

neboť lidé vytvářejí více sebeatribucí při úspěchu než při selhání.

## FORMOVÁNÍ DOJMŮ

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

## ATRAKTIVITA

Positivní dojem nebo atraktivitu vyvolává několik faktorů. Prvním je známost. Díky **efektu pouhého vystavení** je osoba tím oblíbenější, čím častěji ji vidíme. 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 posto-  
jích 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 přidávají ke skupině a mění svůj názor, protože se domnívají, že ostatní mají pravdu. Při **normativnímu 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 společenec. 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 scho-  
pen 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 pověří 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 postojeově diskrepantní chování může vést k nepřijemnému 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. Zajímá 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 křiveným 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 lačení 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 **frustráční hypotézy agrese** ukazují, 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? Vývojová 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 přihlížečích**, kdy přítomnost druhých potlačuje pomáhající chování. Vliv přihlížečích může snížit naši tendenci vytvořit 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 přihlížečích (str. 500)  
 difuze zodpovědnosti (str. 501)

### Kritické úvahy o sociálních vlivech

1. Vysvětlete, jak přispívají behaviorálně konfirmační zkruslování 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 kampaň? 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 vlastní kůži, když pracovala ve skupině na nějakém třídním projektu. Jaká opatření by mohli 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 nejučinnějších metodách omezování násilí?
6. Skutečně existuje altruistické chování? Která kritéria byste použili k definování altruismu?



# Sociální a kulturní skupiny



1. Sociální skupiny  
2. Kulturní skupiny  
3. Národní skupiny  
4. Etnické skupiny  
5. Náboženské skupiny  
6. Politické skupiny  
7. Profesní skupiny  
8. Věkové skupiny  
9. Pohlavní skupiny  
10. Sexuální skupiny  
11. Jazykové skupiny  
12. Národnostní skupiny  
13. Náboženské skupiny  
14. Politické skupiny  
15. Profesní skupiny  
16. Věkové skupiny  
17. Pohlavní skupiny  
18. Sexuální skupiny  
19. Jazykové skupiny  
20. Národnostní skupiny

1. Sociální skupiny  
2. Kulturní skupiny  
3. Národní skupiny  
4. Etnické skupiny  
5. Náboženské skupiny  
6. Politické skupiny  
7. Profesní skupiny  
8. Věkové skupiny  
9. Pohlavní skupiny  
10. Sexuální skupiny  
11. Jazykové skupiny  
12. Národnostní skupiny  
13. Náboženské skupiny  
14. Politické skupiny  
15. Profesní skupiny  
16. Věkové skupiny  
17. Pohlavní skupiny  
18. Sexuální skupiny  
19. Jazykové skupiny  
20. Národnostní skupiny



# Co myslíte?

## Je možné, že kultura utváří sociální chování?

### Situace

Možná jste absolvovali nějaký kurz sociální psychologie a začaly vás zajímat vztahy mezi lidmi. Tělo je fikce, že by bylo užitečné vědět, jak se mezilidské vztahy liší v různých částech světa, v jiných kulturách. Víte, že Japonci mají tendenci dodržovat větší „živočišnost“ vzdálenost než třeba Evropané a že naopak Venezoláné mají „kontaktnější“ intimitu zůmu. Tělo je fikce, 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 umně anglicky. A teď si zkusíte přestat, jak by to vypadalo, kdyby studenti z Japonska měli za úkol v rámci experimentu při předmětu sociální psychologie před sebou hovořit japonsky. Myslíte si, že by podle jazyka měnili i vzdálenost mezi sebou při konverzaci? Je možné, že by je takový experiment sbližoval? Pak by přišli na řadu studentů 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 tomto univerzitě se experiment realizuje). Vzhledem k tomu, že potřebujete mít pod kontrolou, s kým budou probandé 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 povíдали jen o sportu a zájmech. Vzhledem k tomu, že všichni mluví svým rodným jazykem i anglicky, polovinu kolegů instruujete, aby hovořili rodným jazykem a polovinu má mluvit anglicky. Každý rozhovor mezi studenty proběhne ve speciální místnosti s jedinečným zrcadlem. Nejdříve se usadí kolega, pak vyhledáte studenta, aby si přitáhl židli ke stolu. Následně z místnosti

ti odejete a nahráváte konverzaci zpěta zrcadlem. Po dokončení sběru dat všechny nahrávky sblédnete a vyhodnotíte. Změřte nejménší vzdálenost židle probanda od židle vašeho spolupracovníka.

