

MOCENSKÉ HRY MEZI VÝZKUMNÍKEM A INFORMANTEM: KONCEPTUALIZACE MOCI V ANALÝZE VÝZKUMNÉHO ROZHOVORU

Petra A. Beránková

*Katedra sociologie, Fakulta sociálních věd, Univerzita Karlova
petra.berankova@fsv.cuni.cz*

Power shifts between interviewer and interviewee: Conceptualizing power strategies

Abstract—The article introduces a conceptualization of power relationship between interviewer and interviewee in a qualitative research interview. The presented conceptualization is based on the semiotic triad (syntax, semantics, and pragmatics). For the purpose of analysing interviews, power is defined as an ability to influence and control one of these three dimensions of an interview. However, power relationships are not static; rather, they are dynamically negotiated within an interaction. Within this context, different types of power can be distinguished: (a) power over the rules of interaction (metapower); (b) agenda-setting power; and (c) positioning and othering of participants (i. e. dominance). The classification of different types of power can be used for further systematic investigation into possible power strategies. Showing samples of interviews with politicians, the authoress identifies several examples of power strategies (for instance, a change of rules, an opening of new topics, and “a wise advice”). She points out that these strategies themselves can produce meanings. The authoress also argues that reflecting power relationships within interviews can enhance the validity of research. It can also be helpful for better constituting a scenario and a framework of interviews, or for developing a researcher’s own performative strategy. This kind of reflexivity is also beneficial for thinking through ethical questions coupled with qualitative research.

Keywords—qualitative research; interview; power; power asymmetry; conversational analysis; reflexivity

ÚVOD

TENTO text vznikl jako vedlejší produkt víceletého výzkumu konstrukce české politické kultury (viz Grznár et al. 2014; Samec a Černá 2015; Grznár a Beránková 2016).¹ Při psaní polních poznámek a analýze sesbíraných dat jsme u rozhovorů s představiteli politických elit opakovaně naráželi na různé taktiky, jakými informanti chtěli demonstrovat svou mocenskou převahu, resp. vydobýt si silnější pozici v rámci specifické interakční situace výzkumného rozhovoru. Naráželi jsme ale i na situace, kdy se dotazovaní demonstrativně své moci zříkali. Kladla jsem si proto otázku, zda lze tyto taktiky nějak systematicky pozorovat a analyzovat. Kde všude lze v rámci výzkumného rozhovoru hledat moc? Čeho je vhodné si všimnout? Na základě těchto otázek jsem začala pročitat metodologické reflexe jiných výzkumníků a dospěla jsem k závěru, že přístupy jednotlivých autorů se značně liší. Cílem tohoto textu je proto poskytnout čtenářům základní vhled do možných konceptualizačních mocí v rámci analýzy výzkumných rozhovorů a nabídnout jim orientační kompas pro reflexi vlastních rozhovorů.

Jedním z klíčových způsobů metodologické reflexe výzkumného rozhovoru je promyšlení rozhovoru jako situované interakce, kdy promyšlíme roli nejen dotazovaného informanta,

¹ Výzkum byl iniciován Miroslavem Grznárem a pod vedením Tomáše Samce podpořen Grantovou agenturou Univerzity Karlovy v Praze (projekt č. 1624414 A-SP).

ale také sebe jakožto výzkumníka, a zejména promyšlíme vliv vzájemné interakce na zaznamenané výpovědi. Výzkumný rozhovor tak chápeme jako interakci dvou aktérů, z nichž oba jsou představiteli určitého genderu, věku, sociální třídy, etnicity atd., což může vést k mocenským asymetriím během vzájemné interakce. Oba aktéři do situace vstupují v předem definovaných rolích (vypravěč/posluchač i tazatel/dotazovaný), zároveň se ale oba aktivně podílejí na podobě rozhovoru. Jejich role jsou sice už z podstaty výzkumného rozhovoru v mnoha ohledech nerovné, ale během rozhovoru se mohou proměňovat.

