



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Fakulta přírodovědně-humanitní
a pedagogická



Manipulativní komunikace se zaměřením na pomluvu

Bakalářská práce

Studijní program: B7507 – Specializace v pedagogice
Studijní obory: 6107R023 – Humanitní studia se zaměřením na vzdělávání
7105R056 – Historie se zaměřením na vzdělávání
Autor práce: **Michaela Kolnerová**
Vedoucí práce: PhDr. Stanislava Exnerová



ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Michaela Kolnerová**
Osobní číslo: **P12000706**
Studijní program: **B7507 Specializace v pedagogice**
Studijní obory: **Humanitní studia se zaměřením na vzdělávání**
Historie se zaměřením na vzdělávání
Název tématu: **Manipulativní komunikace se zaměřením na pomluvu**
Zadávající katedra: **Katedra filosofie**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Autorka vysvětlí pojem manipulace a manipulativní způsoby jednání. Klíčovou bude část práce, ve které vysvětlí pojem pomluva. Popíše působení pomluvy v interpersonálních vztazích a možnosti obrany proti ní. Autorka se bude držet metodických pokynů vedoucí práce a bude pravidelně předkládat dílčí výsledky a konzultovat.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

Forma zpracování bakalářské práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

EDMÜLLER, A., WILHELM, T.: Nenechte sebou manipulovat!, Praha 2006, ISBN 80-247-0410-2

VOJÁČEK, L.: Urážky, pomluvy, nactiutrhání, Praha 2006, ISBN 80-86861-51-1

VYBÍRAL, Z.: Psychologie komunikace, Praha 2005, ISBN 80-7178-998-4

VYBÍRAL, Z.: Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci, Praha 2008, ISBN 978-80-7367-429-8

Vedoucí bakalářské práce:

PhDr. Stanislava Exnerová

Katedra filosofie

Datum zadání bakalářské práce:

15. listopadu 2013

Termín odevzdání bakalářské práce:

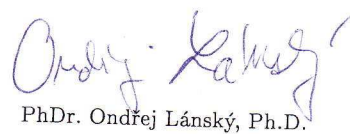
10. prosince 2014



doc. RNDr. Miroslav Brzezina, CSc.

děkan

L.S.



PhDr. Ondřej Lánský, Ph.D.

vedoucí katedry

V Liberci dne 16. prosince 2013

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum: 11. 11. 2018

Podpis: Michaela Kohnerová

Poděkování

Především bych chtěla poděkovat vedoucí své bakalářské práce paní PhDr. Stanislavě Exnerové za odborné vedení mé práce a poskytování cenných rad a připomínek.

Také bych chtěla poděkovat svým rodičům za podporu a trpělivost, kterou mi poskytli v průběhu celého studia a při zpracování této práce.

Anotace

Tématem bakalářské práce je manipulativní komunikace se zaměřením na pomluvu. První část práce je věnována vysvětlení pojmu manipulace v mezilidských vztazích a její definice. Dále následuje schéma manipulativních způsobů jednání a typologie jednotlivých manipulátorů, následky manipulace a možnosti obrany proti ní. Druhá část práce se pak zabývá pomluvou jakožto nástrojem manipulace. Vysvětlením pomluvy z hlediska evoluční psychologie a její působení v interpersonálních vztazích.

Klíčová slova

komunikace, mezilidské vztahy, manipulace, manipulátor, oběť, asertivita, gossip

Annotation

The theme of the bachelor thesis is a manipulative communication with a focus on defamation or gossip. The first part of thesis is devoted to explaining the definition and concept of manipulation in interpersonal relationships. This is followed by the scheme of manipulative ways of negotiation and typology of individual manipulators. The first part of thesis is closed with consequences of manipulation and defense against it. The second part of thesis deals with defamation as a tool of manipulation. At the end of thesis is explanation of defamation in terms of evolutionary psychology and its interpersonal relationships.

Keywords

communication, interpersonal relationships, manipulation, manipulator, victim, assertiveness, gossip

Obsah

ÚVOD	8
1. MANIPULACE	9
1.1 Charakteristika manipulace	10
1.2 Definice manipulace	10
1.3 Formy manipulace	12
1.4 Nástroje manipulace - zbraně manipulátora	15
1.5 Profil manipulátora	18
1.6 Typologie manipulátorů	20
1.7 Následky manipulace	23
1.8 Obrana proti manipulaci	24
1.8.1 Kontramanipulace	25
1.8.2 Asertivita	26
SHRNUTÍ - MANIPULACE	32
2. DRBY, POMLUVY	33
2.1 Evoluční vývoj drbů – drbání	33
2.2 Proč se vyvinul jazyk?	34
2.2.1 Sociální funkce jazyka	36
2.3 Drby	37
2.4 Pomluva	38
2.4.1 Lidová charakteristika pomluvy	43
2.5 Typologie šířitelů pomluv	43
2.6 Pomluvy v interpersonálních vztazích	44
2.6.1 Lze se ubránit pomluvám na pracovišti?	46
2.7 Možnosti obrany proti pomluvám	47
SHRNUTÍ - DRBY, POMLUVY	48
3. ZÁVĚR	49
4. SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	51
4.1 Literatura	51
4.2 Internetové zdroje	53
4.3 Jiné zdroje	55

ÚVOD

Umět se orientovat v dnešním světě fám, drbů, intrik, pomluv a manipulací je velmi těžké. Člověk se ve svém životě s těmito praktikami lidské civilizace jistě setkal nebo setká. Setkání s manipulátorem je leckdy osudová věc a nepodlehnout jeho manipulačním technikám se dá velmi těžko.

Odhalit, že jste nástrojem takového manipulátora, není jednoduché. Na rozdíl od morálního člověka se vůbec neostýchá zneužít vaší důvěry. Lhát dokáže bez mrknutí oka a umí vymyslet a podat pomluvu tak, aby na něm neulpělo ani zrunko podezření z její iniciace. Většinou se navíc pohybuje v bezprostřední blízkosti pomlouvaného a jak je známo, pod svícnem bývá tma.

Téma manipulace je v současné době velmi diskutované téma, neboť se zabývá oblastmi života nejen pracovního ale i soukromého, případně veřejného, politického. Manipulace jde ruku v ruce s pomluvami, fámami a drby. Pomluvy jsou jako jed, otravují dobré vztahy. Lze se jim bránit, i když těžko. Umět rozeznat fakta od lží je první krok cesty. Druhým krokem je um poznat, s jakými úmysly se k nám informace dostávají. Jelikož se mnohdy rozdíl mezi pravdou a lží stírá, je to právě forma komunikace, která nám pomáhá odhalit, jsme-li obětí manipulátora či praktik.

Cílem bakalářské práce je charakterizovat manipulaci, manipulativní způsoby jednání a typy manipulátorů. Jedním z typů manipulačních technik manipulátorů jako nástroj poškození jiné osoby je pomluva. Její definice i z hlediska právní legislativy a historie z pohledu evolučního vývoje je zpracovaná v této práci. Současně jsou popsány i ostatní projevy v komunikaci a chování v lidské společnosti ve vztahu člověka s člověkem a možné následky drbů a pomluv v mezilidských vztazích.

1. MANIPULACE

Manipulace v komunikaci se objevuje od té doby, kdy lidé znali slova nebo výrazy podobné slovům, žili ve skupině a bylo o co se s druhými přít. Bylo co si přivlastnit (lepší kus masa z ulovené zvěře, lepší obydlí, ženu, postavení ve společnosti, nebo i úctu a obdiv). Praveký člověk musel mít schopnost detekovat podvodníky, jedince, kteří přijímají dary a nic nevrací, aby přežil. Byl schopen nejen manipulovat, ale manipulaci se bránit.

Teprve po zkušenostech s mocí manipulace a jejími důsledky v masovém měřítku a se všeobecně rostoucím vědomím lidských práv začali lidé hledat účinné rozpoznávací i obranné metody. Přitom její zárodky bývají běžné a v celku neškodné. Téměř všichni ji využíváme od raného dětství. „*Budu tvůj nejlepší kamarád!*“ je vyjednávací taktika, ke které se uchylují celé generace dětí, když chtějí něco dostat od jiného dítěte. A nejspíš každé dítě se někdy vzdalo svého bonbonu v naději, že získá nového nejlepšího kamaráda.

Ať už chceme nebo ne, manipulace se stala nedílnou součástí našeho života a každý z nás se někdy v životě s manipulátorem setkal. Kromě manipulace v běžných životních situacích se setkáváme s manipulací v médiích a zejména pak na sociálních sítích. Naše každodenní rozhodování je klamáno, ovlivňováno či manipulováno reklamou nebo marketingem pro výběr zboží, potravin, dovolených a dalších atributů. Příkladem je snaha politiků získat hlasy voličů s cílem přesvědčit je o svých názorech. Tito „profesionální manipulátoři“ sledují jediný cíl – prodat zboží, získat voličské hlasy nebo jiné pro něho profitující výhody.

Manipulací obecně rozumíme strategii, při které se nám někdo (partner, dítě, politik, novinář, šéf) snaží podsunout názor či dokonce postoj, aniž bychom si toho všimli. Snaží se nás ovlivnit různými způsoby tak, abychom mu vyhověli. Lidé manipulují druhými, protože vědí, že na přímou žádost by dostali nejspíš negativní reakci nebo se odmítnutí prostě bojí – to je častý důvod manipulace v partnerských vztazích.

1.1 Charakteristika manipulace

Slovo manipulace pochází z latinského slova „manus“, což v překladu znamená ruka. Význam slova manipulace tedy ve své podstatě znamená „*ruční ovládání*“.¹ Pouze jedna obecně platná definice manipulace neexistuje. Obecně ale převažují definice negativní povahy, kdy manipulace je vnímána jako něco špatného.

V sociální psychologii a sociologii je manipulace vnímána jako snaha o působení na myšlení druhé osoby či více osob.² Jiná definice ze sociální psychologie říká, že manipulace je navozování pocitů viny nebo úzkosti v druhé osobě s cílem dosáhnout vlastních cílů.³

1.2 Definice manipulace

➤ Pro manipulaci neexistuje jednoznačná definice.

Pospíšil definuje manipulaci jako „*skrytý pokus v komunikaci o nepřímé řízení druhých lidí s cílem sebeprosazení, získání komfortu na úkor druhého, sociální uznání, zlepšení sebevědomí, zastrašení druhého, jeho zesměšnění, získání materiální nebo duchovní hodnoty. Manipulace může vzniknout vždy a všude tam, kde je manipulátor a naivní, chtivý nebo ustrašený člověk.*“⁴

Klimeš definuje manipulaci následovně: „*Slovo manipulace nezapře svůj původ od latinského slova manus – ruka, a naznačuje, že dotyční degradují okolní osoby na předměty, které je možno přesouvat a umísťovat na požadované místo stejně jako neživé objekty.*“⁵ Během manipulace totiž nechápeme druhého jako svébytnou bytost, ale pokoušíme se ho určitým způsobem využít. Lze říci, že je pro nás druhý spíše nástrojem než rovnocenným partnerem.

Řezáč definuje manipulaci jako „*způsob ovlivňování jiných lidí, při němž se tito lidé, jejich jednání a chování, stávají prostředkem dosahování osobních cílů*

¹ŠKARKA, Ondřej. K psychologii manipulace v *komunikačním procesu*. Olomouc, 2010. Diplomová práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Filozofická fakulta. Vedoucí práce Zdeněk Vtípil

² POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci, jak vyhrát nad lži a chytráctvím*, aneb, Jak rychle, vtipně a efektivně reagovat a vyhrát, jak bravurně zvládat těžké situace. Plzeň: M. Pospíšil, 2008, s. 49

³ *Aplikovaná sociální psychologie*. III, Sociálněpsychologický výcvik. Editor Růžena KOMÁRKOVÁ, editor Ivan SLAMĚNÍK, editor Jozef VÝROST. Praha: GradaPublishing, 2001, s. 89

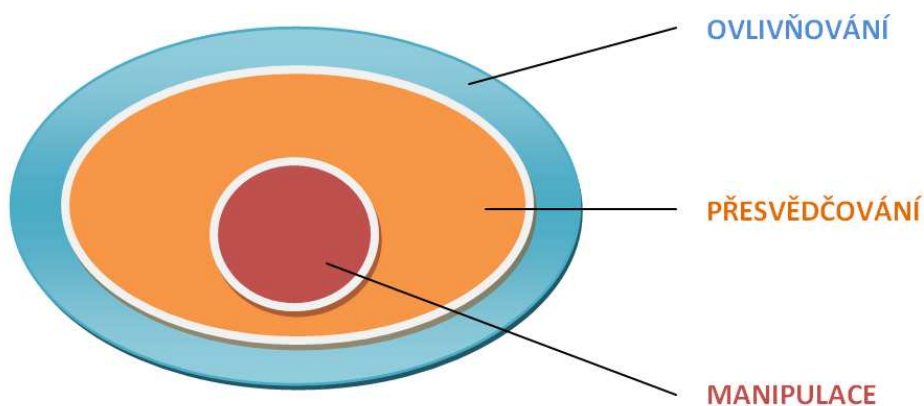
⁴ POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci, jak vyhrát nad lži a chytráctvím*, aneb, Jak rychle, vtipně a efektivně reagovat a vyhrát, jak bravurně zvládat těžké situace. Plzeň: M. Pospíšil, 2008, s. 49

⁵ŠKARKA, Ondřej. K psychologii manipulace v *komunikačním procesu*. Olomouc, 2010. Diplomová práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Filozofická fakulta. Vedoucí práce Zdeněk Vtípil

manipulátora.“ Dále definuje manipulaci pomocí restrikce pojmu ovlivňování, a to jako ovlivňování, které je nežádoucí.⁶

Prokůpek rozlišuje pojmy *ovlivňování, přesvědčování a manipulaci.*

- **Ovlivňování** definuje jako „vědomé nebo nevědomé působení na ostatní, které může (a nemusí) vést ke změně jejich postojů, názorů či chování.“
- **Přesvědčování** definuje jako „vědomá snaha o změnu postojů, názorů nebo chování druhého člověka nebo skupiny osob při zachování svobodné volby.“
- **Manipulaci** definuje jako „přesvědčování s využitím nečestných technik.“⁷



Obr. 1: Schéma manipulace dle Prokůpky⁷

Na obrázku 1 je znázorněno rozdělení jednotlivých pojmů, že manipulace je podmnžinou ovlivňování tzn. specifickým typem, které se od ostatních (žádoucích) způsobů ovlivňování (např. výchovy) liší především následujícími atributy:

- Manipulovaná osoba si není vědoma toho, že by byla ovlivňována.
- Manipulátorovi jde pouze o svůj prospěch a nebere ohledy na zájmy ovlivňované osoby (někdy manipulátorův cíl a cíl manipulované osoby mohou být stejné, to ale neznamená, že je manipulace v pořádku).

⁶ ŠAFRANOVÁ, Andrea. Manipulace v rodině. Olomouc, 2017. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Dagmar Pitnerová

⁷ PROKŮPEK, V. Psychologie ovlivňování: 99 tipů pro zvýšení vaší přesvědčivosti. Pardubice: Vít Prokůpek, 2017, s. 21-22

- Manipulátor využívá nevědomosti, naivity nebo dobrosrdečnosti manipulovaného, který se pro něj stává pouze prostředkem k dosažení cíle.
- Manipulace může být *vědomá i nevědomá*.

