útěky od lynčujících davů uprostřed noci. A všichni si připomněli, že se museli v neznámých končinách pohybovat velmi opatrně, protože nevěděli, kteří běloši se budou chovat vstřícně a kteří budou sršet nenávisť.

Studs Terkel (1992) v knize o soudobé Americe *Race (Rasa)* uvádí rozhovory s běžnými občany bělošského i černošského původu na téma „Čím je Amerika posedlá“. Vypráví příběhy neskrývaných předsudků, například jednoho menšinám, aby měly ve vzdělávání a zaměstnání rovné příležitosti, pozn. překl.), protože jak sám řekl, „je to život na houby“. V některých případech zaznamenal i skryté se projevující předsudky, například když manželka jeho známého, barvoslepá běloška, projížděla černošskou čtvrtí v Chicagu: „Všichni lidé výrazně gestikulovali. Bála se. Rychle zavřela okýnka, rozhodlaně jela dál. Po několika desítkách metrů zjistila, že celou dobu jela špatným směrem v jednosměrce. Myslela si, že jí ti lidé hrozili a oni jí přitom ukazovali, že jede špatně. A ona si myslela, že jsou to černoši, kteří jí chtějí ublížit.“ Jeden příběh je o samotném autorovi knížky. Ráno nastoupil do autobusu a dal řidiči jízdné. Řidič černochoch na něj vyjel, že mu chybí desetník. Terkel si však byl

teorie sociální identity Teorie, podle níž lidé upřednostňují referenční skupiny a znevýhodňují nereferenční, aby zvýšili sebeúctu.

rasismus Hluboce zakořeněný druh předsudků založený na barvě pleti jedince.



Rasismus ve Spojených státech sice i nadále představuje zcela zásadní problém, přesto je z hlediska historického vývoje na ústupu. Poblédneme-li zpět, ušla Amerika dlouhou cestu od vynucené segregace, která dominovala první polovině 20. století (nahore) až k historické události v březnu roku 2002, kdy Afroameričané Denzel Washington a Halle Berry získali Oscara za nejlepšího herce a herečku (dole).

jistý, že mu dal správný obnos, tak se rozezleně bránil. Přesto z kapsy vyložil jiný desetník a dal ho řidiči. „No dobře,“ v duchu si pronesl, „chápu ho. Po takové hrozné minulosti má nárok, aby měl zase navrch on. Nebudu to řešit.“ A pak to přišlo. „Když jsem vystupoval, všiml jsem si, že na podlaze leží desetník. Můj desetník. Ukázal jsem ho řidiči. „Měl jste pravdu, dal jsem vám málo.“ Řidič neměl čas, aby se se mnou vybavoval, musel jet dál. Jen jsem mávl: „Nezlobte se.“ „Vy taky ne.“ Měl jsem dojem, že to nebylo poprvé.“ (str. 6)

Skryté podoby rasismu se sice odhodlaně tváří nenápadně, přesto obětem neškodí o nic méně než ty zjevné. Afroameričan Ellis Coes (1997) v knize *Color-Blind (Barvoslepost)* vypráví, jak s ním jednali při pracovním pohovoru zhruba před dvaceti lety. V té době byl úspěšný reportér, za svou práci obdržel prestižní cenu. Doufal, že by se mohl uplatnit v mezinárodním časopisu. Vydavatel byl vstřícný a taktní, ovšem sdělil mu, že časopis nemá příliš černošských čtenářů. „Ani nevím, jestli se obtěžoval s tím, aby si přečetl mé články. Asi by stejně nepomohly. Prostě před sebou viděl mladého černocha, takového *Esquire* nepotřeboval. Byl tak pohlcený mojí rasou, že mu úplně unikala moje práce.“ (str. 150) Po několika letech dostal Coes v rámci afirmativní akce nabídku na pozici ředitele pro rovné příležitosti. „Užasl jsem. Ten dotaz mi nedával smysl. Vždyť jsem nebyl personalista ani odborník na zaměstnanecké právo. Ale byl jsem černý, a to v té chvíli bylo nejdůležitější.“ (str. 156)

© The New Yorker Collection 1998, Thomas Cheney, cartoonbank.com. Všechna práva vyhrazena.



Projevy Rasismus v 21. století je jed sociálních vztahů mezi černochoy a bělochy. Odhalování rasistických činů navíc není tak jednoduché, jak by se mohlo zdát. Daniel Katz a Kenneth Braly v roce 1933 zjistili, že řada bělošských vysokoškolských studentů zastává názor, že černoši jsou líní, bezstarostní, agresivní a nevzdělaní. Následné studie a průzkumy veřejného mínění v letech 1951, 1967, 1982, 1993 až do současnosti dospěly k závěru, že negativní stereotypy sice úplně nevymizely, přesto jsou na ústupu (Dovidio & Gaertner, 1998).