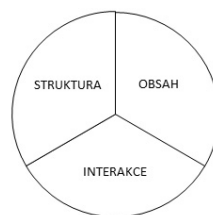
V tomto článku se zaměřuji na možné způsoby konceptualizace moci, které mohou být použity pro promyšlení výzkumné interakční situace. Ukáži, že mnohdy není možné jasně určit, kdo má větší kontrolu nad situací. Zatímco výzkumník zpravidla stanovuje téma rozhovoru, klade otázky, doptává se, interpretuje odpovědi, uzavírá rozhovor, informant následuje scénář rozhovoru a je výzkumníkem neustále hodnocen a posuzován. Na druhou stranu je výzkumník závislý na odpovědích svého informanta a informant se může rozhodnout, co výzkumníkovi řekne a co ne. Kromě explicitních a implicitních projevů dominance můžeme sledovat i projevy tzv. metamoci, tedy schopnosti měnit pravidla hry. Na příkladech rozhovorů s představiteli politických elit ukáži příklady možných strategií informantů, které dynamicky ovlivňují rozhovor jako takový. V závěru formuluji vlastní doporučení pro zvyšování výzkumnické reflexivity.

Jako socioložka pohlížím na výzkumné rozhovory primárně z pohledu kvalitativní sociologie. Věřím však, že mé metodologické reflexe mohou být inspirací i pro příbuzné obory, včetně sociální antropologie. V antropologickém výzkumu je rozhovor součástí komplexního spektra metod s cílem porozumět interním významům a kontextům v rámci zkoumané kultury či komunity, sociologie je však zaměřena spíše na konkrétní témata. Oproti antropologii tak sociologie považuje rozhovory za dostatečný nástroj ke zkoumání sociální reality a produkci vědeckého poznání. Ačkoliv se antropologie vyznačuje výraznou citlivostí ke kontextům výzkumných situací, z podstaty terénního výzkumu nemůže příliš kontexty mě-

nit, zatímco sociologické rozhovory se vyznačují střídáním kontextů, což umožňuje jejich srovnatelnost (Lamont a Swidler 2014, 159). Během izolovaných rozhovorů sice výzkumník nemůže získat natolik hluboký vhled do konkrétní situace, jako je tomu u dlouhodobého výzkumu v terénu, ale o to důležitější jsou metodologické reflexe výzkumných situací. Promyšlení sociologických rozhovorů, u kterých jsou určité metodologické otázky výraznější, může pomoci antropologickému výzkumu, kde jsou sice některé zde diskutované jevy méně výrazné, ale přesto významné.

VÝKUMNÝ ROZHOVOR JAKO INTERAKCE

V kontextu analýzy narativních rozhovorů existuje několik klasifikací možných přístupů. Hájek, Havlík a Nekvapil rozlišují hermeneutický, strukturalistický a interakcionistický přístup k analýze narativů. Hermeneutický přístup je zaměřen na významový obsah vyprávění, strukturalistický přístup sleduje skladbu vyprávění a interakcionistický přístup chápe vyprávění jako specificky sociálně situovanou aktivitu (Hájek, Havlík a Nekvapil 2012, 208). Rozlišení přístupů vychází z logiky klasického rozdělení sémiotiky na sémantiku, syntaxi a pragmatiku (Morris 1938, 21–22), přičemž tato triáda vymezuje všechny možné významové aspekty znaků (obsah, skladbu a použití, resp. interakci).



Obrázek 1: Sémiotická triáda (zdroj: autorka, s využitím Morris 1938, 21–22)

V obdobném duchu Halliday rozlišil tři metafunkce jazyka: tvorbu představ, tvorbu textu (dle gramatických pravidel) a zprostředkování interakce, přičemž na všech těchto třech úrovních je jazyk nositelem významu. Na každou výpověď, resp. narativ, tak můžeme pohlížet z těchto tří úhlů pohledu, tj. co se říká, jak se to říká a komu se to říká. Neboli, můžeme roz-

	Struktura	Obsah	Interakce
Morrisova sémiotická triáda	syntax	sémantika	pragmatika
Hallidayovy metafunkce jazyka	tvorba textu	tvorba představ	zprostředkování interakce
Přístupy k narativní analýze (Hájek, Havlík a Nekvapil)	strukturalistický přístup	hermeneutický přístup	interakcionistický přístup

Tabulka 1: Sémiotická triáda (zdroj: autorka, s využitím Morris 1938; Halliday 1973; Hájek, Havlík a Nekvapil 2012)

lišit obsah, strukturu a použití (Halliday 1973, 99). Jednotliví autoři se však liší v důrazu, jaký jednotlivým aspektům výpovědi přikládají (viz Mishler 1991, 74–75). V realitě se tyto tři sémiotické složky neustále prolínají a navzájem ovlivňují. I v případě, že se výzkumník soustředí jen na jednu z nich, měl by si být vědom zbylých dvou. Například při analýze obsahové stránky výpovědi by měl výzkumník zohledňovat i interakční kontext řečeného a strukturu analyzované výpovědi.