Prokůpek uvádí jako příklad ovlivňování rodičovský vzor chování, které dítě poté přenáší na své děti.

Manipulace je tedy asymetrická sociální interakce, při které dochází ke zneužívání jedné osoby druhou osobou. Manipulovaná osoba ani nemusí být materiálně poškozena, vždy je však manipulací poškozen její osobnostní vývoj. Z hlediska psychologie lze shrnout, že manipulace přinejmenším ohrožuje nebo narušuje osobnostní autonomii manipulované osoby, a proto je ovlivňováním nežádoucím.⁸

1.3 Formy manipulace

Manipulativní komunikace je založena na nepřímém vyjadřování pocitů, postojů, přání se snahou dosáhnout nevyřčený cíl – tedy dostat druhého do takového rozpoložení, ve kterém se nechá zmanipulovat do určitého jednání nebo k určitému rozhodnutí. V souvislosti s manipulací užíváme dvou ustálených termínů – **manipulátor a manipulant**.

Manipulátor je osoba, která manipuluje, *manipulant* je pak obětí této manipulace.

Manipulující člověk buď nevnímá, nebo nechce vnímat a respektovat osobnost druhého člověka, jeho touhy, potřeby a přání.

Manipulovaný člověk si manipulaci nemusí uvědomovat, nebo si ji uvědomuje a nevádí mu to, nebo mu to vadí, ale nemůže nebo neumí se manipulaci postavit. Manipulaci můžeme tedy dělit z těchto dvou hledisek, z pohledu manipulátora a pohledu manipulovaného:

A. Manipulace z hlediska manipulátora

- Nevědomá
- Vědomá
- Patologická

⁸ ŠAFRANOVÁ, Andrea. Manipulace v rodině. Olomouc, 2017. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Dagmar Pitnerová

Nevědomá manipulace

Ne vždy předpokládá manipulace záměrné používání vychytralé taktiky. Podle Klimeše naprostá většina manipulací je nevědomých a instinktivních, typicky tehdy, když se člověk snaží obejít jím předvídané odmítnutí a že cílený a plánovaný záměr manipulátora někoho ovládnout je pouze špičkou ledovce všech manipulací.⁹

Často si sami vůbec neuvědomujeme, že někým manipulujeme. Např. budujeme přátelství nebo vztah, chci dobře pro nás oba. „*Nevšimla jsem si, že ti to nedělá dobře nebo se tím trápíš, když mi to nepovíš.*“ Když mu to dotyčný řekne, může své chování napravit. Má sebereflexi a schopnost empatie.

Pokusem o manipulaci může být i snaha vyvolat soucit slzami, a to i v případě, že se manipulátor nerozpláče úmyslně. Samozřejmě, že chce něčeho dosáhnout, ale ne vždy se pro konkrétní prostředek manipulace, který ho dovede k cíli, rozhoduje vědomě. Nezřídka se dopouštíme i nesprávné argumentace, jejíž pomocí ostatní manipulujeme, aniž by bylo zřejmé, že jsou vlastně naše argumenty nesmyslné a že ovlivňujeme partnera nekorektním způsobem.

Vědomá manipulace

Řezáč tvrdí, že většina manipulací jsou jednáními vědomými a záměrnými, ale existují také lidé, kteří se manipulativního jednání nedopouštějí s určitým cílem, zejména proto, že jsou sami produkty manipulativních interakcí a v průběhu spontánního sociálního učení si osvojili neuvědomované nebo ne zcela uvědomované manipulativní způsoby interakcí, jednají tak ze zvyku nebo jakéhosi návyku.¹⁰ Vědomý manipulátor vyhledává cíleně osoby slabšího charakteru, kteří jsou důvěřiví, citoví.

Úmysl vědomého manipulátora:

„*Chci uspokojení především pro sebe, své zájmy a cíle. Vím, že se u toho cítíš špatně, ale je mi to jedno.*“

⁹ ŠAFRANOVÁ, Andrea. Manipulace v rodině. Olomouc, 2017. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Dagmar Pitnerová

¹⁰ ŠAFRANOVÁ, Andrea. Manipulace v rodině. Olomouc, 2017. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Dagmar Pitnerová

Patologická manipulace

Patologický manipulátor je nebezpečná sociální osobnost. Jedná se o diagnózu psychopatie. Jeho chování je cílené s vytříbenými technikami. Má vědomý a bezcitný přístup k člověku. Záměrně si vyhlédl svou oběť, která je pro něj něčím zajímavá, nebo má něco, co on potřebuje např. kontakt na nějakou osobu. Neví co je skutečný vztah nebo skutečné přátelství. Má absenci citu, neprožívá výčitky, že nás o něco připravil. Tuto manipulaci vystihuje již zmíněná definice Klimeše, který manipulaci definuje jako úmyslné zacházení s druhými lidmi jako s věcmi. Lidé jsou v očích manipulátora degradováni na předměty, se kterými je možno pohybovat jako s neživými objekty a je možné je přesouvat a umisťovat na požadované místo.¹¹

B. Manipulace z hlediska manipulanta

- Manipulaci si neuvědomuje
- Manipulaci si uvědomuje, ale nevádí mu to
- Manipulaci si uvědomuje, vadí mu to, ale neumí nebo nemůže se bránit

U všech těchto třech typů jsou společné charakterové vlastnosti manipulovaného. Takový člověk většinou:

- má nízké sebevědomí, nízkou sebeúctu
- při komunikaci se neumí prosadit, tzn. říct „ne“ nebo „já to tak nechci“
- je nekonfliktní a se všemi chce vycházet v dobrém
- dbá na mínění okolí, záleží mu hodně na smýšlení ostatních
- je důvěřivý, ostatní využívají jeho naivitu ve svůj vlastní prospěch

Nejvíce nás samozřejmě zajímá ta manipulace, kdy si manipulovaný člověk uvědomuje, že je manipulován, vadí mu to, ale z nějakého důvodu se nemůže nebo neumí vzepřít manipulátorovi.

Neumí se různým manipulativním technikám bránit, jelikož to vychází z jeho charakterových vlastností. Ve druhém případě, kdy se manipulovaný nemůže vzepřít manipulátorovi, zde může hrát roli několik aspektů. Manipulátor má nad svou obětí

¹¹ ŠAFRANOVÁ, Andrea. Manipulace v rodině. Olomouc, 2017. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Dagmar Pitnerová

moc z pozice autority, používá nejčastěji dvě zbraně svých technik. *Vzbuzování* pocitu viny a strachu.

1.4 Nástroje manipulace - zbraně manipulátora

Manipulátoři „profesionálové“ neuplatňují vyšší city. Jejich využití naopak tvoří strategickou základnu manipulátora působícího v mezilidských vztazích.

Z hlediska nástrojů manipulace lze zmínit lež, polopravdy, pocit viny, strach...

K nejzávažnějším formám manipulace patří ty, které se snaží ovlivnit naše emoce. Jedna z nejsilnějších lidských emocí je **strach**. Touto cestou se snaží manipulátor oslabit naši schopnost samostatně či kriticky uvažovat. Strach je totiž nástrojem moci a slabostí ovládaných.

Se strachem se setkáme v každém prostředí, mnoha životních situacích a každý člověk tento nepříjemný pocit někdy ve svém životě zažil. Strach o svůj život, o život svých dětí, blízkých. Děti mají strach, že nebudou mít kamarády, že dostanou špatné známky. Dospělí mají obavy ze svých nadřízených, strach, že přijdou o práci, o partnera, nedokážou splnit všechny své požadavky atd.

Například rozesílání e-mailů s dodatky na konci typu: „*Když pošleš..., tak..., ALE když nepošleš..., tak...*“ I tady fungují obavy a strach když to nepošlu dál.

Strach vede vždy k frustraci a k pocitům bezmoci. Touto emocí vnitřně posilujeme vlnu negativity. Strach je reakcí na stávající nebo hrozící nebezpečí. Je pudovým projevem touhy po uchování života a po bezpečí. Příčinou strachu může být přítomnost hrozby nebo nepřítomnost jistoty, a to nejen ve fyzickém smyslu, ale i hrozby a nejistoty představované či myšlené. Příčiny strachu jsou ovlivňovány situačním kontextem, zkušeností a zejména interakcí jedince s jeho prostředím.¹² Strach je nástroj moci, nástroj ovládání i ovlivňování. Strachem ovládaný člověk vyhodnotí situaci jako beznadějnou, vzdá se aktivity.¹³

Manipulace strachem je společný jmenovatel například v těchto následujících sférách. Prvotní setkání je v rodinném prostředí, další příklad nalezneme v partnerském soužití, zaměstnání...společenské klima, jako např. politika...

¹²NAKONEČNÝ, M. *Lidské emoce*. Praha: Academia, 2000, s. 255-256

¹³Manipulace strachem. Psychologie.cz [online]. [cit. 14. 08. 2018]. Dostupné z: <https://psychologie.cz/manipulace-strachem/>

➤ **Rodinné prostředí** – naučili jsme se strach využívat při výchově dětí. Typickým příkladem je rodičovská věta: „*Když to neuděláš, nedostaneš...*“

Rodiče své děti manipulují např. při rozhodování o výběru studia, volbě zaměstnání. Svým potomkům vytvářejí pomyslné mantinely a tím je ovlivňují.

„*Tvůj dědeček byl lékař, tvůj tatínek je lékař, ty musíš být také!*“

„*Jednou to po mně převezmeš, já tu firmu dělám pro Tebe...pokud ne, vydědím Tě...*“

Děti pak mají strach jejich přání nesplnit, v tomto směru se liší manipulace od motivace.

Motivace je vnitřní nebo vnější faktor vedoucí k energetizaci organismu. Motivace usměrňuje naše chování a jednání pro dosažení určitého cíle. Vyjadřuje souhrn všech skutečností - radost, zvědavost, pozitivní pocity, radostné očekávání, které podporují nebo tlumí jedince, aby něco konal nebo nekonal.¹⁴ **Motivace** uspokojuje zájmy motivujícího, zatímco **manipulace** se zaměřuje pouze na zájmy manipulujícího, a pokud uspokojí nějakou potřebu manipulovaného, je to jen vedlejší důsledek nebo dočasná taktika.¹⁵

➤ **Partnerské prostředí** – kdy se jedná o manipulaci a kdy o kompromis? Lidé, kteří žijí s manipulátorem, často ani nevědí, že jejich blízký manipuluje. Jen se vedle něj cítí špatně. Propadají i několikrát denně pocitům viny, protože jsou stále kritizováni a přesvědčováni o své neschopnosti. Manipulátor kritizuje v podstatě za všechno. Vždy vyjde ze všeho jako ten lepší, chytřejší, schopnější a odolnější.

On ponižuje, ona citově vydírá...

Nejčastější forma manipulace v partnerském vztahu je **citové vydírání**. Tuto techniku manipulace používají většinou ženy, ale může takto vydírat i muž. Výčitky, obviňování, výhrůžky... Touto formou komunikace se žena v muži snaží vyvolat strach a pocity viny. Snaží se vytvořit dojem, že je muž zavázán plnit její požadavky (mnohdy i nereálné) a vyvolat v něm pocit viny, když tyto závazky neplní.

Manipulace je např. „*Pokud to neuděláš, nemiluješ mě!*“

➤ **Zaměstnání** – manipulátor šéf může používat různé destruktivní metody, strachu nevyjímaje. Pokud je to nutné, upozorňuje na své zásluhy a zároveň snižuje

¹⁴Motivace. Wikipedia.org [online]. Aktualizováno 04. 08. 2018 [cit. 14. 08.2018]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Motivace>

¹⁵ PLAMÍNEK, J. *Tajemství motivace: jak zařídit, aby pro vás lidé rádi pracovali*. Praha: Grada, 2007, s. 125

sebevědomí svých zaměstnanců. Může se snažit vzbudit strach, pocit viny, silné emoce, které podřízeného naprosto rozhodí. Manipulovat se svými podřízenými může přímo tak, že začne vytvářet nátlak, nebo i nepřímo tím, že se snaží taktizovat tak, aby dosáhl vždy svého. Důsledky manipulace mohou být často ničující. Projevuje se například ztrátou sebevědomí, strachem ze všeho, co uděláme, pocitem, že jsme naprosto selhali. Bojíme se, jak bude naše jednání posuzováno. Začneme o sobě pochybovat, což je cílem manipulace. Manipulace se nemusí odehrávat jenom mezi pracovníkem a jeho nadřízeným, ale je častá i mezi kolegy nebo pracovními skupinkami. Práce se tak stává neefektivní a často dochází ke konfliktům. Manipulaci na první pohled skoro ani nepoznáte, protože si ji mnoho z nás nedokáže plně uvědomit.

➤ **Politika** - v politickém boji bývá strach využíván k manipulaci s voliči. Manipulace s veřejností před volbami nebo propaganda v mezinárodní politice je samozřejmě prastarou taktikou od doby, kdy je postoj veřejnosti pro vládnoucí skupiny důležitý. Politické debaty se zakládají na manipulaci, způsob vyjadřování politiků, objevují se klasické řečnické techniky – zamlžování informací, odmítnutí se k něčemu vyjádřit, odbíhání od předmětu otázky, strach z něčeho...a mnoho dalších.

➤ **Reklama a marketing** – reklama je fiktivní manipulace. Je založena na tom, že jsou vyzdviženy jen žádoucí, očekávané efekty. Pokud připojíme adekvátní komunikaci neverbální (příjemný hlasový projev, přiměřený oční kontakt a gesta), lze zpravidla počítat s úspěchem...Po užití určité značky zubní pasty má mladý muž krásně vybělené zuby a užívá si dostaveníčka s krásnou mladou dívkou. Jiná reklama na pomazánku vám získá lásku vašich dětí.

Lidé chtějí být klamáni, být někým jiným nebo se mu alespoň podobat. Toho využívají manipulátoři.

Příkladem využití strachu v reklamě může být, že jedna nejmenovaná zubní pasta straší krvácením dásní a vypadáváním zubů. Po použití oné značky pasty se nám to nestane. V oblasti marketingu např. zboží, o které máte zájem, je již téměř vyprodáno a o jeho koupi je proto třeba se rozhodnout co nejrychleji, případně nerozhodneme-li se rychle, ztratíme možnost slevy.

1.5 Profil manipulátora

Manipulátor se snaží přesvědčit osobu či osoby o správnosti své myšlenky, názoru či jednání, které nejsou manipulovaným jedincům vlastní či pro ně nemají dostatek iniciativy, danou myšlenku, názor či jednání by nepřijali, nebo až s dlouhou časovou prodlevou.¹⁶ Otázka je, jak je tedy možné, že dokážeme podlehnout manipulátorovi a tyto myšlenky nebo názory přijmout za vlastní?

Manipulátor mívá masku příjemného člověka. Nejprve se snaží v druhých lidech vyvolat sympatie vůči jeho osobě, pak při svém působení na ně užívá metodu cukru a biče, kombinuje vlídnost s přísností.¹⁷ Někteří manipulátoři se snaží v lidech navodit určitý pocit, vzbudit strach, pocit viny, soucit, snižují v člověku jeho sebedůvěru a důstojnost, působí nepříjemně a agresivně, ale i pocit dobrého sebehodnocení např. „*Vy vypadáte jako nejdůvěryhodnější člověk v místnosti...*“ Prostřednictvím tohoto pocitu dosahuje manipulátor svého plánovaného cíle. Často k tomu využívá znalosti slabých stránek ostatních lidí, ale i své charisma.

