



Spolufinancováno
Evropskou unií

Podpora AKTIVNÍHO a odpovědného občanství ve školách



Toolkit

1. Metodika pro učitele

MODUL 2 Perspektivy náhledu Hodnoty, normy a předsudky



GYMNÁZIUM
JOSEFA RESSELA



Learnable

Sukromna základna
škola
Felix



www.ecece.org



Slovakia



odpo
vědná
společ
nost

WSB University

Podpora Evropské komise pro produkci této publikace nepředstavuje souhlas s obsahem, který odráží pouze názory autorů, a Komise nenese odpovědnost za jakékoli použití informací v ní obsažených.



Tato metodika byla vytvořena v rámci projektu ACTIVE financovaného z programu Erasmus+
Organizace odpovědná za zpracování materiálu: Odpovědná společnost, z.s.
Vytvořeno ve spolupráci s partnery projektu



Tato práce podléhá licenci [Creative Commons Attribution- ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) .

Autorství: Odpovědná společnost, z.s.

autoři: Mareš, Matěj a spol.

Přeloženo a editováno z anglického originálu

Verze 1.1

květen 2023

Obsah

Obsah.....	2
MODUL 2: Hodnoty, normy a předsudky	4
Faktory ovlivňující naše vnímání a jednání.....	5
1.1.1. Normy, hodnoty a přesvědčení	6
1.1.2. Postoj, motivace, zvyky a pohled na svět.....	8
Typy osobnosti (MBTI).....	10
Kognitivní zkreslení (předsudky a zaujatost)	11
Vybrané zásadní kognitivní zkreslení a předsudky	12
Odstranění předsudků („debiasing“).....	17
Empatická (nenásilná) komunikace	18
Základy nenásilné komunikace (NVC)	18
Jak používat nenásilnou komunikaci (NVC).....	23
Logika, emoce a racionalizace	24
Záměry (intence)	27
Soudy – co je správné a co špatné (koncept dobra a zla)	28
Rámování.....	30
Role sociálních médií, kterou je třeba vzít v úvahu při snaze porozumět ostatním	31
Aktéři a zúčastněné strany	32
Shrnutí – jak přistupovat k rozdílům	33



Přehled modulů a aktivit

ACTIVE Toolkit

Toolkit

Struktura a cíl metodiky
Jak s metodikou pracovat

Moduly & Aktivity

MODUL 0

Základní principy
informace, fakta, pravda a objektivita



MODUL 1

Vyhledání spolehlivých zdrojů informací a přístup k informacím na internetu

Aktivita 1

První zorientování, jak přistoupit k informacím na internetu (ověřování faktů)

MODUL 2

Hodnoty, normy a předsudky

Aktivita 2

Hodnoty a předsudky

MODUL 3

Výzkumná fáze – design výzkumu, metody a shromažďování důkazů

Aktivita 3

Navrhni a realizuj vlastní výzkum

MODUL 4

Dejte informacím smysl

Aktivita 4

Porozumění a formulace záměrů












MODUL 2: Hodnoty, normy a předsudky

"NEJVYŠŠÍ FORMOU INTELIGENCE JE SCHOPNOST POZOROVAT BEZ SOUDŮ."

(Jiddu Krishnamurti)

Struktura modulu:

Témata:

-  Faktory ovlivňující naše vnímání
 -  Normy, hodnoty, přesvědčení
 -  Postoje. Motivace. Zvyky, světový názor
-  Osobnost založená na typologii MBTI
-  Předsudky
-  Nenásilná komunikace
-  Role logiky a emocí
-  Sociální sítě a naše vnímání
-  Aktéři a jejich role

Hlavní témata modulu:

V tomto modulu prozkoumáme následující témata:

- Jak a proč rozumět našim hodnotám, normám a přesvědčení/víře?*
- Co jsou předsudky a je možné je překonat?*
- Jak naše domněnky a předsudky ovlivňují náš úsudek?*
- Co je framing (zarámování)?*
- Role našeho vnímání v rozhodování?*
- Dobré a špatné, jak to definovat?*
- Jak sociální média ovlivňují naše vnímání?*
- Je logické myšlení všezahrnující odpovědí na relevantní porozumění?*
- Kdo jsou dotčení aktéři (zainteresované strany)?*
- Jaké jsou postoje, hodnoty a normy dotčených aktérů?*
- Jaké jsou vaše hodnoty a normy (otázka sebereflexe)?*



Faktory ovlivňující naše vnímání a jednání

"POZNEJTE SEBE A POROZUMÍTE OSTATNÍM."

To, jak vnímáme svět kolem nás a jak jednáme, je ovlivněno našimi hodnotami, postoji, přesvědčením o něčem, naší vírou, společenskými normami a naší osobností. Kromě dalších faktorů, jako je naše postavení v určité situaci (jsme učitel nebo student, manažer nebo technik...) a fyzické a genetické predispozice atd.

V zásadě jednáme spíše na základě naší interpretace světa kolem nás (naše racionální a emocionální reakce), než abychom reagovali na svět samotný.

Pokud je způsob, jakým vnímáme svět kolem nás a naše rozhodnutí, ovlivněn faktory, kterých si nejsme vědomi, jak bychom se mohli vědomě a zodpovědně rozhodovat? Porozumět sobě i ostatním je tedy důležité, protože chceme mít svobodu v rozhodování, které činíme, aby naše rozhodnutí směřovala k naplnění našich základních lidských potřeb, abychom měli radostný a naplňující život (další vysvětlení viz Empatická komunikace níže).

Odpovědné rozhodování je, jak bychom ho definovali, rozhodnutí, které je založeno na relevantních dostupných informacích (rozhodnutí založené na důkazech nebo informované rozhodnutí) a rozhodnutí, které vede k naplnění našich potřeb (viz níže). Rozhodnutím (v kontextu této Metodiky) rozumíme vlastně každé „rozhodnutí“, které stojí za tím, že něco děláme: jednáme, interpretujeme data nebo určitým způsobem (externě i interně) reagujeme na situaci. V tomto smyslu nemusí být „rozhodnutí“ zcela nebo vůbec racionální. Protože racionalita je pouze jednou složkou našeho rozhodování, a pokud bychom omezili pojem „rozhodnutí“ pouze na racionální rozhodování, neměli bychom nakonec žádné rozhodnutí, které by takovou definicí skutečně naplňovalo.

Naše vnímání a interpretace informací je ovlivněna nevědomými aspekty, které zkreslují způsob již samotného sběru a přístupu k důkazům (evidence), na kterých zakládáme své rozhodování. Tyto podvědomé aspekty vnímání samozřejmě ovlivňují již samotné pochopení daného problému či tématu. Jak I říkáme „jak daný problem vnímáme“, tedy jak jak daný problem nahlížíme. V Modulu 1 jsme zdůraznili, že jsme všichni náchylní k manipulativním technikám používaných při šíření dezinformací a fake-news a že tyto techniky jsou o to účinnější účinné, čím více si sami neuvědomujeme naše hodnoty a sociální normy, kterým jsme vystaveni a ovlivněni.

Vnímání (z latiny *perceptio* 'shromažďování, porozumění') je organizace, identifikace a interpretace smyslových informací za účelem pochopení prezentovaných informací nebo prostředí.¹

Naše vnímání může být zkreslené mnoha způsoby. To v podstatě znamená, že „to, co vidíme, nemusí být to, co vidíme“. Existuje mnoho aspektů, které ovlivňují naše vnímání (naše zkušenosti, osobnost, lidské bytí - , naše přesvědčení, hodnoty ad.).

PŘÍKLAD Vezměte si například, jak odlišně bude vnímat stejnou ulici architekt ve srovnání s automobilovým nadšencem. Co by každý z nich viděl a jaké dojmy by na ně působily, když by procházeli nějakou ulicí ve městě? Všimněte si, že oba by byli ve stejné ulici, a i když se snaží vidět a vnímat ulici tak jak ve skutečnosti je, jejich vnímání té stejné ulice bude zcela odlišné. Tento příklad

¹ Definice z Schacter, Daniel (2011). *Psychologie*. Hodnota Vydavatelé. ISBN 9781429237192 (převzato z Wikipedia.org).



nám ukazuje, že naše vnímání je zkresleno našimi zkušenostmi a motivací. Tedy, že **vidíme – vnímáme z nějaké perspektivy**.

V Modulu 1 jsme ukázali, že **různí aktéři mají různé motivace** (např. pro šíření konspiračních teorií). Tyto motivace samozřejmě ovlivňují i naše chování jako takové. Pochopení těchto motivací a základních faktorů, které za nimi leží, nám pomůže zorientovat se a porozumět různým názorům (úhlům pohledu) a případně i protichůdným informacím při našem shromažďování důkazů a jejich vyhodnocení. Z tohoto důvodu se v tomto modulu zaměřujeme na faktory, které ovlivňují náš (a kohokoli jiného) přístup k informacím a rozhodování, a to včasně našich předsudků a předpokladů vůči zkoumanému tématu.

DŮLEŽITÉ Témata v tomto modulu by mohla být rozšířena do několika vědních oblastí (psychologie, neurovědy, sociální psychologie), a proto nemůžeme pokrýt všechna témata a všechny aspekty prezentovaných témat. Cílem je především **inspirovat vás jako učitele** představením některých vybraných témat a konceptů, které můžete využít při své každodenní práci se studenty. Doporučujeme vám proto, abyste případně sami dále prozkoumali jakékoli téma, které vás osloví nebo jej budete považovat za užitečné.

DŮLEŽITÉ Předem bychom rádi poukázali na to, že témata, kterými se budeme v tomto Modulu zabývat, mohou být komplikovaná **pro někoho**, kdo je pevně zakořeněn v jakémkoli světovém názoru nebo víře, kterou považuje za jedinou správnou nebo možnou. Netvrdíme ani, že to, co je prezentováno, je pravda vytesaná do kamene. Naopak, berte uvedené spíše jako inspiraci, jak lze k těmto složitým a komplikovaným problémům přistupovat a nahlížet je. V tomto smyslu jsme otevření jakékoli diskusi o prezentovaných tématech a konceptech.

Srdečně vás nyní zveme, abyste si dopřáli otevřenost a vůli zkoumat a případně i zpochybňovat „své vlastní pravdy“

... pojďme se inspirovat...

1.1.1. Normy, hodnoty a přesvědčení

To, jak se s jakýmkoli problémem vypořádáme, je vědomě či nevědomě ovlivněno mnoha faktory na základě našich **predispozic a zkušeností**. Tyto faktory utvářejí hodnoty, přesvědčení a postoje. Také jednáme ve specifickém prostředí s určitými normami a společenskými strukturami.

Protože by se dalo vést nespočet debat o tom, co je čím ovlivněno a co se pod jednotlivými termíny skrývá, nechceme a nepotřebujeme pro naše účely jít do detailů a akademické debaty. Nastavíme základní použitelný rámec a také poskytneme praktické nástroje, které lze použít v reálných komunikačních situacích (viz níže).

Normy jsou uznávané standardy a způsoby chování nebo provádění věcí, které jsou vzájemně **sdíleny členy sociální skupiny** jako standardy ("normy") chování. Norma je konkrétní a specifikuje určité věci, které je třeba udělat (nebo se jim vyvarovat). Normy odkazují a jsou (někdy zdánlivě) odůvodněny základními sdílenými hodnotami. Normy se týkají chování a **postojů, které jsou považovány za „normální“ nebo obecně akceptovatelné**. Normy mohou být kodifikovány (např. právními předpisy) nebo nekodifikovány. Podstatné je, že jsou akceptovány nebo přímo vyžadovány příslušnou skupinou.



Je důležité si také všimnout, že **každý vnímá nastavené normy jinak** (asi bychom česky řekli „po svém“) a toto vnímání může, ale také nemusí reflektovat to, co příslušníci dané skupiny (většiny) skutečně dělají nebo očekávají. Dochází pak ke konfliktu, jak při vnímání samotných norem, tak ve způsobu jejich uvádění do praxe. A **také máme na výběr**, zda se budeme chovat „podle“ těchto vnímaných norem (někdo vědomně normy respektovat nechce nebo je přímo chce „bojkotovat“). **Normy tedy nepředstavují samostatně platná/daná pravidla, jak se všichni chováme nebo bychom se „měli chovat“, ale jsou individuálně vnímaným rámcem, ve kterém jednáme jako jednotlivci.**

Problémem při komunikaci a pro vzájemné porozumění často bývá to, že témata které řešíme (zejména názory nebo activity ostatních lidí) **posuzujeme optikou určité (naší!) normy, jako by to bylo univerzálně platné kritérium pravdy a správnosti. Z normi se tak stává způsob určování toho, co je pravdivé, toho co je správné a co nesprávné.** V těchto případech zapomínáme na to, že norma je zvykovým pravidlem, není ničím absolutně platným. A jako taková v sobě nemá a priori „dobro“ (i když bychom to tak mohli vidět). Neříkáme, že normy nejsou důležité pro fungování společnosti. Ale budme otevření k posouzení, zda nám normy, které následujeme, prosazujeme nebo chceme zavést, skutečně dobře slouží.

DŮLEŽITÉ Protože naším cílem je činit zodpovědná rozhodnutí, měli bychom hledat nejlepší možnou volbu pro naše jednání, a to v souladu s našimi potřebami a účelem jednání. Pokud norma neslouží nám nebo svému účelu, budme otevření ji změnit. Nehovoříme zde o nějaké anarchii a rušení norem jako takových (každá společnost je organizována podle sdílených norem), ale **vytváření prostoru pro diskusi a hledáním nejlepších řešení pro aktuální otázky (postup závisí na situaci a dané normě).**

Hodnoty lze chápat různě (můžeme říci na různých úrovních). Hodnoty jsou asi nejčastěji definovány jako to „*co považujeme v životě za důležité*“ nebo „*na čem nám záleží*“. Tato definice může (podle našeho názoru) dobře posloužit organizaci, jako je soukromá společnost, která může definovat své základní „hodnoty“. Ale na osobní úrovni je taková definice docela zavádějící, protože poukazuje spíše na touhy nebo „artefakty“ reprezentující status ve společnosti, nebo dokonce předměty (na předmětech mám také často záleži).

