

Tematický okruh osobnostní a sociální výchovy
KOMUNIKACE

**Lekce
8.5**

ODMÍTÁME MANIPULACI

Jakub Švec



osv

Mgr. Jakub Švec

ODMÍTÁME MANIPULACI

Tematický okruh osobnostní a sociální výchovy

Komunikace

Lekce 8.5

Vydalo občanské sdružení Projekt Odyssea

Katusická 712, 197 00, Praha 9

www.odyssea.cz

Počet stran: 36

Vydání 1., 2007

Obrázek na obálce a v textu: © Mgr. Anna Pekárková

© Projekt Odyssea, 2007

ISBN 978-80-87145-16-6

OBSAH:

1	Úvod.....	3
1.1	Smysl lekce	3
1.2	Struktura lekce	4
1.3	Úvodní otázky pro učitele i žáky	5
1.4	Očekávaný výstup lekce.....	7
1.5	Témata a cíle lekce.....	7
2	Jak realizovat tuto lekci.....	8
2.1	TÉMA A – Jak poznat manipulaci.....	8
2.1.1	Cíle	8
2.1.2	Praktická teorie	8
2.1.3	Doporučený postup	18
2.1.4	Evaluační	23
2.2	TÉMA B – Jak se bránit manipulaci.....	24
2.2.1	Cíle	24
2.2.2	Praktická teorie	24
2.2.3	Doporučený postup	29
2.2.4	Evaluační	34
3	Použitá a doporučená literatura	35

1 Úvod

1.1 SMYSL LEKCE

Vážení kolegové,
tento text vznikl jako pomůcka pro učitelské sbory, které chtějí týmově zpracovat osobnostní a sociální výchovu do svého školního vzdělávacího programu a do běžné praxe své školy. Smyslem textu je především:

1. Usnadnit učitelům orientaci v základních pojmech, tématech a cílech osobnostní a sociální výchovy (dále jen OSV).
2. Nabídnout ukázky konkrétních postupů a konkrétních aktivit, které je možno využít ve školní výuce OSV.

Lekce OSV jsou vytvořeny jako *průřezové*. Znamená to, že nejsou rozpracovány pro konkrétní ročník nebo předmět. Rozhodnutí o tom, která témata a které cíle bude škola realizovat v jakém ročníku nebo předmětu, zůstává vždy na konkrétní škole. Lekce by měla být realizována průběžně napříč předměty díky spolupráci celého učitelského sboru. Navíc by měla být obohacena dalšími nápady a zkušenostmi učitelů z dané školy.

Studiu konkrétní lekce by měla předcházet celoškolní diskuse o tom, které osobnostní vlastnosti a sociální dovednosti svých žáků chce škola rozvíjet především.

Doporučujeme, aby učitelé z konkrétní školy nejdříve společně prostudovali, prodiskutovali a naplánovali do ŠVP pouze ty lekce, které odpovídají celoškolním prioritám. Ostatní lekce mohou například používat jen ti učitelé, kteří se specializují na příslušná témata.

Věříme, že Vám text pomůže při hledání právě té Vaší cesty k OSV!

Projekt Odyssea, tým projektu „Zavádění OSV do ŠVP“, 2006-2007

**Máme zájem o Vaše nápady a připomínky k této lekci.
Budeme moc rádi, když nám je pošlete na adresu:**

lekce@odyssea.cz

1.2 STRUKTURA LEKCE

Na začátku, v podkapitole *1.3 Úvodní otázky pro učitele i žáky*, stručně přibližujeme čtenářům hlavní témata lekce.

V podkapitole *1.4 Očekávaný výstup lekce* naleznete přesné znění očekávaného výstupu osobnostní a sociální výchovy, ke kterému byla tato lekce vypracována. Jedná se o cílovou vlastnost osobnosti žáka nebo o sociální dovednost žáka, kterou se snažíme rozvíjet.

Podkapitola *1.5 Témata a cíle lekce* obsahuje seznam dílčích dosažitelných cílů, které odpovídají očekávanému výstupu lekce. Dílčí cíle jsou uspořádány do témat označených písmeny A, B, C ...

V kapitole *2 Jak realizovat tuto lekci* naleznete informace o tom, jak můžeme během vyučování naplňovat dílčí cíle OSV. Kapitola 2 je uspořádána podle jednotlivých témat této lekce. Každé téma obsahuje podkapitoly:

- Cíle
- Praktická teorie
- Doporučený postup
- Evaluace
- Seznam aktivit

V kapitole *3 Použitá a doporučená literatura* naleznete přesné informace o zdrojové literatuře.

Poslední kapitola *4 Podrobný popis vybraných aktivit* obsahuje podrobnější popis vybraných aktivit, na které odkazujeme v kapitole 2 (v kapitole 2 naleznete pouze stručnou charakteristiku aktivit).

UPOZORNĚNÍ 1: Cíle lekce je samozřejmě možno naplňovat i mnoha dalšími aktivitami, které v lekci nejsou zmíněny. Výběr konkrétních aktivit a jejich úprava pro danou skupinu a věk žáků je vždy v rukou učitele. Doporučujeme pracovat s lekcí tvořivě.

UPOZORNĚNÍ 2: Důležitým předpokladem pro práci učitele s lekcí OSV je osobní účastnická zkušenost učitele s prožitkovými metodami vzdělávání a postupné ovládnutí těchto metod (plánování cílů, výběr a úprava aktivit, uvádění aktivit, provádění reflexe se žáky, řešení nestandardních situací, sebereflexe učitele...). Vře proto doporučujeme průběžné vzdělávání a výcvik v této oblasti.

1.3 ÚVODNÍ OTÁZKY PRO UČITELE I ŽÁKY

Následující otázky zaměřují pozornost na témata této lekce. Umožňují vybavit si vlastní zkušenosti s danou problematikou. Pomáhají objevit smysl a užitek rozvíjených dovedností.

Pokud si na otázky sami odpovíme, můžeme je s porozuměním položit svým žákům při realizaci této lekce ve vyučování.

- Jak rozumíte pojmu (slovu) manipulace?
- Co si myslíte o větě: V komunikaci existuje i „dobrá“ manipulace?
- Jak se díváte na výrok: Výchova se neobejde bez manipulace?
- Jak poznáme, že nás někdo manipuluje?
- Kdy naposledy jste cítili pocity viny, na základě toho, co Vám někdo říkal? O jakou šlo situaci? Co se v ní přesně stalo?
- Z jakého důvodu je nám manipulace nepříjemná?
- Kdy my sami manipulujeme druhé a z jakého důvodu?
- Jak se pozná, že je někdo v komunikaci otevřeně agresivní?
- Jak se pozná, že je někdo v komunikaci otevřeně pasivní?
- Ve kterých situacích je agresivita namístě?
- Ve kterých situacích nám není nepříjemné, když se chováme pasivně?
- Jak se můžeme manipulaci bránit?
- V čem vidíte smysl obrany proti manipulaci?

Otázky pro pokročilé (a starší žáky):

- Jaký je rozdíl mezi tím, když cítím, že je mi „jen“ nepříjemné, jak jsem se choval v určité situaci, a mezi tím, když ke svému chování v té samé situaci cítím pocity viny? Co může být příčinou tohoto rozdílu?
- Pokud nejsem spokojený s tím, jak jsem se choval v určité situaci, co s tím mohu dělat? Jak to mohu řešit s ohledem do budoucna?
- Co nám může přinést, když se naučíme manipulaci „čist“ a bránit se jí?
- Jak se pozná agresivní manipulace a jak se pozná pasivní manipulace? (Uveďte nějaký výrok, který bude obsahovat agresivní manipulaci a jiný výrok, který bude obsahovat pasivní manipulaci.)
- Co nás může vést k tomu, že druhými chceme manipulovat (být na ně agresivní)?
- Co můžeme udělat pro to, abychom se touze manipulovat druhé nebo být na ně agresivní, vyhnuli?

Učitel: „Jak se můžeme bránit manipulaci?“

Žák: „Zeptat se druhého, co tím vlastně chtěl říci, že mu zcela nerozumím.“



1.4 OČEKÁVANÝ VÝSTUP LEKCE

Žák odmítá manipulaci.

1.5 TÉMATA A CÍLE LEKCE

TÉMA A - Jak poznat manipulaci

- Žák vlastními slovy uvede, co je to manipulace.
- Žák se naučí rozlišovat agresivní, pasivní a asertivní chování.
- Žák se naučí rozlišovat otevřené a skryté agresivní chování.
- Žák se naučí rozlišovat otevřené a skryté pasivní chování.
- Žák se naučí rozpoznávat manipulaci a automanipulaci a bránit se jí.
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl naučit se rozpoznávat v komunikaci manipulaci.

TÉMA B - Jak se bránit manipulaci

- Žák se naučí docházet k tomu, co (vlastně) chce.
- Žák se naučí otevřeně komunikovat, co chce, a vyzkouší si to.
- Žák se naučí rozpoznávat, kdy druzí komunikují otevřeně o tom, co chtějí, a kdy druzí „mlží“ a mluví skrytě.
- Žák se naučí poznat, kdy „věští“, jak s tím lze pracovat a vyzkouší si to.
- Žák se naučí bránit manipulaci v komunikaci a vyzkouší si to.
- Žák zdůvodní, jaký má smysl bránit se manipulaci a automanipulaci.

2 JAK REALIZOVAT TUTO LEKCI

2.1 TÉMA A – JAK POZNAT MANIPULACI

2.1.1 Cíle

- Žák vlastními slovy uvede, co je to manipulace.
- Žák se naučí rozlišovat agresivní, pasivní a asertivní chování.
- Žák se naučí rozlišovat otevřené a skryté agresivní chování.
- Žák se naučí rozlišovat otevřené a skryté pasivní chování.
- Žák se naučí rozpoznávat manipulaci a automanipulaci a bránit se jí.
- Žák zdůvodní, v čem vidí smysl naučit se rozpoznávat v komunikaci manipulaci.

2.1.2 Praktická teorie

V této kapitole se budeme věnovat tomu, co to je manipulace. Nepůjde to bez toho, abychom se trochu nezabývali i asertivitou, i když asertivně jako takové je věnována samostatná lekce (lekce 8.7 „Žák komunikuje asertivně“). Rádi bychom zde ještě uvedli, že níže z velké části vycházíme z myšlenek a pojetí psychologa Zdenka Matuly.

V úvodu musíme nejprve vymezit, co to je

- agresivní chování,
- pasivní chování,
- asertivní chování.

Každý z nás má nějaké cíle, kterých chce dosahovat (když už pro nic jiného, tak proto, aby přežil). Cílem může být najíst se, zrovna tak jako jít do kina, vystudovat gymnázium nebo vyhnout se bolesti či nemuset luxovat. O dosažení těchto cílů se můžeme snažit v zásadě třemi způsoby.