Opravdu? Z mnohých výzkumů totiž vyplývá, že lidé jsou rasově ambivalentní, nemají vyhraněný názor. Chtějí být považováni za spravedlivé, nechťejí dávat najevo rasistické smýšlení, přesto v nich i nadále raší úzkost a neklid, nacházejí-li se v přítomnosti jedinců odlišné rasy (Hass a kol., 1992). Můžeme tedy věřit výsledkům veřejného mínění nebo se rasismus zavrtal do hlíny? A jak je to s nedůvěrou Afroameričanů vůči bělochům? Pokud lidé nepřiznají své předsudky jedincům provádějícím sběr dat



Obr. 14.7 Vliv rasistického způsobu uvažování na vnímání Jeden proband si krátce prohlédl výše uvedený obrázek, poté ho popsal sousedovi, ten jej popsal dalšímu probandovi v řadě a tak dále. Poslední, šestý proband měl říci verzi, kterou se dozvěděl. Jedinci zpravidla uváděli, že břitva, kterou na obrázku drží běloch, je v rukou černochoha (Allport & Postman, 1947).

Rasová propast při vnímání diskriminace (ABCNEWS.com, 2002)

Otázka: Vyhýbají se taxikáři černošským zákazníkům?

Odpověď: běloši 19 %, černoši 42 %

Otázka: Dávají otcovačky v luxusních obchodech najevo černošům, že nejsou vítáni?

Odpověď: běloši 25 %, černoši 66 %

Otázka: Zastaví police s větší pravděpodobností auto, které řídí černocho?

Odpověď: běloši 33 %, černoši 75 %

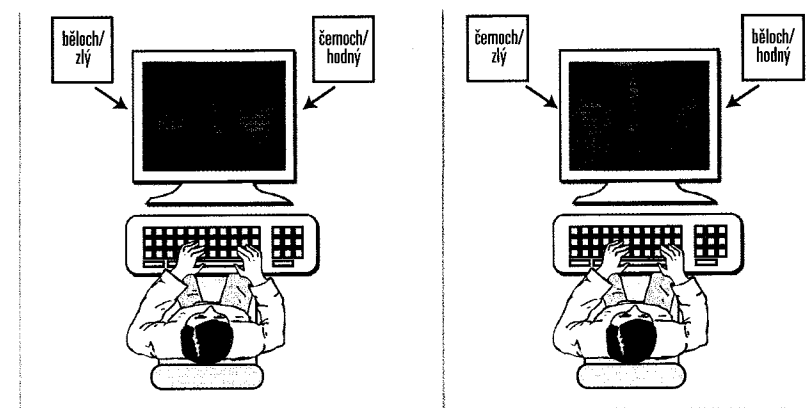
pro účely výzkumu veřejného mínění nebo dokonce ani sobě samým, podle čeho poznáme, že chronická nemoc společnosti ještě nebyla vyléčena? Jak se vlastně rasismus projevuje? Nebo ještě lépe – jak ho můžeme vyléčit?

Lidé nemusejí otevřeně projevovat své předsudky, rasismus může být skrytý, může nenápadně ovlivňovat naše myšlení i chování. V klasické studii na toto téma Gordon Allport a Leo Postman (1947) ukazovali bělošským probandům obrázek plného vagonu metra. Konkrétním předmětem zájmu byl černochoch v obleku a běloch, který měl v ruce břitvu (viz obrázek 14.7). Jeden proband se krátce podíval na obrázek a popsal ho sousedovi, který ho ovšem neviděl. Ten ji podobným způsobem předal dál. V řadě bylo šest jedinců. Jak zní výsledek? Poslední proband zpravidla uváděl, že břitvu drží černochoch. Někteří dokonce dospěli k závěru, že jí výhružně mává bělochovi před očima.

Sociální psychologové ve snaze najít způsob, jak měřit míru předsudků, aby je mohli lépe zkoumat, vyvinuli nepřímé testy odhalující negativní pocity vůči druhým, jež lidé nejsou ochotni sdělit přímo. Výzkumníci tak před několika lety zjistili, že reakční čas – časová prodleva mezi otázkou a odpovědí – je pro tyto účely šikovný nástroj. V jedné studii probandi četli dvojice slov. Měli za úkol stisknout tlačítko, jakmile se domnívali, že daná slova k sobě patří. Každý pár sestával ze slova *černochoch* nebo *běloch* v kombinaci s pozitivní (*čistotný, chytrý*) nebo negativní vlastností (*bloupy, líný*). Výsledky byly působivé. Probandi otevřeně nespojovali černochoy s negativními vlastnostmi ani bělochoy s pozitivními. Negativní vlastnosti v obou případech zavrhovali stejně rychle. Jenže na pozitivní vlastnosti v kombinaci s *bělochem* reagovali rychleji než při kombinaci se slovem *černochoch*. Reakce na informace odpovídající našim přesvědčením nám totiž naskakuje rychleji. Proto lze z výsledků vyvodit, že probandi byli nevědomě naladěni na spojování pozitivních vlastností s bělochoy ve větší míře než s černochoy (Gaertner & McLaughlin, 1983; Dovidio a kol., 1997).