X Touhy nejsou hodnoty. Nelze tedy souhlasit s tím, že něco (jak je to prezentováno v definicích na internetu) jako „*bohatství*“ nebo „*založení pevného manželství*“ by mělo být chápáno jako něčí hodnota. Spíše bychom tyto nazvali nebo označili jako touhy.

Jak tedy definovat hodnoty? Nejprve se zeptejme, **co se skrývá za výše zmíněnými „touhami“:**

- Za touhou po bohatství bychom mohli vidět mnoho různých potřeb jako je: bezpečí, přežití, pohodlí, důstojnost, svobodu a volbu, ohleduplnost, respekt atd.
- Za touhou po „založení pevného manželství“ jsme mohli vidět mnoho různých potřeb jako je: emoční bezpečí, stabilita, jistota, respekt, harmonie, reciprocita, podpora, důvěra, pohodlí atd.

Vidíme, že **pojem „hodnoty“ může být docela zavádějící a ošemetný.** V zásadě se dá říci, že něco pro nás má hodnotu (je žádoucí a dobré investovat do toho své úsilí – čas, peníze...). Takto bychom mohli říci, že naše auto má pro nás hodnotu, ale to není to, co zde hledáme (to bychom nazvali touhou nikoli skutečnou naší vnitřní hodnotou)... Můžeme jít trochu dále a například říci, že „*vzdělání má pro nás hodnotu*“. V tomto případě bychom také raději hledali motivace, protože ty se mohou u člověka lišit (pro jednoho to může být způsob získání lepších vyhlídek na práci, pro jiného touha po znalostech).



S ohledem na výše uvedené proto navrhuje chápat **hodnoty jako základní lidské potřeby**. Účelem je najít základní příčinu nebo okolnost, díky které se jako lidská bytost skutečně cítíme naplnění (šťastnými). V tomto ohledu **by nám hodnoty (naše skutečné potřeby) mohly posloužit jako nejlepší vůdčí princip pro náš život** (více vysvětlení viz kapitola Empatická komunikace níže).

Obvykle, když mluvíme o hodnotách, odkazujeme na něco, co představuje nebo vyjadřuje naše potřeby nebo to čeho si nejvíce vážíme²². Například „nejvíc si váží své rodiny“, nebo „postavení v zaměstnání“ atd. Jazyk se používá určitým způsobem, a tak to je. Ale pro hlubší porozumění je dobré pochopit, že tyto „hodnoty“ „jen“ reprezentují a vyjadřují naše potřeby v konkrétním společenském a kulturním kontextu.

Přesvědčení/víra (z *anglického Believe*) je podle Cambridge English Dictionary definováno jako „myslet si, že něco je pravdivé, správné nebo skutečné“. Dodali bychom bez důkazů. Toto je pravý význam slova „věřit“: **Věřit znamená, že jsem předvedčen o něčem, o čem nevím (nebo nemohu vědět), zda je to pravda nebo ne**. Věřit je spojeno s **formulací a nastavením předpokladů, které nemohou být (nebo v zásadě nejsou) předmětem dalšího zkoumání** – nelze je ani dále nijak zpochybňovat nebo o nich diskutovat.

Běžně se slovo „věřit“ používá také v situacích jako: „Věřím tomuto člověku/odborníkovi“, nebo bych mohl dokonce říci: „Věřím, že zítra zase vyjde slunce“ (nemohu si být jistý ani to skutečně dokázat, protože se tak ještě nestalo). Ale pro tyto okolnosti bychom raději použili termín jako **„důvěra“**, protože tato tvrzení ve skutečnosti nezakládáme pouze na „víře“ bez jakýchkoli **důkazů nebo zkušeností**. Někomu můžu důvěřovat, protože ho známe a už se ukázal jako spolehlivý, nebo víme, že všechny znalosti, které máme o sluneční soustavě, dávají téměř 100% šanci, že zítra vyjde slunce, i když to nemůžeme dokázat.

Nechceme být hnidopiši ve slovíčkaření a je pravděpodobně běžné/normální ve výše uvedených situacích používat výraz „věřit“. Měli bychom však chápat skutečný význam a **rozdíl mezi „věřit“ (bez jakýchkoli důkazů nebo zkušeností) a „důvěřovat nebo soudit“ na základě nějakých důkazů nebo zkušeností, které mohou takový úsudek podpořit**. **Rozdíl je v tom, že u „věřit“ nemá smysl se ptát na přesvědčivost důkazů, protože je to prostě víra**. Takže i když používáme/uslyšíme termín „věřit“, měli bychom být schopni rozpoznat, že se jedná o názor nebo úsudek, který je možné dále prozkoumat a vyhodnotit z hlediska přesvědčivosti důkazů.

1.1.2. Postoj, motivace, zvyky a pohled na svět

Postoj (z *anglického Attitude*) je naše tendence hodnotit nějaký symbol, předmět nebo aspekt našeho světa příznivým nebo nepříznivým způsobem. Postoj lze definovat jako **pocit nebo sklon upřednostňovat předměty, osoby a situace nebo být proti nim**. Může být také do určité míry definován jako stav mysli nebo pocitu vůči něčemu nebo někomu. Existuje mnoho definic pojmu postoj a pojem postoj se také běžně používá poměrně volně pro sběr vlastních názorů, předsudků a sentimentů.

Podstatné je, že si svého vlastního postoje můžeme být vědomi nebo tento **postoj (k něčemu) může být nevědomý**, ale i tak ovlivňuje naše chování.

²² Pozn.: v angličtině je pojem hodnota „value“ shodný s pojmem vážit si/cenit si něčeho (např. „he most value his family“)



Motivace je konkrétní touha jednat za účelem naplnění určitého cíle. Je podmíněna souborem faktorů mix faktorů, jako jsou výše uvedené hodnoty, normy, postoje, osobnost (viz níže) a také naše zkušenosti a aktuální situace. Toto vše ovlivňuje naši motivaci dělat to, co děláme a jak to děláme. Motivace je konkrétním projevem naší osobnosti, hodnot, norem a postojů ke skutečnosti. V tomto smyslu je motivace úzce spojena s naší touhou něco mít nebo něčeho dosáhnout. „**Jsem motivován něco dělat, protože chci něčeho ,dosáhnout‘***“. Motivace může být vědomá (uvědomuji si, čeho chci dosáhnout) nebo nevědomá (nemám vědomně stanovený ani formulovaný cíl).

***Dosáhnout něčeho** nemusí být materiální povahy nebo sloužit k dosažení určitého cíle (úspěchu). Například někdo je motivován jít běhat jen čistě pro radost z pohybu, a ne nutně, aby vyhrál závod nebo uběhl maraton pod 3 hodiny. Stále však vidíme, že motivace pochází z touhy „dosáhnout“ potěšení (dostat se do stavu potěšení nebo dobrého pocitu při nebo po běhu). V tomto případě může být motivace i nevědomá (nemusím si to uvědomovat, a ale dělám to proto, že mi to přináší potěšení).

Návyky/zvyky (z *anglického Habits*) jsou také velmi důležitými předpoklady našeho chování. Návyky jsou **to, co děláme, protože jsme na to zvyklí**. Ve smyslu „děláme to, co děláme“. Je to něco, co děláme pravidelně a často si to neuvědomujeme, protože to bereme jako samozřejmost. Návyky mohou být velmi silné a může být obtížné je změnit nebo se jich zbavit. Existuje spousta motivačních knih, jak změnit a nastavit „správné“ návyky, aby vám dobře sloužily. Na jedné straně můžeme vidět, že návyky nám mohou v životě pomoci a zjednodušují nám život (např.: každé ráno neřeším, zda si vyčistit zuby, prostě to dělám...). Na druhou stranu je ale naším cílem jednat zodpovědně (a k prospěchu sobě samým), měli bychom také vidět, že **zvyky ve skutečnosti popírají možnost volby a jednání ze svobodné vůle**. Kdybychom vše dělali na základě zvyků, byli bychom jako automatický stroj. Odpovězme si tak na otázku, zda chceme být automatickým strojem, nebo lidskou bytostí s volbou jednat.

Světónázor (z *anglického World view*) by se dal definovat jako „komplexní pojetí či chápání světa z konkrétního úhlu pohledu“³ (hlediska). Světónázor je to, **jak vnímáme, konceptualizujeme a chápeme svět kolem nás a své místo v něm**. Souvisí s naším chápáním a znalostmi, interpretací jevů a normami a hodnotami, které zastáváme. Vzniká iterativním procesem, kdy nelze říci, zda jsou normy základem světového názoru nebo zda je světónázor základem pro stanovení norem. Protože jeden ovlivňuje druhého navzájem (tzv. iterace). Na základě svého světónázoru se lidé rozhodují, co je správné a co špatné, co by se mělo a co nemělo, a činí normativní a někdy i moralizující soudy (viz také níže Empatická komunikace). Specifický a především neměnný (a nevědomý) pohled na svět je často případem zaujatého a předpojatého (biased) vnímání a rozhodování.

SHRNUTÍ (jak to uplatnit při výuce) Naše jednání a to jak přistupujeme k informacím je ovlivněno naším vnímáním dané situace (percepce) a ta je sama ovlivněna kombinací faktorů, jako jsou hodnoty, naše přesvědčení, tomu čemu věříme, našimi návyky a světónázorem (viz výše). Měli bychom nejprve porozumět sami sobě, abychom dokázali porozumět i druhým a mohli vidět a porozumět, co stojí za jejich volbami, rozhodnutími a činy.

³ Převzato z : www.merriam-webster.com/dictionary/worldview



Typy osobnosti (MBTI)

"JE TAK NEUVĚŘITELNÉ BÝT KONEČNĚ POCHOPEN(A) A POROZUMĚT DRUHÝM."

(z [16Personalities.com](https://www.16personalities.com) – upraveno)

Existuje mnoho způsobů, jak můžeme vidět a popsat osobnost. Dovolte nám uvést jeden příklad, který považujeme za relevantní a užitečný, kterým by se učitelé mohli inspirovat a využít ho při práci se studenty.

Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) je typologie osobnosti založená na práci Carla G. Junga o psychologických typech a rozšířený o další specifikace osobnosti od Isabel Briggs Myers. [Zaměřuje se na to, jak různí lidé vnímají svět a dělají svá rozhodnutí](#), jaké jsou jejich [hodnoty](#), [potřeby](#) a [motivace](#). Typologie osobnosti MBTI je jednou z neznámějších a nejčastěji využívaných například při pohovorech s uchazeči o zaměstnání nebo pro osobnostní rozvoj.

Typy osobností MBTI klasifikuje lidi podle jejich postojů a jednání v konkrétních situacích. Typové hodnocení se skládá ze čtyř písmen, která představují nejvýraznější vlastnosti člověka a jeho způsob přístupu k informacím, rozhodování a chování ve společnosti. Testování probíhá nejčastěji formou dotazníku, který obsahuje pečlivě sestavený soubor otázek na lidské chování v každodenních situacích.

Metodologie MBTI rozlišuje lidi podle [čtyř základních osobnostních rysů](#):

- Introverze (I) versus extroverze (E)
- Smysly (S) versus intuice (N)
- Myšlení (T) versus cítění (F)
- Usuzování (J) versus vnímání (P)

Podle tohoto přístupu má každý člověk čtyři dominantní rysy (vždy jeden z protikladů), které nám společně vypovídají o jeho osobnosti, silných a slabých stránkách, kariérních schopnostech nebo zvyklostech na pracovišti, stejně jako o chování v partnerských vztazích, přátelství, dětství, rodičovství a obecně v mezilidských vztazích.

Další podrobnosti naleznete na [následujících webových stránkách](#) o každém typu osobnosti, o tom, jak je používat, a o testech k nalezení vašeho typu MBTI: [16Personalities](#) or [Truity](#). V češtině pak vyšla velmi povedená kniha od Šárky Mikové s názvem Nejsou stejné, která podává velmi komplexní ale čtivé vysvětlení MBTI typů specificky vztahované na různé fáze dospívání dětí (blíže viz [Teorietypu.cz](#)).

DŮLEŽITÉ Při aplikaci typů MBTI buďte opatrní, [abyste je nepoužili k posuzování ostatních](#) nebo jim nestanovovali limity (aby něco dělali, že se na něco nehodí nebo měli vedoucí pozici v týmu atd.). [Typologie MBTI je o způsobu, jakým bychom dělali věci a přistupovali k nim, a ne o tom, čeho můžeme a nemůžeme dosáhnout.](#) V tomto ohledu je dobré si uvědomit, že [na internetu je mnoho zdrojů](#), které vysvětlují typy MBTI dosti primitivním a neadekvátním způsobem.

SHRNUTÍ (jak to uplatnit při výuce) Pochopením MBTI typů pochopíte rozdíly, proč se lidé (studenti) chovají určitým způsobem a proč zaujmají určité role v kolektivu (týmu). MBTI nám také umožňuje pochopit, [jak my a ostatní vnímáme určité situace a co nás motivuje](#) a co nás činí nemotivovanými nebo nám ubližuje. MBTI nám dává příležitost porozumět sobě a druhým nikoli tím, že budeme posuzovat, co je správné a co špatné, ale uznáváme naše přirozené osobnostní nastavení ([kdo jsme a kde se cítíme pohodlně a kde můžeme prosperovat](#)). Takže pak můžeme [podpořit studenty, aby naplnili svůj potenciál](#).