Agresivní chování

je takové chování, kdy prosazujeme své zájmy (a cíle) bez ohledu na druhé. Agresivně se chováme tehdy, když zasahujeme do psychické

či fyzické integrity (svobody) druhého (např. urážkami, vyhrožováním, ironií, pohlavky nebo také třeba mlčením – i mlčení lze používat agresivně). Jednáme-li agresivně, nadřazujeme své cíle cílům druhých a často jich chceme dosáhnout tak, aniž by oni měli dosáhnout svých. Naše cíle předřazujeme zájmům druhých a drasticky boříme naše vzájemné vztahy. Jsme-li agresivní, dosahujeme našich cílů na úkor druhých lidí. Agresivní chování spadá do tzv. vztahové komunikační asymetrie. Vztahová asymetrie, asymetrické chování nebo též jen a pouze asymetrie bývá v různé literatuře a různými mysliteli vymezována často velmi rozličně. My pod pojmem asymetrie rozumíme takové chování, kde se jeden z komunikačních partnerů chová nadřazeně a druhému „vnucuje“ podřízenou roli. Jeden je v komunikaci „nahore“ a druhý je „dole“. Jeden se tváří, že on ví „jak se věci mají“ a druhý s ním „musí souhlasit“ a „musí ho poslouchat“. Ten, kdo je v asymetrii v onom nadřazeném postavení, zasahuje do svobody svého komunikačního partnera, nevytváří pro něj žádný prostor, naopak mu ho bere. (Lhostejno s jakým úmyslem. Výrok: „Dnes se budeš učit /a bez diskuse/.“ je asymetrický. Toho, kdo ho pronesl, k tomu vedou pravděpodobně velmi „čisté pohnutky“. To však nic nemění na tom, že se jedná o silnou asymetrii.) Jsme-li agresivní, chováme se tedy asymetricky, nepartnersky – to, co smíme my, druzí nesmí. Svým chováním jakoby dáváme najevo, že my jsme hodnotnější než druzí.

Z didaktických důvodů (kvůli přehlednosti) můžeme vymezit i jiné způsoby asymetrického chování, než jen ty na první pohled „čistě agresivní“ typu: „Sednout!“. Do asymetrie patří mimo jiné i např. tzv. nevyžádané dobré rady (např. „Týden dovolené, ten by Ti určitě udělal dobře.“) nebo tzv. věštění (též interpretace), kdy interpretujeme chování druhého. Stavíme se tak do role odborníků, kteří vědí, co druzí myslí a cítí (např. „Ty ses nesoustředil.“, „Ty jsi na to nemyslel.“ nebo „To Tě přece nemůže bolet.“). V neposlední řadě do asymetrie patří i tzv. „nálepkování“ či hodnocení (např. jsi lajdák, jsi tlustý, „Jsi budižkničemu“ ale patří sem i pozitivní nálepky např. jsi bezvadný, jsi báječný, jsi skvělá, bylo to perfektní apod.). Když nálepkujeme, stavíme se do role arbitra, odborníka na chování druhého a ze své nadřazené pozice mu „milostivě“ udělíme „nálepku“. Samozřejmě, že se ve všech těchto případech jedná o více či méně zastřené agresivní způsoby komunikace. Z didaktických důvodů však volíme někdy takové rozlišování, kdy hovoříme obecně o asymetrii (tedy o chování, kdy se vyvyšuji nad druhého) a dělám to agresí, věštěním (interpretacemi chování druhých), nevyžádanými dobrými radami a hodnocením či „nálepkováním“.

Pokud si již na tomto místě říkáte „A jak bychom to tedy měli říkat jinak?“, odkazujeme Vás na další pasáže tohoto textu nebo na samostatnou lekci č. 8.4 s názvem „Umíme druhému sdělit, co se nám

v jeho chování líbí a co nelíbí (poskytujeme zpětnou vazbu)“, kde lze nalézt velmi podrobné informace o vztahové komunikaci. Zde jen pro úplnost naznačíme dva možné způsoby, jak jinak lze říci „jsi nezodpovědný“ nebo „to bylo perfektní“ (tedy dva způsoby, které můžeme použít místo nálepek). Buď lze v takové situaci komunikovat sám za sebe (nechceme tak být asymetrickí, ale zatím ani nevytváříme příliš prostoru pro druhou stranu): „Moc mne mrzí, že jsi neumyl nádobí.“ – místo „Jsi nezodpovědný.“, nebo „Jsem nadšený z toho, jak jsi postavil tu věž, zejména oceňuji, že má 12 pater!“ – místo „To je perfektní stavba.“ Pokud bychom chtěli vytvořit maximální prostor pro druhé, budeme je vést k jejich vlastnímu názoru: např. „Není umyté nádobí, co ty na to?“ nebo „Jak jsi spokojený s tou věží, co jsi postavil? Jak se ti líbí? A jak se díváš na její výšku?“ V některé literatuře se takovému přístupu říká koučování, což je přístup, kdy kouč pomáhá koučovanému (nejčastěji pomocí otázek), aby si našel vlastní cestu k řešení problému, došel k vlastnímu názoru, sám provedl revizi své vlastní práce. Tedy konečným arbitrem je v tomto přístupu sám tvůrce, kouč pro něj jen maximálně vytváří prostor.

Na tomto místě bychom rádi uvedli ještě jednu poznámku. V žádném případě si nemyslíme, že asymetrické chování (případně agresivní chování) do naší komunikace nepatří. I agresivní chování má v našem životě své místo. (Např. ve chvílích tzv. krize. Bude-li se na někoho řítit kamion, omezím klidně jeho svobodu, budu vůči němu agresivní, ale zachráním mu život.) Agrese je naprosto legitimní způsob chování vůči druhým, ale (zde je velké ale) pouze a jen v určitých situacích. Vždy se vyplatí přemýšlet, jestli je daná situace, daný situační kontext pro agresi vhodný, jestli nejde jednat jinak (např. asertivně, viz níže). Platí zde zásada „agrese by mělo být jako šafrán“ – jedneje agresivně, ale s mírou. Na druhou stranu, když už se pro agresi po zralé úvaze rozhodneme, buďme agresivní otevřeně, se vši rázností a bez pocitů viny („Přesedni si.“, „Konec práce.“, „Dost, nechte toho – okamžitě!!“ apod.).

Pasivní chování

je vlastně takové chování, kdy rezignujeme na dosahování svých cílů a uskutečňování svých zájmů (např. „Uděláme to tak, jak ty chceš, mně je to jedno.“). Někdy dokonce můžeme chtít přesný opak toho, s čím pak nakonec souhlasíme, ale z důvodu únavy či jiných důvodů (něco nás bolí, jsme emočně vyčerpaní, máme strach, nemáme zkrátka sílu brát se za svá práva) se podřídíme. Tedy i zde se chováme asymetricky, nepartnersky, jenže teď jsme my „dole“ a druhé stavíme (více či méně dobrovolně) „nahoru“. Říkáme, naznačujeme svým chováním vlastně, že to, co my nesmíme, je druhým dovoleno ...

Pasivním chováním se tedy jaksi vzdáváme svých práv, potřeb a tužeb kvůli našemu komunikačnímu partnerovi (našim komunikačním partnerům). Do pasivní komunikace patří výroky typu: „jak myslíš ty“, „Dobře, ať je po tvém.“, „Já to sice vidím jinak, ale ustoupím“, „Nesouhlasím, ale co s tebou (s tím) mohu dělat?“.

I pasivní komunikace má svou funkci v naší lidské interakci. Jsou situace, kdy je zcela namístě být pasivní. Zejména, když po nás druzí chtějí, abychom rozhodovali za ně: „Myslíš, že bych si měl ložnici vymalovat do žluta nebo do modra?“ V takové situaci klidně odpovíme: „Jak chceš.“ Máme-li zájem, čas, chuť, energii a záleží-li nám na druhém, můžeme ho opět koučovat (povedeme ho tak k tomu, aby se rozhodl sám): „A co se ti líbí víc?“, „Kdyby tebe někdo žádal o radu, co bys mu poradil, jakou barvu bys pro něj vybral?“ nebo „Podle čeho se obvykle rozhoduješ, jak by se to dalo využít i v téhle situaci?“ apod. Pokud tedy nechceme, abychom rozhodovali za druhé, můžeme se rozhodnout být pasivní, tedy asymetricki v podřízené pozici a rezignovat na svůj vliv na určité rozhodnutí, nebo se můžeme rozhodnout dovést druhé k jejich rozhodnutí pomocí otázek, ale bez našeho přímého ovlivňování.

Někdy lidé používají pasivní chování jako životní strategii. Staví se do pozice ublížených, trpitelů, mučedníků. Přijali pasivitu jako svůj životní program. To nedoporučujeme. Jdeme-li proti svým potřebám, zájmům, touhám, je to možná často jednodušší, ale ubližujeme tím sami sobě (minimálně z dlouhodobého hlediska), našemu sebevědomí a často konec konců i lidem kolem sebe. Na druhou stranu - v situaci únavy, smutku, apod. si určitě můžeme užít pasivní „A mně je to teď úplně jedno.“

Důsledky agresivního a pasivního chování

Jaké mají agresivní a pasivní chování dopady na naši vzájemnou mezilidskou interakci? Jak na komunikaci působí ona vztahová asymetrie?

Agresivní chování (tedy jeden z případů chování, kdy se stavíme do asymetricky nadřazené role) vede k tomu, že pravděpodobně sice dosáhneme toho, co chceme, ale agresivní chování drasticky devastuje vztahy (zejména byla-li agrese použita v situaci, pro kterou není vhodná). Agresivní chování se zkrátka hodí pouze pro krizové situace – když hrozí úraz, když se vzdalujeme od cíle či někdo porušuje pravidla (viz výše vymezení agresivity). Proto někteří v krizových momentech volají po „vládě silné ruky“. V ostatních případech ale agrese většinou není namístě, druhé lidi rozzlobí, vyvolá odmítavé reakce a dříve či

později pravděpodobně přinese protiagresi. Někteří psychologové poznamenávají, že i v situaci, kde je situační kontext pro agresi vhodný (v oněch chvílích krize), mnozí z nás i tak reagují na rozkazy a donucování autorit s nelibostí. Příkladem může být, že i ve chvílích krize někdy dojde ke vzpouře proti autoritám, zejména v situacích, kdy bylo agresivní chování dlouhodobé a velmi „tvrdé“. Vždy se proto vyplatí přemýšlet: nešlo by to říci (řešit) ještě nějak jinak? Musíme vydat rozkazy, musíme druhé nutit? Nemohli bychom místo rozkazovací či oznamovací věty položit nějaké otázky (nejlépe otevřené, tj. začínající slovy jako „co“, „jak“, „z jakého důvodu“, „za jakých okolností“, „co by se muselo stát, aby...“ apod. - oproti uzavřeným otázkám, které neprovokují k odpovědi, nejčastěji začínají slovesem – a pak na ně lze nejčastěji odpovědět pouze ano či ne a ve své podstatě bývají většinou asymetrické: „Souhlasíš se mnou, vid’?“ „Stalo se to tak a tak?“) apod. Rádi bychom zde uvedli ještě jeden příklad. Pokud ve třídě někdo začne skákat druhému do řeči, jedná se zcela jistě o krizi. Jsou porušována psaná (má-li je třída dohodnuta) nebo minimálně nepsaná pravidla (slušného chování). Pokud bychom navíc nechali takové chování bez povšimnutí, stalo by se brzy ve třídě normou a za chvíli bychom si skákali do řeči všichni. Jak v takové chvíli reagovat? Chceme-li zastavit toto chování, musíme do situace asymetricky, agresivně (chceme-li direktivně) vstoupit: „Stop!“ nebo „Dost!“. Právě jsme zažehnali krizi. A zde se otvírá příležitost ukončit asymetrickou komunikaci a postupovat neagresivně. Pokud bychom totiž dále pokračovali asymetricky, agresivně, vyvoláme zcela jistě více či méně otevřenou protiagresi. Mohlo by to vypadat asi nějak takhle: „Stop! Jak se to chováš? Kolikrát jsme si říkali, že si nebudeme skákat do řeči, že je to neslušné? Souhlasíš se mnou? Takže už to nebudeš dělat, vid’? Jinak by to pro tebe mělo zásadní následky! A drž už tu pusu!“ „Ale pane učiteli, vždyť nemluvím jenom já.“ nebo „On se mne na něco jen ptal.“ či „Já nemluvil.“ apod. Můžeme si vybrat, která reakce by asi zazněla. Obecně totiž platí, že na agresi, zejména tu, která je vnímána jako zásadně neoprávněná, reagují druzí protiagresí či obranou. Každopádně, komunikace pak přestává být efektivní.