### Odhad výsledku

Při experimentu se snažte nezářet odpovědi na dvě otázky. První zní, zda se při rozhovoru studenti z Japonska, Venezuely a Spojených států s jedním stejného pohlaví, který bude proband v jejich rodném jazyce, bude měnit vzdálenost mezi účastníky. Asi vás napadá, že kulturně podmíněné, takže styl komunikace se jen obtížně mění, podobně jako zvyky. Na druhou stranu by vás přitáhlo napřekvapilo, kdyby lidé přizpůsobovali chování konkrétní situaci. Druhá otázka zní, zda se lidé mění vzdálenost mezi studenty v závislosti na jazyce, jímž spolu budou hovořit. V níže uvedené tabulce zkusíte v centimetrech vyplnit odhad vzdálenosti mezi vaším spolupracovníkem a probandem. Možná vám pomohou dvě informace: 1) zjištěné rozmezí vzdáleností bylo sedmdesát pět až sto patnáct centimetrů; 2) američtí probandé v průměru volili vzdálenost devadesát centimetrů.

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

## Co to všechno znamená?

### Výsledky

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

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

Psychologové stále jako costavatelé 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, dotyky, fyzickou vzdálenost. V uvedeném studiu Nan Sussman a Howard Rosenfeld (1982) zjistili, že interakční styly typické pro kulturu Japonska 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 studích různých kultur, nýbrž i při srovnávání etnických skupin a obou pohlaví v rámci jedné kultury.

**T**u 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. Polybovaly 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. Neapratná 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 blíž a blíž. 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, jezďeme v japonských autech, čerpáme benzin ze Saúdské Arábie, nosíme oblečené vyrobené na Tchaj-wanu, jíme v restauracích, kde se připravuje suši, lasagne, chléb pita a další mezinárodní pochoutky.

Ruku v ruce se stále snadnější možnosti 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 rozrušující se pestrost skladby obyvatel i více tolerance, nebo naopak dojde k vyhození doutnajících konfliktů, předsudků či diskriminace?

Sociální psychologové v průběhu let zjistili, že na lidi do neuvěřitelné vysoké míry působí aktuální životní situace. Milgramovy experimenty s podléháním autoritě jsou příkladem, který hovoří za všechny (viz 13. kapitola). Ukážíme 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 mnohovármnost 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, zapomněli 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 zvalají, 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. Vyplyvá z ní, že na sto lidí přibližně dvou set národů světa podle Úřadu pro sčítání lidu sídlí v Spojených státech jich jednadvačacet 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 najeďte na webových stránkách Spojených národů na [www.un.org](http://www.un.org)



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; Shiriev & Levy, 2001). Tento druh zkoumání je prakticky nezbytný, ovšem je spojen s mnoha úskalími. Například Severoameričané jsou zvyklí na osobní otázky, nevádí 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 zřejmě 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 způsobil chybný překlad (Triandis, 1994).

## MEZIKULTURNÍ ODLIŠNOSTI: FAKTA PSANÁ ŽIVOTEM

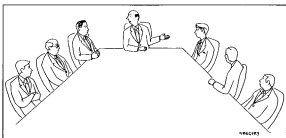
Každá kulturně zakotvená skupina má společný prostor, jazyk, náboženství a historické kořeny. Má vlastní ideologii, zvyky a tradice, hudbu, politický systém, rodinou strukturu, sexuální zvyklosti, módu a stravovací zvyklosti. A způsob, jakým vládní vyslanci a cestovatelé poznávají navštívenou kulturu,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

TABULKA 14.2 Překladatelské perličky

- „Chcete-li nejvyšší kvalitu, sundejte si u nás kathyoty.“ (prádelna, Thajsko)
- „Budomo rádí, pokud znoužijoto pokojekou.“ (hotel, Japonsko)
- „Prosíme dámy, aby neposkytovaly děti na baru.“ (bar, Norsko)
- „Manažer osobně odnesl vodu, která se zde podává.“ (hotel, Mexiko)
- „Projeďte 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 pokývnutím 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, Arabů, Mexičanů a latinských Američanů, kteří se lepí jeden na druhého, je pro ně nepřijemný. Každá kultura se řídí vlastními nevysovenými, implicitně danými pravidly chování

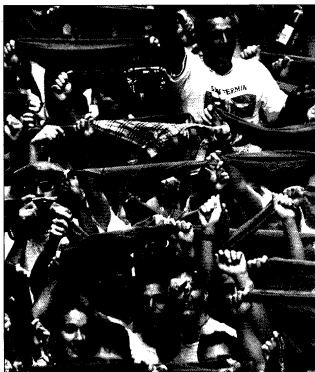


© The New York Collection 2008. All Rights Reserved. Všechno právo vyhrazeno.