MBTI může sloužit jako klíčový nástroj k porozumění a vzájemnému ocenění, namísto odmítání odlišného. **Protože každý typ má svou vlastní kvalitu a rozmanitost, přináší společnosti potenciál rozvoje.** Například pokud vezmeme typ Smysly (S) a Intuice (N). Člověk může dodržovat nastavená pravidla a cítit je (S), nebo může vidět věci, které tu ještě nejsou (N). Typ S může mít za to, že typ N nedodržuje pravidla, a naproti tomu typ N může vnímat typ S jako příliš rigidní na to, aby se věci posunuly vpřed. Takže v tomto případě by se například typ S měl naučit vidět a ocenit potenciál, který typ N může přinést v podobě nových vizí. Někdo může být spontánnější (typy P) a někdo dokáže věci dotáhnout do konce (typy J).

Kognitivní zkreslení (předsudky a zaujatost)

"NEVIDÍME VĚCI TAK, JAK JSOU, ALE TAKOVÉ, JACÍ JSME MY SAMI"

Abychom jako druh přežili, museli jsme být schopní rychle se orientovat ve velmi složitém prostředí, a proto jsme **byli vybaveni schopností bezprostředně interpretovat a dávat význam komplexním informacím, které k nám přichází a to tím, že je na základě předchozích zkušeností bezprostředně vyhodnocujeme na základě našich „znaností“ a pocitů, které v nás tyto věci vyvolávají.** Tato schopnost nám pomáhala přežít tím, že jsme byli schopni činit rychlá rozhodnutí, abychom se vyhnuli nebezpečí nebo využili příležitostí (získat jídlo, rozhodnout se zda utéct před lvem nebo rychle vylézt na strom apod.). Schopnost bezprostředně interpretovat informace, které k nám přicházejí, je tedy spojena s naším procesem přežití, jinými slovy s ochranou nás samých – sebezáchovou nás samých. Je tedy hluboce **spjato se smyslem pro využití příležitosti a ochranu nás samých – někdo by řekl načeho ega.**

Na druhou stranu tato schopnost je také zodpovědná za „zkratkovitost“⁴ při vyhodnocování informací, na základě kterých se rozhodujeme a může vést (a často také vede) k nesprávné interpretaci. Tyto chyby se nazývají kognitivní zkreslení, resp. kognitivní zaujatost či předsudky⁵.

Kognitivní zkreslení (předsudky)* představují podvědomou chybu, která vás vede k **nesprávné interpretaci informací, které vnímáte**, a tím ovlivňuje relevanci našich rozhodnutí a úsudků. Jinými slovy: **Vede úsudek nebo interpretaci informací způsobem, který se odchyluje od reality.**

* „Cognitive bias“ se do češtiny obvykle překládá jako kognitivní zkreslení. Je ale vhodné poukázat na skutečný význam slova „bias“, které by se do češtiny nejlépe přeložilo jako: zaujatost, předpojatost, předsudky vůči komu/čemu. Tyto významy i lépe reflektují skutečnou podstatu pojmu „cognitive bias“, který vychází právě z naší zaujatosti, předpojatosti a předsudků. Ke zkreslení našeho vnímání dochází až v jejich důsledku.

- x **Logická chyba** není kognitivní zkreslení. Logický omyl představuje chybu v logické argumentaci. Kognitivní zkreslení souvisí s tím, jak primárně vnímáme a na základě tohoto vnímání interpretujeme informace.

⁴ Tzv. heuristika (viz například článek: [Co je heuristika?](#))

⁵ Z anglického „Cognitive biases“. Bias znamená zaujatost, předpojatost, předsudky vůči komu/čemu.



Vybrané zásadní kognitivní zkreslení a předsudky

“TO S ČÍM SE IDENTIFIKUJEME (ZTOTOŽŇUJETE), MÁME POTŘEBU OBHAJOVAT, JAKO BYCHOM TO BYLI MY SAMI.”

Pojďme se podívat na některé z nejběžnějších a pro naše účely užitečných rozpoznatelných předsudků:

Konfirmační zaujatost (předsudek potvrzování) (z *anglického confirmation bias*) je tendence lidí upřednostňovat informace, které potvrzují jejich předsudky (jsme zaujati informacemi, které potvrzují, náš úhel pohledu). **To znamená orientovat se na přijímání, vnímání a interpretaci informací způsobem, který potvrzuje naše „současné já“** (naše přesvědčení, naše pojetí tématu, naše mentální modely, naše touhy, naše postavení, naše chování, naše záliby, náš postoj atd.). V zásadě jde o přijímání a/nebo interpretaci informací, které podporují vlastní postoj k problému. Takové vnímání nám **poskytuje potvrzení, že naše názory a pohled na danou věc je správný**. Často zatemňují realitu, protože **nevidíme věci tak, jak jsou, ale takové, jaké se nám jeví skrze naši zkušenost a perspektivu**.

V obecném smyslu bychom mohli argumentovat, že všechny předsudky jsou pouze odlišným projevem konfirmace (sebe potvrzování). Že všechny **předsudky nám vlastně „slouží“ k obraně našeho vlastního já** (jak se vnímáme nebo chceme, aby nás vnímali ostatní). **TO S ČÍM SE IDENTIFIKUJEME (ZTOTOŽŇUJETE), MÁME POTŘEBU OBHAJOVAT, jako BYCHOM to byli my sami**.

Konfirmační zkreslení je úzce spjato s **potřebou být přijat**, což se projevuje snahou o validaci a identitu (někam patřit). Jak můžeme vidět i u „**konspiračních teorií**“ nebo silného mind setu (viz Modul 4), **čím více lidé investovali do budování své osobnosti podle konkrétní role ve společnosti nebo světonázoru**, tím těžší je to pro ně vidět věci z jiné perspektivy, z jiného úhlu pohledu.

Velmi důležitou roli v podpoře konfirmační zaujatosti hrají ve společnosti **sociální média**. Algoritmy sociálních médií jsou navrženy tak, aby nám propagovaly to, co se nám již líbí nebo co je ve prospěch našeho světonázoru. Abychom toto překonali, musíme investovat do vyhledávání alternativ (podrobněji viz Modul 1).

Konfirmační zaujatost nás vede k:




- **Vyhledávání informací, které potvrzují náš názor (selektivní expozice)**.
 - Vyhledáváme informace potvrzující a blízké našemu názoru.
 - Necháváme algoritmy sociálních médií, aby nám předkládaly informace, které jen potvrzují náš úhel pohledu.⁶
 - Jednotlivci silně oddaní nějaké doktríně (například náboženství) se často vyhýbají kontaktu s informacemi a lidmi, kteří by je mohli „odvádět“ od jejich víry.
- **Vnímáme informace způsobem, který potvrzuje náš úhel pohledu** (můžeme vidět nebo slyšet jen některé části příběhu/informace a ignorovat část, která neodpovídá naší představě).
 - Je zásadní pochopit, že **kvůli konfirmační zaujatosti nejsme ani konfrontováni s jiným názorem** nebo informací, která by mohla být v rozporu s naším úhlem pohledu (prostě je nevidíme/nevnímáme, i když je nám prezentována).
- Podporuje náš úhel pohledu, protože nejsme záměrně (ale nevědomě) konfrontováni s jinými názory.

⁶ Citováno od : [Pocit validace versus bytí správně : metaanalýza z selektivní vystavení informacím](#)





- **Interpretujeme** a (racionálně) vyhodnocujeme informace tak, aby vyhovovaly našemu úhlu pohledu.
 - Zpochybňování bez důvodu nebo nepodloženou racionalizací (všimněme si, že **racionalizace hraje důležitou roli** v konfirmačním zkreslení).
 - **Opomíjením nebo relativizací informací**, které jsou v rozporu s naším úhlem pohledu.
- V důsledku toho přicházíme s **úsudky**, které jsou založeny na vnímání a interpretaci zatemněné reality.
 - Jedná se o **úsudek, který nás nepovede k odpovědnému rozhodnutí** a jednání. Tedy k jednání, které by bylo adekvátní odpovědí (reakcí) na danou situaci tak, aby nás vedl k naplnění našich skutečných potřeb.

Co dělat, abyste se vyhnuli konfirmačnímu zkreslení:

-  Budte si vědomi konfirmačního zkreslení.
 - **NAPŘÍKLAD** si uvědomte, že považujete za samozřejmé (bez dalšího posuzování) informace, které potvrzují váš názor. A na druhé stránce, jaké úsilí vynaložíte, abyste zhodnotili a našli chybu (prokázali je jako nesprávné) u informací, které jsou v rozporu s vaším názorem (pokud tyto přímo rovnou neoznačíte za nepravdivé nebo nepravděpodobné).
-  Všechny informace hodnotte stejně a jako kritérium pro hodnocení berte pouze důkazy, které pro hodnocení máte nikoli vaše předpoklady a představy o daném problému (blíže viz Modul 4).
-  Záměrně se snažte hledat informace (důkazy) upřednostňující různé perspektivy.

Základní atribuční chyba (z *anglického Fundamental attribution error*) je, když člověk přisuzuje něčí chování nějaké vlastnosti osobnosti **člověka místo dané situaci (kontextu)**, ve kterém se člověk nachází. Většinou je to spojeno s naší projekcí na základě našich předpokladů o dané osobě (abychom **potvrdili náš postoj k dané osobě – předem jsme této osobě přisoudili nějaké vlastnosti a ty pak používáme pro vysvětlení jejího chování**). V určité spojitosti bychom v tomto kontextu mohli hovořit i o stereotypizaci. Příkladem by mohlo být posuzování, respektive apriori odsouzení osob příslušící ke konkrétní skupině (například bezdomovec, drogově závislý, Rom).

Co dělat, abyste se vyhnuli zásadní chybě atribuce:




-  Uvědomme si základní atribuční chybu.
 - Promítám své postoje k dané osobě (názory na ní), abych vysvětlil její činy.
-  Vyhodnoťte a uvědomte si, jak prostředí a celkový kontext situace mohl ovlivnit či přímo způsobit chování dané osoby.
 - Nejprve pochopte situaci, v níž se daný člověk nachází, než budete interpretovat jeho/její činy.



Kognitivní slepá skvrna (z *anglického Blind spot bias*) je, když vidíme předpojatost a zaujatost u druhých, ale nevidíme je u sebe. Máme tendenci si myslet, že jsme méně zaujatí než ostatní⁷.

Pokud vidíte (nebo si myslíte, že vidíte) zaujatosti u druhých, ale nedokážete vidět své vlastní, **je více než pravděpodobné, že to, co si myslíte, že vidíte, jsou jen vaše projekce a konfirmační zkreslení.**

Co dělat, abyste se vyhnuli kognitivní slepé skvrně:






-  Uznejte, že jsme všichni (a já také) do určité míry zaujatí (máme nějaké hodnoty, nějaký úhel pohledu, nějaké zkušenosti, nějaké schopnosti a dovednosti, které uplatňujeme při interpretaci informací).
-  Je dobré vidět, že a jak jsou ostatní lidé zaujatí, ale pokud nevidíte svou vlastní zaujatost, pak vaše vnímání druhých nemůže být víc než váš vlastní zaujatý názor.
 - Pochopte sami sebe a reflektujete sebe sama a své jednání.
-  Vždy se prvně ptejte sami sebe, jak vnímáte dané téma a **pochopte váš vlastní pohled na něj.** Pouze tak budete moct vidět, jak to ovlivňuje vaše vnímání a úsudek.

Ukotvení (ukotvená zaujatost) (z *anglického Anchoring bias*) je tendence být ovlivněn buď již existující informací nebo první informací nebo konceptem se kterým se setkáte (zakotvením) - položení důrazu a neschopnosti se odpoutat od první dostupné informace. **První informace slouží jako kotva a udává perspektivu na základě, které posuzujeme další informace a případně směřujeme další výzkum (hledání dalších důkazů).** Tato první informace je (nevědomě) spojena s nějakou počáteční nebo lákavou myšlenkou nebo je spojena s mým apriori úhlem pohledu v daném tématu (viz konfirmační zkreslení). Má identifikace je spojena s touto první informací, kterou mám následně tendenci obhajovat. Někdy si prostě uděláme (“definitivní”) názor na dané téma na základě první informace, kterou jsme k tématu dostali. Následně už se nechceme mýlit a tento názor měnit a nastupuje silná **konfirmační zaujatost.**

Toto zaujatost nás může přivést do slepé uličky (a plýtváme spoustou energie bez relevantního výsledku), nebo může ve spojení s konfirmačním zkreslením vést k rozvoji „**konspirační teorie**“. Můžete si představit detektiva, jak posedle sleduje jedinou stopu, která na konci nevede k ničemu podstatnému nebo vede ke křivému obvinění.

Z metodického hlediska by se ukotvení mohlo opírat o přístup (metodu), který je principiálně špatný nebo nevhodný pro řešení daného výzkumného tématu (viz Modul 3 Navrhování výzkumu).

Co dělat, abyste se vyhnuli zakotvené zaujatosti:

-  Nezůstávejte u jednoho důkazu. Zkuste vidět problém z různých úhlů pohledu.
-  Nedělejme silné (definitivní) závěry na základě prvotních informací o tématu.
-  Hledejte další důkazy a zhodnoťte ten, který máte.
-  Nelpěte na svém názoru na danou věc.
-  Neopírejte se o přístup (metodu) jen z principu. Podívejte se na účel výzkumu a použijte pro něj vhodnou metodu (viz Modul 3).