Anthony Grenwald, Mahzarin Banaji a jejich kolegové se reakčním časem nechali inspirovat při sestavování testu nevědomovaných pocitů. Vyvinuli **test implicitních asociací (IAT)**, který měří pohotovost jedinců k asociacím slovních dvojic (Greenwald a kol., 1998). Pokud si chcete zkusit, jak takový test funguje, navštivte webovou stránku implicit.harvard.edu/implicit/demo/.

Rozhodnete-li se, že si změříte míru vlastních předsudků, absolvujete několik kroků. Nejdříve budete mít za úkol co nejrychleji rozpoznávat černochoy a bělochoy, například levé tlačítko stisknete, když uvidíte černochoha, a pravé tlačítko bude pro bělochoy. Poté budete třídit soubor slov, například levé tlačítko stisknete při zaznamenání slov s pozitivním významem (*láska, smích, přítel*), pravé tlačítko je určeno pro negativní významy (*válka, probra, zlo*). Po tomto nácviku budete vědět, jak máte vybírat požadované kategorie a můžete postoupit dál. Následně se začnou objevovat kombinace tváří a slov. Například obdržíte instrukci, abyste stiskli levé tlačítko, jakmile spatříte černochoha nebo pozitivní význam, a pravé tlačítko, objeví-li se běloch nebo nega-



Obr. 14.8 Test implicitních asociací Na základě několika úkolů IAT měří rasové postoje například k Afroameričanům, a to na základě sledování rychlosti reakce na slovní dvojice černochoch – zlý/běloch – hodný oproti černochoch – hodný/běloch – zlý. Z negativních asociací vyplývá, že většina Američanů rychleji reaguje na první druh kombinací.



ŠKOLA A MÝCENÍ RASISMU

Nejvyšší soud Spojených států zhruba před padesáti lety zrealizoval odvážný historický experiment ohledně vztahů mezi rasami. Ve sporu Brown versus Školský úřad v Topece rozhodl, že školy založené na separaci bělochů a černochů jsou založené na rasistických motivech, tudíž porušují ústavu. Tento názor vyplynul z výsledků výzkumu o tom, že segregace má negativní vliv na sebeúctu a školní výkon černochů, přičemž ještě podporuje vznik předsudků vůči jejich referenční skupině (Allport a kol., 1953). V té době bylo rozhodnutí soudu polemické. Řada Američanů byla proti zrušení segregace ve školách. Tvrdila, že vynucený kontakt mezi rasami situaci ještě zhorší. Jiní upínali své naděje ke **kontaktní hypotéze**, podle níž za



V roce 1954 ve městě Topeka ve státě Kansas byla Linda Brown nucena docházet do segregované školy, protože nesměla navštěvovat školu vyhrazenou výlučně pro bělochy. Nejvyšší soud v procesu Brown versus Školský úřad v Topece rozhodl, že tato separace státních škol je protiústavní.

určitých podmínek zlepšuje přímý kontakt mezi členy odlišných skupin vzájemné vztahy. Za tímto účelem musejí být splněny konkrétně čtyři podmínky, a sice: 1) obě skupiny musejí při setkání mít stejný status; 2) interakce musí probíhat mezi jednotlivými jedinci; 3) skupiny by měly mít společný cíl, měly by usilovat o to, aby se z „oni“ stalo „my“, tudíž musejí být motivované ke spolupráci; 4) kontakt by měl probíhat podle pravidel společenských norem a někdo by ho měl zaštitit.

Navzdory rozhodnutí nejvyššího soudu probíhal proces odstraňování segregace velmi pomalu. Řada škol si zachovala nezměněnou podobu až do sedmdesátých let. A když se začal prach usazovat, přišel výzkum se smutnou zprávou, že se vztahy mezi rasami takřka nezměnily (Stephan, 1986). Takže se kontaktní hypotéza nepotvrdila? Těžko říct. Desegregace ve školách nepřinesla tak pozitivní výsledky, jak se původně očekávalo, jenže nebyly naplněny všechny podmínky nutné pro úspěšný sociální kontakt skupin. A nikdo ani netvrdil, že hluboce zakořeněný rasismus se okamžitě rozplyne jako pára nad hrcem. Začlenit bělošské a černošské děti do stejných škol rozhodně nemohlo stačit.