Jakým způsobem tedy můžeme v takové situaci porušování pravidel přepnout z krizové, asymetrické komunikace do komunikace, která vytváří prostor pro druhou stranu? Mohli bychom postupovat např. takto: „Stop, dost!“ (Jak jsme řekli, krizi je třeba řešit asymetricky, se vši rázností. Nicméně od teď již můžeme postupovat jinak.) „Musel jsem to zastavit. Co se tady dělo? Třído, jak bychom to mohli nazvat, k čemu teď došlo? Hm, a co je v této naší hodině cílem? Jak takové chování, které jsme teď nazvali skákáním do řeči (porušováním pravidel, atd.), vede asi k cíli? A co s tím uděláme? Jak to vyřešíme? Co navrhuje? Co pro to uděláte vy? A co pro to mohu udělat já? A co když to nebude

fungovat, jak budeme postupovat potom? Dáme si čas na rozmyšlenou?“ apod.

Vždy má smysl přemýšlet, zda z asymetrické (tj. často agresivní) komunikace nelze náhodou přejít do komunikace symetrické, partnerské.

Závěrem tedy můžeme shrnout: agrese je v určitých situacích vhodná a nezbytná. Jen je otázka, zda jí není moc anebo ji neužíváme příliš dlouho.

A jaké jsou důsledky pasivního chování? Pasivita, stavění se do podřízené role vede na rozdíl od agrese k tomu, že většinou nedosáhneme svých cílů, nicméně na vztahy působí spíše neutrálně (ani je nebuduje, ani je neboří). Z dlouhodobého hlediska však i pasivita může vést ke zhoršování vztahů. Pasivní chování bývá určeno pro situace únavy, tělesné nepohody, zkrátka pro situace, kdy nám na tom, o co jde, příliš nezáleží nebo nemáme sílu a chuť mít vliv na rozhodování. I zde však platí, že „všeho moc škodí“: přemíra pasivity může vést k tomu, že člověk rezignuje na své potřeby a stává se „hříčkou“ v rukou druhých.

Asertivní chování

Pokud nechceme rezignovat na své potřeby a cíle, ale nechceme být ani agresivní, pak se můžeme chovat asertivně. Asertivita je „takové chování, kdy uplatňujeme svá práva tak, abychom neohrozili práva druhé strany“ (definice Z. Matula). Jak je vidět, zde se snažíme o partnerský, tzv. symetrický způsob komunikace – oba jsme stejně hodnotní, jsme rovnocenní. Ve vztahově symetrické komunikaci tak nerezignuji na své zájmy a potřeby, ale zároveň nechci rezignovat na zájmy a potřeby druhých, nechci je „převálcovat“. Chci porozumět tomu, co chci já a co chtějí druzí. Chci se domluvit, tak abychom byli spokojeni všichni. Komunikujeme-li symetricky, programově vytváříme prostor pro druhé i pro sebe. Ptáme se na pocity, touhy, přání, pohledy druhých a zároveň mluvíme o tomtéž u sebe. Záměrně vytváříme prostor pro druhé. Protože to někdy není jednoduché, můžeme se inspirovat řadou popsanych postupů a technik, které nám mohou pomoci, abychom se „před nikým neponižovali a nad nikoho nepovyšovali“. Mluvíme zde o tzv. asertivních technikách.

Vymezili jsme si tedy, jak rozumíme agresivnímu, pasivnímu a asertivnímu chování. V této lekci se však zejména učíme bránit manipulaci. Pojďme si proto vymezit i tento pojem.

Co je to manipulace?

Agresivní a pasivní chování může být otevřené:

- Do otevřené agresivity patří veškeré otevřené útoky na osobnost druhého: nadávky, výčitky, citové vydírání, vyhrožování, znevažování toho, jak druhý vidí svět, urážky, fyzické útoky, atd. (Např. „Jsi trouba.“, „Zase jsi mne neposlechl!“, „Jestli Ti na mně záleží, uděláš to pro mě.“, „Ještě jednou to uděláš a vrazím Ti pár facek!“ nebo „Jestli nezměníte názor v poněkud konstruktivnější stanovisko, přijdete o prémii.“, „Takhle to zkrátka není.“, „Tak takhle může jednat jenom naprostý ignorant, pane!“, „Kam Tě mám praštit?“ atd.)
- Za otevřeně pasivní chování můžeme považovat veškeré výroky, kdy se vzdáváme transparentně svých práv či možnosti ovlivňovat běh věcí a rozhodování („To je Vaše věc.“, „Dělejte, jak umíte.“, „Ať je po Vašem.“, „Jak chcete.“, „Cokoli si přejete.“, „Mně je to jedno.“ apod.).

Agresivní a pasivní chování však může být také skryté:

- Skryté agresivní výroky či skryté útoky navenek často neútočí na druhou stranu (např. „Už jsi byl zase u toho hrozného holiče?“). Mnohdy nenapadají toho, komu jsou určeny přímo, ale něco kolem něho. Nejsou otevřené, tj. srozumitelné, pasivně agresivní věty útočí jaksi skrytě. Nevíme, co jimi mluvčí přesně míní. Musíme začít „věštit“, musíme se domýšlet, abychom zjistili, co tím asi chtěl náš komunikační partner říci („Vy jediný mi můžete pomoc“ místo „Pomoz mi!“). Navíc často vyvolávají pocity viny, nedostačivosti, méněcennosti, hanby, apod. (Např. „No, to je pěkné, zase jsi byl s tou Tvoji odpornou partou.“ – v úvodu je dokonce pochvala, ale z dalšího vyplývá, že přece jen odporní lidé se stýkají s odpornou partou, a tudíž jsem asi špatný člověk a měl bych toho nechat.).
- Výše jsme uvedli příklady vět, které jsou skrytě agresivní tím, že navenek jaksi neútočí na komunikačního partnera, ale útočí na něj skrytě („Jen nezodpovědné děti trápí své rodiče.“ apod.). Mezi takové skryté agresivní výroky však patří i věty, které přímo mluví o tom, na koho útočí, a přitom nejsou otevřeně agresivní. Patří sem ponejvíce výroky začínající „měl bys“ (např. „Měl by ses více učit!“). Otevřená agrese by vypadala „Uč se“, „Chci, abys se teď učil“. Přidáme-li k agresivnímu výroku „uč se“ ještě slova „měl/a bys“, zamlžíme ho. Podmiňovací způsob s „by“ totiž většinou používáme, když chceme být slušní

a symetričtí k druhým (např. „Ocenil bych, kdybyste mi pomohli“, „Rád bych, abyste přišli na návštěvu“, „Mohli byste to zvednout?“ apod. Pomocí podmiňovacího způsobu vytváříme prostor pro druhé: je rozdíl mezi slovy „Podej mi to!“ a „Byla bys tak laskava a podala mi to?“. První výrok je více asymetrický (jedná se o čistou agresi, rozkaz, oproti tomu druhý výrok je více symetrický, je v něm více prostoru pro druhou stranu (konec konců i pro její odmítnutí – „Teď se mi nechce“ nebo „Nebudu tak laskavá“). V symetrických výrocích podmiňovacím způsobem však jasně deklarujeme, co chceme (např. „chtěl/a bych, abyste ...“ nebo „byli byste tak laskavi a udělali ...“). Pokud však podmiňovací způsob použijeme ve spojení „měl/a bys ...“, jedná se o skrytou agresi. Stavíme se do pozice odborníků na chování našich komunikačních partnerů a říkáme jim, co by pro ně bylo lepší, co by měli udělat. V otevřené agresi je obsaženo otevřeně „já ti rozkazuji, udělej to a to.“, „já se otevřeně stavím do nadřazené pozice“. Avšak ve výroku „měl bys“ je obsažen odkaz na něco co „by druhý měl“, ale není řečeno z jakého důvodu, ani na co odkazujeme, o co se opíráme. Výroky typu „měl bys“ tak patří rovněž do skryté agresivní komunikace (a ještě se často „snaží tvářit“ jako symetrické, slušné). Jedná se však o skrytou agresivní komunikaci. (Chci-li být zkrátka otevřeně agresivní, musím místo „Měl bys udělat to a to.“ říci např. „Chci, abys udělal to a to“. A pokud bych chtěl být navíc ještě symetrický, mohu to vyjádřit například slovy „Byl bys tak laskav a udělal to a to.“, „Ocenil bych, kdybys udělal to a to.“ nebo „Co kdybys udělal to a to, jak to vidíš?“, případně ještě „Za jakých okolností bys byl ochoten udělat to a to.“ apod.). Ještě dodáme, že i výše uvedený příklad „jen nezodpovědné děti trápí své rodiče“ skrytě pracuje s „měl bych“ – jestli nechci být nezodpovědný, neměl bych trápit své rodiče. Jakmile si však začneme říkat, co bychom měli dělat, začínáme sami podléhat nesvobodě a můžeme se začít slepě podřizovat druhým.

- Mezi další skrytě agresivní výroky můžeme řadit i ironii. (Např. „No jo, pán je chytrý jako rádio.“ nebo „No Ty a Einstein jste dva největší mozky lidstva.“) V ironii navenek říkám něco jiného, než jí myslím. Ironie se pozná zejména z tónu hlasu. Naznačujeme druhému, že není v pořádku, i když navenek ho často chválíme. Ironie zraňuje, v ironii se jedná znovu o skrytou, neotevřenou komunikaci.
- Ke skryté agresivní komunikaci můžeme řadit i mlčení. Jsou lidé, kteří druhé trestají mlčením (tzv. tichá domácnost). Druzí jsou pak nuceni věštit, co asi provedli, že je druhý trestá mlčením? Nejde tedy o otevřenou komunikaci, ale o skrytou agresi.

- Výše jsme uvedli čtyři typy skrytě agresivních výroků. Jedná se o výroky, kde nepřímou útočíme na druhého („Jen naprostí ignoranti nepomáhají druhým.“) a často pracujeme s neoprávněnými generalizacemi („Všichni by se vždy měli chovat slušně.“), výroky typu „měl bys“ („Tatínkovi bys měl pomáhat!“), ironické výroky („Ty jsi určitě z ministerstva, že jsi tak chytřej, co?“) nebo trestání druhých mlčením. Existuje však ještě i skrytě pasivní komunikace. Jedná se o skrytě pasivní výroky, které nejčastěji působí na sebeúctu toho, komu jsou určeny, a vyvolávají u něj pocity viny a výčitky svědomí. Autor takových skrytých pasivních výroků se lituje a staví se do pasivní, bezbranné pozice, aby vyvolal pocity lítosti nebo provinění. (Např. „Jsem to ale chudák, dneska mne ta ruka tak bolí a to mám mýt tu horu nádobí.“) My se opět máme dovítit, co z toho asi vyplývá, co bychom asi tak nejlepšího měli udělat – pravděpodobně tedy mluvčího litovat a nádobí umýt.