Projekce (projekční zaujatost) (z *anglického Projection bias*) znamená projektování vlastních představ na druhé. Představuje předpoklad, že ostatní si myslí, věří nebo vědí totéž jako my. Jde o to neuznávat





⁷ Další informace o zkreslení mrtvého úhlu viz: [Researchers Find Everyone Has a Bias Blind Spot](#)



ostatní jako jedince s vlastní osobností, hodnotami a přesvědčením. Projekční zaujatost je v podstatě **přeceňování nebo víra v "normálnost" našich přesvědčení**. Je to vnímání, kdy **si ze své současné situace děláme „univerzální“ normu světa a sebe sama**.

Projekční zaujatost je **spojena s nízkou empatií**. Je celkem zajímavé, že projekční zaujatost souvisí také s **nízkou empatií k našemu budoucímu já**. To znamená mít sklon věřit, že v budoucnu budeme myslet, cítit a jednat stejně jako nyní. To lze vidět na chování, které považuje za důležité něčeho, co ve skutečnosti nemá z dlouhodobého hlediska žádnou hodnotu.



Co dělat, abyste se vyhnuli projekční zaujatosti:

-  Uznat, že věci nemusí být tak, jak je vidím já.
-  Pracujte na své empatii s ostatními.
-  Nepoužívejte své vlastní myšlenky a přesvědčení jako vysvětlení pro jednání druhých.
-  **NEDĚLEJTE** ze svých vlastních myšlenek a přesvědčení **obecně platné normy**, které by měly být aplikovány i na ostatní.

Zkreslení na základě reprezentativnosti (zaujetí počtem tvrzení) (z *anglického Representativeness bias*) je tendence **posuzovat pravděpodobnost hypotézy podle množství dostupných informací**, která s touto hypotézou souzní. Množství dostupných informací je často používaným argumentem ve prospěch dané věci. Nezapomínejme ale, že podstatná je relevance a validita důkazů nikoli množství informací, článků nebo publikací. Jinak řečeno: **To, že se něco opakuje často (stále dokola) ještě nemusí znamenat, že je to pravda**.

Tento přístup bohužel můžeme vidět do určité míry i **ve vědeckých publikacích/článcích** založených na meta analýze a systematických přehledech. Např. výsledek osmi studií je ve prospěch argumentu A, ale pouze dvě studie hovoří ve prospěch argumentu B. Ale to, že o tvrzení A vyšlo více článků, ještě nemusí znamenat, že A je relevantní a validní zjištění. Například články, které potvrzovaly tvrzení A mohly být postaveny na neplatném předpokladu. Předpokladu, který další studie vyvrátily (i když jich zatím vyšlo). **O „pravdě“ prostě nemůžeme hlasovat na základě počtu tvrzení**, ale je třeba vyhodnotit předložené důkazy a to, zda poskytují koherentní vysvětlení (více viz Modul 4 Vytváření smyslu informací).

Co dělat, abyste se vyhnuli zkreslení na základě reprezentativnosti:

-  **Neměli bychom hlasovat o „pravdě“** podle množství informací nebo počtu článků či odborníků, kteří upřednostňují určitý úhel pohledu.
 - Měly by být poskytnuty důkazy a tyto by měly tvořit koherentní vysvětlení.
-  Hledejte důkazy a koherentní vysvětlení (viz Modul 4).

Zkreslení na základě dostupnosti (z *anglického Availability bias*) je dáno tím, že jsme ovlivněni informacemi, které jsou nám snadno dostupné. To je něco, čemu se ve skutečnosti nemůžeme vyhnout, protože jsme neustále vystaveni informacím upřednostňujícím nějaký úhel pohledu. Podívejte se například na zprávy ze světa a porovnejte je se skutečným světem „tam venku“. Máme pak sklon vidět svět takový, jak nám jej ukazují v „televizi“.





NAPŘÍKLAD Příkladem toho je schopnost ovlivnit společnost skrze státní media a propagandu. Tedy prostřednictvím vystavování lidí určitým informacím, jak to můžeme vidět v Rusku nebo v Maďarsku⁸.

Zkreslení na základě dostupnosti je **úzce provázáno s potvrzovacím zkreslením** a to tím, že se vzájemně velmi silně posilují a de facto udržují. Množství specificky zaměřených informací o tématu potvrzující určité tvrzení (narativ) v nás může vytvořit přesvědčení o pravdivosti tohoto tvrzení. Toto přesvědčení v nás vytváří potvrzující zaujatost (confirmation bias) a vede k tomu, že už jen vyhledáváme informace, které s tímto tvrzením souzní a dále ho potvrzují. Takové schéma je typické pro příznivce **konspiračních teorií** nebo i **oběti dezinformací** (viz příklad Ruského narativu k válce na Ukrajině).

Zkreslení na základě dostupnosti samozřejmě živí algoritmy sociálních platforem, jak jsme o tom poukazovali výše (blíže viz také Modul 1).

Co dělat, abyste se vyhnuli zkreslení na základě dostupnosti:

-  Uvědomte si, že jste vystaveni pouze určitému typu informací (z určitých zdrojů).
 - Ptejte se sami sebe, z jakých zdrojů informace čerpáte (blíže viz Modul 1)
-  Uvědomte si, že o daném problému máme vždy omezené informace.
 - Stačí formulovat odpovědné rozhodnutí (viz Modul 3 O tom, jak shromažďovat relevantní data a informace a Modul 4 Jak porozumět informacím).

Existuje **mnohem více typů předsudků**, než uvádíme výše, a doporučujeme vám proto, abyste sami dále k danému tématu vyhledávali další informace. S výše uvedenými výčtem jsme ale pokryli zásadní předsudky, které ovlivňují náš přístup k informacím, a to jak se vztahujeme k druhým. Dává nám tak dostatečný základ pro to, jak přistupovat k informacím na internet (Aktivita 1), jak pracovat s rozdílnými názory (Aktivita 2), navrhnout vlastní výzkum (Aktivita 3) a rozumět datům a informacím (Aktivita 4).

⁸ Roli zde hrají i další faktory než dostupnost informací, ale toto je v celkovém kontextu jedním z klíčových aspektů ovlivňování lidí v obdobných režimech.



Odstranění předsudků („debiasing“)

Byla realizována řada výzkumů ve snaze nalézt a prokázat účinné postupy, jak předsudky omezit. Výzkumy⁹ prokazují pozitivní vliv specificky navržených počítačových her, videí¹⁰ nebo školení pro odstranění předsudků, i když je vždy poměrně sporné, jak snížení předsudků skutečně měřit.

Na základě výstupu jedné metaanalýzy můžeme shrnout motivace, které nás vedou k obhajobě vlastního náhledu (konfirmační zkreslení) a naopak motivace k nezaujatému rozhodování (motivace přesnosti, tedy motivace nalézt předem informace korespondující s realitou):¹¹

Motivace pro defenzivní přístup ukazují, jak je těžké vyhnout se konfirmačním předsudkům (tedy obrany našeho úhlu pohledu):

- **připoutanost** nebo loajalita k určitému pohledu (hodnotově orientované zapojení);
- **předložení protichůdných informací** vůči postoji, který někdo právě deklaroval, přiměje dotyčného, aby zaujal obranný postoj;
- existence **zdánlivě kvalitních (validních) informací**, které podporují náš názor;
- míra osobní angažovanosti, která vytváří pocit úzkého propojení s příslušným názorem (obětování se pro názor, **věnování hodně času nebo úsilí při formování daného názoru**, svobodná volba daného názoru – tedy osobní vnitřní angažovanost pro něj, veřejná prezentace názoru);
- „**zatvrzelí** jedinci“ (bez schopnosti otevřeného pohledu na věci).

Motivace pro přesnost (pro nezaujaté rozhodování):

- **relevantní pro výsledek** (pokud nám skutečně jde o dobrý výsledek, na rozdíl od zaměření na hodnoty, které vede k obhajobě mých aktuálních hodnot a přesvědčení bez ohledu na reálné dopady);
- **užitečnost informační** (rozsah, v jakém lze informace využít pro relevantní rozhodnutí).

Z praktického hlediska lze **pro odstranění předsudků** dělat následující:

- získajte **informace o předsudcích** (např. prostřednictvím samostudia, formou školení, specificky zaměřených videoher nebo instruktážních videí);
- poznejte sebe – podporujte **sebereflexi a otevřenou mysl** (poznejte jakých předsudků se sami dopouštíte, že jsme všichni náchylní k tomu mít předsudky);
- **investujte své kognitivní zdroje** do rozhodování (**k překonání předsudků je nutné záměrně investovat úsilí**), proto také nazýváme zde prezentovaný přístup jako **AKTIVNÍ** (potřeba být aktivní);
- vytvoříte **atmosféru, která podporuje hledání skutečného významu věcí** a věnujte svůj čas i na to, abyste **porozuměli i odlišným úhlům pohledu**;
- použijte princip „**vědeckého přístupu**“, a to formulování a testování hypotéz. **Neberte svůj nápad, první dojem nebo už ukotvené přesvědčení za samozřejmost, ALE berte to jako předpoklad/hypotézu k dalšímu otestování** (pomocí důkazů nebo zkušenosti).

ACTIVE Toolkit je se svou metodikou a aktivitami navržen právě tak, aby podporoval odstraňování předsudků.

⁹ Můžete vidět na příkladu zde: [How a Video Game Helped People Make Better Decisions](#)

¹⁰ Můžete vidět na příkladu zde: a vypoužít pro své účely: <https://www.youtube.com/watch?v=cNWmnZInNnE>

¹¹ Citováno od: [Feeling validated versus being correct: a meta-analysis of selective exposure to information](#)



Některé výzkumné studie a informace, které lze nalézt na internetu, nabízejí řešení a dávají doporučení ve spojitosti s předsudky, s nimiž **nemůžeme souhlasit**¹², zejména:

- x **Používání pobídek** (z *anglického incentives*) Dejte si pozor na „debiasing“ u žáků tím, že je budete motivovat ke splnění konkrétního jednání a dodržování konkrétní normy (jíst zdravě, odsuzovat to, co já označuji za „špatné“ atd.). **Takový přístup povede pouze k vytvoření nového konceptu a předsudků.**
- x **Používání Teorie poštouchnutí** (z *angl. Nudge theory*). Nudge teorie „navrhuje pozitivní motivace (positive reinforcement) a nepřímá doporučení jako způsoby, jak ovlivnit chování a rozhodování skupin nebo jednotlivců“¹³. Do značné míry se jedná o techniku manipulace a ovlivňování cílové skupiny s cílem změnit její chování. **Pokud se chystáte ovlivnit někoho, aby dělal něco neúmyslně, znamená to přesně podporovat nevědomé rozhodování „ovlivněného/manipulovaného“, někým nebo něčím.** Takový přístup, lze označit za pravý opak „debiasingu“. Manipulace nikdy nemůže vést ke snižování předsudků, ale právě naopak.

DŮLEŽITÉ Když uvažujeme o „debiasingu“, můžeme ovlivnit pouze otevřenost a uvědomění, nikoli **konkrétní normy jednání!** Cílem by nemělo být někoho přimět k nějakému konkrétnímu názoru nebo víře, ale pochopení situace, ve které se nachází.

Empatická (nenásilná) komunikace

„NIKDO JINÝ VÁS NEMŮŽE K NIČEMU NUTIT. JE TO VAŠE VOLBA.“

"Možná se nám ne vždy líbí možnosti, které máme, ale nikdo nás nemůže přimět udělat nic, co bychom si sami nevybrali." (Marshall Rosenberg)

Nenasilná komunikace je přístup vyvinutý a propagovaný Marshalllem Rosenbergem. Rosenberg získal Ph.D. v psychologii a následně vyvinul a uplatňoval přístup nenásilné komunikace (dnes někdy nazývaný jako „empatická komunikace“) jako mediátor v prostředích, jako jsou školy nebo mírové programy v konfliktních oblastech (Palestina a Izrael, Rwanda, Srí Lanka a další). Aktuálně existuje mnoho následovníků a koučů, kteří praktikují nenásilnou komunikaci.

Základy nenásilné komunikace (NVC)

Níže uvádíme základní koncepty a přístup Nenásilné komunikace ze převzaté seriálu [Nonviolent Communication with Marshall Rosenberg](#). Chtěli bychom touto formou představit myšlenky Nenásilné komunikace i učitelům, kteří nemluví anglicky.

CÍLEM nenásilné komunikace (NVC) je "Aby byly naplněny potřeby všech. Potřeby jsou naplňovány lidmi, kteří dávají ochotně (ze svého srdce), nikoli z nějakého donucovací či vnější motivace."

„**Potřebami**“ jsou podle NVC myšleny základní lidské potřeby (viz níže). Naplňování těchto základních lidských potřeb je základním hnacím faktorem našeho chování. NVC pak ukazuje, že když porušíme základní potřeby druhých, tak to v důsledku neposlouží ani k naplnění našich potřeb. Jak říká Rosenberg: „**Potřebám druhých můžete říct NE, ale ten druhý na vás s největší pravděpodobností**

¹² [Debiasing Decisions: Improved Decision Making With a Single Training Intervention](#) or [Wikipedia](#)

¹³ Wikipedia: Nudge theory https://en.wikipedia.org/wiki/Nudge_theory



bude reagovat způsobem, který není ve vašem nejlepším zájmu. Ale pokud s tímto NE vysvětlíte i důvod, proč jste nemohli vyhovět kvůli naplnění svých potřeb, je méně pravděpodobné, že se to stane."