Manipulátorovým vědomým nebo nevědomým cílem je přesvědčit nás podle situace, že je inteligentnější, šlechetnější, schopnější, informovanější, vzdělanější atd. Pozoruje, zkouší a snaží se zjistit naše slabosti a chyby. Domnívá se, že tak bude sám vypadat lépe. Když nás nenápadně upozorňuje na naše sobectví, nutně přeci musí být jiný – tedy šlechetný. Tak se necháme nachytat na zcela chybnou logiku, která se však nemine účinkem. Manipulátor vyčítá druhé osobě chyby a nedostatky, které má sám.¹⁸

Manipulátor je člověk, který neprojevuje jen své temné a démonické stránky. Jako všichni lidé mají i manipulátoři pozitivní vlastnosti, a právě proto je obtížné rychle a jednoznačně jejich osobnost odhalit. Svými slovy, činy a postoji neustále lidi ve svém okolí matou.

¹⁶ POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci, jak vyzrát nad lží a chytráctvím*, aneb, Jak rychle, vtipně a efektivně reagovat a vyhrát, jak bravurně zvládat těžké situace. Plzeň: M. Pospíšil, 2008, s. 50

¹⁷ ŠAFRANOVÁ, Andrea. *Manipulace v rodině*. Olomouc, 2017. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Dagmar Pitnerová

¹⁸ NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*. Praha: Portál, 1999, s. 40-41

Nazare–Aga popisuje **třicet osobnostních rysů**, které patří mezi typické chování manipulátora:

1. Navozuje u ostatních pocit viny a dovolává se přitom rodinných vztahů, přátelství, lásky, profesionální zodpovědnosti atd.
2. Přenáší zodpovědnost na druhé nebo se ze své zodpovědnosti snaží vykroutit
3. Nesděljuje jasně své žádosti, potřeby, city a názory.
4. Obvykle odpovídá neurčitě.
5. Mění své názory, chování a city podle situace nebo osoby, s níž je ve styku
6. Své žádosti zakrývá logickými důvody.
7. Dává druhým najevo, že nesmějí nikdy měnit názor, musí být dokonalí, všechno vědět a reagovat okamžitě na žádosti i otázky.
8. Zpochybňuje kvality, schopnosti a osobnost druhých, nenápadně druhé kritizuje a soudí, hovoří o nich s despektem.
9. Nechává své vzkazy vyřizovat jinými lidmi nebo se uchyluje k nepřímému sdělení (místo osobního rozhovoru telefonuje, nechává vzkazy písemně).
10. Zasívá nesvár, podněcuje podezíravost.
11. Dokáže ze sebe dělat oběť, aby ho ostatní litovali (stěžuje si na nesnesitelné lidi ve svém okolí).
12. Nedbá na žádosti druhých.
13. Využívá morálních zásad druhých k naplnění vlastních potřeb.
14. Skrytě vyhrožuje nebo zcela otevřeně vydírá.
15. Neomaleně mění téma uprostřed hovoru.
16. Vyhýbá se pracovním schůzkám a poradám, utíká z nich.
17. Zaměřuje se na neznalosti druhých a snaží se vyvolat dojem, že „má navrch“.
18. Lže.
19. Hlásá lež, aby se dověděl pravdu, překrucuje a interpretuje výroky druhých.
20. Je egocentrický.
21. Závidí třeba i partnerovi nebo vlastním dětem.
22. Nesnáší kritiku a dokáže popírat zcela zřejmá fakta.
23. Nedbá na práva, potřeby a přání druhých.
24. Velmi často žádá, vydává pokyny a nutí druhé jednat na poslední chvíli.
25. Jeho slovní projev zní logicky a koherentně, avšak jeho postoje, činy nebo způsob života svědčí o pravém opaku.

26. Užívá lichotek, aby se zalíbil, dává dárečky nebo nečekaně prokazuje drobné úsluhy.
27. V jeho přítomnosti se lidé cítí nepříjemně a nesvobodně.
28. Jde za svými cíli velmi důsledně, ale na úkor druhých.
29. Přiměje nás dělat věci, které bychom pravděpodobně o vlastní vůli nedělali.
30. Lidé, kteří ho znají, o něm stále hovoří, i když není přítomen.¹⁹

Jistě každý z nás u sebe najde alespoň jeden, dva, tři možná i čtyři charakteristické znaky, které zde byly vyjmenovány. Každý někdy v životě zalhal, chtěl, aby ho druzí litovali, nebo použil lest k dosažení nějakého cíle. To z člověka hned nedělá manipulátora. V tom je rozdíl mezi **používat manipulaci** a **být manipulátor**. K tomu, abychom mohli někoho označit za manipulátora, musí odpovídat podle Nazare-Aga nejméně deseti z výše uvedených znaků. Manipulátor je totiž typ osobnosti, není to ten, kdo někdy užije taktiku manipulace.

1.6 Typologie manipulátorů

Styl manipulace souvisí s typem osobnosti. První rovina je nenápadná manipulace, kdy manipulátor budí dojem, že to s druhou osobou myslí dobře. Druhá rovina manipulace využívá moc a sílu, je agresivní až predátorská.²⁰ Manipulátory lze tedy typově rozdělit podle opakujících se vzorců jejich chování a taktik, které používají. V současnosti existuje několik typologií, na základě nichž lze stanovit, s jakým typem manipulátora má člověk co do činění. Zřejmě nejdůkladněji je zpracováno Shostromovo²¹ dělení manipulátorů, které se objevuje v mnoha publikacích (Capponi, Novák, 2004; Pospíšil, 2008). Prvky manipulace nachází tento autor v devíti charakteristických stylech osobnosti:

- **Diktátor** – obvykle se odvolává na autority (rodinnou tradici nebo dokonce odkaz předků). Díky vhodně voleným tvrzením prosazuje diktátor vždy svoji vůli. Diktátor v rodině si osvojuje právo rozhodovat o všech důležitých věcech a mít vždy poslední slovo.
- **Chudáček** – rád by udělal, oč je žádán. Zdůrazňuje své nedostatky, svou neschopnost a závislost na druhých. Nepříjemné úkoly „neslyší“ nebo

¹⁹ NAZARE-AGA, I. Nenechte sebou manipulovat. Praha: Portál, 1999, s. 37-38

²⁰ ŠAFRANOVÁ, Andrea. Manipulace v rodině. Olomouc, 2017. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Dagmar Pitnerová

²¹ Někteří autoři uvádějí Shostormovo nebo Shostromovo

„zapomene“. Neváhá sám sebe shazovat, aby se vyhnul všem úkolům a povinnostem. Naznačuje, že pokud mu nepomůžou, jsou vlastně odpovědní za jeho neúspěchy. Za postojem chudáčka se často skrývá pohodlnost a lenost.

- **Počtář** – bleskově si spočítá, co je pro něj v dané situaci nejvýhodnější. Podobně jako „chudáček“ zapomene na povinnosti a v kritický moment onemocní. Rád by něco dokázal, ale vždy je nějaká překážka, která brání tomu, aby toho dosáhl. Má po ruce vždy seznam důvodů, proč něco nejde.
- **Břečťan** – i v tomto případě, podobně jako „chudáček“, manipuluje druhými lidmi svojí předstíranou závislostí. Jde mu o to, aby se o něj ostatní starali a aby na nich mohl do značné míry parazitovat. Předstírá naprostou závislost na druhé osobě.
Bez ní by ničeho nedosáhl, vše chce dělat s její pomocí a míní tím, že vše někdo udělá za něj. Tomuto typu je blízká hypochondrie, zdůrazňování osobních potíží i složitého osudu.
- **Drsňák** – tento typ manipulátora své okolí jednoduše „ukřičí“. Prosazuje svou vůli velmi důrazně až nevybíravě a s jistotou, že je to právě on sám, kdo má patent na rozum. Lidé jsou většinou konsternováni natolik, že mu ustoupí především proto, že jim je nepříjemná jeho neomalenost a hrubost. Vyhýbají se jeho přítomnosti.
- **Obětavec** – tento typ manipulátora prohlašuje, že jedná jen pro dobro druhých. Naznačuje, že pro vás udělá všechno za předpokladu, že i vy mu platíte malou protislužbou. Bývá poměrně často zastoupen v manipulacích v rodině. Po určité době si manipulovaní členové rodiny uvědomí, že „obětavec“ ignoruje názory ostatních a prosazuje vždycky jen svůj.
- **Poslední spravedlivý** – základní formou manipulace je neustálá kontrola, kritika a vyvolávání pocitů méněcennosti. Ve svém okolí vyvolává pocity viny, dojem, že jsou špatní, málo charakterní nebo ledacos zanedbali. Sám se, podobně jako „diktátor“, považuje za člověka bez chyb. On je ten, který ví, co je správné a je tím nejpovolanějším soudit a kritizovat.
- **Opatrovatel** - neustále se stará o druhé, ale často proti jejich vůli. Žije v představě, že sám ví nejlépe, co je pro ostatní dobré. Že by se mohl mýlit, nebo že by mohly jít události jinak, si nepřipouští. Tento typ manipulátora je typický zejména pro autoritativní rodiče.

- **Mafián** – ideologie tohoto typu manipulátora vychází z postoje: „Jsem tvá ochrana, udělám pro tebe dost, ale musíš mi sloužit nebo přinejmenším nesmíš dělat nic, s čím bych nesouhlasil nebo co by mi vadilo. Pokud se názorově nebo svými činy postavíš proti mně, smetu tě“.²²

Nazare-Aga ve své typologii dělí manipulátory podle masek na:

- **Sympatický manipulátor** – tento typ, který se vyskytuje nejčastěji, je podle Nazare-Aga nejnebezpečnější, protože dokonale skrývá svou hru. Takový člověk může být usměvavý, přívětivý, veselý a chvílemi dokáže být i pozorný k ostatním.
- **Okouzlující manipulátor** – tento typ manipulátora je obvykle přitažlivého zevnějšku. Má to, čemu se říká „šarm“. Dívá se lidem přímo do očí, klade jim otázky, které je mohou zaskočit, a sám přitom na dotazy odpovídá vyhýbavě, což mu umožňuje zachovávat kolem vlastní osoby tajemství. Od ostatních si bere, co chce, ale nedává nic kromě lichotek.
- **Altruistický manipulátor** – tento typ manipulátora nám všechno dá, všechno pro nás udělá, všechno nám koupí, aniž bychom ho o to museli žádat. Přitom ale očekává, že mu to oplatíme.
- **Vzdělaný manipulátor** – staví na obdiv svou inteligenci a vzdělání (i když ve skutečnosti takové vlastnosti mít nemusí) a dává najevo lehké pohrdání těmi, kteří nedosahují jeho úrovně.
- **Nesmělý manipulátor** – své skutečné motivy obvykle skrývá za předstíranou nesmělost, drží se spíše vzadu, je mlčenlivý. Ve společnosti svou přítomností vyvolává nepříjemnou atmosféru, aniž by cokoliv udělal. Tvrdí o sobě, že nesnáší konflikty, ale přitom je obratně vyvolává.
- **Manipulátor – diktátor** – je často nepříjemný, agresivní a autoritativní. Často slovně kritizuje a napadá ostatní lidi. Společnost ho vnímá jako podivína. Jakýkoliv projev emocí či dokonce zdvořilosti pro něj bývá obvykle ztráta času.

V tabulce 1 porovnává Pospíšil dva typy manipulátorů a popisuje jejich charakteristické rysy.

²²CAPPONI, V., NOVÁK, T. *Asertivně do života*. Praha: GradaPublishing, 2004, s. 23-25

Tab. 1: *Typy manipulátorů dle Pospíšila*²³

Agresivní manipulátor	Pasivní manipulátor
Vyvolává strach, úzkost, nejistotu, vsugeruje svou nespokojenost	Působí na vaše svědomí, dobré vychování, lichotí
Vyvolává nadměrné obavy a starosti, zpochybňuje, bagatelizuje, přehlíží druhé	Aktivuje pocity viny za jeho problémy, předstírá účelový smutek
Vsugerovává, nutí, vyhrožuje, vyčítá	Využívá laskavosti druhých, soucitu („jsi povinen se o mě starat“)
Vnucuje své potřeby, hodnoty, názory	Předstírá nerozhodnost, chová se přehnaně nesměle, ponižuje se
Křičí, je otevřeně agresivní, používá síly, má výhrůžná gesta, dělá scény před lidmi	Citově vydírá svou křehkostí, bezmocností, pláče, fňuká, je precitlivělý
Využívá mafiánské taktiky typu „nebudeš-li poslouchat, ublížím ti“	Předčasně se vzdává před překážkou, vzdává se odpovědnosti („musím se o někoho silného opřít“)
Má práva a ostatní mají povinnosti, chladný egoismus, udavačství, žalování	Vyhýbá se rozhodování, je chameleon „to já nedokážu, neumím to“ (lenost)
Zesměšňuje, devaluje, je povýšenecký, arogantní, přehlíží práva druhých	Je skrytě agresivní, vyčítavý (výčitka – plačící dítě), má dětské chování, chová se iracionálně, nepochopitelně
Provádí slovní konfrontace, slovní provokace, nadává, má postoj „jedině můj názor je správný“	Stěžuje si na nepřízeň osudu, utíká do nemoci, má nadměrné, falešné starosti o druhé, znejišťuje druhé, žádou pomoc v nouzi však neposkytne, bojí se ostudy
Je vtíravý, má nedostatek odstupu, používá malicherné šťourání, chce druhé vychovávat	Manipuluje nešikovností, hypochondrií, otálí, je nerozhodný, neustále se přehnaně kontroluje a ujišťuje
Vyhrožování vraždou	Vyhrožování sebevraždou

1.7 Následky manipulace

Manipulátoři tvoří zhruba 2 – 3 % populace.²⁴ Z mnoha pozorovaných příkladů vyplývá podle Nazare-Aga, že většina manipulátorů si je vědoma své moci a vlivu, který na druhé mají. Ale ne všichni si uvědomují, jak ničivé účinky má jejich chování a jednání na psychiku člověka. Manipulátor je totiž tak egocentrický, že tato vlastnost sama o sobě pravděpodobně stačí, aby si neuvědomoval pocity druhých.

²³ POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci, jak vyzrát nad lži a chytráctvím*, aneb, Jak rychle, vtipně a efektivně reagovat a vyhrát, jak bravurně zvládat těžké situace. Plzeň: M. Pospíšil, 2008, s. 118-119

²⁴ NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*. Praha: Portál, 1999, s. 42-43

Někteří manipulátoři (přibližně 20 %) si uvědomuje své manipulativní jednání a těší se ze své moci. V těchto případech se jedná o zvrácené jedince, kteří se s potěšením chovají nemorálně, nepříjemně a destabilizují svou oběť.²⁵

O manipulativní osobnosti se odborníci začali zajímat zejména kvůli psychickým škodám, které na svém okolí zanechávají vlivem svého destruktivního působení. Dlouhodobé soužití s manipulátorem v jedinci stále častěji vyvolává pocity viny, agresivitu, úzkost, strach nebo smutek. Jak ubíhají roky, tyto pocity sílí na své intenzitě a uzavírají oběti cestu k jejímu osobnímu rozvoji a úspěchu. Omezují její psychickou svobodu a brání jí ve svobodném jednání. Fyziologické důsledky záporných emocí se objevují stále častěji: bolesti hlavy, migrény, zažívací potíže, pocit tíže v žaludku, „knedlík“ v krku, svalové napětí, nechutenství nebo naopak chorobná chuť k jídlu. Rostoucí úzkost vyvolává poruchy spánku. Jedinec ztrácí náladu a chuť do života. Trvá-li taková situace delší dobu, přicházejí i nemoci. Nejčastější nemocí, kterou může způsobit pravidelný kontakt s manipulátorem, je deprese. Ta je vyvolána stresem, který manipulátoři způsobují. Stres a následné deprese mohou i vyústit k nejzávažnějšímu důsledku manipulace, kterou je sebevražda. Je třeba najít sílu a odvahu a manipulaci se bránit.