Ve všech těchto případech se nejedná o otevřené, jasné deklarování toho, co druhá strana chce. Takovéto skryté komunikační chování (ať už agresivní, nebo pasivní), které nevede k porozumění, kdy mluvčí „mlží“ a chce, abychom se dovítili sami, co máme udělat a navíc v nás vznikají pocity viny, výčitek nebo vzteku, se nazývá manipulací v komunikaci. Manipulace je tedy takové tvrzení, kdy mluvčí říká, deklaruje, že něco chce, ale ve skutečnosti mu jde o něco jiného, většinou skrytého. (Např. ve výroku „Už zase nepere pračka.“ je navenek obsaženo konstatování, že „Ta pračka už zase nepere.“ Z tónu ale může vyplývat, že skrytým poselstvím této věty má být „Chci, abys ji opravil/a.“ Stejně tak ve větě „Měla by ses lépe obléci.“ je navenek obsažena jakási svoboda „Měla bys, je to zkrátka na tobě.“ Ale mluvčímu většinou nejde o svobodu druhého, většinou tím skrytě myslí „Tak koukej se ihned převléci.“ A do třetice ve výroku „Nám starým už nic, nám už tak jen ušít dřevěné pyžamo.“ je navenek obsažen povzdech, že už jsem „stará/ý a že mne čeká jen smrt“, ve skutečnosti tím mluvčí skrytě naznačuje „Starejte se o mně, litujte mě, bavte se se mnou!“ Manipulace je tedy skrytá, zamlžená komunikace, kde musíme více či méně hloubat nad tím, co svým výrokem mluvčí vlastně myslí, jaký je smysl jeho promluvy. Proto manipulace velmi ztěžuje komunikaci!

Jak více či méně bezpečně poznáme manipulaci? Přemýšlejme nad tím, kdy druhý komunikuje otevřeně své cíle a kdy jsem nucený „věštit“. To je první nutná podmínka, která signalizuje manipulaci.

Cílem této lekce je pak naučit se s manipulacemi pracovat. A zde, v tématu A se chceme věnovat především tomu, jak rozpoznat

manipulaci u sebe. Jak rozpoznat, že i já sám sebe manipuluji: tedy naším cílem je také naučit se otevřeně komunikovat, co sami chceme a co nechceme.

Automanipulace

Kromě manipulací v komunikaci, které k nám vysílají druzí, existují totiž ještě manipulace, které si „způsobujeme“ sami, tj. tzv. automanipulace. Jak jsme již uvedli výše: každý má nějaké zájmy, touhy cíle. Jestliže víme co chceme vyplývá z toho jasně, co musíme – např. chceme-li se dostat na gymnázium, musíme složit přijímací zkoušky, a tudíž se na ně musíme připravit. Bez jejich složení se na gymnázium nedostaneme. Chceme-li do kina, musíme si koupit lístky a musíme mít čím za ně zaplatit, atd. (Nebudeme zde rozebírat varianty protekce a nečestného jednání.)

Automanipulace vznikají, když si sami sobě říkáme (nebo když nám to říká někdo druhý) „měl bys“. Ne tedy „chci“ a „proto musím“, ale „měl bych – „protože to po mně chtějí“, „poněvadž to říkali ve škole“, „chce to po mně maminka“ „protože je to správné“, „normální“, „běžné“, „dělá to každý“ apod. U automanipulativních výroků předřazujeme zájmy druhých (většinou nějakých autorit či institucí) nad naše vlastní zájmy. Dostaneme-li se do konfliktu, je nutné uvědomit si, co chceme, a z toho pak vyplývá, co musíme. Lidé si však často říkají „co bych měl dělat“. Pak ovšem nejsou svobodní.

Abychom si rozuměli: v žádném případě se nestavíme proti kázni a dodržování pravidel. Existuje však něco, čemu se říká vnitřní a vnější kázeň. Výroky typu „Měl bych se chovat tak a tak, protože to po mně chtějí.“, tedy automanipulativní výroky, patří spíše do vnější kázně: chováme se tak, dokud je přítomna autorita, či dokud máme ze situace prospěch. Na druhou stranu, pokud jsme vedeni vnitřní kázní, pokud jsme došli k tomu, že chceme být čestnými lidmi, pak platí, že musíme dodržovat společně dohodnutá pravidla. (Ještě bychom rádi dodali, že u termínu společně dohodnutá pravidla jde o dohodu mezi všemi stranami, jichž se dohoda týká a že se všichni zúčastnění musí více či méně podílet na jejich tvorbě a musí žádat autoritu, aby jim to umožnila – abychom pak nedodržovali pravidla, která nám někdo vnutil, jako v totalitních režimech.) Vidíme, že problematika chci a proto musím vedle „měl bych“ se dotýká naší osobnosti, sebevědomí, ale i kultury a fungování společnosti.

Dovolíme si zde ještě uvést, že k vnitřní kázni vedeme druhé nejlépe právě symetricky, tj. když pro ně vytváříme prostor: „Jak bys chtěl jednat v téhle situaci?“, „Co by se ti líbilo nejvíce?“, „Jak by se ti líbilo,

aby jednali druzí vůči tobě?“, „Jak ještě jinak by se dalo v téhle situaci jednat?“, „Jak se v takové situaci chovají obvykle lidé?“, „Co je k tomu asi vede?“, „Pojďme si rozebrat jednotlivá chování a pojďme si říci, k jakým důsledkům vedou“, „Co je tvým cílem v dané situaci?“, „Jak k tomuto cíli přispívá toto tvé chování?“, „Jaké má to které chování důsledky na dosažení cíle?“, „Jaké má důsledky pro Tebe – krátkodobě a dlouhodobě?“, „Jaké má důsledky na tvé okolí – kamarády, rodiče, učitele, druhé lidi, ...?“ atd.

Oproti tomu asymetrie (a tedy i agresivní chování), které nevytváří prostor pro druhé, nezpůsobí většinou trvalou změnu. Dosáhnout kázně asymetricky vede povětšinou pouze k mělké vnější kázni, která funguje pouze za využití donucovacích prostředků. Agresivita zasahuje do svobody, více či méně láme toho, vůči komu je použita. Agresivitou je druhý převálcován: „Uděláš to tak a tak!“, „Nebudeme o tom diskutovat, seber to.“, „Bude to takhle a basta.“ Snažíme-li se, aby druhý dodržoval pravidla, jen a pouze asymetrickými komunikačními strategiemi, pravděpodobně dojde ke vzpouře (minimálně za našimi zády). Už jen na okraj dodáme, že tak mimo jiné přispíváme výrazně k riziku vzniku šikany (vzpoura se nemusí projevit vůči výchovné autoritě, ale vůči „obětnímu beránkovi“). Chceme-li tedy zařídit, aby lidé dodržovali pravidla, musíme jim umožnit, aby se více či méně podíleli na formulování cílů a následně i pravidel, která mají k těmto cílům vést. A chceme-li, aby měli vnitřní kázeň, musí v naší komunikaci výrazně převažovat vztahově symetrická neagresivní a nepasivní komunikace nad asymetrickou!

Zde odkazujeme na lekce o osobnosti, zejména tematické okruhy 2 a 3. V tématu B uvádíme seznam vybraných tzv. asertivních práv a automanipulativních výroků. Hluběji se však automanipulaci budeme věnovat v jiných lekcích.

2.1.3 Doporučený postup

- V úvodu lekce doporučujeme žáky naladit na to, co to je manipulace.
 - Můžeme položit žákům některé otázky, uvedené v úvodu této lekce (např. „Jak rozumíte pojmu (slovu) „manipulace“?“ nebo „Jak poznáme, že nás někdo manipuluje?“)
 - Za vhodné považujeme také, abychom vyšli z konkrétní scénky, z konkrétní situace. Můžeme rozebrat nějakou situaci, která se odehrála ve třídě, kde jeden žák manipuloval jiného. Můžeme vzít výroky nějaké autority a ukázat, jak jsou její výroky manipulativní. Můžeme vyjít z filmové ukázky nebo z knihy (beletrie). Pedagog může třídu přehrát nějakou scénku (např. „No konečně, to je dost. A netvař se jako nevinátko. Vidiš,

kam koukám? Na hodiny. A víš proč? Jo, tak ty nevíš? A víš, jak se chovají zodpovědní lidé? Jirka, ten chodí domů včas, ten jo. A jak se učí! Na mě už holt nikdo ohledy nebere, já už tu jsem jen na dožití! Jsi stejnej jako tvá sestra. Ale mě je to jedno, dělejte se klidně všichni, co chcete!“ apod.) V následném rozboru pak hledáme, co v textu je otevřená agresivita (např. výrok „Netvař se jako nevinátko.“), co je otevřená pasivita (např. „Ale mě je to jedno, dělejte se klidně všichni, co chcete!“), kde v textu najdeme agresivní manipulaci (např. „Jo, tak ty nevíš?“ nebo „Jirka, ten chodí domů včas, ten jo. A jak se učí!“) a kde najdeme pasivní manipulaci (např. „Na mě už holt nikdo ohledy nebere, já už tu jsem jen na dožití!“). Můžeme pak také hledat jiné formulace, jak bychom mohli říci po obsahové stránce zhruba to samé, ale neútočili přitom na druhého nebo ho nemanipulovali (např. „Jsem naštvaný, že jdeš domů pozdě o dvě hodiny.“, „Trápí mě, když nedodržujeme, na čem jsme se dohodli.“, „Mám za to, že jsme byli domluveni, že dorazíš v devět. Je jedenáct. Co Ty na to?“, „Opravdu mne moc rozesmutní, když nedodržíš dohodu.“, „Ocenila bych, kdybys příště přišel včas.“ apod.)

- Můžeme žáky také rozdělit do skupin, aby každá vypracovala na velký papír poster nebo plakát na téma, co to je manipulace (nebo myšlenkovou mapu /viz Zásobník metod používaných v OSV/ na téma manipulace).
- Můžeme na tabuli napsat nějakou srozumitelnou definici manipulace (viz výše praktická teorie) a můžeme s žáky vymyslet výroky, které jsou manipulativní, nebo je můžeme žákům přečíst či rozdat.
- Žáci se naučí rozlišovat mezi agresivním, pasivním a asertivním chováním:
 - Můžeme např. připravit scénky, které žáci přehrají, z nichž v některých bude agresor, v některých bude někdo pasivně ustupovat a v některých se hlavní hrdina/ka bude chovat asertivně.
 - Žáci pak poznávají, o který styl se jednalo a jak se pozná, že se jedná o to které chování. Můžeme s žáky také diskutovat o tom, že někdy na agresi zareagujeme pasivitou (únikem) a někdy protiagresí (bojem). Vedme je k přemýšlení, co je za tím, podle čeho a kdy asi volíme opozici a kdy se podřídíme. Co nás k tomu vede, podle čeho volíme?
 - Můžeme také pracovat s výroky, které ve třídě běžně slýcháme, napsat je na kartičky a chtít, aby je žáci rozdělili do typů podle pasivních, agresivních a asertivních výroků. Můžeme také navrhnout, aby ke každému výroku vymysleli zbylé dvě varianty (k agresivnímu pasivní a asertivní atp.) Asi tak, jako když

v jazyce převádíme jednu větu z jednotného čísla do množného nebo z času přítomného do minulého a budoucího.