Jednoduše řečeno školy nenaplnily všechny čtyři podmínky nutné pro úspěšný průběh sociálního kontaktu znepřátelených skupin. Zaprvé, obě skupiny neměly stejný status. Po vyhlášení segregace platilo, že děti z bělošských rodin patřily k vyšším vrstvám, a navíc byly na změnu lépe připraveny než černošské děti (Cohen, 1984). Zadruhé, kontakt neprobíhal na úrovni jednotlivců. Školy prostě nejsou tavicí kotle a docházka dětí obou ras do stejných škol sama o sobě nezaručuje, že dojde k integraci. Jakmile totiž děti vystoupí ze školního autobusu, začnou se shlukovat podle svých vlastních preferencí (Epstein, 1985; Schofield, 1982). Zatřetí, ve třídách panuje boj o získání pozornosti učitele, úsilí dostávat co nejlepší známky, takže se nejedná o prostředí spolupráce, nýbrž soutěživosti, děti nemají společný cíl.

tivní význam. Ve čtvrté fázi nastane pravý opak, jedno tlačítko bude pro černochy a negativní významy, druhé pro bělochy a pozitivní významy. Následně budou v nepravdělném sledu promítány tváře bělochů a černochů, vždy v doprovodu slova s pozitivním nebo negativním významem. Vy budete mít za úkol co nejrychleji reagovat na dvojice typu *černoch – úžasný*, *černoch – prohra*, *běloch – láska*, *černoch – smích*, *běloch – zlo*, *běloch – brozba*, *černoch – válka*, *běloch – radost*. Patrně zjistíte, že některé kombinace jsou náročnější, reakce na ně tudíž zabere více času. Obecně řečeno lidé reagují rychleji na kombinace sympatické tváře a pozitivního významu nebo naopak nesympatické tváře a negativního významu. Test implicitních asociací zjišťuje vaše skryté postoje k Afroameričanům podle rychlosti, jakou reagujete na typové kombi-

jaké nevděčné stereotypy ořímají ve vás? Pokud chcete můžete si test implicitních asociací vyzkoušet zdarma. Nezapomeť vám víc než deset minut. Výsledky se dozvíte obratem. Stačí s otevřít stránku molicoit.harvard.edu/molicoit/demo/.

Desegregace dále neprobíhala na základě společenských norem, protože řada ředitelů, učitelů a zaměstnanců státní správy byla proti. Navíc někteří rodiče odmítali posílat děti do školy školním autobusem. Taková situace v žádném případě nedláždí cestu k úspěchu. Desegregaci ve školách sice doprovázela spousta problémů, přesto výzkumy zjišťují, že předsudky lze redukovat, jsou-li základní pravidla sociálního kontaktu dodržena (Cook, 1985). Thomas Pettigrew a Linda Tropp (2000) při nedávné metaanalýze studií, jíž se celkově zúčastnilo devadesát tisíc jedinců z pětadvaceti zemí, zjistili, že když sociální kontakt naplňuje třeba jen dílčí podmínky, dochází k významné redukci předsudků.

Patrně nejúspěšnější realizace takového sociálního kontaktu proběhla na baseballových hřištích. 15. dubna 1947 hrál Jackie Robinson v základní sestavě za brooklynské baseballové mužstvo Dodgers a jako první zbořil bariéru barvy pleti v první lize baseballu. Anthony Pratkanis a Marlene Turner (1994) vylíčili situaci tak, že Robinsonovi poskytl šanci majitel Dodgerů, Branch Ric-



Jackie Robinson a Branch Rickey projednávají smlouvu s brooklynskými Dodgers. Nakonec měla neuvěřitelný historický význam. Z obou mužů se stali i přátelé.

key. Pochopil, že smíšená mužstva jsou nejen potřebná z morálního hlediska, ale že i příznivě přispějí k rozvoji baseballu jako sportu. Rickey navíc znal kontaktní hypotézu a jeho známý, sociální psycholog, ho ujistil, že baseballové mužstvo naplňuje všechny podmínky potřebné pro úspěšný kontakt. Mezi hráči panuje rovnost, interakce probíhá na bázi jedinců, všichni mají společný cíl a pozitivně laděné prostředí intenzivně podporuje majitel a trenér. Zbytek je už historie. Rickey nabídl Robinsonovi místo a zajistil potřebné podmínky pro úspěšný kontakt. Baseball zbořil zeď postavenou kolem barvy pleti. V roce 1947 byl Jackie Robinson objeven roku a v roce 1962 vstoupil do Síně slávy. Při slavnostním jmenování chtěl mít po svém boku tři lidi: matku, manželku a přítele Branch Rickeyho.

Myslíte si, že podobných výsledků lze dosáhnout i ve škole? Elliot Aronson s kolegy vyvinuli učební metodu založenou na spolupráci. Říká se jí „skládanková třída“ (Aronson & Platnoe, 1997). Ve třídách v Texasu a Kalifornii ihned po segregaci zařadili děti z pátých tříd do malých skupin, které tvořily děti různého původu i nadání. Každá skupina měla za úkol osvojit si určitý učební materiál, který byl pro tyto účely rozdělený do několika dílčích témat, takže připomínal skládku. Každý žák zodpovídal za to, že se ostatní naučí jeho díl skládky, takže se žáci učili navzájem. Na tomto principu všichni – bez ohledu na rasu, schopnosti či stupeň sebedůvěry – potřebovali toho druhého, jinak by skupina jako celek nemohla uspět. Výsledky této metody byly více než uspokojivé. Na rozdíl od tradičních tříd měly děti ve skládkových třídách k sobě blíž, byly vůči sobě tolerantnější, raději chodily do školy a měly i vyšší sebeúctu. Na rovině školních výsledků bylo zjištěno, že se zlepšil výkon členů menšin, výsledky bělošských dětí zůstaly stejné. Skládanková třída tudíž podobně jako sportovní mužstvo představuje slibnou metodu integrace ve školském systému. Navíc nabízí model osobního kontaktu, který rozvíjí toleranci vůči různorodosti ve skupinách dětí všech barev pleti.