"Pokud něco uděláme **ve strachu z trestu, každý za to zaplatí**", protože to neděláme ochotně a s radostí. Pokud pro někoho něco uděláme neochotně, necháme toho člověka, aby za to „zaplatil“. Budeme se nenávidět za to, že to děláme, a nenávidět ostatní, že to pro ně musíme udělat (např. tím, že neprojevují dostatek vděčnosti). „**Dávání od srdce**“ je, když si užíváme darování, to, co děláme, užíváme si vztahy a nakonec si užíváme svůj život.

„Za všechno, co děláme za odměnu, zaplatí každý.

Vše, co děláme, aby nás lidé měli rádi, zaplatí každý.

Všechno, co děláme z viny, hanby, povinnosti, závazku, zaplatí každý."

Místo sdílení (dávání od srdce) hrajeme **hru „kdo je v právu“ (nebo hru kdo z koho)**, hru, kde každý prohrává. „Tato hra zahrnuje dvě z nejzákladnějších věcí, na které kdy lidské bytosti narazily. Trestem je, že pokud se mýlíte, zasloužíte si trpět.“ Tento přístup podle NVC vytvořil na planetě již dost násilí.

Pokud **věříte, že lidé jsou přirozeně špatní**, pak "si myslíte, že způsob, jak dosáhnout změny, když se lidé chovají způsobem, který se vám nelíbí, je přimět je, aby se nenáviděli za to, co dělají." Pro tento účel byl vyvinut jazyk, který Rosenberg nazývá "**šakalím jazykem**". "Tento jazyk nás odřezává od života a ve své podstatě působí násilně. V důsledku pak vytváří společnost, kde je násilí oslavováno."

"Šakalím jazykem" (jazyk dominance, propagace násilí) je:

- jazyk moralistických **soudů**, přemýšlejte o tom, kdo má pravdu, kdo se mýlí, kdo je dobrý.
 - Myšlení v pojmech správné a špatné, dobré a špatné, normální a abnormální.
- např. **označit** někoho (jako... „idiot“, „nekompetentní“...).
- **Jazyk, který popírá volbu a odpovědnost** za jednání.
 - Amtssprache (amt = kancelář, takže to můžeme nazvat byrokratickým jazykem): Když byl německý nacist Adolf Eichmann během soudu dotazován: „Bylo pro vás těžké, abyste poslal tyto desítky tisíc lidí na smrt?“ Eichmann odpověděl : „Abych vám řekl pravdu, bylo to snadné. Náš jazyk to udělal snadné. **...je to jazyk, který popírá odpovědnost za vaše činy**“.
 - „Nutili mě k tomu rozkazy nadřízených, firemní politika. Nemohl jsem jinak.“
 - Jazyk, který učí (dítě), že **něco musíte udělat**.
- Formulace, které naznačují, **že ve vás někdo vyvolal pocit**... hněvu, ublížení... (“rozčilil mě”)
- **Odsudky** typu: "Mluví hodně" ...; jako bychom věděli a měli právo rozhodnout, jaký je adekvátní objem mluvení.

Rosenberg zdůrazňuje, že „nenásilná komunikace není o mluvení určitým způsobem, ale o mluvení z určitého úhlu pohledu.“

Jak komunikovat nenásilně:

Vyjádřením toho, co bychom chtěli – vyjádřením našich potřeb.

Jak komunikovat o konkrétní věci, kterou někdo dělá a která se vám nelíbí. Přemýšlejte o někom, kdo dělá něco, co se vám nelíbí.

- 1. Uvedte věc, která se vám nelíbí a kterou "tato" osoba dělá.**



- Otázka se týká "konkrétního chování - pozorování".
 - Nehodnoťme a nepoukazujme na (ne)správnost chování (správné a nesprávné). Je třeba rozlišit a oddělit fakta a názor.
 - **Nevnímejte druhého jako nepřítel** - obraz nepřítel, **odsudek (označeném někoho za špatného) je překážkou komunikace. To zatemňuje realitu, protože nevidíme chování, ale pouze obraz nepřítel. Nevidíme (jen) osobu, ale (naš) obraz nebo úsudek, který jsme učinili.**
 - **Nesuďte:** "Mluví hodně x málo". Jako byste měli právo (jste jediný) rozhodovat o tom, co je správné, čeho je příliš mnoho x příliš málo.
 - **Potřeba vidět chování (pozorování) odděleným od úsudku.**
 - "Máme sklon přemýšlet v intencích toho, co je správné, co je špatné, co je normální a abnormální, vhodné a nevhodné a nevidíme realitu. **Vše, co vidíme, jsou obrazy našich nepřátel.**"
 - Lidé se začnou bránit, pokud tyto soudy zamícháme a nebudeme se zabývat skutečným problémem.
- Když nebudete druhé soudit, uvidíte (uslyšíte), že lidé, **"Lidské bytosti vždy říkají jen prosím a děkuji."**
 - **"Soudy, kritika, obviňování jsou prostě tragické sebevražedné projevy proseb."**
 - **"Každé hodnocení druhých, které implikuje nesprávnost, je tragickým vyjádřením nenaplněné potřeby."**
 - Výrazy jako: "mluví nahlas, křičí na mě..." jsou hodnocení.
 - Rosenberg ukazuje rozdíl mezi: „Student by stejně nezůstal sedět,“ (úsudek) vs. „Student nezůstane sedět poté, co mu řeknu, aby tak učinil,“ (pozorování).
 - **"Úsudek snižuje pravděpodobnost, že dostaneme to, co chceme,"** (I když si myslíme, že to tak nemusí být vysloveno)"
 - **"Co může být tragičtější než vyjádřit se způsobem, který nám překáží v získání toho, co chceme"**

2. Řekněte (vyjádřete) svou POTŘEBU a žádost o akci

- Takto "hodnotíme" v nenásilné komunikaci.
- Hodnotíme od srdce.
- Vynášíme soudy, ale s ohledem k našim skutečným potřebám (need serving judgements).
 - Posuzování, zda to, co lidé dělají, uspokojuje potřeby, nebo ne.
 - **Posuzování, zdali to slouží životu, nebo ne, protože naše (skutečné) potřeby jsou přímo spojené se životem.**
 - **Potřeby jsou vyjádřením života v nás.** Takže s ohledem na to hodnotíme.
 - **nemoralizovat, nesoudit** člověka za to, co udělal



- NVC Vyžaduje dva druhy gramotnosti: **pocity a potřeby**
 - **Pocit**: Jak se cítíte, když to ten druhý dělá?
 - **Pocity**: hněv, strach, úzkost, netrpělivost, ublížení, zklamání (jsem zklamaný X ne ty jsi mě zklamal), bezmocný, frustrovaný.
 - Následující X nejsou pocity (Rosenberg uvádí příklady): zastrašený (je to něco, co vám dělají ostatní lidé, ne pocit, ale diagnóza), cítím se nepochopený, cítím se zneužitý, cítím se manipulován, cítím se odsuzován, cítím se zrazen, cítím se kritizován, cítím se ignorován, cítím se odmítnut.
 - Jde o to, jak interpretujete chování druhého člověka.
 - X ne: „Myslím si...“, ale v rámci NVC se sami sebe ptáme “co cítím”.
- **Nepoužívejte pocity násilným (manipulativním) způsobem**:
 - X ne: "Cítím se tak, protože to dělám kvůli tobě." nebo "Cítím se kvůli tobě... naštvaný."
 - X Pocity jako nástroj k použití viny jako způsobu manipulace s lidmi.
 - Vyvolávání pocitu viny v lidech, aby změnil své chování.
 - Například: "Opravdu mě mrzí, když si neuklidíš pokoj." nebo "Rozčiluje mě, když to říkáš."
- **Formulujte požadavek** (na akci – co po druhém žádáte, aby udělal) s vazbou na vaše potřeby.

Dejte si pozor na "necitlivá" slova ... Je důležité volit slova, která skutečně reprezentují pocity. Používáte-li formulace jako "opuštěný" nebo "vedený v omyl" nebo "vyhýbavý", zabráníte si dostat se vašem "SKUTEČNÝM" pocitům. Takové formulace spíše představují obvinění nebo odsudky než pocity¹⁴.

Seznam pocitů¹⁵

Když potřeby jsou uspokojeny

dobrodružný – zainteresovaný – milující
láskyplný – nadšený – dojatý
plný života – fascinovaný – mírumilovný
klidný – přátelský – hravý
sebevědomý – radostný – uvolněný
naplněný – šťastný – spokojený
zvědavý – nadějný – něžný
potěšený – zaujatý – u vytržení
energický – rozradostněný – milý

Když potřeby nejsou uspokojeny

rozrušený – rozpačitý – nervózní
znepokojený – podrážděný – přemožený
ambivalentní – rozrušený – ochranný
rozzlobený – zarmoucený – smutný
rozrušený – zlomený – vyděšený
úzkostný – bezmocný – ve stresu
zmatený – beznadějný – podezřívavý
zoufalý – netrpělivý – napjatý
zničený – iritovaný – vyděšený

¹⁴ Z: <https://www.nycnvc.org/feelings>

¹⁵ Z: <https://www.sociocracyforall.org/nvc-feelings-and-needs-list/> NEBO si můžete prohlédnout podrobnější seznam zde: <https://www.nycnvc.org/feelings>



vyloučený – osamělý – rozervaný
sklíčený – toužící – utrápený

Inventář potřeb představilo Centrum pro nenásilnou komunikaci (pouze ilustrativní).¹⁶

<i>SPOJENÍ</i>	<i>nepřetržitě PŘIPOJENÍ</i>	<i>POCTIVOST</i>	<i>SMYSL</i>
<i>přijetí</i>	<i>bezpečnost</i>	<i>pravost</i>	<i>uvědomění</i>
<i>náklonnost</i>	<i>zabezpečení</i>	<i>Integrita</i>	<i>oslava života</i>
<i>ocenění</i>	<i>stabilita</i>	<i>přítomnost</i>	<i>výzva</i>
<i>příslušnost</i>	<i>podpora</i>	<i>HRAJTE si</i>	<i>zřejmost</i>
<i>spolupráce</i>	<i>znát a být známý</i>	<i>radost</i>	<i>kompetence</i>
<i>komunikace</i>	<i>vidět a být viděn</i>	<i>humor</i>	<i>vědomí</i>
<i>blížkost</i>	<i>pochopit a být</i>	<i>MÍR</i>	<i>příspěvek</i>
<i>komunita</i>	<i>pochopen</i>	<i>krása</i>	<i>kreativita</i>
<i>společnost</i>	<i>důvěra</i>	<i>sounáležitost</i>	<i>objevování</i>
<i>soucit</i>	<i>vřelost</i>	<i>uvolněnost</i>	<i>účinnost</i>
<i>ohleduplnost</i>	<i>FYZICKÁ POHODA</i>	<i>rovnost</i>	<i>efektivnost</i>
<i>důslednost</i>	<i>vzduch</i>	<i>harmonie</i>	<i>růst</i>
<i>empatie</i>	<i>Potrava</i>	<i>inspirace</i>	<i>naděje</i>
<i>začlenění</i>	<i>pohyb/cvičení</i>	<i>řád</i>	<i>učení</i>
<i>intimita</i>	<i>spánek/odpočinek</i>	<i>AUTONOMIE</i>	<i>truchlení</i>
<i>láska</i>	<i>sexuální projevy</i>	<i>volba</i>	<i>účast</i>
<i>vzájemnost</i>	<i>bezpečnost</i>	<i>svoboda</i>	<i>účel</i>
<i>vychovávání</i>	<i>přístřeší</i>	<i>samostatnost</i>	<i>sebevyjádření</i>
<i>úcta/sebeúcta</i>	<i>dotyk</i>	<i>prostor</i>	<i>stimulace</i>
	<i>voda</i>	<i>spontánnost</i>	<i>porozumění</i>
			<i>smysluplnost</i>

¹⁶ <https://www.cnvc.org/training/resource/needs-inventory>



Jak používat nenásilnou komunikaci (NVC)

SHRNUTÍ (jak to uplatnit při výuce) Nenásilnou komunikaci je celkem těžké zvládnout, ale určitě stojí za to s ní začít a postupně se učit a zlepšovat. Zkuste to a uvidíte, jak zaměňujeme naše úsudky a hodnocení s pozorováním, jak těžké je formulovat to, co cítíme (neobviňovat ostatní) a dostat se ke svým (často nenaplněným) potřebám, které jsou základním faktorem našeho pocitu a jednání. NVC by se měla používat, pokud chceme vytvořit prostředí, kde jsou uspokojeny potřeby všech (nepoužívat jazyk dominance). Ale pro naše účely můžeme (než si to osvojíme) použít základní koncepty, abychom porozuměli ostatním a jejich pohledu a především základním potřebám. **Vidět ostatní ne jako nepřátele, nýbrž jako někoho s nenaplněnými potřebami. Bez porozumění a respektu k druhým nemohu očekávat, že budou jednat tak, aby to bylo pro mě přínosem.** NVC nám také poskytuje velmi zajímavou perspektivu a užitečný náhled na roli pocitů a racionalizace (viz NVC v kostce níže).

Nenásilná komunikace **nám poskytuje důvod (proč?) a metodu/přístup (jak?), abychom druhým porozuměli a viděli je bez předsudků.** Tímto způsobem nás to vlastně přímo učí pochopit a **komunikovat s druhými bez předsudků** (bez naší projekce nebo zásadní chyby přisuzování nebo potřeby se bránit, abychom potvrdili, že máme pravdu).