- Žáci pak dají dohromady důsledky všech tří chování a situace, pro které je dané chování optimální. Doporučujeme promýšlet důsledky vždy ve třech rovinách: jaké důsledky má dané chování pro cíl, kterého chci dosáhnout, jaké má důsledky pro mne a jaké pro mé (sociální) okolí.
- Žáci se naučí, ve kterých situacích je vhodné agresivní chování a že bychom ho neměli skrývat.
 - Podobně jako v úvodu u manipulace dáme dohromady, co to je agresivita (skupinová práce, scénky, brainstorming, myšlenkové mapy).
 - Opět můžeme použít scénky, reálné zaznamenané situace z třídního života, záznamy z politických debat, z filmů, z literatury nebo může scénku zahrát přímo pedagog.
 - Dáme společně dohromady, pro které situace je agresivní chování vhodné. Doporučujeme, aby se jednalo vždy o konkrétní situace (neříkat pouze, že agresivní chování je vhodné v krizi, ale že bychom ho použili v situaci, když se na kamaráda bude řídit kamion, tak že na něj zakřičíme: „Dělej, uhní!“ nebo do něj přímo strčíme atd.). Doporučujeme také diskutovat o tom, které různé situace v našem lidském soužití (čím konkrétněji, tím lépe, tj. v naší třídě) lze (a z jakého důvodu) vnímat jako krizi? (Když někdo porušuje pravidla, když neznáme cíl a nevíme, „kam jdeme“, když jde o zdraví či dokonce o život, když „hoří termíny“ atd.) Můžeme žáky nechat takové krizové situace přehrát.
 - Dále se nám osvědčilo předvést aplikaci konkrétního agresivního chování ve scénkách, které hrají žáci.
 - Reflexi pak navrhujeme vést zhruba takto: „Jak jste se cítili ve své roli?“, „Co vám bylo příjemné a co nepříjemné?“, „Jak vnímáte slovo agresivita? Jaké představy ve vás vyvolává?“, „Jak se dnešní civilizace dívá na agresivitu? Co je toho asi příčinou?“, „Co lidem může bránit připustit si, že jsou situace, kdy je namístě chovat se agresivně?“, „Co může být příčinou toho, že někteří lidé nechtějí říkat trestu, který vykoná společnost na zločinci agrese – byť se jedná o odnětí svobody nebo dokonce života?“, „Jak to vypadá, když člověk agresivitu v sobě potlačuje? Co se může stát?“, „Jak lze dát agresivitu najevo?“, „Kdy se v naší scénce jednalo o agresivní chování a čím toto své tvrzení (že šlo o agresivní chování) podepřete, zdůvodníte?“, „Jak by to vypadalo, kdybychom ve stejné situaci chtěli být pasivní nebo

asertivní? Co bychom říkali a dělali jinak?“, „Ve které jiné situaci byste použili podobné výroky?“, „Z jakého důvodu lidé agresivitu maskují? A k čemu to většinou vede?“, „Ve kterých chvílích je agresivita vyloženě nevhodná? Jak na to potom okolí reaguje?“, atd.

- Žáci se naučí, ve kterých situacích je vhodné pasivní chování.
 - Podobně jako v úvodu u manipulace dáme dohromady, co to je pasivita (skupinová práce, scénky, brainstorming, myšlenkové mapy).
 - I zde lze s úspěchem využít scének hraných žáky, můžeme použít situace z přestávky či z hodiny, divadelní scénáře, filmy, ukázky z knih či může scénku zahrát přímo pedagog.
 - Dáme společně dohromady, pro které situace je pasivní chování vhodné. Doporučujeme, aby se jednalo vždy o konkrétní situace (neříkat pouze, že pasivní chování je vhodné v „situaci, kdy nám o nic nejde“, ale že bychom ho použili v situaci, když jsme hodně unavení a kamarád se nás na návštěvě ptá, zda chceme modrý nebo červený hrníček?, že bychom pak asi řekli něco jako - dej mi ten, který chceš).
 - Dále se nám osvědčilo předvést aplikaci konkrétního pasivního chování ve scénkách, které hrají žáci.
 - Reflexi pak navrhujeme vést zhruba takto: „Jak jste se cítili ve své roli?“, „Naštvalo Vás něco, a pokud ano, co?“, „Co vám bylo příjemné a co nepříjemné?“, „Kdy se ve scénce jednalo o pasivní chování a z jakého důvodu?“, „Jak by to vypadalo, kdybychom ve stejné situaci chtěli být agresivní nebo asertivní? Co bychom říkali a dělali jinak?“, „Ve které jiné situaci byste použili podobné výroky?“, „Z jakého důvodu lidé bývají pasivní? A k čemu pasivní chování většinou vede?“, „Jak se staví společnost (demokratická, totalitní, autokratická, anarchie) k pasivitě?“, „Jak se na pasivní chování díváme dnes?“, „K čemu může vést, pokud si člověk nedovolí (ten luxus) být někdy pasivní?“, „A k čemu může vést, pokud bychom byli pasivní stále?“, „Ve kterých chvílích je pasivita vyloženě nevhodná? Co si pasivitou můžeme způsobit?“, atd.
- V závěru tohoto tématu se žáci budou učit rozpoznávat manipulativní výroky a automanipulace a bránit se automanipulaci
 - Vycházíme z toho, že žáci již vědí, co to je pasivní a agresivní chování. Nyní je nutné, abychom si vysvětlili rozdíl mezi skrytou a otevřenou pasivitou a agresivitou.
 - Lze na to jít např. tak, že napřed definujeme, co to je skrytá a otevřená pasivita a agresivita (viz praktická teorie výše).

Studenti dostanou hrst výroků (od otevřené agrese přes ironii, výroky typu „měl bys“ a „tví kamarádi jsou otrapové“ až k citovému vydírání, dále pak nejrozumnější skrytě a otevřeně pasivní výroky a také asertivní výroky), které mají rozřadit na otevřeně a skrytě agresivní a otevřeně a skrytě pasivní, případně i asertivní. Nebo mohou tyto výroky na základě definice vytvořit sami ve skupinách nebo dvojicích.

- Následuje reflexe, kdy se bavíme např. o tom, „Podle čeho poznáme skrytou/otevřenou agresi a pasivitu?“, „Z jakého důvodu lidé asi pasivitu nebo agresivitu skrývají a k čemu to může vést?“ apod.
- Samozřejmě, že opět můžeme žáky požádat, aby k jednomu výroku vymysleli zbylé výroky, tj. např. k otevřeně agresivnímu i skrytě agresivní a asertivní, k asertivnímu otevřeně a skrytě pasivní atp.
- Můžeme také tyto různé typy chování ztvárňovat ve scénkách. Začínáme pocitovou reflexí, kterou doporučujeme (byť často ve stručné podobě) provádět po hraní rolí (tedy scének) vždy. V následující reflexi se bavíme o tom, co jsme viděli, o jaké chování se jednalo (učíme tak žáky „číst“ a rozlišovat dané typy chování: „O jaké chování se jednalo?“, „Byla to otevřená či skrytá agrese, otevřené či skryté pasivní chování nebo asertivní chování?“, „Na základě čeho tak usuzujete?“). V neposlední řadě je můžeme vést k tomu, aby výroky různě přeformulovali nebo přímo předvedli, jak by vypadalo, kdyby se daná postava chovala místo otevřené agrese skrytě agresivně či asertivně apod.
- Automanipulativní výroky jsou takové, kdy si říkáme „měl bych“. Doporučujeme proto postupovat tak, že žáci písemně a individuálně zformulují, co by v životě chtěli (žáci by měli od začátku tohoto cvičení vědět, že pak budou zveřejňovat pouze to, co budou chtít). Doporučujeme také tento úkol vymezit časově, tj. „Čeho chcete v životě dosáhnout v příštích 5 či 10 letech?“ – delší časové úseky jsou někdy obtížně představitelné.
- Dále mohou napsat, co vše musí udělat proto, aby dosáhli toho, co chtějí. (Tedy přejít od „chci“ k „a proto musím“.)
- Nakonec lze reflektovat celé cvičení. Např. takto: „Co bylo nejtěžší?“, „Kolik jste si stanovili cílů?“, „Jak myslíte, že je reálné jejich dosažení v daném časovém horizontu?“, „Podle čeho můžeme odhadnout čas k dosažení nějakého cíle?“, „Jak se Vám formulovalo to, co musíte udělat pro jejich dosažení?“, „Co byste pro dosažení svých cílů potřebovali?“, „Co z toho bude nejtěžší?“ apod.

- Můžeme také vyzvat ke skupinové práci, kdy skupiny na velký papír mapují nejružnější manipulativní výroky a neoprávněné generalizace, které kolem sebe slýchají a které je nutí k určitému chování (např. „Hodní chlapci vždy dojedí, co mají na talíři.“ nebo „Když se nebudeš učit, nevdaš se.“ apod.).
 - Pak lze výroky sdílet, diskutovat o tom, jak proti nim bojovat, kterým takovým výroky podléháme snáze a proč, které mají nejvíc vliv na náš život a jak se jim bránit.
- Zcela na konec tohoto tématu žáci zdůvodní, v čem vidí smysl toho, aby uměli rozpoznávat v komunikaci agresivní, pasivní chování, asertivní chování a manipulaci
 - To většinou nejde udělat jinak, než že se žáků přímo zeptáme v diskusi v tzv. komunitním kruhu. Můžeme je však také rozdělit do skupin (např. po 4 – 5), kdy každá skupina na velký balicí papír či flipchartový papír vytvoří plakát (poster) na téma „V čem vidíme přínos dovednosti umět rozlišovat agresivní, pasivní, asertivní a manipulativní chování.“ případně pouze „V čem vidíme smysl rozpoznávat v komunikaci manipulaci.“
 - Odpovědi na tyto otázky mohou žáci zformulovat i individuálně písemně nebo o nich mohou diskutovat v malých skupinkách (dvojicích) a pak je sdílet v plénu.

2.1.4 Evaluce

- V dotazníku či v diskusi můžeme po žácích chtít, aby uvedli své vlastní vymezení manipulace.
- V dotazníku uvedou žáci příklady agresivního, pasivního, manipulativního a asertivního chování nebo to zahrají ve scéně (např. ztvární v jedné a té samé situaci různé způsoby chování) – scénka je většinou efektivnější variantou evaluace.
- Můžeme chtít pouze, aby uvedli (předvedli) rozdíl mezi otevřenou agresivitou a pasivitou a skrytou agresí a pasivitou (manipulací). I zde se přikláníme k tomu, že větší vypovídací hodnotu má hraní rolí - „scének“.
- V dotazníku nebo ve scéně žáci popíší (předvedou) manipulaci a v dotazníku uvedou příklady automanipulativních výroků spolu s tím, jak se jim bránit, jak pracovat s automanipulativními výroky. Mohou také uvést, kde automanipulace vznikají, kde se „rodí“, o co je opíráme.