1.8 Obrana proti manipulaci

Prvním krokem je zjištění, zda člověk, který nás trápí nebo sabotuje naši práci, není manipulátor. K tomu stačí použít *seznam třiceti charakteristických znaků* jednání manipulativních osobností (viz kapitola 1.5 profil manipulátora). Při zjištění osmi znaků ze seznamu už nelze chování dané osoby považovat za zcela normální. Manipulátoři však obvykle dosáhnou patnácti a více bodů. Od dvaceti charakteristických znaků zjištěných u téže osoby si můžeme být jisti, že jsme ve styku s člověkem, který ohrožuje nejen naše zdraví, ale i manželství, práci, plány do budoucna, svobodné rozhodování atd. Může nás dostat do duševního rozpoložení, kdy pochybujeme o svých schopnostech a o své osobnosti. Je tedy potřeba reagovat co nejrychleji.²⁶

Druhým krokem je naučit se postupům, jak konkrétní manipulační techniky zneškodnit - kontramaniplulace, asertivita. Důležité je také posilovat vlastní

²⁵NAZARE-AGA, I. Nenechte sebou manipulovat. Praha: Portál, 1999, s. 43

²⁶NAZARE-AGA, I. Nenechte sebou manipulovat. Praha: Portál, 1999, s. 160, 162

sebevědomí, tedy nepodléhat dojmů, že manipulátor je dokonalejší. Možná umí dobře manipulovat, ale my dokážeme stejně dobře manipulaci čelit.

Přirozeně sebevědomí jedinci, ale také jedinci jednající asertivně, dokážou manipulativní působení úspěšně odrážet. Manipulátoři díky sebevědomému projevu těchto lidí a jejich schopnosti prosadit své názory cítí, že nad nimi nezískají převahu. Techniky využívané k odrážení manipulace vychází z pozorování reakcí přirozeně imunních a asertivních jedinců. Díky tomuto pozorování vznikl do jisté míry účinný nástroj, jak se manipulacím bránit.²⁷

1.8.1 Kontramanipulace

Kontramanipulace, neboli obrana proti manipulacím využitím manipulace, je způsob jednání, který umožňuje manipulované osobě účinně se bránit vlivu manipulátora. Zásady kontramanipulace spočívají v *zamlžování*. Jedná se o neurčitý, povrchní způsob komunikace, který umožňuje nezaujímat jasná stanoviska a k ničemu se nezavazovat.

Používá ho velmi často sám manipulátor a také lidé, kteří jsou k manipulaci lhostejní. Ti tento postup volí intuitivně, aniž by si to uvědomovali.

Kontramanipulace je technika, jejímž účelem je reagovat na manipulátorovy útoky *lhostejně*. Kromě zamlžování poskytuje kontramanipulace ještě další možnosti, jak se před manipulátorem chránit. Někdy se uplatní neurčitá, mlhavá odpověď, jindy je vhodnější humorná nebo ironická poznámka, a jindy zase rázné odmítnutí. Záleží podle situace.²⁸

Při kontramanipulaci může také vhodně působit používání ustálených frází a přísloví, to pak vymezuje případné oběti prostor k obraně. Vhodné fráze jsou například „To je *tvůj názor*.“ — nebo „*Já mám svědomí čisté*.“, které je možné opakovaně používat jako reakci na manipulátorovy útoky a provokace. Trvá několik měsíců, než si oběť zautomatizuje tuto techniku a volbu svých odpovědí. K úspěšné kontramanipulaci se musí oběť propracovat. Pokud oběť ve svém snažení vytrvá, manipulátor si všimne její pasivní rezistence a podvědomě se začne od své oběti odpoutávat.

²⁷ ŠAFRANOVÁ, Andrea. Manipulace v rodině. Olomouc, 2017. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Dagmar Pitnerová

²⁸ NAZARE-AGA, I. Nenechte sebou manipulovat. Praha: Portál, 1999, s. 167

Zásady kontramaniplulace

Pro kontramaniplulaci lze stanovit podle Nazare-Aga velmi přesné zásady:

- Mluvit v krátkých větách.
- Vyjadřovat se neurčitě.
- Používat ustálené fráze, přísloví, obecné zásady.
- Používat také neurčité „se“, „člověk“, „lidé“ (obecná rovina).
- Žertovat, jakmile to situace dovolí.
- Usmívat se, hlavně na konci věty, jakmile to situace dovolí.
- Zesměšňovat sebe sama (žertovat na vlastní účet).
- Hovořit stále zdvořile.
- Nezaplétat se do diskuse, pokud k ničemu nevede nebo spěje jen ke znevažování.
- Vyhnout se agresivitě.
- K ironii se uchýlovat jen tehdy, když chceme manipulátora odbýt a jsme si přitom sami sebou jisti.
- Krátce se omluvit, ale neospravedlňovat se.²⁹

1.8.2 Asertivita

Další způsob, jak manipulační techniky zneškodnit je **asertivita**. Stejně jako zvířata, mají i lidé dva základní prostředky ke zvládání konfliktů: únik a boj. V naší společnosti se těmto druhům chování říká agresivita a pasivita. Jsou to však okrajové formy komunikace.³⁰

Agresivně jednající člověk se prosazuje na úkor jiných. Nedbá na jejich práva a oprávněné požadavky. Ponižuje a sráží sebedůvěru ostatních. Agrese může mít tedy otevřenou podobu a to ve formě slovních útoků, vyhrožování, nadávek nebo ponižování, ale také skrytou ve formě výchovných poznámek, ironie, sarkasmu či hodnocení.

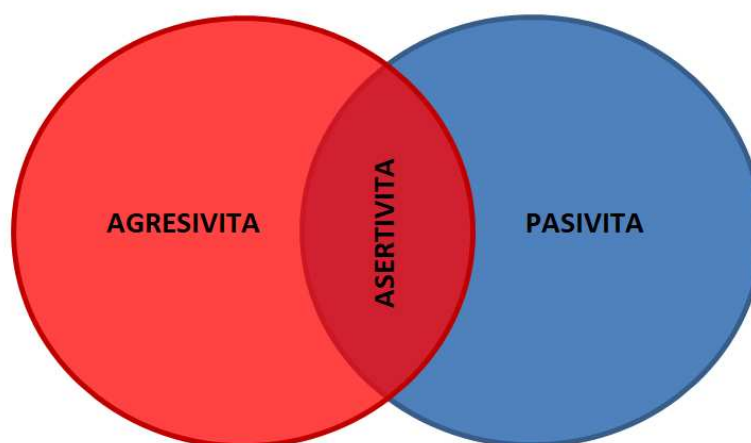
Pasivně jednající člověk nedovede jasně sdělit svá přání a potřeby. Stejně je ovšem „bezbranný“ vůči požadavkům druhých. Chybí mu sebejistota v jednání. Neodolá manipulativním trikům. Stačí, aby v projevu druhé strany byla špetka kritiky, a místo toho, aby trval „na svém“, začne se omlouvat, vysvětlovat, vymlouvat.

²⁹NAZARE-AGA, I. Nenechte sebou manipulovat. Praha: Portál, 1999, s. 180

³⁰CAPPONI, V., NOVÁK, T. *Asertivně do života*. Praha: GradaPublishing, 2004, s. 31

Neúspěchy snižují i tak nepříliš silné sebevědomí. Někdy se snaží situaci zvládnout manipulací druhými, což ovšem není ve své podstatě nic jiného než rafinovaná skrytá agrese. Ovšem ne každé vyhovění druhé straně nebo vzdání se vlastních cílů je projevem pasivity. Člověk se klidně může rozhodnout, že mu určitá věc nestojí za úsilí, které by si vyžádala.

Ani jedno z výše zmíněných způsobů chování není správné a je tedy potřeba osvojit si „kompromis“ mezi oběma variantami, tedy schopnost nenechat druhé jednat na svůj účet a zároveň také nejednat na úkor druhých. Tímto kompromisem je třetí způsob chování a to je asertivita, která je považována za vyváženou komunikační strategii tzv. zlatá střední cesta (viz obr. 2).



Obr. 2: Model asertivity dle E. Tesařové³²

Asertivita je založená na původním významu anglického slova to assert (prosadit).³¹ Pojem asertivita označuje schopnost prosazovat jiný názor, stanovisko nebo zájem. Umožňuje jasně vyjádřit a prosadit naše názory a myšlenky, aniž bychom narušovali práva ostatních. Podle Tesařové³² jsou základními atributy asertivity respekt a *úcta* k druhému člověku.

Medzihorský definuje asertivitu jako „*zdravé, přiměřené sebeprosazení. Nejednat na úkor druhých, ale také nepřipustit jednání ostatních na můj účet.*“³³

³¹ *Aplikovaná sociální psychologie*. III, Sociálněpsychologický výcvik. Editor Růžena KOMÁRKOVÁ, editor Ivan SLAMĚNÍK, editor Jozef VÝROST. Praha: GradaPublishing, 2001, s. 88

³² TESAŘOVÁ, E. *Manipulace a její tváře* [přednáška]. Liberec: KVK Liberec, 4. 4. 2018

³³ MEDZIHORSKÝ, Š. *Asertivita*. Praha: Elfa, 1991, s. 9

Podle autorů Praško a Prašková „asertivní člověk přebírá plnou odpovědnost za svoje chování. Ví, co chce dělat, jakým způsobem to bude dělat. Jsou mu jasné i důsledky.“³⁴

Hlubší chápání asertivity lze vyjádřit jako dovednost „3P“, jde o:

- **Poznání** - rozeznání příslušných pocitů a potřeb v sobě.
- **Projevení** - vyjádření vlastních pocitů, stavů, potřeb, názorů a schopnost vnímat je i u druhých lidí.
- **Prosazení** - klasické téma asertivity.

Asertivní člověk ví, co chce a jak toho dosáhnout, jsou mu známy důsledky jeho jednání a chování a přebírá za ně plnou odpovědnost. Má přiměřené sebevědomí, dokáže říct, o co mu jde, popsat jak vnímá a prožívá situaci a také co si o ní myslí. Asertivně komunikující osoba se nezdráhá vyslovit své myšlenky ani přesvědčovat o svém názoru ostatní, ale respektuje jejich názory. Pokud však přijde do střetu s agresivním útokem, brání se. Dokáže dobře rozpoznat manipulaci a umí ji zastavit.

Asertivní jednání bývá užitečné zejména ve vypjatých sociálních situacích a ve sporech. Do oblasti asertivity patří jednak rozpoznání a zvládání vlastní či cizí nežádoucí pasivity a agresivity, rozpoznávání a zvládání manipulací, schopnost rozlišovat mezi fakty a manipulacemi a také schopnost řešit některé problematické situace.

➤ Typy asertivity

Čeští autoři se víceméně na typologii asertivity shodují (srovnání Medzihorský, Vališová) a dělí asertivitu do následujících čtyř kategorií:

- **Základní asertivita** představuje jednoduché, přímé vyjádření pocitů, představ, myšlenek, názorů a postojů.
„Nechci již pokračovat v této diskusi“
- **Empatická asertivita** překračuje rámec vyjádření pocitů a potřeb, zahrnuje i empatii vůči ostatním lidem. Dotýká se vztahu k druhému člověku, respektuje jeho pocity a názory.
„Chápu, že ti ta věc není po chuti. Vím, že máš jiný názor a že se nemůžeš ztotožnit s variantou, kterou ti ostatní předkládají.“

³⁴ PRAŠKO, J., PRAŠKOVÁ, H. Asertivitou proti stresu. Praha: Grada, 1996, s. 21

- **Stupňovaná asertivita** vstupuje do hry tehdy, jestliže druhá strana ignoruje naše stanoviska, potlačuje naše oprávněná práva. Zde je na místě se kontrolovat, abychom v diskusi nesklouzli do agresivity.
„Žádala jsem tě, abys vyzvedl děti ze školky včas. Je mi trapné, když tam dítě zůstává poslední a učitelka musí zůstat i po skončení pracovní doby. Jak můžeš takovou věc dopustit?“
- **Konfrontační asertivita** je uplatňována tehdy, jestliže dochází k rozporu mezi slovy a činy partnera. Dáváme si ale pozor, abychom nebyli agresivní, na partnera neútočíme, ale požadujeme vysvětlení, které by vedlo k vyřešení problému.
„Měl jsi vypracovat úkol, na kterém jsme se dohodli. Nestalo se. Považuji tvé chování za nepřijatelné. Můžeš mi vysvětlit, proč nedodržuješ naši dohodu?“³⁵

➤ Základní asertivní práva

Pokud máme jednat asertivně, je nutné znát svá asertivní práva a zároveň i to, co je zpochybňuje (tzn. manipulativní pověry či předsudky).

Nejčastěji se lze setkat s vymezením deseti asertivních práv (srovnání Medzihorský, 1991; Novák, Pokorná, 2003; Vališová, 2002; Gruber, 2005; Capponi, Novák, 1994; Vališová, 1998; Praško, Prašková, 2007). Setkáváme se také s výrazem „asertivní desatero“. V této práci bych uvedla výčet asertivních práv, jak je uvádí Capponi a Novák.

1. Máme právo sami posuzovat vlastní chování, myšlenky a emoce a nést za ně i jejich důsledky odpovědnost.

Manipulativní pověra: *Neměli bychom nezávisle posuzovat sami sebe. Musíme být vždy posuzováni vnějšími pravidly a nějakou autoritou, která je kompetentnější než my.*

Asertivní postoj: Jsme dospělí lidé a sami zodpovídáme za své chování.

³⁵VALIŠOVÁ, A. *Asertivita v rodině a ve škole aneb zásady přímého jednání mezi dětmi, rodiči a učiteli*. Jinočany: H & H Jinočany, 1994, s. 15-17

2. Máme právo nenabízet žádné výmluvy či omluvy ospravedlňující naše chování.

Manipulativní pověra: *Za své chování jsme zodpovědní druhým lidem, a tedy to, co děláme, jsme jim povinni vždy vysvětlit, zdůvodnit, ospravedlnit.*

Asertivní postoj: Trváme na svém, pokud jsme se tak rozhodli a vysvětlovat, proč jsme se tak rozhodli, můžeme, ale nemusíme.

3. Máme právo sami posoudit a rozhodnout, zda a nakolik jsme odpovědní za řešení problémů druhých lidí.

Manipulativní pověra: *Požádá-li nás někdo o pomoc, jsme povinni mu pomoci. Systému či druhým je nutné vždy se přizpůsobit.*

Asertivní postoj: Druhému pomáháme, jestliže se k tomu sami rozhodneme, nejsme k tomu povinni. Je to naše dobrá vůle.

