

Shrnutí: Interakce s druhými

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

4

Vnímání druhých lidí, přitažlivost a vztahy

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

4.1 Vnímání jiných osob

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

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

4.1.1 Implicitní teorie osobnosti

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

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

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

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

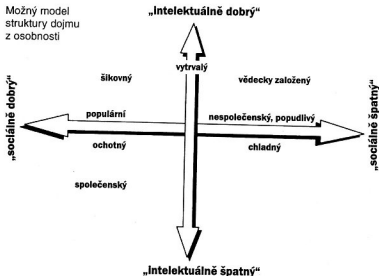
H. H. Kelley (1950) použil k popisu hostujícího profesora tutéž šestici přídavných jmen, k nimž přidal buď přídavné jméno „věřelý“, nebo „chlady“. Po skončení hostovy přednášky Kelley zjistil, že na diskusi s přednášejícím zůstalo daleko více studentů, kteří o něm slyšeli, že je „věřelý“, než těch, kterým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

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

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

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

Možný model
struktury dojmu
z osobnosti



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

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

4.1.2 Osobní konstrukty

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.1.3 Efekty primarity

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

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

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

Druhá skupina obdržela stejný seznam, ale v obráceném pořadí:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.1.4 Stereotypizace

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

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

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

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

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

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

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

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

4.1.5 Zapamatování druhých lidí

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

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

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

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

4.1.6 Sebepercepce

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.1.7 Vlastní zdatnost

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

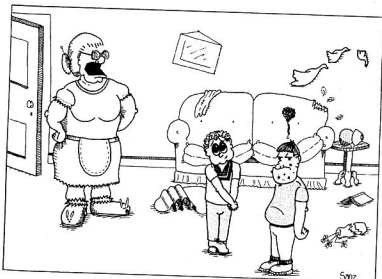
4.2 Interpersonální přitažlivost

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

4.2.1 Tělesná přitažlivost

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.2.2 Podobnost a komplementarita

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

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

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

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

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

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

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

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

4.2.3 Důvěrnost a blízkost

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

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

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

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

4.2.4 Vzájemná náklonnost

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

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

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

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

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

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

4.2.5 Vnímaná omylnost

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

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

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

4.2.6 Neverbální indikátory přitažlivosti

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

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

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

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

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

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

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

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

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

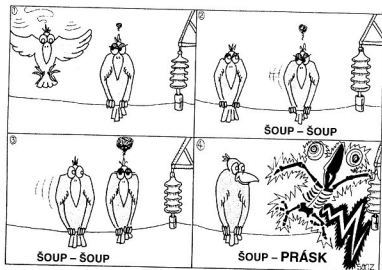
Felipe a Sommer (1966) provedli výzkum, který se týkal vnikání do intimního prostoru lidí pracujících v univerzitní knihovně. Vybrali si osoby, které seděly samy u stolu, a pak si záměrně sedli buď velmi blízko, nebo různě daleko od nich. Při nejmenší vzdálenosti si pomocník experimentátora sedl hned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

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

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

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

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



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

4.2.7 Teorie přitažlivosti

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

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

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

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

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

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

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

4.3 Vztahy

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

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

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

4.3.1 Teorie sociální směny

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

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

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

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

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

4.3.2 Teorie rovnosti

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

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

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

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

4.3.3 Dimenze vztahu

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

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

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

4.3.4 Vývoj vztahu

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

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

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

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

4.3.5 Udržování vztahu

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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