2.2 TÉMA B – JAK SE BRÁNIT MANIPULACI

2.2.1 Cíle

- Žák se naučí docházet k tomu, co (vlastně) chce.
- Žák se naučí otevřeně komunikovat, co chce a vyzkouší si to.
- Žák se naučí rozpoznávat, kdy druzí komunikují otevřeně o tom, co chtějí a kdy druzí „mlží“ a mluví skrytě.
- Žák se naučí poznat, kdy „věští“, jak s tím lze pracovat a vyzkouší si to.
- Žák se naučí bránit manipulaci v komunikaci a vyzkouší si to.
- Žák zdůvodní, jaký má smysl bránit se manipulaci a automanipulaci.

2.2.2 Praktická teorie

Výše, v části věnované tématu A, jsme si řekli, co je to manipulace. Vymezili jsme manipulaci (v komunikaci) jako skryté agresivní nebo skryté pasivní chování. Řekli jsme si také, že manipulovat se můžeme i my sami. Automanipulace je, pokud podléháme různým vlastním „měl bych“, místo toho, abychom se svobodně rozhodli, co „chceme“ a na základě toho stanovili s plnou odpovědností, co pak „musíme“ udělat pro to, abychom dosáhli toho, co chceme.

Minulé téma bylo věnováno tedy hlavně rozpoznání toho, kdy nás někdo manipuluje a kdy se manipulujeme my sami.

Nyní bychom se měli věnovat tomu, jak se manipulaci bránit – ať už automanipulaci nebo manipulaci od druhých.

Abychom nepodléhali automanipulacím a manipulacím druhých, musíme si uvědomit, co vlastně od života chceme – čeho bychom chtěli dosáhnout, o co nám jde.

Nechceme-li podléhat manipulování, musíme se naučit jasně si stanovit, co v životě chceme (naše cíle) a v jakém časovém horizontu toho chceme dosáhnout. Pak si ještě musíme uvědomit, co je nutné pro dosažení těchto našich cílů udělat.

Naopak, budeme-li se řídit výroky typu „měl bys“ či „měl bych“, nebudeme svobodní, ale budeme poslušni vždy nějaké vnější autority. Mezi základní výroky, které se nám snaží říci, co bychom měli a neměli, patří následující věty:

- „Rodiče mají vždy pravdu.“ nebo „Autoritu musíš vždycky poslechnout.“

- „Za to, jak se chová, můžeš Ty. Je to Tvoje vina.“
- „To si přece nemůžeš myslet.“ nebo „Každé malé dítě ví, že je to tak a tak ...“
- „Jen ten člověk má cenu, který je ve svých názorech stálý.“
- „Jak můžeš nevědět, co si o tom myslíš? Přece musíš mít nějaký názor, ne?“
- „To se ti nepovedlo. Je to špatně. Jak tam můžeš mít tolik chyb? Podívej, Pěťa to má dobře.“

Některé tyto výroky jsou „čistě“ manipulativní ve smyslu skryté agrese či skryté pasivity. Často operují s neoprávněnou generalizací („vždy“, „jen a jen tehdy, když“, ...), hodnocením („je to špatně“), naznačováním („cenu má jen ten, kdo... – a ty přece chceš mít cenu nebo ne?“) apod. Některé z výše uvedených výroků jsou otevřeně agresivní („to si přece nemůžeš myslet“ nebo „musíš mít“). Ať už skrytě nebo otevřeně agresivní výroky (obecněji asymetrické komunikační chování) mohou vést k tomu, že my sami sebe začneme manipulovat a říkat si „měl bych mu pomoci“, „měl bych se chovat tak a tak“, „měl bych vědět, proč si to myslím“ místo „chci/nechci mu pomoci“, „chci/nechci se tak chovat“ nebo „chci/nechci si to myslet a vědět, proč si to myslím“.

To je jedno z velkých rizik asymetrie. Pomocí asymetrické komunikace utváříme druhé podle našeho obrazu a vnucujeme jim náš pohled na svět a naši vůli. Oni na to reagují různě – od vzpoury vůči autoritám, přes různé útky (k drogám, do nemoci), až k naprosté poslušnosti, (tzv. naučená bezmocnost) nebo tím, že aspirují na naše místo – chtějí se stát tím, kdo vydává rozkazy a je v asymetrii „nahore“. Každopádně převládá-li v nějaké společnosti, školní třídě, pedagogickém sboru, rodině, partě, zkrátka v některé sociální skupině asymetrická komunikace, vede to k boji, k napětí, ke vzniku šikany apod. Jsou to dobré podmínky pro to, jak vytvořit totalitní model fungování společnosti, nejsou to vhodné podmínky pro demokracii. Protože demokracie, ta je důsledně postavena na převažující symetrické komunikaci!

K tomu, abychom nepodléhali automanipulacím, nám může pomoci, když si uvědomíme svá základní asertivní práva.

Níže uvádíme tato asertivní práva spolu s manipulativními pověrami, na které reagují.

- Máme právo být poslední instancí v posuzování svého vlastního chování. Oproti výrokům „Rodiče, škola, učitelé (jiné instituce či

authority) mají vždy pravdu.“ nebo „Autoritu musíš vždycky poslechnout.“

- Máme právo nebýt odpovědní za chování druhých lidí. Oproti názoru „Za to, jak se chová, můžeš Ty. Je to Tvoje vina.“
- Máme právo držet se vlastního názoru bez nutnosti se za něj omlouvat. Oproti výroků „To si přece nemůžeš myslet.“ nebo „Každé malé dítě ví, že je to tak a tak ...“
- Máme právo kdykoli změnit svůj názor. Oproti větě „Jen ten člověk má cenu, který je vy svých názorech stálý.“
- Máme právo cokoli nevědět a nemít vlastní názor. Oproti tvrzení „Jak můžeš nevědět, co si o tom myslíš? Přece musíš mít nějaký názor, ne?“
- Máme právo dělat chyby a plně za ně nést důsledky. Oproti výroků „To se ti nepovedlo. Je to špatně. Jak tam můžeš mít tolik chyb? Podívej, Pěťa to má dobře.“

Osvobodíme-li se a začneme se řídit v životě tím, co vlastně chceme a co proto potom musíme udělat (začneme-li se držet svých asertivních práv), pomůže nám, když se naučíme otevřeně komunikovat naše přání, touhy, potřeby. Je to základní asertivní technika říkat:

- „Já chci ...“
- „Jde mi o ...“
- „Toužím po ...“
- „Záleží mi na ...“
- „Líbí/nelíbí se mi ...“
- „Potřebuji to a to.“

Pokud nedokážeme říci, o co nám jde, nemusí se nám podařit toho dosáhnout a druzí vůbec nemusí tušit, co chceme.

Samozřejmě, že riskujeme odmítnutí. Řekneme-li, na čem nám záleží a co bychom chtěli, nemusí nám druzí vyjít hned vstříc. Pak můžeme začít např. ještě vyjednávat (např. „Za jakých okolností byste byli ochotni udělat to a to?“ nebo „Co by se muselo stát, abyste mi vyšli vstříc?“). Mnohem méně efektivní je v takové situaci dělat to, co dělá mnoho lidí: začít druhými manipulovat, abychom dosáhli svého jaksi nenápadně nebo ustoupit do pasivity. Jak manipulace, tak útek do pasivity může samozřejmě zafungovat. Pasivním chováním rezignujeme na své potřeby a ubližujeme sami sobě. A manipulativní chování? Lidé je více či méně prohlédnou a pak běda manipulátorovi.

Jak jsme uvedli výše: manipulace patří do pasivního nebo agresivního způsobu chování a podle toho na ni druhí také reagují:

- Jsou-li lidé manipulováni pasivně, s poukazem, že „druhý je přece chudinka“, začnou se pak k němu jako k „chudince“ chovat, se všemi výhodami a nevýhodami, které to pro takovou „chudinku“ má. (Jsou lidé, které roli „chudinky“ nicméně přijmou a stane se jejich celoživotní filosofií.).
- Jsou-li druhí manipulováni agresivním způsobem, přejdou většinou k protiútoky (k protiagresi) nebo se začnou bránit. Případně se mohou snažit z komunikace utéct. Ve všech těchto případech však dojde pravděpodobně k jakési „komunikační válce“ a pravděpodobnost dorozumění drasticky klesá.

Sečteno a podtrženo: manipulace většinou brání porozumění a nevede k efektivní, otevřené komunikaci.

Navíc ten, kdo podléhá automanipulacím, pak často manipuluje druhými („Já bych měl poslouchat rodiče, tudíž i vy byste měli poslouchat autoritu.“). Jen na okraj dodáváme, že pokud někdo výrazně podléhá automanipulacím a není svobodný, může ho provokovat každý svobodnější člověk a každý svobodnější projev chování druhých, který mu tak jakoby připomíná: „Vidíš, ty svobodný nejsi!“ Prevencí toho, jak nemanipulovat lidi kolem sebe, je svobodně se rozhodovat pro to, co chci, nést za to důsledky a dělat to nutné minimum, které musím dělat, abych dosáhl toho, co chci. A pak tyto věci otevřeně zveřejňovat a vyjednávat o nich (vyjednávání je dosahování dohody, kdy směřujeme něco za něco).

Ve výjimečných situacích pak budme otevřeně agresivní (v krizové situaci) nebo pasivní (když jsme unavení, když nám nejde o věc). Nicméně skrytou agresivitu a pasivitu nedoporučujeme! Manipulace totiž nenapomáhá efektivní komunikaci. Zatímco otevřená pasivita či agresivita může být za určitých okolností efektivní, manipulace efektivní není takřka za žádných okolností (minimálně z dlouhodobého hlediska).

Jak poznáme, že jsme manipulováni?

Začneme-li podléhat automanipulaci, poznáme nejčastěji podle toho, že si říkáme „měl/a bych“. Zde se pak zamysleme nad tím, co vlastně ve skutečnosti chceme a jednejme v souladu s tím. Řekněme si, co „chci“ a co pro to „musím udělat“. A je pak záležitostí naší vůle, lenosti a vnitřní motivace, zda to opravdu uděláme.

Pokud druhý něco říká a ve své řeči pouze něco naznačuje, mlží, říká „měl/a bys“, pokud se začínáme domnívat, že nám chce naznačit, že jsme udělali něco špatně (ale neřekne to přímo), začínáme se cítit vinni, prožíváme pocity úzkosti či vzteku, můžeme být manipulováni. A protože jsme si již řekli, že manipulace je „skrytá komunikace“, či „komunikace skrývající svůj vlastní účel či cíl“, v zásadě jedinou obranou proti manipulaci je vyzvat mluvčího, aby otevřeně sdělil, o co mu jde:

- „Mohu vědět, co tím myslíš?“
- „Z jakého důvodu bych to měl (neměl) dělat?“
- „Úplně tomu nerozumím. Co jsi tím chtěla říci?“
- „Jak tomu, co říkáš, mám rozumět?“
- „Co z toho (pro mne) vyplývá?“
- „Znamená to, že byste po mně něco chtěli? A pokud ano, mohu vědět, co?“
- „Co tím myslíte? Já Vám nerozumím.“
- „Mám tomu rozumět tak, že se Vám něco nelíbí? A co konkrétně?“
- „Z čeho vycházíte? O co se opíráte? Na co se odvoláváte?“
- „Co je naším cílem? Do jaké míry tenhle postup (tohle naše chování) povede k cíli?“
- „Čeho chceme dosáhnout? Chceme to opravdu oba (všichni)? A z jakého důvodu toho chceme dosáhnout? Co nás k tomu vede?“

Takovými výroky se snažíme přimět manipulátora, aby jasně deklaroval, o co mu jde. Manipulace totiž vždy více či méně skrývá záměry mluvčího.