4. Máme právo změnit svůj názor.

Manipulativní pověra: *Musíme tvrdit stále totéž, pokud tak nečiníme, tak jsme nezodpovědní a nespolehliví. Případně musíme změnu vysvětlit nebo ospravedlnit, že jsme se mýlili.*

Asertivní postoj: Během celého lidského života je logické, že své názory revidujeme a měníme, neboť názory se mění v důsledku změněné situace, na základě nových informací, ale i našeho osobního zrání.

5. Máme právo dělat chyby a být za ně zodpovědní.

Manipulativní pověra: *Zodpovědný člověk vždy zváží všechny možnosti, nežli začne jednat. Chyba je projevem zbrklosti, nedbalosti či neschopnosti. Uděláme-li chybu, musíme se cítit vinni a ostatní by měli naše rozhodování a konání kontrolovat.*

Asertivní postoj: Každý člověk usiluje o to, aby chyb udělal co nejméně, ale je přirozené, že se jim nevyhne.

6. Máme právo být nezávislí na dobré vůli ostatních.

Manipulativní pověra: *Lidé by k nám měli mít kladný vztah, měli by nás mít rádi, měli by nás kladně hodnotit.*

Asertivní postoj: Nemůžeme se zavděčit všem lidem.

7. Máme právo dělat nelogická rozhodnutí.

Manipulativní pověra: *Naše jednání musí být vždy racionální a náš názor objektivní. V opačném případě jsme nespolehliví. Platí – to, co je logické, je vždy správné.*

Asertivní postoj: Lidské chování není ovlivňováno pouze logickými vývody, důležitou roli v naší psychice mají motivy a emoce. Naše chování je jimi často ovlivněno.

8. Máme právo říci „já nevím“.

Manipulativní pověra: *Musíme umět odpovědět na všechny dotazy, které se týkají možných souvislostí našeho jednání. V opačném případě jsme nezodpovědní.*

Asertivní postoj: Nejsme povinni vysvětlovat příčiny, souvislosti a následky našich rozhodnutí.

9. Máme právo říci „já ti nerozumím“.

Manipulativní pověra: *Pokud nám není něco jasné, je to naše chyba a hloupost. Musíme být vnímaví na druhé a „číst jejich myšlenky“.*

Asertivní postoj: Nejsme povinni rozumět nevyřčeným přáním druhých lidí, je však asertivní se v takovém případě zeptat: „Co máš na mysli?“

10. Máme právo říci „je mi to jedno“.

Manipulativní pověra: *Musíme být stále lepší nebo se alespoň o to snažit. Pokud tak nečiníme (zejména podle manipulátora) jsme líní a nezasloužíme si respekt.*

Asertivní postoj: Můžeme se např. rozhodnout v neděli odpočívat, nepracovat a odmítnout nařčení z lenosti.³⁶

Medzihorský a Vališová uvádějí ještě jedenácté právo:

11. Máme právo sami rozhodnout, zda se budeme chovat asertivně nebo ne.

Manipulativní pověra: *Musíme se chovat za všech okolností asertivně, když to umíme.*

Asertivní postoj: Asertivně se chovat můžeme, ale také nemusíme. Záleží na nás a na situaci. Asertivní práva v tomto smyslu jsou možností, nikoliv povinností.³⁷

³⁶CAPPONI, V., NOVÁK, T. *Asertivně do života*. Praha: GradaPublishing, 2004, s. 41-46

³⁷MEDZIHORSKÝ, Š. *Asertivita*. Praha: Elfa, 1991, s. 44

SHRNUTÍ - MANIPULACE

Manipulace je pojem, který v současnosti je velmi diskutovaný jak laickou veřejností, tak i odborníky. K této problematice existuje mnoho odborné literatury, ale jednoznačná definice neexistuje. Všichni odborníci ale shodně konstatují, že manipulace je nebezpečným jevem vyskytujícím se v sociální společnosti a projevujícím se mnoha různými formami. Manipulátoři se vyskytují mezi námi v různých podobách, jak je jejich typologie popsána v práci. K tomu, aby se stal člověk manipulátorem, je třeba mít určité předpoklady a znaky, které jsou zde alespoň částečně zmíněny. Důležité je ale umět manipulátory rozpoznat, přechíst jejich jednání a použít proti nim správný obranný mechanismus. V práci jsou popsány techniky manipulace a obrany proti ní. Použití např. kontramaniipulačních a asertivních technik je však někdy dlouhodobou záležitostí a výsledky se mohou projevit bohužel až později.

Manipulace jde ruku v ruce s výjimečností člověka, kterou je jazyk resp. řeč. V rámci mezilidské komunikace historicky se vedou mezi lidmi řeči, drby, fámy a pomluvy. Vývoj drbů a pomluv s možnostmi jak se jim bránit jsou popsány v následujících kapitolách.

2. DRBY, POMLUVY

V předchozích kapitolách bylo rozebráno téma manipulace, jehož formou je i verbální komunikace mezi lidmi s různými následky. V rámci těchto komunikačních dialogů dalším fenoménem negativní komunikace jsou drby, fámy, zvěsti a v neposlední řadě pomluvy. Všechny tyto pro člověka „nepříjemné řeči“ se stejně jako manipulace vyskytují v komunikaci mezi jednotlivci v soukromém i pracovním životě, ve veřejných sférách a masových médiích – prostě všude kolem nás.

Tyto komunikační prostředky mohou být osudové i bezvýznamné, ale především vznikají nezávisle na tom, zda si to přejeme či nikoliv. Drbům či pomluvám snáze uvěří ten, kdo je potřebuje k sebezpevnění. Platí, že lidé dávají přednost těmto nepotvrzeným, mnohdy nepravdivým informacím před pravdou. Z tohoto hlediska mají pomluvy silný manipulativní potenciál.

V následujících kapitolách této práce je popsán základ vzniku drbů z evolučního hlediska a následný vliv na vývoj mezilidských vztahů. Práce popisuje šíření drbů, pomluv a jejich následků s ohledem na rozvoj lidské společnosti. Pomluva je zde charakterizována zejména jako negativní prostředek komunikace. Její podstatný vliv na život člověka ve společnosti.

V následující kapitole je však vyjádřena původní úloha drbů v uskupení více jedinců (primátů). Tato činnost „drbání“ měla pozitivní přínos v jejich soužití a komunikaci.

2.1 Evoluční vývoj drbů – drbání

➤ Drby a primáti

Člověk vznikl z dlouhodobého evolučního procesu a je členem řádu primátů žijící ve společenských skupinách. Od dob, kdy začal žít v kmenech, se snažil aktivně formovat vztahy ve svém okolí. Na základě této skutečnosti se člověk choval ve skupině podle určitých návyků sociálního chování pro tmelení.

Jedním z těchto návyků bylo „drbání“, které není původní lidský „vynález“, ale jedná se o mechanismus upevňování sociální skupiny. V případě primátů se odehrává formou vzájemného probírání srsti. Prostřednictvím tzv. „groomingu“ se skupina

udržuje pohromadě, prostoupena atmosférou vzájemné důvěry a endorfinové pohody.³⁸

Grooming byl tak zásadním nástrojem pro posílení sociálních struktur, rodinných vazeb a budování sociálních vazeb.³⁹

Vzájemná komunikace v sociálních skupinách primátů byla omezena počtem jedinců. Skupina mohla být maximálně tak velká, aby členové stihli vedle péče o srst také shánět potravu. Faktorem při velikosti skupiny byl problém vyplývající ze zvýšeného rizika útoku predátorů, takže velikost skupiny musela být úměrná pro zajištění ochrany svých členů. Z pozice jednotlivce byla společná ochrana před predátory vnímána jako výhodnější, ale je důležité mít na paměti tu skutečnost, že kromě výhod existovaly i jisté nedostatky.

Jedním z nedostatků bylo, že soužití ve skupině vyžadovalo jistý kompromis jedince nad svými osobními krátkodobými zájmy. V dlouhodobém horizontu se tak ale výrazně snížilo riziko, že se jednatel stal obětí dravce. Sílící tlak predátorů ovlivnil růst počtu členů ve skupině. S rostoucím počtem členů bylo obtížné jakkoli skupinu řídit, což mělo za následek možný výskyt tzv. „černých pasažérů“ (free riders - ti, kteří jen využívali společenské výhody).

Z důvodu časové náročnosti činností jednotlivce ve skupině a velikosti skupiny bylo zapotřebí vyvinout „efektivnější způsob“ tmelení vzniklého společenství.

2. 2 Proč se vyvinul jazyk?

Z evolučního vývoje můžeme konstatovat, že grooming je do značné míry aktivita pouze osobní a bezprostřední, zatímco konverzace ve skupině se mohou zúčastnit optimálně až čtyři osoby (1 vypravěč + 3 posluchači).

Novým „nástrojem“ sociální interakce skupiny se tedy stal jazyk, resp. sociální komunikace.

³⁸ Evoluce drbání a pomluv. Kdo šířil drby více, byl z hlediska přírodního výběru úspěšnější. National-geographic.cz [online]. [cit. 28. 08. 2018] Dostupné z: <https://www.national-geographic.cz/clanky/evoluce-drbani-a-pomluv-kdo-siril-drby-vice-byl-z-hlediska-prirodniho-vyberu-uspesnejsi.html>

³⁹ Sociální grooming. Wikipedia.org[online]. Aktualizováno 28. 06. 2018 [cit. 28. 08. 2018]. Dostupné z: https://cs.wikipedia.org/wiki/Soci%C3%A1ln%C3%AD_grooming

Lidský jazyk je považován za jedinou a nejdůležitější schopnost, která odlišuje člověka od ostatních živých tvorů. Na Zemi žije asi 4000 druhů savců a zhruba 10 000 druhů ptáků, ale jediným druhem, který vlastní jazyk v tom pravém slova smyslu, je člověk.

Je vědecky dokázáno, že všechny ostatní druhy živočichů spolu také vzájemně komunikují, ale co se týče schopnosti předávání si informací, tak lidskému jazyku se žádný z těchto komunikačních systémů nevyrovná. Vezměme si to na příkladu včel. Včely si dokáží mezi sebou sdělit, jakým směrem a jak daleko našly zdroj nektaru, ale nedokáží okomentovat jeho kvalitu ve srovnání s tím, který našly včera nebo popsat, jak se jim dnes letělo. Obecně lze tedy říci, že zvířata používají svůj komunikační systém ke sdělování si informací, které jsou nezbytné pro jejich přežití. Zvířata nemají mozek jako my lidé tzn. nemají schopnost informace archivovat, ani neumějí předvídat, ale mají v sobě zakódované pudy, kterými se řídí. Na rozdíl od člověka, který má *paměť*. Zvířata si nepamatují o svých druzích, jestli jsou dobří nebo špatní, zvíře si pamatuje, když mu ublížíte, ale nikomu to nepředá. A s tím také souvisí otázka, proč lidé mluví o druhých lidech? Kdyby lidé neměli paměť, tak by nemělo smysl mluvit o těch tzv. „černých pasažérech“ (parazitech), ale i o těch „slušných“ lidech, kteří tak získávají dobrou pověst.

Tím se odlišujeme od zvířat, kdy prostřednictvím paměti a lidské řeči se lidstvo dostalo např. až na Měsíc. Bez vědomostí a nashromážděných informací, které byly předávány z jedné generace na druhou, by všichni ti vědci a inženýři nikdy nevyvinuli potřebnou technologii k sestavení rakety na Měsíc.

Člověk je jediný, v živočišné říši unikát, který ke své komunikaci používá řeč. Komunikace pomocí verbálních projevů je tak jednoznačně lidským fenoménem.

Verbální komunikaci se rozumí vyjadřování pomocí slov prostřednictvím příslušného jazyka. V širším pojetí se do verbální komunikace zařazuje komunikace ústní i písemná, přímá nebo zprostředkovaná či živá nebo reprodukováná.⁴⁰ Právě ústní komunikace jako konverzace mezi lidmi je důležitou součástí lidského života.

⁴⁰ VYMĚTAL, J. *Průvodce úspěšnou komunikací : efektivní komunikace v praxi*. Praha : Grada, 2008, s. 112

2.2.1 Sociální funkce jazyka

Lidský jazyk se používá v sociálním kontextu, a proto má nevyhnutelně svůj sociální význam. Jazyk je určitou formou „vzájemného opečovávání na dálku“, která má usnadňovat soudržnost velkých skupin.

Podle antropologa Robina Dunbara byla klíčovým faktorem pro soudržnost velkých sociálních skupin výměna informací o současných a budoucích stavech sociálního prostředí (tedy v podstatě „drby“ v nejširším slova smyslu).⁴¹

O tom, jak může obsah konverzace účinně působit na soudržnost velkých skupin, existují tři hypotézy.⁴² Hypotéza drbů je jednou z hypotéz stmelování skupin v sociální funkci jazyka.

➤ Hypotéza drbů

Náš sociální svět se vyznačuje neustálými změnami ve vztazích. Sblížíme se nebo naopak rozcházíme. Pro fungování v takovém světě musíme mít v mysli přesný model, kdo je přítel a kdo nepřítel. Vzhledem k tomu, že vztahy vznikají a zanikají, je třeba tento model neustále aktualizovat. Opice a lidoopi při údržbě této mentální databáze narážejí na problém, že mohou vědět jen to, co viděli. Jestliže nějaká opice nevidí, že dříve nepřátelé se usmířili nebo že její spojenec podporuje jejího nepřítele, nikdy se o tom nedozví. Parazitujícím jedincům se tak otevírá široké pole působnosti. Jazyk je jedinečný mechanismus umožňující lidem tento problém obejít.⁴³

Díky jazyku byl moderní člověk schopen „drbat“ až 150 jedinců, což představuje mezní počet lidí, se kterými je schopen udržovat užší sociální kontakt. Zvýšená poznávací kapacita „sociálního mozku“ člověku zároveň umožnila spolehlivěji odečítat své postavení ve skupině.⁴⁴ Ke stmelování společenství nám slouží spíše

⁴¹ BARRETT, L., DUNBAR, R. I. M, LYCETT, J. *Evoluční psychologie člověka*. Praha: Portál, 2007, s. 429

⁴² BARRETT, L., DUNBAR, R. I. M, LYCETT, J. *Evoluční psychologie člověka*. Praha: Portál, 2007, s. 429

⁴³ BARRETT, L., DUNBAR, R. I. M, LYCETT, J. *Evoluční psychologie člověka*. Praha: Portál, 2007, s. 429-430

⁴⁴ Evoluce drbání a pomluv. Kdo šířil drby více, byl z hlediska přírodního výběru úspěšnější. National-geographic.cz [online]. [cit. 14. 07. 2018] Dostupné z: <https://www.national-geographic.cz/clanky/evoluce-drhani-a-pomluv-kdo-siril-drby-vice-byl-z-hlediska-prirodniho-vyberu-uspesnejsi.html>

jazyk než něco na způsob péče o srst. Zdá se však, že ani tento způsob nám situaci ve společenství nijak neusnadňuje...⁴⁵

Postupným vývojem lidské společnosti se změnil návyk drbání, novodobý význam drbů je popsán v následující kapitole.

2.3 Drby

- Prvním předpokladem ke vzniku drbů je samotný vývoj jazyka a řeči.
- Drby poskytují obzvlášť silný mechanismus kontroly.
- Sociální drby v tomto smyslu tvoří důležitou součást lidské interakce.