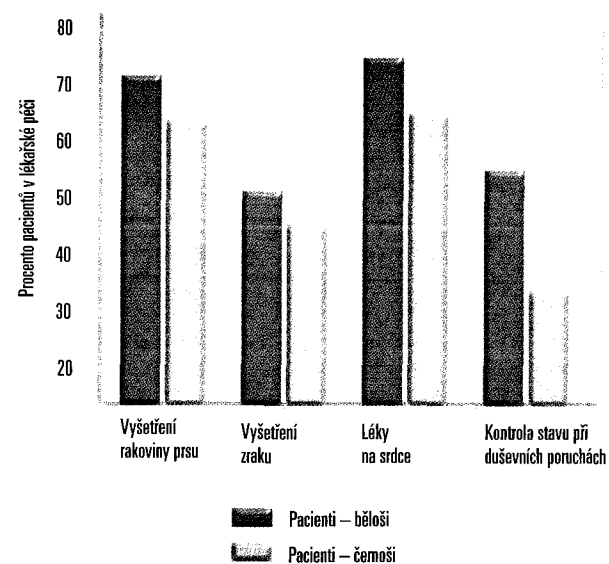
nace *černoch – zlý/běloch – hodný* oproti *černoch – hodný/běloch – zlý*. Po skončení na vás budou čekat výsledky s interpretací (viz obrázek 14.8).

Od roku 1998 v průběhu tří let vyplnili návštěvníci těchto stránek na půl druhého milionu testů. Lidé v dotaznících, rozhovorech, průzkumech názorů a podobně nejsou ochotni otevřeně sdělovat své stereotypy a předsudky. Přesto z testu implicitních asociací vyplývá, že lidé upřednostňují sebe před druhými, bělochy před černochy, mladé před starými. A panuje zažitý stereotyp, že muži chodí do práce a ženy se starají o domácnost (Nosek a kol., 2002).

Testy založené na reakčních časech možná nevypadají příliš vědecky, ale jejich výsledky poukazují na skutečnost, že některé negativní asociace jsou v té či oné kultuře hluboce zakořeněné, takže jejich změna bude vyžadovat

Kontaktní hypotéza

Předpoklad, že za určitých podmínek dokáže přímý kontakt mezi členy znesvářených skupin zlepšit vzájemné vztahy.



Obr. 14.9 Rasové rozdíly ve zdravotní péči

nemalé úsilí (Devine, 1989). I proto Terkel ihned dospěl k závěru, že řidič autobusu, který mu vytkl, že mu dal o desetník méně, je protivný, ačkoli mu mince spadla na zem. A řada bělošských Američanů, kteří nemají vůči černošům předsudky, připouštějí, že se někdy k Afroameričanům přece jen chovají předpojatě. Uvádějí, že si pak připadají trapně, mají pocit viny a stydí se za sebe (Devine a kol., 1991).

Nenápadně se projevující předsudky mohou být i hojnější než si myslíme. Navíc mohou mít dalekosáhlé důsledky. Zamysleme se nad zdravotní péčí. Výzkumný tým přebral nahraný rozhovor pacienta, který si stěžoval na bolesti na prsou, 720 lékařům, jejichž úkolem bylo stanovit postup léčby. Pacienti na kazetách ve skutečnosti byli černošští nebo bělošští herci. Jak výzkum dopadl? Všichni pacienti uváděli stejné příznaky, ale lékaři doporučovali srdeční katetrizaci mnohem vyššímu počtu bělochů (Schulman a kol., 1999). Další výzkumný tým analyzoval lékařské záznamy 1 100 starších jedinců, kteří trpěli druhem rakoviny plic, jenž lze léčit chirurgickým zásahem. Úspěšná léčba (jinak řečeno pacienti nezemřeli) dosahovala u černošů dvacet šest procent, u bělochů třicet čtyři procent. Jedním z možných důvodů mohlo být to, že černošům se operace doporučovala v roz-