„V zájmu kulturních odlišností jsme zaměstnali tady Jasona. Má totiž docela hodné 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 protiběžům 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 opěrných směrech, že každá kultura přistupuje k jedinci i skupině odlišně. Jedna se zaměřuje na jedince, druhá klade zásadní důraz na skupinu.



*Kultury se liší i strijmi specifickými normami a pravidly. Španěle na fotografii mávají v Pamploně červenými bedvábými šátky před zabájením festivalu Běh býků, při němž každé ráno po dobu devíti dnů běhá šest rozlicených býků po přelidněných ulicích ve středu města.*

## 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 sebezpasování, 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 v 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. Došel k závěru, že klíčové faktory jsou tři. První vychází ze *složitosti struktury* dané společnosti. 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.

**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.



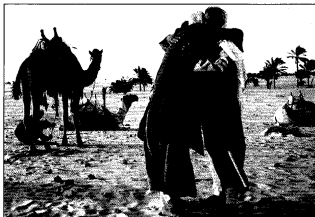
# JAK

## ZABRÁNIT SPOLEČENSKÝM PROHŘEŠKŮM V ODLIŠNÝCH KULTURÁCH

**K**aždý, kdo někdy pracovně či soukromě cestoval do země s jinou kulturou, ví, jak mohou být místní zvyky a tradice ošemetné. Proto nezbývá 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 nejpomalější na Středním východu, v Africe a v Jižní Americe (Severní Amerika, Kanada a Spojené státy se nacházely uprostřed, na posledním místě bylo Mexiko).

Jakmile se způsob života změní, okamžitě to poznáte. Levine (1997) ve své knize *A Geography of Time (Zeměpís času)* vypráví příběh o mexickém psychologovi Vicentu Lopezovi, který dlouhé roky dojížděl z mexické Tijuany do San Diega ve Spojených státech. Jakmile přelal 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 práci 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 neodvívá 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 zdraví, neverbální komunikaci, stravovací



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



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

ČÍNSKÉ PŘÍSOVÍ

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 oddáný 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 stejná náboženství, hovoří týmž jazykem, mají stejné zvyky) bývají rigidnější a méně tolerantní

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 dojmem, že se jedná o celosvětový trend, ovšem chyba lůvky. Ve Finsku se lidé douraz 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 pozdvíhnu obočí. Ve Venezuele, Paraguai a některých dalších zemích Latinské Ameriky se lidé při setkání zcela běžně obejmou a políbí. Ve většině arabských zemí se muži vítají pozdravem *salam alej-kum* („Allah 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) obecný gest. Mezikulturně se liší i vzdálenost při rozhovoru. Japonci si potrpí na delší vzdálenost, v Portoriku a ve většině latinskoamerických zemí lidé stojí nebo si sedají velmi blízko. Pokud couvnete, je to považováno za urážku. Neopomíjete 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.

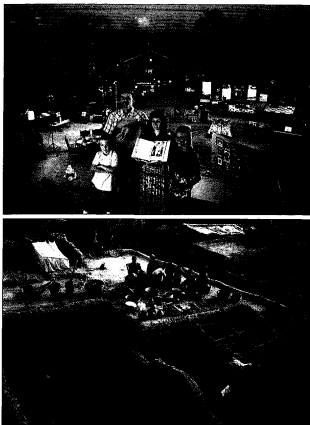
■ **Stravovací zvyklosti** Kolem jídla se točí tolik společenských i jiných událostí, že znalost jídelních zvyků a pravidel stolování je nutnost nad nutnost.

V první řadě se připravte na to, že možná budete muset pozřít vsutku exotické pokrmů. 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 profíhěskými, 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 prázdným rukama. A budete-li někomu 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 kvítiky zosobňují pohrdání. Při návštěvě v Řecku, Maroku a řadě arabských zemích nechvalte statky svého hostitele přespřilíš, jinak bude citit 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 spojuje 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 prosperující společnosti, 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 Mali (dole).



Muži a ženy z anabaptistické kultury (nazývá se amish) jako výraz kolektivistické orientace společně staví stodolu. Jsou členy pensylvánské komunity, v níž nějaký žbář spalil několik stodol. Muži stavějí objekty, 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 zapomenout, že individualismus a kolektivismus nejsou rázně oddělené protějšky a že se odlišnosti a rozdíly mezi 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 neindividualističtějším 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 prarostou i do sebepojetí a vnímání vlastní identity jejich 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 přibuznému 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.