Anglické slovo pro drb, „**gossip**“, se údajně odvozuje od „god-sibb(ling)“, tedy bližní, příbuzný. Antropolog Jerome Barkow se domnívá, že původním smyslem drbání bylo udržovat si přehled o těch nejbližších: partnerech, rivalech, případně lidech stejného věku.⁴⁶

Kromě nich se však lidem vyplácelo sbírat drby o jim vzdálených, vysoce společensky postavených jedincích, kteří však mohli jejich životy a sociální status přímo ovlivnit. Z tohoto důvodu se zajímáme hlavně o skandály či neštěstí lidí, kteří jsou nad námi, abychom je byli schopni využít v náš prospěch. Díky masové kultuře a bulváru se však také hojně zajímáme o životy lidí, kteří by nám mohli být lhostejní. Jde kupříkladu o účastníky reality show, filmové hvězdy, ale i tzv. „celebrity“.⁴⁷

Britský psycholog Colin Gill tvrdí, že „drbání“ zvyšuje hladinu pozitivního serotoninu a zmírňuje stres a úzkost. Když nezávazně klábosíme, soustředíme se na to, co říká náš protějšek a naopak, což v nás navozuje pocit štěstí. Navíc se cítíme lépe, když podvědomě srovnáváme sami sebe s postiženou osobou, kterou si bereme do úst.

Odborníci z Harvardovy univerzity došli k závěru, že drby mají z evolučního hlediska velký význam, protože lidem odedávna pomáhají získávat informace

⁴⁵ DUNBAR, R. I. M. *Příběh rodu Homo: nové dějiny evoluce člověka*. Praha: Academia, 2009, s. 124

⁴⁶ Evoluce drbání a pomluv. Kdo šířil drby více, byl z hlediska přírodního výběru úspěšnější.

National-geographic.cz [online]. [cit. 14. 08. 2018] Dostupné z: <https://www.national-geographic.cz/clanky/evoluce-drbani-a-pomluv-kdo-siril-drby-vice-byl-z-hlediska-prirodniho-vyberu-uspesnejsi.html>

⁴⁷ Evoluce drbání a pomluv. Kdo šířil drby více, byl z hlediska přírodního výběru úspěšnější.

National-geographic.cz [online]. [cit. 14. 08. 2018] Dostupné z: <https://www.national-geographic.cz/clanky/evoluce-drbani-a-pomluv-kdo-siril-drby-vice-byl-z-hlediska-prirodniho-vyberu-uspesnejsi.html>

o povaze jiných, což nás chrání před lháři a podvodníky a umožňuje vytvořit větší kooperující skupiny. V podstatě jde o stejnou funkci, jakou má v opičí tlupě vybírání blech ze srsti. *„Je to dobrý způsob jak zjistit, jaké chování je ještě ve společnosti přijatelné. Když někdo zvedne nad tím, co říkáte, obočí, nejspíš to sami neuděláte,“* vysvětluje Gill. Zároveň ale upozorňuje, že „drbání“ je zdravé, ale nesmí být zlé a lživé, aby v nás nevyvolávalo stres. Jeho slova potvrzuje i výzkum Britské psychologické společnosti. Podle něj tvoří komunikace o druhých lidech 99 % všeho, o čem se lidé baví. Je to nezbytná součást našeho života, díky níž jsme během vývoje jako druh obstáli.⁴⁸

Podle Robina Dunbara je zhruba 65 % naší celkové komunikace věnováno sociálním tématům. Její převážnou a pozoruhodnou součástí je tzv. „drbání“. Z hlediska evoluční psychologie se jedná o specifický druh sociální komunikace, která je zaměřena na ty, kteří nejsou bezprostředně přítomni.⁴⁹

2.4 Pomluva

Pomlouvání a drby stojí v samém základu naší civilizace. Podle Pospíšila **„pomluva je druh manipulace, která vyplývá z potřeby, aby se něco dělo, překonala se nuda nebo stereotyp. Dělají ji nezralí a neschopní lidé, kteří se nedokážou zviditelnit jiným způsobem. Kdo se zapojí do pomluv, je často člověk neharmonický, nepevný, vnitřně konfliktní, s nízkým sebevědomím.“**⁵⁰

Výzkum vědců z Institutu Maxe Plancka v Německu z roku 2007 ukázal, že se lidé nechávají ovlivnit pomluvou i ve chvíli, kdy mají možnost si ověřit, že neodpovídá pravdě. Drby a pomluvy tak mají vysoký manipulativní potenciál, kterého mohou využít podvodníci k ovlivnění reputace svojí i jiných.⁵¹ Je tedy potřeba odlišit pojmy pomluva a drb.

⁴⁸ Nestyďte se, že jste drbna, klepy léčí! Doma.cz [online].[cit. 20. 10. 2018] Dostupné z: <http://doma.nova.cz/clanek/rodina/nestydte-se-ze-jste-drbna-klepy-leci.html>

⁴⁹ Evoluce drbání a pomluv. Kdo šířil drby více, byl z hlediska přírodního výběru úspěšnější. National-geographic.cz [online].[cit. 14. 08. 2018] Dostupné z: <https://www.national-geographic.cz/clanky/evoluce-drbani-a-pomluv-kdo-siril-drby-vice-byl-z-hlediska-prirodniho-vyberu-uspesnejsi.html>

⁵⁰ POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci, jak vyvrátit nad lží a chytráctvím*, aneb, Jak rychle, vtipně a efektivně reagovat a vyhrát jak bravurně zvládat těžké situace. Plzeň: M. Pospíšil, 2008, s. 301

⁵¹ Odhalte manipulátora. Vyjadřuje se neurčitě a tvrdí, že má čestné úmysly. Onadnes.cz [online].[cit. 14. 07. 2018] Dostupné z: https://ona.idnes.cz/odhalte-manipulatora-vyjadruje-se-neurcite-a-tvrdi-ze-ma-cestne-umysly-13z-vztahy-sex.aspx?c=A100519_125505_ona_vztahy_ves

Pospíšil říká, že „**pomluva** je vždy nepravdivá a má druhého poškodit na jeho důstojnosti, hodnotě, respektu, majetku či postupu. **Drby** jsou neškodným předáváním pravdivých nebo nepravdivých informací.“⁵²

V povědomí lidí jsou drby vnímány spíše v negativním slova smyslu, ale vyloučena není ani pozitivní varianta drbu. Dunbar tvrdí, že až do osmnáctého století nebylo používání drbů vnímáno negativně.

Vědci z nizozemské Univerzity v Groningenu se snažili dokázat, že i drby mohou mít v sobě něco pozitivního. Zaměřili se nikoli na jejich šířitele, ale na jejich posluchače a došli k závěru, že drby mohou ovlivnit to, jak o sobě smýšlíme. Zjistili, že poslech pozitivních drbů dokáže pomoci dotyčnému se stát lepším člověkem. Když účastníci studie slyšeli pozitivní drb, použili ho pro sebereflexi, pro svůj růst a zlepšení vlastního konání.

„*Lidé jsou velmi skeptičtí - nevěří ničemu s výjimkou pomluv.*“, řekl Gilbert Keith Chesterton, anglický novinář, spisovatel a filosof žijící v letech 1874 – 1936. Bohužel měl pravdu, již tenkrát pomluva byla mocným nástrojem, kterým zůstala dodnes, kdy díky sociálním sítím, internetu všeobecně a rychlosti komunikace její moc roste do tehdy netušených rozměrů.

Na základě uvedených tvrzení by se dalo říci, že pomluva je úmyslné a záměrné poškození pověsti druhé osoby, zatímco drby jsou jakousi jemnější formou pomluvy a mohli bychom je charakterizovat jako „*řeči o lidech, kteří nejsou přítomní.*“

Ve většině případů se jedná o nepotvrzené informace týkající se konkrétních osob, které známe nebo o nich alespoň víme a vnímáme je. V průběhu procesu šíření drbů mezi jednotlivci může dojít ke zkreslení původní výchozí informace a z té se pak může stát i pomluva.

Dalo by se říci, že pomluvy a drby spolu úzce souvisí a vychází ze stejného základu. Zahraniční odborníci zabývající se danou problematikou (Dunbar, McAndrew) vnímají pomluvu a drby jako synonymum. Pro termín pomluva a drby užívají jedno slovo „**gossip**“.

⁵² POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci, jak vyzrát nad lží a chytráctvím*, aneb, Jak rychle, vtipně a efektivně reagovat a vyhrát, jak bravurně zvládat těžké situace. Plzeň: M. Pospíšil, 2008, s. 301

Nejasné odlišení pomluvy a drby může pramenit z toho, že autoři nahlíží na jev z několika aspektů, které lze rozdělit na:

- Morální
- Psychologický
- Sociologický
- Právní

V hierarchii výše zmíněných aspektů pomluvy bych jako první uvedla aspekt morální, neboť s morálními pomluvami se setkáváme asi nejčastěji. Morálka je totiž jakýmsi základním stavebním kamenem dobrých vztahů v lidské společnosti. Z tohoto hlediska lze definovat pomluvu jako „*plané řeči nebo fámu, zejména o osobních nebo soukromých záležitostech druhých.*“⁵³

Tato práce se však pomluvou/drby z morálního hlediska nebude podrobně zabývat, ale bude se věnovat pomluvám z pohledu psychologického a sociologického.

V psychologickém slovníku je pomluva definována jako „*nepříznivě zkreslující informace o vlastnostech a chování určitého člověka.*“⁵⁴

V sociologickém slovníku je pomluva definována jako „*tvrzení o druhých lidech, jejich chování či vlastnostech, které se nezakládá na pravdě a jehož cílem je uškodit jim.*“⁵⁵

Podle McAndrew je gossip „*strategie používaná jednotlivci k prosazení své vlastní pověsti a zájmů na úkor ostatních.*“⁵⁶

Psychologie a sociologie mají vzájemné souvislosti a prolínají se v rovině teorie i praxe. Každá z těchto vědních disciplín nazírá na reálnou skutečnost z jiného úhlu pohledu. Psychologie si obecně všímá především člověka a všech aspektů jeho osobnosti a sociologie zkoumá život jedinců ve skupinách a společenstvích jako celistvého pojetí sociálních útvarů. Aspekty psychologický a sociologický jsou v interakci a poskytnou nám odpověď na otázku, proč vlastně lidé pomlouvají/drbou?

⁵³Gossip. Dictionary.com [online]. [cit. 29. 06. 2018]. Dostupné z: <http://www.dictionary.com/browse/gossip?s=t>

⁵⁴HARTL, P., HARTLOVÁ, H. *Psychologický slovník*. Praha: Portál, 2000, s. 420

⁵⁵*Velký sociologický slovník*. 2, P/Ž. Praha: Karolinum, 1996, s. 800

⁵⁶Gossip is a Social Skill - Not a Character Flaw. Psychologytoday.com [online]. [cit. 17. 06. 2018]. Dostupné z: <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/out-the-ooze/201601/gossip-is-social-skill-not-character-flaw>

Proč vlastně drbeme/pomlouváme?

- Podle psychologů je pomlouvání způsobem, jak zjednodušit proces vytváření sociálních vazeb s ostatními lidmi.
- Většinou jsou drby a pomluvy mnohem mocnější a silnější nástroj pro navázání konverzace, než je konverzace o nás samých.
- Cítíme určité vzrušení, když můžeme prozradit o druhých důvěrné informace.
- Ti z nás, kteří nemají příliš štěstí, pocítují radost, když se někomu nedaří nebo jakkoliv selže a oni to mohou poslat dál.

Úspěšný drb/pomluva musí dráždit a být aktuální

Drby i pomluvy umí skvěle zničit něčí dobrou pověst. Takový manipulátor to ví a ví i to, že aby se drb co nejlépe ujal, musí narážet na vybočující jednání vybrané oběti, být dráždivý, ostrý či dokonce nebezpečný. Zdaleka nejlépe se proto šíří drby z oblasti rodiny, financí či sociálního chování.⁵⁷

Šířitelé drbů byli také prvními novináři. Pomáhali jiným dozvědět se, komu se vyhnout a komu věřit. Jenže problémem může být slepá důvěra a nekritický přístup příjemců drbů. To pak může zničit nevinného jedince, kterého chce šířitel drbů poškodit.

Aspekty nejvíce nahrávající drbům/pomluvám:

- **Nuda** – nudící se kolektiv, který nad sebou nemá bič termínů a uzávěrek, si během osmihodinové pracovní doby drby nejen dokáže vycucat z prstu, ale rozšířit po celé firmě.
- **Závist** – pokud ve firmě neexistují jasné zásady odměňování a průhledný systém prémie a mimořádných odměn, lidé se často pomlouvají i kvůli smyšleným výhodám a pár korunám navíc.
- **Pružná pravidla** – náladový šéf, který za pochodu a podle momentální inspirace mění pravidla, vytváří v lidech napětí a pocit nespravedlnosti.
- **Zvyk** – v kolektivu, kde se pomlouvalo vždycky a nikdy se nikdo nerozčiloval, se bude šíření pomluv zastavovat jen velmi obtížně.

⁵⁷ Odhalte manipulátora. Vyjadřuje se neurčitě a tvrdí, že má čestné úmysly. Onadnes.cz [online].[cit. 14. 07. 2018] Dostupné z: https://ona.idnes.cz/odhalte-manipulatora-vyjadruje-se-neurcite-a-tvrdi-ze-ma-cestne-umysly-13z-/vztahy-sex.aspx?c=A100519_125505_ona_vztahy_ves

- **Odlišnosti** – jiný styl života nebo alespoň oblečení dokáže z člověka udělat černou ovci jakéhokoli „normálního“ kolektivu.

Jak bylo zmíněno psychologický aspekt se prolíná s aspektem sociologickým. Naproti tomu aspekt morální a právní stojí v jedné rovině a je mezi nimi hranice, kdy překročením této hranice se pomluva stává trestným činem. Aspekt právní tak stojí na vrcholu pomyslné pyramidy pomluv, které mohou ovlivnit život člověka, a ten už nedokáže vzdorovat těmto negativním vlivům vlastními silami a obrací se na zákon.

Nejzávažnější formou pomluvy je pomluva, která je schopna přivodit trestněprávní důsledky.

Nejde zde už jen o slova vyřčená jen tak do éteru, ale tato pomluva může zapříčinit lidskou tragédii. V užším slova smyslu tato pomluva může způsobit snížení společenského kreditu pomlouvaného, které s sebou nese neblahé důsledky, např.: podlomení psychiky pomlouvaného, narušení rodinných i jiných významných vztahů, ztráta zaměstnání či ohrožení na důvěryhodnosti potřebné pro úspěšné podnikání.⁵⁸

Pomluva je tedy stanovena i v Trestním zákoníku – zákonem č. 40/2009 Sb. §184, který říká následující:

(1) Kdo o jiném sdělí nepravdivý údaj, který je způsobilý značnou měrou ohrozit jeho vážnost u spoluobčanů, zejména poškodit jej v zaměstnání, narušit jeho rodinné vztahy nebo způsobit mu jinou vážnou újmu, bude potrestán odnětím svobody až na jeden rok.

*(2) Odnětím svobody až na dvě léta nebo zákazem činnosti bude pachatel potrestán, spáchá-li čin uvedený v odstavci 1 tiskem, filmem, rozhlasem, televizí, veřejně přístupnou počítačovou sítí nebo jiným obdobně účinným způsobem.*⁵⁹

Z hlediska trestního práva je pomluva velice složité téma a práce se z právního hlediska touto problematikou podrobněji zabývat nebude.