sahu menším o třináct procent (Bach a kol., 1999). Třetí výzkumný tým analyzoval záznamy čtyřiceti tisíc pacientů, kteří prodělali infarkt. Zjistili, že černoši byli ve srovnání s bělochy posíláni na vyšetření angiogramem (neinvasivní vyšetření stavu srdce) o 10 % méně. Tyto rozdíly byly zjišťovány bez ohledu na skutečnost, zda byl lékař černoš nebo běloch (Chen a kol., 2001). Čtvrtá skupina výzkumníků studovala lékařské záznamy tři sta tisíc starších občanů v rámci programu nemocenského pojištění pro jedince starší šedesáti pěti let. Na obrázku 14.9 je uvedeno, že černošům bylo prováděno vyšetření rakoviny prsu v menší míře než bělochům. Totéž se týká předepisování betablokátorů po infarktu, kontrolních vyšetření po hospitalizaci na psychiatrii a vyšetření zraku pacientů trpících cukrovkou. Rozdíly v poskytování lékařské péče byly významné i při zohlednění socioekonomických rozdílů (Schneider a kol., 2002). Bez ohledu na to, zda je diskriminace skrytá, utajovaná či dokonce nezáměrná, její důsledky mohou rozhodovat o životě a smrti.

Řešení Černoši a běloši ve Spojených státech se neshodují v názoru, nako-lik jsou rasismus a diskriminace rozšířené. Z výzkumů vyplývá, že většina bělošských Američanů se domnívá, že rasismus je na ústupu v bydlení, školství a zaměstnání. Naopak nemalý počet černošů zastává názor, že diskriminace přetrvává (Schuman a kol., 1997; Sigelman & Welch, 1991). Před nepříliš dávnou dobou byly podobné rozdíly zaznamenávány i v řadách sportovců s vysokými příjmy. Časopis *Sports Illustrated* zrealizoval průzkum v řadách tří set sportovců první basketbalové, fotbalové a baseballové ligy. Šedesát tři procent černošských respondentů oproti pouhým dvěma procentům bělochů uvedlo, že černoši jsou ve svém sportu předmětem diskriminace, a to v oblasti platu, podpory fanoušků, jednání ze strany trenérů, komerčně výhodných smluv, nabídek na vedoucí pozice (Johnson, 1991). Podobně americká armáda provedla průzkum v řadách čtyřiceti tisíc vojáků a zjistila, že většina bělochů se nedomnívá, že by v armádě panovala diskriminace, zato tři čtvrtiny Afroameričanů a příslušníci dalších menšin uvedli, že zažili přinejmenším jeden rasově motivovaný čin proti své osobě (Suro & Fletcher, 1999). Průzkum názorů ABC News v rámci projektu Názor versus zkušenost dospěl k závěru, že se podstatně více černošů než bělochů domnívá, že policie, taxikáři a prodavačky v luxusních obchodech diskriminují černochoy (ABCNEWS.com, 2002).

Rasismus je nemoc naší společnosti, která se přenáší z jedné generace na druhou a napadá miliony lidí z nejrůznějších sociálních skupin. Člověka tak nemůže nenapadnout otázka, zda se dá léčit. Bylo by možné dovést lidi ke spolupráci například tak, že by se soustředilo úsilí na přebudování hranic mezi „my“ a „oni“? Samuel Gaertner s kolegy (1990) při studii v laboratorních podmínkách rozdělil šest probandů do dvou tříčlenných skupin. Každá dosta-

la své jméno, její členové nosili barevné jmenovky a pracovali na řešení problému. Pak se skupiny sešly a jedna buď poslouchala, jak druhá řeší problém (neutrální interakce), nebo problém řešily společně (aktivní spolupráce). Tato strategie dokázala divy, a to hned ve dvou směrech. Navzdory počáteční příslušnosti k jedné ze dvou skupin padesát osm procent probandů při spolupráci uvedlo, že se cítí být členy jedné velké skupiny, nikoli jedné ze dvou. V situaci neutrální interakce mělo tento pocit jen dvacet osm procent probandů. Když se pak probandi vzájemně hodnotili, neprojevovaly se při spolupráci předsudky vůči členům nereferenční skupiny. Nedošlo k tomu, že by probandi znevýhodňovali členy původní druhé skupiny, byli jim sympatičtí, považovali je za upřímné a měli pocit, že se jim povahově podobají. Tento závěr potvrdily i další studie. V důsledku spolupráce a rozvoje společné identity se „oni“ proměnilo v „my“ (Gaertner a kol., 2000).

Bylo by možné docílit stejného efektu i na rovině etnických a národnostních skupin? Napomůžeme žádoucímu procesu tím, že děti odmalička budeme vést ke kontaktu s jedinci z odlišných skupin? V současné době probíhá rozsáhlý experiment, který je součástí programu desegregace státních škol (viz *Psychologie a školství*).

Kontrolní otázky

- Jaké základní kognitivní procesy přispívají ke vzniku předsudků?
- Uvedte důkazy na podporu tvrzení, že stereotypy jsou automatické.
- Vysvětlíte předsudky z pohledu teorie realistického konfliktu a teorie sociální identity.
- Uvedte některé skryté formy rasismu v moderní společnosti.