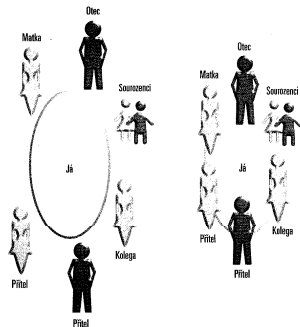
Odlíšné sebepojetí dále ovlivňuje způsob, jakým pohlížíme na druhé. Markusová a Kitayama (1991) dospěli ke dvěma zajímavým rozdílným mezi Východem a Západem. První zní: lidé z individualistických kultur usilují o dosažení osobních cílů, jejich protějšky vycházejí ze svého postavení ve skupině. Severoameričané 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 obrázky. Každý obrázek 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 probandí volili jedinečné díly – případně ty, které byly zastoupeny v menším počtu. Korejští probandí upřednosthovali ty, které lépe doplňovaly celek.

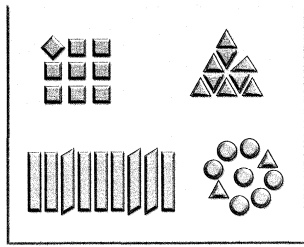
V jiné studii Kim a Markusová jednali s Američany a východoasijsky na sanfranciském mezinárodním letišti. Požádali je o vyplnění dotazníku. Jako poděkování jim nabídli propisku ze souboru tří až čtyř propisek stejné barvy. Buď byla oranžová, nebo zelená. Co zjistili? Sedmdesát čtyři procent Američanů 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 pohlceni 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 Trafimov 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.



**Obr. 14.1 Sebepečení** 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 společnosti, za součást širší sociální sítě (vpravo).

**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 nepozastavují. 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. Radě 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, litostí. Jedna se nevěřícně zeptala: „Ale někdo tam na ně přece jen dává pozor, že?“ (Morelli a kol., 1992)



**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 upřednosthovali díly, které dobře doplňovaly celek.

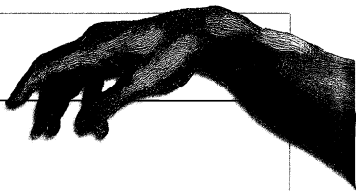
Socializace ovlivňuje uvažování a chování v mnoha dalších aspektech života. V individualistických zemích matka dostí brzy odstavuje dítě od kojení a co nejdříve je učí chodit na nočník. Dospívající vedou líté boje, aby se osamostatnili od rodičů, dospělí bojují s krizí identity, která se nevyhne asi nikomu. Pozornost je přímochaře 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, nepochybně 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



## PROCES OBJEVOVÁNÍ

Hazel Rose Markus

– Vliv kultury na sebepečetí



**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 Ósace. Přednášela jsem tam o významu sebečutí. Jednou se mě kolega a přítel Shinobu Kitayama zeptal: „Uvědomila sis, že z toho, co o self říkáš, Japoncům nic nečlová 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 neshleditelná, bylo by na pováženu, kdyby se self jejich 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 záračný, všeho jsem teď plný, jsem prostě výjimečný.“ Jeho pozitivní sebepečetí se nám velmi hodilo, protože

šlo ruku v ruce se zjištěním, že si američtí studenti myslí, že jsou chytřejší, sociálně obratnější, více sportovní než založení a morálnější než jejich vrstevníci. Moji kolegové z Japonska byli Groverovou písničkou nemálo zaskočení. 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 nejrozličnějšího etnického původu, náboženského vyznání, socioekonomického statusu. Do tohoto oboru vnášejí nově úhly pohledu, které jejich evropská a americká 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 zájmovosti 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 slobodní rozhodnout se podle vlastní vůle, nikoli se řídit názory a přáními rodiny, společenskými tlaky, požadavky náboženského vyznání, přijímám a podobně (Dion & Dion, 1996).

**Sociální důsledky** Výzkumníci realizující mezikulturní studie se beze sporu snaží o co neobjektivnější 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

kollektivistické. 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 třesá, 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 Tembe). 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 pohlcen 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 výlučně 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) Jaky z toho plyne závěr? Kolektivistické „my“ zapřičiňují napětí mezi skupinami a spěje k etnickým, náboženským, územním a národnostním konfliktům s kolektivistickými „oni“.

### 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.

### 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 bezvýhodné politické a hospodářské situace se pětadvacet mužů, žen a dětí zoufale snažilo najít nový život.