⁵⁸ VOJÁČEK, L. Trestnost pomluvy včera, dnes...i zítra? In *Historický obzor*, 2007, 18 (1/2), s. 31

⁵⁹ Zákon č. 40/2009 Sb. [Zakonyprolidi.cz](https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2009-40) [online]. [cit. 12. 06. 2018] Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2009-40>

2.4.1 Lidová charakteristika pomluvy

Existuje mnoho rčení a citátů, které pomluvu charakterizují, např.:

„Pomluva je jako uhel. Když nespálí, alespoň zašpiní.“	Simon Achenbach
„Jsou pomluvy, před kterými i nevinní ztratí odvahu.“	Napoleon Bonaparte
„Pokud vysvětluješ pomluvu, děláš ji ještě horší.“	Publilius Syrus
„Dřív rozbiješ atom, než pomluvu.“	Albert Einstein
„Nic se mezi lidmi nešíří rychleji než pomluva.“	Titus Maccius Plautus
„Neexistuje nevinná lež.“	Albert Camus
„Nic není lehčí, než klamat a pomlouvat.“	Anton Pavlovič Čechov

2.5 Typologie šířitelů pomluv

Šíření choulostivých zpráv, postranních narážek a polopravd o našich přátelích, spolupracovnících, rivalech či sousedech je příkladem oné negativní komunikace. Jedná se o využívání zájmu resp. zneužívání přirozeného lidského zájmu hovořit o druhých, zajímat se o to, co dělají, jak se chovají, kritizovat, odsuzovat, posuzovat a využívat indiskrece. Jedním z hlavních důvodů šíření pomluv je touha být považován za „člověka, který ví“. Dalším motivem může být snaha manipulovat s druhými a touha ukázat moc (viz předchozí kapitoly Manipulace).

Z hlediska typologie šířitelů pomluv lze rozeznat tři druhy:

- **Všeználek** - všechno slyší, všechno ví a všechno vám řekne, a to jen pro vaše dobro. Jako protihodnotu chce znát váš názor na ostatní. Cokoliv mu řeknete, bude dále šířit jako drby s uvedením vašeho autorství.

Řešení: neposkytujte protihodnotu!

- **Pasivní agresivista** - vždy s vámi ve všem souhlasí, ale za vaší nepřítomnosti vás prezentuje jako naprostého hlupáka. Najde si mezi posluchači ty, kteří mu věří a dále šíří jeho jedovaté informace. Tak může naladit celý kolektiv proti vám a při tom je sám z obliga.

Řešení: vyloučení z kolektivu, propuštění, v krajním případě protiofenziva prostřednictvím osoby stejného typu.

- **Drbna** - bezpohlavní označení osoby, která o sobě navenek tvrdí, že u ní drby končí. Ve skutečnosti jsou to aktivní a intenzivní odesílatelé a šířitelé drbů všeho druhu.

Řešení: nekomunikovat, nebo využít k šíření vlastního drbu neoficiální cestu mezi ostatní lidi. Někdy je totiž taktické pustit do oběhu pozitivní drb, pak ale musíme vědět, kdo má být tím spolehlivým šířitelem!⁶⁰

2.6 Pomluvy v interpersonálních vztazích

Člověk žije v sociálních vztazích, kde vznikají různé vazby. Nejvýznamnější ze skupin utvářející člověka je rodina. Ta formuje sociální osobnost již od raného dětství. Z hlediska sociální interakce má významný vliv pro dospělého člověka zaměstnání, čili kolektiv, ve kterém musí vydržet a pracovat. Vzhledem k tomu, že většinu dne, minimálně jednu třetinu, trávíme na pracovišti, je vznik a šíření pomluvy, v nejhorším případě o nás samotných, noční můrou.

➤ Sociální skupiny na pracovišti

Na každém pracovišti, kde se vyskytuje více než jeden člověk, jsou přirozeně vytvářeny sociální skupiny, jejichž členové spolupracují za účelem splnění rozmanitých pracovních úkolů. Mezi jednotlivými členy se vytváří určité vztahy, které ovlivňují vše, co se na pracovišti odehrává. Význam sociálního styku spočívá mimo jiné v tom, že se jeho prostřednictvím formují sociální (interpersonální) vztahy, které zpětně průběh a povahu sociálního styku ovlivňují. Bohužel drby a pomluvy nevyjímaje.

➤ Pomluva jako pracovní nástroj

„Pomlouvači“ (také manipulátoři) mají na to cit a vědí, kdy, komu a v jaké formě pomluvu pustit. Zaměří se na nepohodlnou kolegyni nebo kolegu a naprosto vědomě a soustředěně likvidují jeho reputaci.

„*Proslýchá se o tobě, že prý...*“ dozvíte se nečekaně. Za slůvkem „prý“ následuje něco, co vůbec není pravda. A navíc vás to staví do takového světla, v jakém jste nikdy nechtěli být.⁶¹

⁶⁰ VYMĚTAL, J. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi*. Praha: Grada, 2008, s. 165-166

Jak je možné, že normální, inteligentní dospělý člověk je ochoten bez důkazů věřit nějaké hlouposti a ještě ji šířit dál? Příčinou v psychice šířitele pomluvy i v psychice „věřitele“ je vlastnost zvaná závist. Závistivec rád vytrhává věci z kontextu. Ostře vidí, že v jedné oblasti jste na tom lépe než on. Máte vkusnější oblečení, šéf si vás více považuje nebo třeba jen míváte optimističtější náladu. V jiné oblasti jste na tom hůře - museli jste si své výdobytky tvrdě zasloužit, namáhavě odpracovat. K tomu je však závistivec zcela slepý. Ignoruje základní pravidlo lidského bytí, pravidlo „něco je za něco“. Nahrazuje si je v mysli pravidlem „něco je za nic“. To jest, že vy máte nějakou výhodu za nic. A on to hned spěchá „spravedlivě“ napravit.⁶²

Nepomůže bít hlavou o zeď s nářkem „to přece nejde, to přece nesmí být, taková nespravedlnost“. Především ve své mysli akceptujte fakt, že pomluvy byly, jsou a budou. Ale akceptovat neznamena smířit se s nimi. Drb je něco jako stříknutí mastného bláta na vaši bílou sukni nebo kalhoty. Když ji začnete ihned usilovně stírat, spíše se rozmaže. Takže když začnete na pracovišti usilovně šířit, že ta pomluva vůbec není pravda, skoro všichni si s chutí vyslechnou právě ten začátek - ne už vaše popření pomluvy. A jste tak vlastně dalšími šířiteli.⁶³

Z prvního šoku si můžete pomoci nějakou dobrou průpovídkou. Jeden z nejlepších léčivých citátů, je věta amerického autora Dale Carnegieho: *„Když tě kopou do zadku, znamená to, že jsi vpředu. A být vpředu není přece špatné.“*⁶⁴

Jak dopadla anketa k pomluvám na pracovišti?

Vadí vám pomluvy v práci?

- | | |
|--|------|
| ➤ Ne, nepřikládám jim význam | 6 % |
| ➤ Ne, jsou dobrým zdrojem informací | 11 % |
| ➤ Ano, odmítám mluvit o někom za jeho zády | 18 % |
| ➤ Ano, někdy mohou člověku hodně ublížit | 65 % |

Hlasovalo 301 lidí. Zdroj: JOBS.CZ⁶⁵

⁶¹ Jak se bránit pomluvám. iDnes.cz [online]. [cit. 15. 07.2018] Dostupné z: <https://finance.idnes.cz/jak-se-branit-pomluvam-068-/podnikani.aspx?c=2005M185z03A>

⁶² Jak se bránit pomluvám. iDnes.cz [online]. [cit. 15. 07.2018] Dostupné z: <https://finance.idnes.cz/jak-se-branit-pomluvam-068-/podnikani.aspx?c=2005M185z03A>

⁶³ Jak se bránit pomluvám. iDnes.cz [online]. [cit. 15. 07.2018] Dostupné z: <https://finance.idnes.cz/jak-se-branit-pomluvam-068-/podnikani.aspx?c=2005M185z03A>

⁶⁴ Jak se bránit pomluvám. iDnes.cz [online]. [cit. 16. 07.2018] Dostupné z: <https://finance.idnes.cz/jak-se-branit-pomluvam-068-/podnikani.aspx?c=2005M185z03A>

2.6.1 Lze se ubránit pomluvám na pracovišti?

Pomluvy jsou jako jed, otravují dobré vztahy. Lze se jim bránit, i když těžko. Je-li v práci líheň drben, platí pravidlo: PŘÍLIŠ SE NESVĚŘOVAT. Hlavně ne závistivým kolegům.

Rozhádání kolegové, zaražený kariérní postup, nebo dokonce šikana a výpověď z práce. Až tak daleko mohou pracovní i soukromý život člověka ovlivnit drby. Šíří se nejvíce tam, kde se lidé nudí nebo mají málo práce.

Proč se vlastně drby na pracovišti šíří? Nejčastější příčinou jsou nejistota a strach, a ty většinou vznikají, když lidé nemají dost informací o chodu firmy.

➤ Jak pomluvy zastavit?

Špitají si kolegyně za vašimi zády a spolupracovníci se na vás dívají skrz prsty? Pokud si myslíte, že jste se stali obětí drbů, připravte se na nesnadný souboj.

Pokud nás pomlouvání druhých už doslova irituje, dá se podle psychologů toto záškodnické jednání utnout jednoduchou, ač účinnou frází. Stačí, když se dané osoby, která se vás snaží do svého negativního rozhovoru vtáhnout zeptat:

„Proč mi to říkáš?“

Zní to jednoduše, nicméně je to však velmi efektivní fráze. Dokáže dotyčného zaskočit natolik, že jej naprosto rozhodí a on už nebude mít snahu vám něco vykládat.

Po vyslovení této věty okamžitě dotyčný pochopí, že nemáte jakýkoliv zájem se do takového rozhovoru vůbec zapojovat.

Dále pomyslete na to, že autor pomluv ve svém zoufalství už nemá, jak by jinak uškodil. Věcné argumenty mu došly a ví, že v přímé diskusi s vámi by pohořel. Tak už mu zbývá jenom ta pomluva, chudáčkovi.

Existují obranné prostředky proti pomluvám, které jsou uvedené v následující kapitole.

⁶⁵ Drbům lze zabránit otevřeností. iDnes.cz[online].[cit. 27.08.2018]. Dostupné z: <https://finance.idnes.cz/drbum-lze-zabranit-otevrenosti-d3w-/podnikani.aspx?c=2004M246Z01A>

2.7 Možnosti obrany proti pomluvám

Jak postupovat v boji proti pomluvám, radí pražská psycholožka Hana Kyrianová.

- Dejte kolegům rázně najevo, že zbytečné a zlé pomluvy slyšet nechcete.
- Pokud vám někdo pomluvu s gustem donese, rovnou řekněte, že teď se k tomu musíte postavit a že budete dotyčného citovat jako zdroj. Tím omezíte množství pomluv, které vám někdo bude donášet a zároveň budete mít možnost, jak se vůči nim ohradit.
- Jestli se budete chtít proti pomluvě bránit, udělejte to nejdřív v soukromí, mezi čtyřma očima. Snažte se postupovat neagresivně. Většině lidí stačí, když dáte najevo, že o pomlouvání víte.
- Zkuste nedávat k pomluvám podnět. Neotvírejte témata, o kterých víte, že provokují.
- Když už se pomluva objeví, nevšímejte si jí a nechte ji vyšumět. Čím víc se budete zlobit a reagovat, tím víc podnítíte zájem a úvahy o tom, jestli je to pravda.
- Pokud máte pocit, že vás někdo záměrně a opakovaně pomlouvá, a to i přes to, že jste si to s ním vysvětlili mezi čtyřma očima, ozvěte se. Vysvětlete kolegům, co se děje a jaký je na to váš názor. Dál už to pak neřešte a zbytečně se s nikým nepouštějte do konfliktu.
- Zkoumejte své pocity. Možná jste na některá témata více citliví. Proto si dávejte pozor i na sílu své reakce. Co vy můžete vnímat jako záměrné a poškozující, to druhá strana může považovat za nevinný vtip.
- Pokud si nejste jisti, jestli se vám to jen nezdá, požádejte přátelsky nakloněnou kolegyni nebo kolegu o názor.
- Jestli je to opravdu moc zlé a máte pocit, že jste na to sami, a tato situace navíc trvá delší dobu, vyhledejte psychologa a pokuste se situaci zvládat s jeho podporou.⁶⁶

⁶⁶ Drby ničí radost z práce i kariéry. Bleskprozeny.cz[online].[cit. 26.07.2018]. Dostupné z: <https://prozeny.blesk.cz/clanek/pro-zeny-volny-cas-koktejl-koktejl/128097/drby-nici-radost-z-prace-i-karieru.html>

SHRNUTÍ - DRBY, POMLUVY

Drby, plané řeči, pomluvy či dezinformace jsou od počátku rozšíření řeči fenoménem lidstva. Síla a údernost slova vypuštěného ve formě pomluvy má mnohdy větší moc než zbraň. Šíří se velkou rychlostí, nedá se jí bránit, může snadno zranit, diskreditovat, otočit život na ruby a to bez jediného fyzického kontaktu. Je zapotřebí si uvědomit, že drby a pomluvy nejsou nevinné. Ačkoliv si to jen málokdo z nás uvědomuje, jak mají slova velkou moc a šíření pomluv a lží může mít v některých případech až ničivé následky. Vždy se za každou pomluvou skrývá bolest.

V práci je popsán vývoj drbů, tak jak člověk z hlediska svého evolučního vývoje tento návyk provozoval. K šíření drbů slouží řeči šířené v sociální skupině pomocí jazyka, který používá z celé živočišné říše pouze člověk.

Vzhledem k nebezpečnosti a negativnímu profilu drbů a pomluv jsou v práci popsány rady jak se drbům a pomluvám bránit v mezilidských vztazích, zejména na pracovišti. Zde se většinou vyskytují velké sociální skupiny, které jsou živnou půdou pro vznik drbů a zabránit drbům či pomluvám je v podstatě nemožné.

3. ZÁVĚR

Jedním z cílů bakalářské práce bylo zabývat se problematikým a velmi citlivým tématem manipulace, rozebrat a charakterizovat tento stále častěji se vyskytující jev v lidské společnosti. V jednotlivých kapitolách je popsána definice manipulace s jejími formami. Uvedeny jsou nejen profily a typologie manipulátorů, ale i jejich techniky a dále pak možnosti, jak se manipulaci bránit.

Při úvahách nad touto problematikou, prostudováním literatury a různých zdrojů, např. absolvováním odborné přednášky E. Tesařové na téma *Manipulace a její tváře* jsem došla k závěru, že všichni manipulujeme. Uvědomila jsem si, že každý z nás někdy využíval nebo využívá nějakou taktiku manipulace, což mě do té doby než jsem se zabývala tímto tématem, nenapadlo. Myslím, že po přečtení základních znaků manipulátora si každý z nás najde alespoň jeden znak, možná i víc, které se ho týkají. Přání mít se dobře, je lidská přirozenost. Je to dáno tím, že každý člověk chce pro sebe a své děti to nejlepší. Často si chceme i usnadnit práci, život atd. To je také důvod, proč se setkáváme s manipulací kolem sebe skoro všude a provází nás už od dětství. Manipulace se vyskytuje ve všech sférách našeho sociálního života, v rodinném prostředí, mezi přáteli, partnery, ale i na pracovišti. Přitom nás nikdo neučil, jak manipulaci prokouknout a jak se manipulaci bránit.