Pokud chceme pracovat s tím, že je nám jeho chování navíc nepříjemné, dejme mu efektivní zpětnou vazbu (viz příslušná lekce 8. 4: „Umíme druhému sdělit, co se nám v jeho chování líbí a co nelíbí (poskytujeme zpětnou vazbu)“, kde lze nalézt velmi podrobné informace o vztahové komunikaci).

Efektivní sociální zpětnou vazbu (níže též používáme zkrácený pojem zpětnou vazbu) můžeme dát do minulosti (k tomu, co bylo právě řečeno):

- „Není mi příjemné, že říkáš, že mí kamarádi jsou otrapové.“

Zpětnou vazbu můžeme dát i do budoucnosti (k tomu, co bych chtěl příště):

- „Potěšilo by mne, kdybys mi řekla hned napoprvé, že Tě štve, že jsem byl se svými kamarády a nepsal úkoly.“ (Po té, co bylo již předtím řečeno: „Ta Tvoje kumpanie je hrozná.“ a mluvčí reagoval: „Jak tomu mám rozumět?“ a přišla nemanipulativní otevřená odpověď: „No mne štve, že jsi s nimi byl místo toho, abys psal úkoly.“)

Můžeme si všimnout, že otevřenými otázkami typu „Co mi tím chceš říci?“, „Jak tomu mám rozumět?“, „Co mám tedy udělat?“ a zpětnými vazbami („Mrzí mne, co jsi řekla o mé přítelkyni,“ nebo „Měl bych moc velkou radost, kdybys mi neříkala, že ty přijímací zkoušky neudělám.“) vedeme naše komunikační partnery k tomu, aby komunikovali otevřeně. Aby byli buď symetričtí, nebo otevřeně agresivní.

Chceme-li být svobodní a svobodně řídit svoje činy, nesmíme podléhat ani automanipulacím, ani manipulacím druhých. Každý z nás má nějaký ideál, kterého chce dosáhnout. Pokud se necháme ovlivňovat druhými, není už to náš ideál, ale jejich ideál. My pak svobodně neposuzujeme, nakolik jsme se k němu přiblížili a co pro to ještě musíme udělat, ale necháváme druhé, aby nám říkali, „jak to je“. Prožíváme pak pocity méněcennosti, protože nejsme „dost dobří“. Abychom měli odpovídající sebeúctu, musíme o sobě, o tom, co chceme a nechceme a jak se tomu přiblížujeme a vzdalujeme rozhodovat sami. A to je hlavní důvod, proč se nenechat manipulovat – trpí tím naše sebeúcta a svoboda.

2.2.3 Doporučený postup

- Naším cílem je tedy dokázat, aby se žáci naučili formulovat, co (čeho) v životě chtějí dosáhnout. Učme žáky, aby jasně uměli říci co chtějí, o co jim jde.
 - Tomu může pomoci cvičení v minulém tématu (téma A), kdy mají žáci zformulovat své cíle a to, co musí pro jejich dosažení udělat (a v jakém časovém horizontu). Jsou zde uvedeny i doporučené otázky pro toto cvičení.
 - Doporučujeme, aby pedagogové chtěli po žácích i v běžném školním životě, ve skupinové práci, při práci na úkolech, aby žáci formulovali své cíle, aby stručně, měřitelně, realisticky a termínovaně uvedli, čeho že chtějí dosáhnout.
 - Pokud děláme toto cvičení, doporučujeme, aby si žáci vždy mohli vybrat, zda jimi zformulované cíle zveřejní. Zejména jedná-li se o dlouhodobější cíle, sny a přání (čeho chci dosáhnout

do pěti či deseti let), může být velmi zraňující prezentovat to před ostatními. Proto zde doporučujeme naprostou dobrovolnost („Kdo chce zveřejnit cíle, které si zformuloval? – Kdo nechce, nemusí!“).

- V neposlední řadě pak můžeme při různých příležitostech (a nejen ve slohu) vyzývat žáky, aby uvedli jasně a otevřeně o co jim jde, co chtějí a co nechťejí, aby jednou větou řekli, co je cílem jejich promluvy. Zde je pak důležité, jak se výchovná autorita postaví k tomu, co žáci řeknou, jak na to bude reagovat. Vždy jde reagovat minimálně dvěma základními způsoby: asymetricky („Tak to tedy ne hošánci“) nebo symetricky, kdy buď souhlasíme („No, já si to myslím také.“), pátráme po porozumění („A co vás vede k tomuto tvrzení?“ nebo „Z jakého důvodu to chcete?“), případně můžeme vyjednávat („To si dovedu představit, pokud se stane to a to.“ či „Za těchto a těchto okolností to připadá do úvahy.“ nebo „Jestliže vy uděláte to a to, já pak udělám to a to.“). Připomínáme jen, že pokud nechceme být pasivní a rezignovat na své potřeby, nesouhlasme nikdy s tím, s čím souhlasit nechceme!
- Nyní je potřeba žáky vést k tomu, aby své záměry otevřeně komunikovali.
 - K otevřené komunikaci, k tomu, aby dokázali jasně formulovat své záměry, lze vést žáky v nejrůznějších úkolových situacích, kdy např. ve skupinové práci chceme, aby žáci uvedli, co sledovali svou strategií, co bylo jejich cílem.
 - Učit lidi otevřeně komunikovat, vést je k otevřené komunikaci jde v zásadě kdykoli. Jednak vlastním příkladem, kdy výchovná autorita jasně deklaruje, co chce a co nechce, o co a proč jí jde. A pak jde žáky k otevřené komunikaci vést kdykoli během reflexe, kdy se ptáme: „Co bylo vaším cílem?“, „O co vám šlo?“, „Čeho jste chtěli dosáhnout?“, „Jak byste jednou větou zformulovali svůj záměr?“ apod.
 - Nejúčinnější je tak chtít, aby žáci (kdykoli) při běžné školní práci otevřeně formulovali, co chtějí. Kdykoliv uslyšíme manipulativní výrok, můžeme (ale nemusíme) zastavit práci a říci např.: „Co se tady teď stalo?“, „Jak by se to dalo říci jinak?“, „Co si tím, Petře, Marku, Gábino, ... chtěl/a říci? Jak tomu máme rozumět?“
 - Pomůže také, když žáky za jejich „chtění“ (byť by byla sebebizarnější) nebudeme trestat, ale budeme o nich vyjednávat (např. „Ano, dovedu si představit, že si zazpíváme, pokud stihneme naši práci do půl jedenácté.“ – vyjednávání je vždy „něco za něco“) nebo budeme vysvětlovat, z jakého důvodu to a to nejde (např. „Pít alkohol nemůžeme, protože nám to nedovolují zákony ČR.“), případně můžeme chtít zdůvodnění

po žácích (např. „Tuší někdo, z jakého důvodu je ve školním řádu asi to a to?“, „Jaký cíl tím sledujeme?“).

- Každé „chci“ má u sebe své „musím“. Chceme-li něčeho dosáhnout, musíme pro to něco udělat. Doporučujeme učit žáky, aby přemýšleli o těchto „chci, a proto musím“, tj. aby přemýšleli o důsledcích svých přání. „Pokud chci drahé auto, co pro to vše musím udělat?“, „Jaké strategie se nabízejí?“, „A jaké mají důsledky pro tento můj cíl, pro mne samotného a pro mé okolí?“, „Ukradnu-li peníze, jaké to bude mít důsledky pro můj cíl, co se stane se mnou, jak se budou cítit lidé, kterým jsem je vzal, co se s nimi stane?“ apod. Důležité je, aby si odpovědi na tyto otázky hledali sami, aby jim je nikdo nenadiktoval. Obáváme se, že v současnosti lidé často nepřemýšlí o důsledcích svých činů. To se však nezmění, bude-li nějaká autorita žákům říkat „Podívejte, tohle vede k tomu a tomu.“ To je bohužel asymetrické a žáci to tak vezmou – pustí to „jedním uchem tam a druhým ven“, nebo se vůči tomu přímo vymezí. Na druhou stranu, budeme-li dávat druhým prostor pomocí otázek, aby si odpovědi zformulovali sami („K čemu vede tato strategie, jaké má důsledky?“), je velká šance, že je to ovlivní na celý život.
- Naučme žáky, jak poznat manipulativní komunikaci, jak poznat, kdy druzí „mlží“ – manipulování jsme zpravidla tehdy, když se musíme domýšlet, co nám chce druhý říci, a ještě v nás jeho slova vyvolávají pocity viny nebo vzteku.
 - Pomůže, když to budeme zkoušet na reálných komunikačních výrocích. Můžeme proto žákům do skupin rozdat zapsané reálné manipulativní výroky nebo můžeme využít vždy příslušné manipulativní věty, které padnou ve třídě.
 - Můžeme žáky také požádat, aby buď ve skupinách, nebo jednotlivě zformulovali co nejvíce manipulativních výroků, které kolem sebe slýchají, a s těmi pak můžeme pracovat.
 - Vedme reflexi např. takto: „Jak jste se cítili, když jste formulovali tyto výroky?“, „Jak vám to bylo příjemné či nepříjemné?“, „Které z těchto výroků jsou manipulativní a z jakého důvodu?“, „Jak poznáme manipulativní výrok, podle čeho?“, „Jak se cítíme, když slyšíme manipulativní výrok?“, „O jakou manipulaci se jedná?“, „Jde o ironii, „měl bys“ výrok, skrytý útok apod.?“, „Podle čeho to můžeme poznat?“, „Z jakého důvodu asi lidé manipulativní výroky říkají?“, „Čeho tím chtějí asi dosáhnout?“, „Co vede lidi k tomu, že jsou skrytě pasivní?“, „Jaké to má pro ně důsledky a co se jim na těchto důsledcích může líbit?“, „Co vede druhé k tomu, že bývají skrytě agresivní?“, „Z jakého důvodu mohou být lidé skrytě agresivní, místo aby byli otevřeně agresivní, co je k tomu může vést?“ atd.