Přístup NVC v kostce:

Nenásilná komunikace (přístup k druhým):

POZOROVÁNÍ (všímám si toho, co se děje) → Uvědomuji si své POCITY → Formuluji své POTŘEBY → VÝZVA K AKCI - ŽÁDOST (formuluji žádost druhému)

„Násilná“ komunikace (přístup k druhým):

HODNOCENÍ a ÚSUDKY (často zaujaté naším úhlem pohledu) → NAŠE MYŠLENÍ (většinou vymyšlení/racionalizace) → NAŠE STRATEGIE → NAŠE POŽADAVKY

Pocity nám poskytnou informace o tom, zda jsou naše potřeby uspokojovány. Problém je, když začnu pocity hodnotit jako dobré a špatné. Jsou to jen informace. Měli bychom tedy být schopní přijmout i nepříjemnými pocity.

Problémem je, když začnu racionálně hodnotit pocit a začnu obviňovat sebe nebo ostatní... "Je to chyba toho a toho. Je to tvoje chyba" nebo "Je to moje chyba, jsem k ničemu..."

Na prvním místě je porozumění a propojení a teprve potom hledání strategie. „**Propojím se předtím, než to posoudím.**“ Nejprve je třeba druhého pochopit, než situaci vyhodnotím.

Pocity by měly být interpretovány z hlediska potřeb (**Potřeby**). Jaké potřeby nejsou uspokojeny, že to způsobuje, že se dotýčný nebo já sám takto cítím? **Jakou potřebu mám? Spojení s mými potřebami mi dá více možností a mé strategie budou lépe odpovídat těmto potřebám.**

Žádosti jako malé pozvánky, aby byl můj život krásnější. Když řekneš ANO, budu potěšen, když řekneš NE, bude to v pořádku. "Ve své žádosti uvádím strategii." Žádost není Požadavek.

Jazyk dominance:

- **Diagnóza** (Řeknu vám, co vám je, co je špatně a co musíte napravit.)
- **Požadavky** (Co musíte udělat, nemáte na výběr.) – uplatnění autority (jazyk: musí, měl by) dává pouze dvě možnosti: vzbouřit se, nebo se podřít (poslechnout, podlehnout). Když člověku odebereme volbu, vede to k odpojení.
- **Odmítnutí volby** (Dělám jen to, co mi bylo řečeno, abych dělal), zprošťující se odpovědnosti.



Shrnutí nenásilné komunikace:

- **Cíl:** Lidé dávají ochotně, uspokojí potřeby všech.
- Pokud někdo nedává **dobrovolně** (ze srdce), zaplatí za to všichni. Ty a ostatní.
- Ve hře „**kdo se mýlí, kdo má pravdu**“, odměna a trest, výhra nebo prohra nebo ovládnání vinou nebo hanbou,“ je hra, **kde nebude uspokojena potřeba**.
- **Samostatný fakt a názor** (špatný/správný, obraz nepřítele, úsudek, moralizace).
- Lidské bytosti vždy říkají jen **prosím a děkuji** (neútočí na nás).
- Náš **pocit** nám dává informaci, zda jsou naše potřeby uspokojeny, nebo nejsou.
- **Vyjádřete svou potřebu**. Formulujte požadavek s návazností na své potřeby (které budou splněny). Jazyk jednání: jakou konkrétní akci chceme, aby tato osoba provedla a proč (jaká moje potřeba tím bude uspokojena).
- **Žádost není požadavek**. Žádost dává svobodu volby.

Logika, emoce a racionalizace

„**NEJEDNÁME NA ZÁKLADĚ SVÝCH POCITŮ, ALE NA ZÁKLADĚ TOHO, JAK TYTO POCITY VNÍMÁME
A INTERPRETUJEME (VĚDOMĚ ČI NEVĚDOMĚ)**“

V této kapitole bychom chtěli poukázat na jedno běžné nedorozumění. Pokud někdo udělá nějaké rozhodnutí, které považujeme (násilným způsobem) za „hloupé“ nebo jinými slovy za ne odpovědné rozhodnutí (viz výše), je běžné říkat a myslet si, že „to nebylo racionální rozhodnutí“ nebo „rozhodnutí bylo založeno na emocích“. **Obecné chápání je, že racionální rozhodnutí = to správné a pravdivé.**

Když se ale podíváme pozorně, uvidíme, že tomu tak skutečně není. Dobře to ukázal přístup Nenásilné komunikace. (NVC) (viz výše). NVC v protikladu k běžnému chápání „racionálního rozhodnutí“ poukazuje na **racionalizaci, která vede k úsudkům a hodnocením, které nám brání pochopení situace takové, jaká je**. Díky racionalizaci pak nejednáme tak, aby naše rozhodnutí a aktivity vedly k naplnění našich potřeb.

Podíváme-li se na to z jiné perspektivy, můžeme vidět příklad zastánce **konspirační teorie** nebo demagogie či populistického politika. Podívejte se sami na „argumenty“ a úhel pohledu, který příznivci prezentují. Předkládají „**racionální**“ **vysvětlení založená na racionalizaci vysvětlující danou situaci**.

Pojďme se nejprve podívat na základní pojmy:

Emoce a pocity, i když se svou povahou liší, v konečném důsledku představují stejné kategorie. Emoce jsou založeny na chemické reakci těla, na situaci (nebo na našem vnímání situace) a trvá (jak někteří říkají) šest sekund. Pocity na druhou stranu trvají relativně déle. Ale psychologická reakce (jak se cítíme) je popisována stejnými termíny jak u emoce, tak u pocitů (hněv jako emoce a pocit hněvu jako pocit; radost a pocit radosti).

Racionalizace je vysvětlení nebo ospravedlnění jednání nebo názoru s využitím logických argumentů. Za racionalizací stojí logické (racionální) myšlení, které obvykle operuje s omezenými a/nebo „zaujatými“ informacemi. Názor založený na racionalizaci může, ale také nemusí odpovídat realitě. To záleží jen na kvalitě dat (faktech)¹⁷, které pro formulaci závěrů využíváme a na předpokladech,

¹⁷ Kritéria kvality dat vit Modul 1.



kteřé do logické úvahy vstupují. Stává se tak, že logicky správná úvaha je ve svém výsledku chybná, protože dostupné nebo použité důkazy ve skutečnosti neopravňují k formulaci příslušného závěru. Často je příčinou také založení logické úvahy na neplatném předpokladu.

Důležité je pochopit (jak by mohl znít argument), že skutečně **nejde o špatnou logiku**. I když by se mohlo tak zdát, že rozhodnutí nejsou logická. Proč tedy?

První scénář (zaujatá logika): Protože **logika** v principu (ve své podstatě) může pracovat pouze s informacemi, které máme („vlastníme“). **Nemůžeme učinit žádnou racionální a logickou operaci s informacemi, které nemáme k dispozici**. V případě, že se na něco díváme zaujatě, s cílem abychom potvrdili náš názor (konfirmační zaujatost), pak nám toto kognitivní zkreslení ani nedovolí, aby se k nám **(do naší mysli) dostala informace, která nekoresponduje s naším úhlem pohledu**. Takové informace nám zůstanou nepřístupné a nejsou nám tedy ani k dispozici pro jakékoli racionální uvažování. Důsledkem je, že **například stoupenec konspirační teorie ve skutečnosti provádí logické operace, ale se zkresleným souborem informací** (například nenaplnují kritérium úplnosti nebo validity). Není to tedy tak, že by příznivec konspirací nemyslel „logicky“. Jeho/její uvažování může být naprosto logické - odpovídající omezeným nebo nevalidním informacím, kterými disponuje (v důsledku kognitivních zkreslení).

Druhý scénář (racionalizace možných důsledků situace nebo možná interpretace situace): Přemýšlejme, co je vlastně první; pocit, nebo racionalizace situace, která se ještě nestala? Pokud se něco ještě nestalo, jak bychom z toho mohli něco cítit, pokud nepřijdeme s možnými (vlastně smyšlenými) scénáři. Jde vlastně o racionalizaci typu: Co by se mohlo stát, kdyby... Rozhodnutí prý bylo založeno na emocích. Co se ale skrývá za emocí? Pokud je někdo „proti“ uprchlíkům, je v zásadě proti jakékoli politice, která jim pomáhá. Říká se, že se tak chová ze strachu a že to není racionální. Ale odkud tento strach pochází? **Obáváme se něčeho, co se ještě nestalo, protože očekáváme (racionalizace), že by nám to mohlo ublížit** (přicházíme s nebezpečnými scénáři, co by se v takové situaci stalo). V tomto případě tedy **emoce následuje po „racionalizaci“ možných (imaginárních) důsledků situace**.

PŘÍKLAD Zaposlouchejte se do obsahu vyjádření populistických politiků. Nejlépe výše uvedené uvidíte u příkladů strašení (vyvolávání strachu). Politik nám ale neříká „mějte strach“...“bojte se“, ale předkládá racionální důvody a vysvětlení. Například tvrzení: „Přijdou uprchlíci a vezmou vám práci“ je zcela realistické a racionální (mohlo by nastat). Problém je, že neodpovídá reálným předpokladům a skutečné situaci ekonomiky (tato fakta/data, ale do své úvahy politik a následně jeho podporovatelé nekládají). Vidíme tedy, že emoce (strachu) následuje až vyhodnocení a racionalizaci situace (nějakém předpokladu o následcích).

Třetí scénář (racionalizace možné interpretace situace): Scénář 2 se uplatňuje i v aktuálně probíhajících situacích, **kdy situaci nebo osobě dáváme význam na základě našeho vnímání a interpretace** založené na hodnotícím soudu (můžeme to nazvat projekce).

PŘÍKLAD. Uvažujme způsobem: „Udělal to, protože mě nenávidí.“ (i když to tak nemusí být). I v této situaci předchází hodnotící soud založený na posuzování (našem myšlení) naší emoci vůči dané osobě (např. nenávisti). Opět tedy příklad, kdy myšlení, které předchází emoci nebo pocitu nepřináší relevantní odraz situace.



Čtvrtý scénář (racionalizace příčiny našich pocitů): Snažíme se racionalizovat své pocity, abychom našli „příčinu“ nebo „padoucha“, který je zodpovědný za naše nepříjemné (nebo možná příjemné) pocity. Náš pocit strachu nám může ukazovat, že naše potřeba (řekněme) bezpečí není naplněna (to je aktuální situace). Ale pak přichází **racionalizace a vyhodnocení, koho z toho vinit**. Takže naše averze vůči někomu není kvůli našim pocitům, ale kvůli naší racionalizaci (hledání vysvětlení) našich pocitů. Pocit je pocit a není v něm žádná vina ani hodnocení. To vše jsou racionální („logické“) operace – přisuzování hodnocení „dobré“ nebo „špatné“¹⁸. **Takže soudy a hodnocení jsou výstupem racionálního vysvětlení něčeho, co vnímáme nebo cítíme.**

PŘÍKLAD Pokud můj oblíbený politik, ke kterému mám silný pozitivní vztah a hluboce mu věřím, je obviněn z držení nelegálních materiálů nalezených u něj doma, jaké je pro to „logické vysvětlení“? Určitě to bylo na něj „naraženo“ a policie mu tyto důkazy do jeho domu podstrčila, aby mohla vznést tato obvinění. Toto je (nebo vlastně mohlo by být) logicky správné vysvětlení. **Je to tedy logická úvaha, ale jde o to, že to není založeno na žádném nebo žádném silném důkazu (viz Modul 4), abychom toto mohli s jistotou tvrdit.** Jedná se o deduktivní myšlení (viz Modul 3) založené na nesprávných předpokladech podpořené potvrzovacím zkreslením (confirmation bias) a kognitivní slepou skvrnou – myslet si, že všichni ostatní jsou zaujatí proti mému obdivovanému politikovi a že já jediný ho vidím takového, jaký skutečně je (viz kognitivní zaujatosti výše).

SHRNUTÍ (jak to uplatnit při výuce) Z hlediska **metodologie vědy** (a hlediska prosazovaného v této Metodice) by korektním přístupem bylo **definovat nezbytné předpoklady/kritéria platnosti možných vysvětlení události** s vědomím, že jde pouze o **předpoklad, který má být dále otestován jako hypotéza pro další výzkum** (viz Modul 3).

PŘÍKLAD Abychom ukázali, že se to nemusí omezovat jen na „kospirační teorie“, podívejme se na příklad z vědy, vlastně **celého vědního oboru**. Celá mainstreamová ekonomie byla založena na předpokladu, že lidé jednájí racionálně. Zajímavé je, že (téměř) každý ví, že to neodpovídá realitě, přesto to ale nevedlo ke změně mainstreamového ekonomického myšlení. I přesto, že **psycholog a ekonom Daniel Kahneman** získal v roce 2022 Nobelovu cenu za ekonomické vědy na základě svého empirického výzkumu **zpochybňujícího lidskou racionalitu** jako hlavní faktor pro naše rozhodování a úsudek. Ekonomie však stále pracuje s modely založené na tomto chybném předpokladu. Tento přístup bychom mohli spojit se zkreslením zakotvenosti, dostupnosti a reprezentativnosti – lpění/ukotvení k něčemu a ovlivnění tím, čemu jsme vystaveni, a množstvím informací, které to podporují (viz o kognitivních zkresleních výše).

Spojení mezi emocemi a myšlením popsali i **neurovědci** Mary Helen Immordino-Yang a Antonio Damasio¹⁹. Vycházejí ze svého výzkumu, který uvádí, že: **„Ve skutečnosti neexistuje žádná taková věc jako myšlenka, která by k sobě neměla připojenou emoci, nebo která by neměla emoci, jež ji následuje.** Když se zamyslíme nad světem kolem nás, máme emocionální reakci na toto hodnocení. Tato emocionální reakce mění způsob našeho myšlení v příštím okamžiku a kumulativně, v průběhu času.“

DŮLEŽITÉ Mohli bychom také poukázat na to, že pomocí některých **praktik, jako je meditace**, se můžete distancovat od svých myšlenek a emocí. Toto není v rozporu s tím, co neurovědci pozorovali, právě

¹⁸ Jak ukazuje Nenásilná komunikace (viz výše) pocity nejsou ani „dobré“ ani „špatné“, je to informace o tom, jak se cítíme.