Psychologické úvahy o sociálních a kulturních skupinách

Zamysleli-li se nad tím, co mají lidé společného a co všichni máme vepsáno v osudu, najednou se rozdíly zdají nedůležité, drobné. Jenže při stále se zintenzivňujících kontaktech s příslušníky jiných kultur se každá společnost vnitřně diferencuje. I vzhledem k tomu, že napětí mezi černými a bílými Američany pořád ještě není minulostí, musíme si všichni uvědomit, že rozdíly mezi sociálními a kulturními skupinami prostě existují, my jim potřebujeme co nejvíce porozumět, poznatky šířit dál a být vůči druhým shovívaví, ne-li vstřícní.

Možná se ptáte, co je vlastně naším cílem? Měli bychom rozdíly mezi skupinami přehlížet, nebo bychom je měli uznat? Podle jednoho směru názorů bychom měli být vůči kulturním, rasovým a etnickým rozdílům slepí, neměli bychom lidi třídit a zařazovat podle původu a příbuzných

charakteristik. V ideální společnosti by panovaly vztahy mezi Evropany, Afričany, latinskými Američany, Asiaty a indiány důsledně založené na posuzování jedince, nedochovalo by k zobecňování na celou skupinu. Jiný názorový směr se domnívá, že lidé získávají hrdost a pocit příslušnosti ke skupině ze sociálních identit ve společnosti, tudíž bychom s každým měli zacházet stejně, neměla by existovat diskriminace; kulturní, rasové a etnické rozdíly by měly být vynášeny do nebes, nikoli ignorovány. Mezi všemi jedinci panují jak podobnosti, tak i rozdíly, o to se nikdo nepře. Podle mého názoru je nejschůdnější zlatá střední cesta, která by se nesnažila ani minimalizovat rozdíly, ani maximalizovat společné vlastnosti, nýbrž by od každého přijala část tak, aby výsledkem byla zdravá rovnováha.

Shrnutí

Ze světa se pomalu, ale jistě stává globální vesnice, proto bychom měli vědět, jak a v čem se liší a podobají lidé z různých kulturních a etnických skupin.

Mezikulturní úhel pohledu

MEZIKULTURNÍ ODLIŠNOSTI;

FAKTA PSANÁ ŽIVOTEM

Lidé se liší rodným jazykem, vyznávaným náboženstvím, místem pobytu, **sociálními normami** – implicitně danými pravidly chování a mírou, do jaké se jimi řídí.

INDIVIDUALISMUS A KOLEKTIVISMUS; PŘÍBĚH DVOU KULTURNÍCH SVĚTONÁZORŮ

Kultury se podle své dominantní orientace liší na individualistické a kolektivistické. **Individualismus** se vyznačuje zdůrazňováním nezávislosti a sebeprosazováním, naopak **kolektivismus** klade důraz na vzájemnou závislost a spolupráci. Podle Triandise převládá tendence, že strukturně složitě, prosperující a heterogenní společnosti směřují spíše k individualismu.

Individualismus a kolektivismus ovlivňují míru, v níž jedinci považují své já za součást skupiny, k níž patří. V individualistických kulturách jsou jedinci v procesu soci-

alizace vedení k nezávislosti; v kolektivistických je důraz kladen na vzájemnou závislost.

Každá orientace má své výhody i nevýhody. V kolektivistických společnostech lidé ve vyšší míře dodržují sociální normy, což pozitivně přispívá k dobrým vzájemným vztahům a loajalitě jedince ke skupině. Na druhé straně v něm snadno vznikají předsudky a probouzí se konfrontační přístup vůči jedincům z jiných skupin.

Multikulturní úhel pohledu

ETNICKÉ ODLIŠNOSTI: FAKTA PSANÁ ŽIVOTEM

Vzhledem k tomu, že se etnické složení obyvatel takřka na celém světě rozrůžňuje, věnují odborníci stále větší pozornost multikulturnímu přístupu, v jehož rámci se zabývají zkoumáním rasových a etnických skupin v rámci jedné kultury.

AKULTURACE A ETNICKÁ IDENTITA

Všechny etnické skupiny čelí dilematu, jak se mají přizpůsobit dominantní společnosti, v níž žijí. Měly by se snažit, aby s ní splynuly nebo by si měly uchovávat své dědictví a přispívat tak k rozrůžňování společnosti? **Akultura**ce, proces změny, k němuž dochází při začleňování do nové kultury, probíhá čtyřmi způsoby. Jsou jimi asimilace (odloučení se od původní kultury ve prospěch nové), separace (zachování původní kultury a odmítání nové), integrace (zachování původní kultury a přijetí nové) a marginalizace (jedinec se neidentifikuje s žádnou kulturou).

Prostřednictvím akulturační si jedinci vytvářejí **etnickou identitu** projevující se v jazyce, zvycích a pocitu sounáležitosti. Imigranti nezdědíka prožívají **akulturační stres**, jehož důsledkem bývají i duševní problémy. Integrace coby způsob začleňování do nové kultury – ve srovnání s dalšími třemi způsoby – evidentně koreluje s mírnějším akulturačním stresem, ovšem různé skupiny imigrantů čelí odlišným adaptačním problémům.