Na základě prostudovaných materiálů a zdrojů jsem došla k závěru, že jedním z účinných mechanismů obrany proti manipulaci je znalost dané problematiky. V dnešní době existuje již spousta literatury a člověk si tak může snadněji uvědomit, že s ním někdo manipuluje. Pořádají se různé odborné semináře a internetové zdroje také nabízí široké možnosti informací a rad. Poté, co jsem se začala zabývat tématem manipulace, jsem zjistila, že i já jsem byla někdy manipulována a do té doby jsem nad tím nepřemýšlela. Myslím, že v této souvislosti už budu více obezřetná.

Je však pochopitelná vlastnost člověka, že každý chce blaho pro sebe a manipulace je taktika, kterou k tomu používáme.

Manipulace úzce souvisí s pomluvou, neboť pomluva, drby či jiné nepravdivé řeči jsou jedním z nástrojů manipulátora.

Druhá část práce se právě drby a pomluvou zabývá. Cílem bylo popsat vznik drbů a možnosti obrany proti nim. V prapůvodní evoluci života člověka měl vznik

drbů tzv. „grooming“ jiný účel, než jak drby známe v současném pojetí. Historickým mezníkem drbů z hlediska vývoje člověka byl vznik jazyka, který umožnil vytvořit větší sociální skupiny, tím se řeči o druhých mohly pouze předávat jako zprostředkované, nepodložené informace. Drby a pomluvy tak byly na světě.

V jednotlivých kapitolách práce je uvedena charakteristika drbů a pomluv z různých aspektů (morální, psychologický, sociologický, právní). Rozdělení šířitelů pomluv do tří kategorií a obrana proti šíření pomluv. Dále je zde popis verbální komunikace ve skupinách s nahlédnutím do interpersonálních vztahů se zaměřením na drby a pomluvy. Vzhledem k rozsáhlosti celé problematiky byly tyto „nešvary“ lidské společnosti popsány víceméně jen na pracovišti. Je to prostředí, v kterém se vyskytuje větší počet jedinců s různými povahovými vlastnostmi, ambicemi a cíli. Z těchto a dalších důvodů zde drby a pomluvy mají „dobré“ podmínky vzniku a šíření. Dalším výhodným atributem pro zpracování pomluv na pracovišti je ta skutečnost, že lze částečně zobecnit některá hlediska a rady např. aspekty podporující drby a pomluvy na pracovišti, typy jejich šířitelů a možnosti obrany proti pomluvám.

V ostatních mezilidských vztazích by nebylo lehké najít obecná pravidla, jak se drbům, případně pomluvám bránit, neboť osobní a rodinné vztahy jsou velmi specifické a každá situace si žádá individuální řešení.

Je třeba zde vyzdvihnout fakt, že lidé nedělají rozdíly a směšují drby a pomluvy. I v cizojazyčné odborné literatuře jsou tyto pojmy pod jedním slovem „gossip“. Ve své práci jsem se snažila nalézt odlišnosti a jednotlivé pojmy definovat z různých hledisek.

V rámci sociální společnosti a mezilidské komunikace je třeba si uvědomit, že je normální povídat o druhých lidech a nedávat tomu však negativní náboj. Ze sdělených informací nedělat ukvapená hodnocení, to může způsobit vznik pomluvy, bavit se o lidech s citem. Když někdo mluví o někom ve zlém, nebrat ho vážně. Někdy vědomě, ale mnohdy nechtěně, z nešikovnosti můžeme někomu ublížit. Pomluvy nezmizí, je to přirozená vlastnost. Pomluvy ale přicházejí plíživě a leckdy mají fatální následky.

Ze zjištěných a prezentovaných informací o drbech a pomluvách v této práci jsem získala pro mě osobně smutný pocit a to v tom, že drbům a pomluvám nelze předcházet, pouze se jim bránit.

4. SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

4.1 Literatura

- *Aplikovaná sociální psychologie*. III, Sociálněpsychologický výcvik. Editor Růžena KOMÁRKOVÁ, editor Ivan SLAMĚNÍK, editor Jozef VÝROST. Praha: Grada Publishing, 2001. Psyché. ISBN 80-247-0180-4.
- BARRETT, L., DUNBAR, R. I. M, LYCETT, J. *Evoluční psychologie člověka*. Praha: Portál, 2007. ISBN 978-80-7178-969-7.
- BECK, G. *Zakázaná rétorika: 30 manipulativních technik*. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1743-2.
- CAPPONI, V., NOVÁK, T. *Asertivně do života*. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0989-9.
- DUNBAR, R. I. M. Gossip in Evolutionary Perspective. In Review of General Psychology, 2004, Vol. 8, No. 2, 100-110
- DUNBAR, R. I. M. *Příběh rodu Homo: nové dějiny evoluce člověka*. Praha: Academia, 2009. ISBN 978-80-200-1715-4.
- EDMÜLLER, A., WILHELM, T. Nenechte sebou manipulovat!: jak rozpoznat manipulaci a prosadit svou vůli. Praha: Grada, 2006 dotisk. ISBN 80-247-0410-2.
- HARTL, P., HARTLOVÁ, H. *Psychologický slovník*. Praha: Portál, 2000. ISBN 80-7178-303-X.
- HOUDEK, T. *Rozhovor, manipulace a etika E. Lévinase v kontextu současné západní kultury*. Praha, 2008. Bakalářská práce. Univerzita Karlova v Praze. Fakulta humanitních studií. Vedoucí práce Jaromír Murgaš
- MEDZIHORSKÝ, Š. *Asertivita*. Praha: Elfa, 1991. ISBN 80-900197-1-4.
- NAKONEČNÝ, M. *Lidské emoce*. Praha: Academia, 2000. ISBN 80-200-0763-6.
- NAZARE-AGA, I. *Láska a manipulace*. Praha: Portál, 2014. ISBN 978-80-262-0682-8.
- NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*. Praha: Portál, 1999. ISBN 80-7178-256-4.

- PECHÁČKOVÁ, V. *Asertivní komunikace v hodinách českého jazyka na 2. stupni základních škol*. Olomouc, 2015. Diplomová práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Jana Kusá
- PLAMÍNEK, J. *Tajemství motivace: jak zařídit, aby pro vás lidé rádi pracovali*. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1991-7.
- POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci, jak vyhrát nad lži a chytráctvím, aneb, Jak rychle, vtipně a efektivně reagovat a vyhrát, jak bravurně zvládat těžké situace*. Plzeň: M. Pospíšil, 2008. ISBN 978-80-903529-2-6.
- PRAŠKO, J., PRAŠKOVÁ, H. *Asertivitou proti stresu*. Praha: Grada, 1996. ISBN 80-7169-334-0.
- PROKÚPEK, V. *Psychologie ovlivňování: 99 tipů pro zvýšení vaší přesvědčivosti*. Pardubice: Vít Prokůpek, 2017. ISBN 978-80-906565-4-3.
- ŠAFRANOVÁ, A. *Manipulace v rodině*. Olomouc, 2017. Bakalářská práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Pedagogická fakulta. Vedoucí práce Dagmar Pitnerová
- ŠEVČÍKOVÁ, I. *Manipulace jako prostředek dosahování sledovaných cílů v sociálních vztazích*. Brno, 2008. Diplomová práce. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně. Fakulta humanitních studií. Vedoucí práce Marie Pešová
- ŠKARKA, O. *K psychologii manipulace v komunikačním procesu*. Olomouc, 2010. Diplomová práce. Univerzita Palackého v Olomouci. Filozofická fakulta. Vedoucí práce Zdeněk Vtípil
- VALIŠOVÁ, A. *Asertivita v rodině a ve škole aneb zásady přímého jednání mezi dětmi, rodiči a učiteli*. Jinočany: H & H Jinočany, 1994. ISBN 80-85787-29-6.
- *Velký sociologický slovník*. 2, P/Ž. Praha: Karolinum, 1996. ISBN 80-7184-310-5.
- VOJÁČEK, L. Trestnost pomluvy včera, dnes...i zítra? In *Historický obzor*, 2007, 18 (1/2), 30-37
- VOJÁČEK, L. *Urážky, pomluvy, nactiutrhání: ochrana cti v československém trestním právu*. Praha: Eurolex Bohemia, 2006. ISBN 80-86861-51-1.
- VYBÍRAL, Z. *Lži, polopravdy a pravda v lidské komunikaci*. Praha: Portál, 2008. ISBN 978-80-7367-429-8.

- VYBÍRAL, Z. Psychologie komunikace. Praha: Portál, 2005. ISBN 80-7178-998-4.
- VYMĚTAL, J. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi*. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2614-4.

4.2 Internetové zdroje

- Asertivita. Wikipedia.org [online]. Aktualizováno 30. 07. 2018 [cit. 30. 07. 2018]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Asertivita>
- Démon manipulace. Mimibazar.cz [online]. [cit. 05.08.2018]. Dostupné z: <https://www.mimibazar.cz/clanek/760/demon-manipulace>
- Drbům lze zabránit otevřeností. iDnes.cz[online]. [cit. 27. 08. 2018] Dostupné z:<https://finance.idnes.cz/drbum-lze-zabranit-otevrenosti-d3w-/podnikani.aspx?c=2004M246Z01A>
- Drby a pomluvy? Vysoká psychologie! Psychologie.cz [online]. [cit. 20.07.2018]. Dostupné z: <https://psychologie.cz/drby-pomluvy-vysoka-psychologie/>
- Drby a pomluvy mohou lidem pomáhat. Tyden.cz[online]. [cit. 29. 08. 2018] Dostupné z:https://www.tyden.cz/rubriky/zdravi/vztahy/drby-a-pomluvy-mohou-lidem-pomahat_322399.html
- Drby ničí radost z práce i kariéru. Bleskprozeny.cz[online].[cit. 26.07.2018]. Dostupné z: <https://prozeny.blesk.cz/clanek/pro-zeny-volny-cas-koktejl-koktejl/128097/drby-nici-radost-z-prace-i-karieru.html>
- Evoluce drbání a pomluv. Kdo šířil drby více, byl z hlediska přírodního výběru úspěšnější. National-geographic.cz [online].[cit. 28. 08. 2018] Dostupné z: <https://www.national-geographic.cz/clanky/evoluce-drhani-a-pomluv-kdo-siril-drby-vice-byl-z-hlediska-prirodniho-vyberu-uspesnejsi.html>
- Gossip. Dictionary.com [online]. [cit. 29. 06. 2018]. Dostupné z: <http://www.dictionary.com/browse/gossip?s=t>
- Gossip is a Social Skill- Not a Character Flaw. Psychologytoday.com [online]. [cit. 17. 06. 2018]. Dostupné z: <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/out-the-ooze/201601/gossip-is-social-skill-not-character-flaw>

- Jak manipulují média a politici? Expertka prozradila triky, došlo i na Ratha. Eurozpravy.cz [online]. [cit. 20.07.2018]. Dostupné z: <https://domaci.eurozpravy.cz/zivot/127450-jak-manipuluji-media-a-politici-expertka-prozradila-triky-doslo-i-na-ratha/>
- Jak se bránit pomluvám. iDnes.cz [online]. [cit. 16. 07.2018] Dostupné z: <https://finance.idnes.cz/jak-se-branit-pomluvam-068-/podnikani.aspx?c=2005M185z03A>
- Jak se nejúčinněji chránit proti pomluvám? Přední psychologové v tom mají jasno! Jenzeny.cz [online]. [cit. 25.06.2018]. Dostupné z: <https://www.jenzeny.cz/psychologie/laska-a-vztahy/jak-se-nejucinneji-chranit-proti-pomluvam-predni-psychologove-v-tom-maji-jasno>
- Komunikační triky: jak rozpoznat manipulaci a umět se jí bránit. iDnes.cz [online]. [cit. 09.06.2018]. Dostupné z: https://finance.idnes.cz/psycholog-jan-urban-jak-rozpoznat-manipulaci-fat-/podnikani.aspx?c=A161201_162431_podnikani_sov
- Manipulace. Wikipedia.org [online]. Aktualizováno 15. 07. 2018 [cit. 17. 07. 2018]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Manipulace>
- MANIPULACE. Tajemstvi-motivace.cz [online]. [cit. 08.09.2018]. Dostupné z: <https://tajemstvi-motivace.webnode.cz/motivace-hotove-prispevky/manipulace/>
- Manipulace strachem. Psychologie.cz [online]. [cit. 14.08.2018]. Dostupné z: <https://psychologie.cz/manipulace-strachem/>
- Manipulátor, jak ho poznat a odzbrojit? Ales-Kalina.cz [online]. [cit. 15.06.2018]. Dostupné z: <https://ales-kalina.cz/blog/osobni-rust/manipulator-poznat-odzbrojit/>
- Motivace. Wikipedia.org [online]. Aktualizováno 04. 08. 2018 [cit. 10. 08. 2018]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Motivace>
- Nejste jako loutka? Techniky manipulace a jak se jim bránit... oPsychologii.cz [online]. [cit. 07.09.2018]. Dostupné z: <http://www.opsychologii.cz/clanek/205-nejste-jako-loutka-techniky-manipulace-a-jak-se-jim-branit/>
- Nestyd'te se, že jste drbna, klepy léčí! Doma.cz [online]. [cit. 20. 10. 2018] Dostupné z: <http://doma.nova.cz/clanek/rodina/nestydte-se-ze-jste-drbna-klepy-leci.html>

- Odhalte manipulátora. Vyjadřuje se neurčitě a tvrdí, že má čestné úmysly. Onadnes.cz [online].[cit. 14. 07. 2018] Dostupné z: https://ona.idnes.cz/odhalte-manipulatora-vyjadruje-se-neurcite-a-tvrdi-ze-ma-cestne-umysly-13z-/vztahy-sex.aspx?c=A100519_125505_ona_vztahy_ves
- Pomluva napříč českým právním řádem a jak se jí bránit. Epravo.cz[online]. [cit. 01.08.2018]. Dostupné z:<https://www.epravo.cz/top/clanky/pomluva-napric-ceskym-pravnim-radem-a-jak-se-ji-branit-107767.html>
- Sedm triků nových manipulátorů. Psychologie.cz [online]. [cit. 30.06.2018]. Dostupné z: <https://psychologie.cz/sedm-triku-novych-manipulatoru/>
- Sociální grooming. Wikipedia.org [online]. Aktualizováno 28. 06. 2018 [cit. 28. 08. 2018]. Dostupné z:https://cs.wikipedia.org/wiki/Soci%C3%A1ln%C3%AD_grooming
- Strach. Wikipedia.org [online]. Aktualizováno 01. 07. 2018 [cit. 03. 07. 2018]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Strach>
- Zákon č. 40/2009 Sb. Zakonyprolidi.cz [online].[cit. 12. 06. 2018] Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2009-40>

4.3 Jiné zdroje

- DOBROVSKÁ, D. *Seminář ze sociální psychologie*. TU Liberec, 2012
- TESAŘOVÁ, E. *Manipulace a její tváře* [přednáška]. Liberec: KVK Liberec, 4. 4. 2018