¹⁹ Viz : [Emotions Are the Rudder That Steers Thinking](#)



naopak. I mistři jógy totiž poukazují na to, že myšlenky a emoce jsou provázány (v některých jógových tradicích by dokonce tvrdili, že mezi nimi není rozdíl a ve skutečnosti spadají do stejné kategorie). Jde o to, zda se od nich dokážeme distancovat a **uvidíme, že My nejsme tyto myšlenky a emoce**. Viz také přístup Nenásilné komunikace (viz výše), která poukazuje na „problém“ toho, **když zaměníme pozorování (bez soudů) s myšlením a racionalizací vedoucí k soudům – nevidíme věci takové, jaké jsou (jasně), ale tak, jak je interpretujeme (s našimi omezenými informacemi a zaujatostmi)**.

DŮLEŽITÉ Nechceme tvrdit, že je možné vidět věci objektivně – „tak, jak skutečně jsou“. Jak by to vlastně vypadalo? Jen si představte člověka, ptáka nebo hada. Každý má jiné vnímání světa. Který je ten správný, objektivní? **Nejde tedy o to vidět „objektivně“, ale bez soudů**, zda je to špatné, nebo správné. Ale vždy tu bude naše perspektiva založená na našem vnímání limitovaném naším lidským tělem (nebo naším vybavením) a našimi zkušenostmi.

SHRNUTÍ (jak to uplatnit při výuce) Na jedné straně určitě můžeme posuzovat, zda je příslušná úvaha logická či nelogická (tj. naplňuje principy logiky). Na druhé straně jsme ale ukázali (viz příklady výše) a vyvrátili **obecné přesvědčení, že logické je vždy „správné“** a že neodpovědná rozhodnutí jsou neodpovědná, protože jsou založena na základě emocí a pocitů (nelogické). Takové chápání neodpovídá skutečnosti a svádí nás k hledání řešení, která nefungují. Je zásadní pochopit, že **racionalizace (a logika) stojí také za neodpovědnými rozhodnutími a konspiračními teoriemi** (viz také Modul 4). Podstatné je, že se nejedná o „nesprávnou logiku“, ale základní aspekt samotné **racionality**. Důvodem je to, že racionalita pracuje pouze s omezenými informacemi, které máme k dispozici (ty jsou navíc zkresleny kognitivními předsudky). V tomto smyslu **je pouhá racionalita bez uvědomování si a otevřenosti „slepým nástrojem“ pro správnou interpretaci světa kolem nás a může nás vést k neodpovědným rozhodnutím, nikoli naše pocity (na které to často svádíme)**. **NEJEDNÁME NA ZÁKLADĚ SVÝCH POCITŮ, ALE NA ZÁKLADĚ TOHO, JAK TYTO POCITY VNÍMÁME A INTERPRETUJEME (VĚDOMĚ ČI NEVĚDOMĚ)**. **My jsme ti, kdo jednájí, ne naše pocity, my jsme zodpovědní za své činy...**

Můžeme také vidět, že **racionalizace hraje klíčovou roli při konfirmačním zkreslení**. Racionalizujeme, protože chceme potvrdit/hájit (konfirmační zkreslení) svůj postoj a úhel pohledu (viz kapitola o kognitivních zkreslení výše).

Záměry (intence)

V rámci toho tématu bychom také měli poukázat na to, **že lidé ve skutečnosti jednájí s „nejlepšími úmysly“ (mají snahu „konat dobro“)**. I když to ostatní nevidí nebo by to tak mohlo být interpretováno, lidé jednájí tak, jak jednájí, aby situaci (podle svých představ) zlepšili. Jak se říká: **Většina hrozných věcí byla provedena s nejlepšími úmysly**. Abychom to doložily, můžeme uvést pár extrémních příkladů. Dokonce i lidé jako Anders Breivik nebo Islámský stát chtěli nastolit „lepší svět“ ve jménu vyšších principů podle svých vlastních norem a světonázoru. Oni ve svém úhlu pohledu “nepáchali zlo”, ale “dobro”.

SHRNUTÍ (jak to uplatnit při výuce) Zcela jiná perspektivu dostaneme, když pochopíme, že on/ona/oni se snaží prosadit “lepší svět”, i když by to podle našich norem mohlo být považováno za špatné jednání. To neznamená, že s tím musíme souhlasit, ale je to klíčové, když chceme porozumět jednání druhých. A je to i základem pro efektivní (nenásilnou) komunikaci s nimi. Tento přístup nás také „vymaňuje“ z našich vlastních „pravd“ a přesvědčení a našich předsudků.



Soudy – co je správné a co špatné (koncept dobra a zla)

„MÍSTO TOHO ‘MÍT PRAVDU’, PROČ SE NEPOKOUŠET BÝT ROZUMNÝ A DĚLAT TO, CO JE RELEVANTNÍ/POTŘEBNÉ PRO AKTUÁLNÍ SITUACI“

Když mluvíme o tom, že vidíme druhého bez **soudů**, abychom mu/jí mohli rozumět, měli bychom se podívat, odkud tyto soudy pocházejí. Když někoho soudíme, ve skutečnosti **porovnáváme jeho jednání s naším vnímáním (přesvědčením) s tím, co považujeme za správné nebo špatné.**

Pojďme si pro účely tohoto modulu shrnout, že vnímání toho, co je dobré a co špatné, vychází z naší definice cílů (čeho by mělo být dosaženo). Cokoli uděláme, resp. **jakákoli aktivita nebo neaktivita vede k určitým výsledkům a dopadům** a to, zda jsou tyto výsledky a dopady vnímány jako pozitivní (dobré) nebo negativní (špatné), je čistě **založeno na tom, čeho chceme dosáhnout.**

Dobré = žádoucí = odpovídající našim cílům.

Špatné = nežádoucí = neodpovídající/v rozporu s našimi cíli.

Koncept dobra a zla je tedy koncept, který je založen na našich cílech – na tom, čeho chceme dosáhnout. V tomto smyslu můžeme vidět, že **jsme to my, kdo rozhoduje o tom, co je dobré nebo špatné**, a nikdo jiný tu není. Může to znít pochmurně a jako nevyhnutelný den zkázy, kdy si každý vybírá, co je správné a co špatné (podle cílů, kterých chce dosáhnout). Můžeme to ale také vidět z opačné perspektivy. **Pokud někdo tvrdí, že on/ona zná to jediné “správné”, resp. má právo rozhodovat (na jakémkoli základě), co je univerzálně špatné a co je dobré** (pro všechny ostatní), byl by to skutečný den zkázy, jak bylo v historii i mnohokrát ukázáno. Výsledkem bylo jen to, že mnoho lidí skutečně trpělo.

Teprve když **připustíme (uvědomíme si), že kategorie dobra a zla jsou založeny jen na tom, čeho chceme dosáhnout (cílech)**, můžeme o tom diskutovat a dohodnout se na cílech, které nám nejlépe vyhovují (naše potřeby, viz Nenásilná komunikace). A můžeme změnit přístup, když zjistíme, že cíle nám nesloužily dobře nebo se změnil okolnosti. Můžeme se podívat na důsledky (dopady) našeho jednání a podle toho se rozhodovat. A hlavně nést zodpovědnost za svá rozhodnutí a důsledky našeho jednání.

Protože se toto téma těžko vysvětluje a přijímá ukažme si několik příkladů:

PŘÍKLAD Výše uvedené v žádném případě nedeclaruje, že by nejvyšší autorita nemohla existovat. Ale že by bylo těžké tvrdit, že víme, co přesně dělat, na základě jakékoli nejvyšší autority. I v náboženských kruzích řízených jedním náboženským textem existují různé výklady a vnímání toho, co „je správné a co špatné“ (viz např. pohled na manželství LGBT v katolické církvi). Jde o to, že **vždy existuje někdo, kdo vykládá (interpretuje)**, co „je správné a co je špatné“, takže skutečnou autoritou nakonec není nadosobní autorita, ale člověk nebo skupina lidí s autoritou interpretace. I když dodržujeme jakákoli pravidla „daná“ nejvyšší autoritou, stále jsme to my, kdo rozhoduje o tom, co. (V některých kulturách například mají bohy, které nikdo nechce následovat.)

PŘÍKLAD Je **kouření** dobré nebo špatné/nesprávné? Člověk by mohl být přesvědčen, že je to z principu rozhodně špatné... Ale ve skutečnosti vidíme, že pro tyto soudy je nějaký důvod. Jinými slovy, nějaký **předpokládaný nebo vnímaný cíl**. Například pokud je mým cílem žít zdravě tak, v takovém případě by kouření pro mě určitě nebylo tou nejlepší strategií. Ale pokud by vaším cílem bylo ohrozit své tělo nebo jiné cíle s vyšší prioritou než zdraví, pak byste mohli být pro kouření.



PŘÍKLAD Jedno z deseti přikázání (8.) říká: „Nepokradeš“. Pokud přemýšlíme o obdobných nejvyšších morálních zásadách, měli bychom přijmout i to, že v některých kulturách (jako jsou indiáni a historické lovecké kultury) ve skutečnosti nemají žádný koncept vlastnictví²⁰. Není zde tedy ani žádný koncept krádeže. Tento příklad jen ukazuje, že „univerzálnost“ je omezena na specifické kulturní normy založené na specifické struktuře a normách. Domnívat se, že nějaká etická norma je univerzálně platná, je domněnkou chybnou.

PŘÍKLAD Tragický příklad jako je válka. Mohli bychom říci, že podle nějakých nejvyšších morálních hodnot je zahájení války a zabíjení špatné. Ale opravdu potřebujeme nějakou nejvyšší morálku, abychom se řídili takovými hodnotami? Proč prostě nevidět, že je to něco, co lidem (nám) dobře neslouží. A i když bychom mohli propadnout představě, že z našeho pohledu bychom mohli získat nějaký profit, ve skutečnosti jen roztočíme kolo efektů, které se proti nám později obrátí (bereme-li z úrovně celé společnosti). Použijme přístup z nenásilné komunikace, že násilí pouze produkuje násilí, a vytváří nikdy nekončící cyklus. Můžeme se ptát, zda by lidé v Rusku skutečně podpořili válku na Ukrajině, pokud by měli svobodnou volbu. Tedy mohli se rozhodovat na základě informací, které by jim zprostředkovali reálné dopady války a to, že jim válka reálně nepřinese naplnění jejich potřeb (viděli by skutečné dopady války)?

DŮLEŽITÉ Na jedné straně říkáme, že neexistují žádné nejvyšší morální normy, protože neexistuje žádná nejvyšší autorita, která by je zde reálně znala a mohla šířit, jako jedinou možnou pravdu. To však neznamená, že bychom se jako lidské bytosti nemohli shodnout na standardech, které by propagovaly lidské hodnoty, hodnoty, které nám umožní naplňovat náš potenciál a wellbeing. Někteří by pravděpodobně poukázali na to, že existuje něco, co nás přesahuje, a my se na to můžeme napojit a formulovat takové hodnoty (jinými slovy bychom nežili radostně, kdybychom se neřídili tím, co je lidem vlastní/přirozené). Je ale stále na nás, jaké cíle a standardy stanovíme a budeme se jimi řídit. Jsme to stále my, kdo za to, co dělá nese odpovědnost.

DŮLEŽITÉ Schopnost ovlivnit důsledky našich aktivit je samozřejmě do určité míry omezená. Každé rozhodnutí a čin, které uděláme, bude zcela jistě doprovázeno chybami (nebude to dokonalé). U politických rozhodnutí bude vždy někdo profitovat více než ostatní, protože máme omezené zdroje. V některých případech lze agresi zastavit pouze použitím síly. Ale stále jsou to naše rozhodnutí a neseme za ně odpovědnost.

SHRNUTÍ (jak to uplatnit při výuce) Uznat, že o tom, co je dobré, nebo špatné, rozhodujeme my (že si cíle volíme za sebe a společnost), otevírá možnost odpovědného rozhodování a jednání. Takové jednání lze posuzovat a vyhodnocovat, zda slouží nám (naším cílům). Když někdo tvrdí, že „správnost“ je založena na nějakém vyšším principu (přicházejícím zvenčí bez možnosti to zpochybnit), a on je jediný kdo má právo tyto principy vykládat, je pouze jeden způsob, jak přesvědčit ostatní, aby ho následovali a tím je „násilí“ (nátlak, prosazování z pozice authority apod.). Takové jednání limituje potenciál lidí, kteří se takto podřídí (dobrovolně nebo nedobrovolně). Na druhé straně, když někdo dělá něco dobrovolně, ochotně a s radostí jeho potenciál může být plně naplněn (viz výše Nenásilná komunikace). Například si dokážeme představit, jak se studenti zapojí do nějaké aktivity, když je to, co dělají, baví (když to pro ně má smysl). Narozdíl od situace, kdy jsou nuceni něco dělat...

²⁰ Antropologové tomu říkají „sdílení poptávky“ a fungovalo to tak, že pokud mám ve svém držení něco, co momentálně nepoužívám a vy to potřebujete nebo chcete, budete to ode mě vyžadovat a já vám to dám. Neodmítli by ani někoho z jiného kmene.