- Učme též žáky, aby bezpečně poznali, kdy jsou druhými v komunikaci nuceni „věštit“ a jak se tomu mohou bránit.
 - Opět potřebujeme soubor manipulativních výroků, které žáci buď vymyslí sami na základě toho, co kolem sebe normálně slýchají (někdy se při tomto cvičení nestačíme divit, co lidé slýchají od svých přátel, rodičů, učitelů či jiných autorit), nebo které zaznamenáme během běžné školní práce, případně je vyhotoví pedagog a dětem rozdá.
 - Následuje diskuse nad těmito výroky formou reflexe: „Jak na nás takové věty působí?“, „Co se v nás děje, když je slýcháme?“, „Jak rozumíte pojmu věštění, co to asi může znamenat?“, „Jak můžeme pracovat s věštěním?“, „Jak můžeme co nejrozdílněji reagovat na manipulativní výrok?“, „Z jakého důvodu to druhí asi neřeknou přímo?“, „Co je k tomu může vést?“, „Jakou reakci asi očekávají?“, „Jak můžeme zefektivnit takovou komunikaci, abychom nemuseli věštit?“ apod.
 - Dále doporučujeme vymýšlet nejrozdílnější reakce na manipulativní výroky. Můžeme vymýšlet zpřesňující otázky jako reakce na manipulativní věty („Co tím přesně myslíš?“ nebo „Nerozumím tomu, z jakého důvodu říkáš, že jsem ‚opravdu bezvadnej‘ tímto tónem. Jak tomu mám rozumět?“). Můžeme reagovat prosbou („Mohu Tě poprosit, abys mi řekl, co tím chceš říci?“). Také lze vymýšlet různé varianty zpětných vazeb („Potěšilo by mne, kdybys mi řekla, co myslíš tím, že mám hrozná kamarády.“).
 - Společně diskutujeme s žáky nad tím, že věštění asi z komunikace nikdy nevymizí, že každý z nás někdy věští a že se tomu nevyhneme. Velkým rizikem věštění je však fakt, že se málokdy strefíme. Proto vedme žáky k tomu, aby si každé své věštění ověřovali, aby komunikovali otevřeně a vedli k otevřené komunikaci i druhé. Ještě jednou připomínáme, že nejzákladnějším komunikačním nástrojem, kterým vedeme druhé k tomu, aby zpřesnili, co chtějí říci, jsou neagresivní otevřené zpřesňující otázky typu: „Jak to myslíš?“, „Co to znamená?“, „Jak tomu mám rozumět?“ apod. Pokud se žáci naučí takové otázky vymýšlet v modelových situacích, je velká šance, že je začnou používat i v praxi.
 - Můžeme s žáky hrát různé scénky, kdy se učí na manipulativní výroky reagovat konstruktivně, nekonfliktně, tak že žádají upřesnění takového výroku. V reflexi se pak ptáme: „Jak jsi se cítil/a, když zazněl takový výrok?“, „Podle čeho jsme poznali, že se jednalo o manipulaci?“, „O jakou manipulaci se jednalo (o pasivní nebo agresivní)?“, „Jak poznáme pasivní manipulaci, podle čeho?“, „A jak poznáme agresivní manipulaci?“, „Jak lze reagovat na to, když nám v hlavě zazní - měl bych to udělat, ale

my chceme udělat přitom něco úplně jiného?“, „Jak jste byli spokojeni se svou reakcí na manipulativní poznámku?“, „Jak jinak by se ještě dalo reagovat?“, „Jak reagoval váš komunikační partner na vaši otázku na jeho manipulativní výrok?“, „Do jaké míry došlo ke zpřesnění jeho slov?“, „Co by ještě pomohlo, aby došlo k většímu zpřesnění a otevření komunikace?“, „Jak by vypadala formulace zpětné vazby, kdybychom mu ji poskytli?“, „Co si z tohoto cvičení můžeme odnést do našeho života?“, „Jaké paralely vidíte mezi naším školním životem a tímto cvičením?“, „Které z těchto výroků slyšíme běžně kolem sebe?“, „Jak bychom na ně mohli reagovat a jaké to bude mít důsledky“ apod.

- Nyní se naučme, jak se manipulaci bránit
 - Žáci dají nejprve dohromady, jak by reagovali na manipulativní výroky od skryté manipulace – ironie, skrytých útoků a „měl bys“ výroků až po skrytou pasivní manipulaci (můžeme využít výroky z minulého cvičení nebo opět běžné manipulativní výroky, které uslyšíme ve škole během dne).
 - Rozdělíme reakce na protiagresi, pasivní výroky a asertivní reakce (případně na asymetrické a symetrické reakce).
 - Dáme dohromady zásady, jak reagovat na manipulaci, případně asymetrii vůbec (viz praktická teorie výše) – v zásadě je nutné chtít, aby manipulátor zpřesnil své výroky a transparentně uvedl, o co mu přesně jde, z jakého důvodu to vlastně chce.
 - Pak můžeme po žácích chtít, aby tak reagovali na manipulativní výroky ve scénkách (modelových situacích) nebo vždy v reálné školní situaci, když padne manipulativní výrok.
 - Reakce na manipulativní výroky lze samozřejmě reflektovat (což doporučujeme). Např. takto: „Co bylo Vaším záměrem?“, „Jak se vám ho podařilo dosáhnout?“, „Co byste příště řekl stejně a co jinak?“, „Co si z toho můžeme odnést, jaké ponaučení?“ atd.
 - Můžeme také trénovat zpětné vazby na manipulativní výroky (opět buď v modelových, nebo reálných situacích).
 - Obecně se domníváme, že trénovat reakce na manipulativní komunikaci je důležité. Na druhou stranu, neměli bychom to přehánět. Cílem je naučit se rozpoznat manipulativní komunikaci a naučit se na ni asertivně reagovat. Mnohem důležitější než další modelová cvičení (pokud je žáci již bezpečně ovládli), je učit je používat asertivní reakce v běžné školní realitě. Jakmile uslyšíme manipulativní výrok, a pokud to jen trochu půjde, zastavme komunikaci a ptejme se: „Co jsme slyšeli?“, „O co se jedná?“, „Jak na to můžeme reagovat?“, „Jaké ta reakce bude mít důsledky, k čemu povede?“, „Jak nejpravděpodobněji zařídíme, aby mluvčí svůj výrok

upřesnil?“, „Jak mu dáme co nejefektivněji najevo, že nám jeho slova nejsou příjemná?“, „Co jsme se teď naučili, co si z toho můžeme odnést?“ apod.

- V závěru žáci zdůvodní, v čem je manipulace a automanipulace nebezpečná.
 - Můžeme to udělat například formou diskuse, kde budeme klást otázky typu: „K čemu vede, když se necháme manipulovat, jaké to má pro nás důsledky?“, „Co se děje v takovém případě s naším sebepojetím?“, „Co si pak asi o sobě začínáme myslet?“, „Z jakého důvodu podléháme automanipulacím?“, „Co nás vede k tomu, že se nerozhodujeme podle klíče „chci a musím“, ale podle „měl bych“ a jaké to pro nás má důsledky?“, „Co vede lidi k tomu, že manipulují druhé?“, „Jak se my sami můžeme bránit tomu, abychom druhými nemanipulovali?“, „Co si můžeme odnést do našeho života z této lekce o manipulaci?“, „Kdybychom měli pár slovy vyjádřit, co nám toto téma dalo, co by to bylo?“ atd.
 - Stejně tak můžeme chtít po žácích, aby na tyto otázky odpověděli ve skupinách a vytvořili poster (plakát) nebo aby odpovědi zformulovali sami písemně na papír či do sešitu.

2.2.4 Evaluace

- V dotazníku nebo v diskusi žák uvede, jak je spokojen se stanovováním svých osobních životních cílů a co může udělat pro to, aby toto jeho snažení bylo efektivnější.
- V modelové situaci žák předvede, jak by někomu vysvětloval, o co mu v dané situaci jde a čeho chce dosáhnout. (Lze to nějak simulovat i dotazníkem, ale ne zcela.)
- V dotazníku nebo v diskusi žák uvede, podle čeho pozná, že je manipulován.
- V modelové situaci žák předvede, jak by reagoval na manipulaci. Své reakce pak rozebere a provede jejich reflexi z hlediska efektivity. (I to lze dělat dotazníkem, nicméně modelové situace jsou efektivnější).
- V dotazníku nebo v diskusi žák uvede, v čem vidí smysl, když se bráníme automanipulacím a manipulativnímu chování a co si do svého života odnáší z celého tohoto tématu, věnovaného manipulaci.

3 POUŽITÁ A DOPORUČENÁ LITERATURA

BREITMANOVÁ, P., HATCHOVÁ, C. *Jak říkat ne bez pocitu viny*. Praha: Columbus, 2000. 194 s.
ISBN: 80-7249-083-4 (váz.)

CSIKSZENTMIHALYI, M. *O štěstí a smyslu života: Můžeme ovládat své prožitky a ovlivňovat jejich kvalitu?* Praha: Lidové noviny, 1996.

GROSS, S., F. *Vztahová inteligence*. Praha: Management Press, 2003. 235 s.
ISBN: 80-7261-076-7 (brož.)

FORWARDOVÁ, S., Frazierová, D. *Citové vydírání. Jak ho rozpoznat a ubránit se mu*. Praha: Motto. 1999. 191 s.
ISBN: 80-7246-023-4 (brož.)

HARRIS, T. A. *Já jsem OK, ty jsi OK*. Praha: Pragma, 1997. 311 s.
ISBN: 80-7205-508-9 (brož.)

HERMOCHOVÁ, S. *Hry pro život 1*. Praha: Portál, 1994. 174 s.
ISBN: 80-85282-79-8 (brož.)

HERMOCHOVÁ, S. *Hry pro život 2*. Praha: Portál, 1994. 146 s.
ISBN: 80-85282-80-1 (brož.)

HOPPE, Siegrid a HARTMUT, Krabel, Jens. *Sociálně psychologické hry pro dospívající*. Praha: Portál, 2001. 197 s.
ISBN: 80-7178-434-6 (brož.)

KOPŘIVA, P., NOVÁČKOVÁ, J., NEVOLOVÁ, D., KOPŘIVOVÁ, T. *Respektovat a být respektován*. Kroměříž: Spirála, 2006. 282 s.
ISBN: 80-901873-6-6 (brož.)

MEDZIHORSKÝ, Š. *Asertivita*. Praha: Elfa, 1981. 75 s.
ISBN: 80-900197-1-4 (brož.)

NAZARE-Aga, I. *Nenechte sebou manipulovat*. Praha: Portál, 1999. 261 s.
ISBN: 80-7178-256-4 (brož.)

NOVÁČKOVÁ, J. *Mýty ve vzdělávání*. Kroměříž: Spirála, 2003. 44 s.
ISBN: 80-901873-5-8 (brož.)

PORTMANNOVÁ, R. *Hry pro posílení psychické odolnosti*. Praha: Portál, 2001. 104 s.
ISBN: 80-7178-607-1 (brož.)

PRAŠKO, J., Prašková, H. *Asertivitou proti stresu*. Praha: Grada, 1996. 181 s.
ISBN: 80-7169-334-0 (brož.)

PREKOP, J. *Empatie: vcítění v každodenním životě*. Praha: Grada, 2004. 131 s.
ISBN: 80-247-0672-5 (brož.)

PROCHASKA, James, O., NORCROSS, John, C. *Psychoterapeutické systémy*.
Praha: Grada, 1999. 479 s.
ISBN: 80-7169-766-4 (váz.)

ŠIMANOVSKÝ, Z., MERTIN, V. *Hry pomáhají s problémy*. Praha: Portál, 1996.
159 s.
ISBN: 80-85282-93-3 (brož.)

VALIŠOVÁ, A. *Asertivita v rodině a ve škole*. Praha: H + H, 1994. 152 s.
ISBN: 80-85787-29-6 (brož.)

VALIŠOVÁ, A. *Hry s odkrytými kartami aneb otevřená komunikace*.
Praha: Pansofia, 1996. 104 s.
ISBN: 80-85804-80-8 (brož.)

Mgr. Jakub Švec

ODMÍTÁME MANIPULACI



© Projekt Odyssea, 2007
www.odyssea.cz

ISBN 978-80-87145-16-6