Diskriminace

Náročnou překážkou pro etnické menšiny je **diskriminace**, chování namířené proti jedincům, kteří patří k odlišné sociální či kulturní skupině než podněcovatelé rasismu. Diskriminační chování vyplývá ze stereotypních přesvědčení a z předsudků.

STEREOTYPY: KOGNITIVNÍ KOŘENY

Kognitivními kořeny předsudků jsou **stereotypy** – přesvědčení, na jejichž základě jsou s určitou skupinou jedinců spojovány určité vlastnosti. Na základě **sociální kategorie** dělíme jedince do skupin podle společných rysů. Dále vymezujeme vlastní skupinu, k níž patříme, a cizí skupinu. Tento způsob vnímání lidí sice je přirozený a adaptivní, přesto **předsudky vůči členům nereferenční skupiny** nezřídka vedou k názoru, že členové ostatních skupin jsou všichni stejní.

Z výzkumů vyplývá, že stereotypy naskakují do mysli automaticky, bez vynaloženého úsilí a někdy si je dokonce ani neuvědomujeme. Z kognitivního hlediska jsou tudíž nevyhnutelné, přesto jsou informovaní, pozorní a motivovaní lidé schopni překonat vlivy a důsledky stereotypů a dokážou se naučit posuzovat druhé na individuální bázi.

PŘEDSUDKY: MOTIVAČNÍ KOŘENY

Předsudek reprezentuje negativní pocity namířené proti druhým, jež vyvěrají z jejich příslušnosti k určité skupině. Některé podněty přímo živí nenávist a předsudky mezi skupinami.

Teorie realistického konfliktu vychází z předpokladu, že nenávist nezřídka pramení z tendence skupin, aby mezi sebou bojovaly o omezené zdroje. Toto vysvětlení však nezohledňuje **favorizaci referenční skupiny**, k níž dochází i tehdy, napanuje-li nedostatek zdrojů a skupiny spolu nesoupeří.

Podle **teorie sociální identity** neobsahuje self pouze zaměření na sebe jako jednotlivce, ale zohledňuje i různé sociální identity. Na tomto principu si lidé mohou zvyšovat sebeúctu tak, že budou vystupovat proti cizím skupinám. Výzkumy opakovaně potvrzují, že ohrožení sebeúcty zvyšuje potřebu tvořit si předsudky a že realizace konkrétních předsudků v praxi zpětně sebeúctu zvyšuje.

RASISMUS V AMERICĚ

Rasismus je hluboce zakořeněný druh předsudku vůči barvě pleti. Ve Spojených státech sice již nemá tak vyhraněnou podobu jako kdysi, přesto ze studií i nadále vyplývá, že ze společnosti neodešel. Rasismus ovlivňuje vnímání událostí a jejich interpretaci. Lidé při sebezposuzování jen váhavě připouštějí, že mají rasistické tendence. Lze je zjistit objektivnější metodou, takzvaným **testem implicitních asociací (IAT)**.

Kontaktní hypotéza vychází z předpokladu, že nejúčinnější způsob boření předsudků představuje osobní kontakt na úrovni rovný s rovným, který staví na principu spolupráce. Členové soupeřících skupin se sejdou v situaci, pro niž jsou příznačné oboustranně přijatelné společenské normy. Cílem je dovést protivníky k náhledu a následně k novému začlenění do skupin tak, aby se z členů cizí skupiny stali členové vlastní skupiny.

Klíčové pojmy

sociální normy (str. 511)
individualismus (str. 511)
kolektivismus (str. 511)
akulturační stres (str. 520)
etnická identita (str. 520)
akulturační stres (str. 520)
diskriminace (str. 521)

stereotyp (str. 522)
sociální kategorizace (str. 522)
předsudky vůči příslušníkům nereferenční skupiny (str. 522)
předsudek (str. 524)
teorie realistického konfliktu (str. 524)

favorizace referenční skupiny (str. 525)
teorie sociální identity (str. 527)
rasismus (str. 527)
Test implicitních asociací (IAT) (str. 529)
kontaktní hypotéza (str. 531)

Kritické úvahy o sociálních a kulturních skupinách

1. Zkuste uvést několik silných i slabých stránek individualistické a kolektivistické orientace. Jak je možné ovlivnit utváření etnické identity na základě konfliktu kulturních orientací?
2. Představte se, že jste se narodili jako příslušníci jiné rasové nebo etnické skupiny. Myslíte si, že byste byli osobnostně stejní jako teď? Jaké vlastnosti by vám zůstaly a jaké ne?
3. Jsou stereotypy, předsudky a diskriminace nevyhnutelnou součástí společnosti? Proč ano, nebo proč ne?
4. Představte si, že jste vedoucí oddělení pro studentské vztahy na univerzitě, kde studuje vysoký počet etnický a kulturně odlišných studentů. Jaké konkrétní opatření byste učinili, abyste podpořili pozitivní vztahy a vedli studenty ke vzájemnému respektování rozdílů?