Z hlediska pochopení různých perspektiv (téma tohoto modulu). Pochopení, že my jsme ti, kdo stanovují cíle (čeho se má dosáhnout) a tedy, co je správné a špatné (vedoucí nebo nevedoucí k tomuto cíli), otevírá možnost o těchto cílech a dopadech našeho (každého z nás) jednání vest diskusi, ptát se a odpovídat. Jedině tak si můžeme položit otázku, jestli nám to dobře slouží, zda nás to naplňuje? ZDe je třeba si uvědomit, že každý má jiné potřeby a je motivován jinými cíli, je naplňován různými prostředky (líže viz MBTI typy osobnosti).

Otázka “správného” a “špatného” je také silně spojena s kognitivními předsudky (biases). Předsudky (zejména předsudek potvrzení) nám dávají představu sebevědomí, že děláme nebo „bojujeme“ za správnou věc. Pod vlivem potvrzení a jiných zkreslení (jako je zkreslení projekce) vnímáme své jednání jako oprávněné, aniž bychom uznali různé perspektivy a možná i realitu samotnou (skutečný dopad našeho jednání)...

Rámování

Rámování je důležitý koncept, kterému je třeba porozumět, když chceme hlouběji pochopit, v jakém kontextu a jakým způsobem je problém sdělován a prezentován.

Rámování je způsob, jakým je něco prezentováno publiku (tzv. „rámec“). Způsob, jakým jsou informace/problémy prezentovány, pak ovlivňuje, jak lidé tyto informace vnímají a zpracovávají a jaká rozhodnutí/názory z nich učiní. **Rámování není jen o tom, co se říká, ale také o tom, jak se to říká.**

V rámování **rám představuje hranice, ve kterém je dané téma prezentováno.** Obraz v rámu (předložené informace o tématu) je ovlivněn volbou slov, použitím metafor, žargonu, hlasových a vizuálních prostředků atd.

Ve skutečnosti nemůžeme překonat rámování, když komunikujeme, jednoduše proto, že prostředky pro komunikaci jsou vždy pouze poukazování a interpretace reality (viz diskuse o definici pojmu v Modulu 0). Každý komunikační nástroj (text, obrázek, video, matematický vzorec) má svá omezení a rozměry. V tomto smyslu jsou rámce **abstrakcemi, které uspořádávají nebo strukturují význam.**

Rámování je kromě typu komunikačního nástroje ovlivněno také očekávaným publikem (např. děti, cílová skupina médií apod.) a účelem komunikace. Bude to samozřejmě **ovlivněno zaujatostmi** (s konfirmačním zaujetím představím téma konkrétně, abych podpořil svůj názor). Rámování je, jak můžete vidět, velmi **mocným nástrojem pro dezinformace.**



Role sociálních médií, kterou je třeba vzít v úvahu při snaze porozumět ostatním

Roli sociálních médií jsme již probrali v Modulu 1. Shrňme zde některé relevantní aspekty sociálních médií pro vzájemné porozumění a formulování pohledu na svět a názorů relevantních pro Modul 2.

Sociální bublina představuje „naš vlastní malý svět, kde navzájem komunikují stejně smýšlející lidé. Vychází z toho, co se vám líbí, co sdílíte a co se vám líbí online, a selektivně vám zobrazuje odpovídající informace.“²¹

Důležité je vidět, že sociální bublina neovlivňuje pouze to, jaké informace máme/získáváme (viz informační mezera níže), ale ovlivňuje **způsob, jakým vnímáme** problém a samotné informace.

Informační mezera; sociální média nás rozdělují do skupin s různými pohledy na věc. Každá z těchto skupin je pak konfrontována s jiným rámováním situace často i odlišným obsahem (důkazy a argumenty). Tyto skupina pak mezi sebou nejsou schopné komunikovat, protože „**protichůdné skupiny jsou konfrontovány se zcela odlišnými „fakty“**. Bez pochopení důkazů („faktů“), které jsou základem perspektivy druhé skupiny, nemůžeme se zástupci této skupiny vést jakoukoli smysluplnou diskusi. Například bez vědomí, že důkazy používané pro argumentaci jsou vymyšlené, nemáme šanci předložit správné argumenty. V praxi to znamená, že je třeba si udělat předem průzkum a dohledat si „argumenty“ a „fakta“ předkládané z druhé strany.

Sociální média také podporují a potvrzení naše **předsudky**. **Kontroverznější a šokující zprávy se šíří mnohem rychleji**. Bohužel **falešné zprávy a dezinformace** jsou navrženy tak, aby byly kontroverzní a šokující a vyvolávaly emoce, a tak se sdílejí a šíří rychleji (falešné a šokující zprávy jsou retweetovány o 70 % častěji než pravdivé).²²

²¹ z : <https://inoculation.science/>

²²Studie MIT: [On Twitter, false news travels faster than true stories](#)



Aktéři a zúčastněné strany

V Aktivitě 2 budeme pracovat s pojmem aktér:

Aktéři V ACTIVE Metodice a Aktivitách budeme jako aktéra chápat jakýkoli subjekt (organizace nebo fyzická osoba), který je **zapojen do problematiky/tému, které zkoumáme**. Zapojeným rozumíme kohokoli, kdo **aktivně nebo pasivně ovlivňuje danou problematiku** (rozhodováním, jednáním, názory atd.) a/nebo je dotčenou problematikou ovlivněn (cílová skupina). V projektové kultuře jsou tito aktéři označováni jako „**zainteresované strany**“ (neboli stakeholdeři).

Aktérem může být jakýkoli subjekt jako organizace nebo fyzická osoba (příklady):

- vláda a vládní organizace
- společnosti
- nevládní organizace
- výzkumné a školské instituce
- občané (fyzické osoby)
- jakékoli organizované či neorganizované skupiny atd.
 - společenství
 - zájmová skupina
 - domorodá Skupina atd.

Aktéři mohou mít v daném problému různé **role**:

- rozhodování, vytváření, nastavování závazných pravidel pro ostatní (úřad)
- akce (provádění činnosti – dělání něčeho)
- odborník/tvůrce názorů
- ovlivněný/cílová skupina/uživatelé
- zájem hledající - ovlivňování rozhodnutí
- atd.

Aktéři mají různé **motivace** týkající se problematiky, kterou zkoumáme. Tyto motivace mohou být vědomé nebo nevědomé. Mohou být založeny na základních potřebách nebo jen na využití příležitosti při maximalizaci aktuálního prospěchu (jako je zisk, moc, kontrola, dominance atd.).

Konflikt zájmů. Je důležité dávat si pozor, abyste se nestali „paranoidní“ a abyste všude viděli „**motiv k získávání zisku**“ (**mnoho lidí to co dělá, dělá proto, že v to věří**). A také bychom si měli uvědomit, že **na hledání zisku není principiálně nic špatného** (v tržní ekonomice to dává i smysl). Konflikt zájmů je o tom, že někdo (výzkumník, nevládní organizace) přímo profituje z toho jak vyznívají výstupy/závěry jeho výzkumu. Nařčení z konfliktu zájmů, by mělo být podloženo důkazy. Na jedné straně bychom měli rozlišovat **střet zájmů** (výzkumník placený firmou vyrábějící zkoumaný produkt, politik podílející se na byznysu ovlivněném politikou, nevládní organizace, která ve skutečnosti smluvně pracuje pro obchodní zájmy). A na druhou stranu zdroj příjmu, který by měl být považován za „normální“, protože každý se musí nějak živit a pokrýt výdaje. Protože v mnoha případech může být hranice tenká, měli bychom se na konci primárně **podívat na důkazy, které tito aktéři skutečně poskytují pro podporu svých závěrů. Místo toho, abychom (někdy rozumně, někdy ne) debatovali o tom, kdo je objektivnější, měli bychom vždy zkoumat relevanci důkazů a soudržnost poskytnutých údajů a informací (viz Modul 4).**



Shrnutí – jak přistupovat k rozdílům

„Nejprve POCHOpte A PAK JEDNEJTE...“

"POKUD CHCETE KOMUNIKOVAT, MĚLI BYSTE ROZUMĚT, CO TEN DRUHÝ ŘÍKÁ A PROČ"

Naše jednání a náš přístup k informacím je ovlivněn kombinací faktorů (viz výše). Abychom si porozuměli, měli bychom nejprve porozumět sobě a tomu druhému, jedině tak můžeme pochopit, co je „za“ volbou, rozhodnutími a činy.

Jak tedy vše výše uvedené využít pro naše účely? Nejprve si připomeňme, co je cílem.

CÍLE:

1. **Dělat odpovědná rozhodnutí**, která povedou k naplnění našich (skutečných) potřeb (nikoli přechodných afektů).
2. **Komunikujte s ostatními** způsobem, který povede k naplnění našich (skutečných) potřeb (nikoli přechodných tužeb).
3. Chceme se **umět vypořádat s rozdíly** (odlišné názory, přesvědčení, postoje, hodnoty a normy) tak, aby byly uspokojeny (skutečné) potřeby každého.

Proč? Protože pokud jednáme způsobem, který porušuje potřeby jiných, budou (s největší pravděpodobností) jednat způsobem, který není v náš prospěch, protože násilí podporuje násilí (viz výše Nenásilná komunikace).

DŮLEŽITÉ Je to naše jednání a prostředí, které můžeme kolem sebe vytvářet a „ovlivňovat“. Neznamena to ale, že ostatní s námi tento přístup budou sdílet. Můžeme ale vidět a porozumět tomu, že aktivity, které nesledují tento cíl, ve skutečnosti neslouží ani aktérovi samotnému (ať už nám, nebo někomu jinému).

4. Chceme **porozumět** problému nebo tématu tak, abychom měli relevantní informace (důkazy), které nás nezavádějí.

Jaké jsou podmínky pro splnění výše uvedených cílů?

Pochopení nás samých

- Pochopte svou **osobnost** (např. podle typologie MBTI).
- Sebereflexe a pochopení svých **hodnot, postojů, přesvědčení a světonázorů**.
- Uvědomění si své **předsudky**.
- Reflektujte své **pocity** a sdělte své **potřeby** (viz Přístup nenásilné komunikace výše).

Pochopte, co se skrývá za naší „logikou“

- Podívejte se na **předpoklady**, na kterých zakládáme naši logiku, a zeptejte se, zda tyto předpoklady platí, nebo by se měly dále posuzovat.
- Buďte si vědomi svých **předsudků**, protože ty naruší shromažďování a interpretaci důkazů.
- Jaké **informace** a data používáme (shromažďujeme a využíváme), poskytují relevantní a ucelený obraz o tématu? (viz Modul 1 kapitola Kvalita dat a informací, zejména kritéria **úplnosti**).
 - Někdo²³ v tomto ohledu rozlišuje lov a sběr informací:

²³ Zdroj se nám nepodařilo dohledat.



- **lov informací** = hledání konkrétních informací na podporu mých předpokladů (spojené s **potvrzením a jinými předsudky**);
- **shromažďování informací** = shromažďování relevantních informací k pokrytí tématu relevantním způsobem (podle kritérií úplnosti).
- Uvědomit si, jaké informace konzumuji a jak:
 - vyhledávám informace vědomě nebo konzumuji ty, které mi poskytují **algoritmy sociálních médií**? (další podrobnosti viz Modul 1).
- Pamatujte, že musíme investovat **vědomé úsilí**, abychom našli relevantní informace:
 - Neznamená to investovat do hledání „relevantních“ informací podporujících náš názor vedený konfirmačním zkreslením (to je princip potvrzování konspiračních teorií, jako byl například QAnon v USA).
- Buďte si vědomi rizik **sebevědomí** a **racionalizace** (formulování závěru bez důkazů).
 - Více viz Modul 4 Dejte informacím smysl
- Podívejte se na problém z různých **úhlů pohledu**.
 - Nejde o relativizaci, jde o pochopení různých perspektiv.
- Proč jsem učinil rozhodnutí, která jsem učinil? Jaké informace, předpoklady, hodnoty, normy, přesvědčení a cíle jsou za tím?

Pochopit pohled ostatních

- Nezakládejte své chápání druhých na úsudcích (**racionalizace**).
- Buďte si vědomi **zkreslení projekce**.
 - Nedělejte si ze svých vlastních myšlenek a přesvědčení všeobecně platnou normu, kterou používáte jako míru věcí (správných nebo nesprávných).
- **Nejprve je třeba porozumět druhému**, než uděláte závěry.
 - Nezakládejte však toto „porozumění“ na své interpretaci nebo moralistickém úsudku, ale na perspektivě druhého (Jak vyjadřuje své motivace, potřeby, hodnoty, normy?)
- Pochopte jiné **perspektivy** a úhly pohledu (Co je za tím?).
 - **První není argument, ale porozumění.**
 - **Jak se chcete s někým hádat, když nevíte, co a proč říká a jak to říká?**
 - **Na čem je tato perspektiva založena?**
 - **motivace, potřeby, hodnoty, normy;**
 - jaká data a **informace** zakládají jejich názor/perspektivu? (Uvědomte si možnou „**informační mezeru**“, více podrobností viz Modul 1.).
 - Jak je vlastně aktéry vnímán „problém“ (**definice problému**).
 - Podívejte se na vzorce komunikace: Jak aktér **rámuje** problém?
 - **Nemusíme s tím druhým souhlasit, ale měli bychom mu rozumět.**
 - Různé perspektivy neznamenaají, že vše je možné a Pravda je relativní ²⁴, jde o porozumění (Co se za perspektivami skrývá?).

²⁴ Ve skutečnosti je prosazování této představy dobře známou strategií propagace dezinformací a zmatků (pochybovat o všem a o tom, že všechno může být možné, nebo lež). To vytváří prostor, ve kterém může lež žít.