Promyšlení rozhovoru jako specificky situované interakce vychází z interakcionistického přístupu, který lze teoreticky ukotvit v Blumerově symbolickém interakcionismu, jehož tři hlavní premisy znějí: (a) „lidé jednají na základě významů, které pro ně věci/jevy mají“; (b) „významy věcí/jevů jsou odvozeny či vyplývají ze sociálních interakcí“; (c) „tyto významy jsou vyjednávány a modifikovány prostřednictvím interpretačních procesů, které lidé používají, když s danými věcmi/jevy přicházejí do styku“ (Blumer 1998, 2). Rozhovor jako formu interakce tak lze chápat jako prostor, kde jsou významy vyjednávány a modifikovány.

Výzkumný rozhovor jako předmět zkoumání

Výzkumný rozhovor² není jen výzkumným sociologickým nástrojem pro sběr dat, ale může být sám o sobě vnímán i jako objekt hodný sociologického zkoumání (Silverman 1973). Pokud promyšlíme rozhovor jako interakci, můžeme rozlišit několik specifitějších úhlů pohledu. Denzin pojímá rozhovor jako setkání, při kterém se oba zúčastnění pozorují. Každé takové setkání je tvořeno interagujícími osobami, interakční situací a souborem pravidel

del či standardů chování (Denzin 1970, 133). V těchto prvcích můžeme opět nalézt zmíněnou sémiotickou triádu, kdy se můžeme zaměřit buď na samotný obsah interakce, nebo na strukturu a pravidla interakce, či na širší kontext.

Pokud se zaměříme na obsah řečeného, můžeme interakci pojímat jako specifický druh performance, kdy oba účastníci formulují své výpovědi s ohledem na druhého účastníka rozhovoru, kterého tak vnímají jako své publikum (Goffman 1956; Alexander 2011). Samotná performance pak vychází z toho, že informant se snaží přesvědčit svého posluchače o důležitosti řečeného (Riessman 1993, 20) a snaží se vzbudit dobrý dojem v rámci vlastní prezentace. Oba účastníci rozhovoru mají přidělené role, roli výzkumníka a roli informanta. „Účastníci ve snaze vést srozumitelný rozhovor aktivně demonstrují, kdo je výzkumník a kdo je informant.“ (Silverman 1973, 42) Informant je však postaven do pozice, kdy musí sehrát několik rolí zároveň. V závislosti na tématu rozhovoru se zpravidla snaží prezentovat jako člověk, který má k danému tématu co říci (jinak by zřejmě nesouhlasil s účastí na rozhovoru) a akcentuje relevantní role, které hraje v běžném životě. Do rozhovoru se promítají také charakteristiky účastníků. Poměrují se vůči sobě co do věku, genderu, etnicity, sociální třídy, různých forem kapitálu apod. (Aléx a Hammarström 2008), na základě čehož se mohou v rámci rozhovoru vůči sobě vymezovat (Schwalbe 2000), zdůrazňovat svou odlišnost a konstruovat symbolické hranice (Lamont a Molnár 2002).

Pro interakcionistický přístup je zásadní také konverzační analýza, která v první řadě zkoumá strukturu a proces sociálních interakcí (Sacks 1992). V širším pojetí jde o stu-

² V tomto článku výzkumným rozhovorem míním především převládající polostrukturovaný rozhovor.

dium lidských interakcí, v rámci nichž dochází k (re)konstruování sociální reality (Miller a Fox 2004, 41). Jedním z důležitých prvků konverzační analýzy pak je kontext situace, protože významy obecně jsou kontextuálně ukotveny (Mishler 1991, 117). Kontext výzkumného rozhovoru však není statický, spíše bychom mohli říci, že kontext je utvářen účastníky po celou dobu rozhovoru (Heritage 2004, 224).

V neposlední řadě je výzkumný rozhovor charakteristický ustálenými pravidly a obecně sdílenými očekáváními. Rozhovor je zpravidla tvořen sérií otázek a odpovědí, výpovědi informanta se nahrávají, otázky klade výzkumník, informant na ně odpovídá, výzkumník zahajuje interakci, uvádí témata rozhovoru a interakci ukončuje (Silverman 1973, 43–44). Do hry ale vstupují i další obecnější pravidla, jako je etiketa a oficální zákony (v této souvislosti zejména zákon o ochraně osobních údajů). Na zkoumání rozhovorů jako interakcí tedy můžeme aplikovat různé úhly pohledu.

KONCEPTUALIZACE MOCI

Pojem *moc* se řadí mezi hůře definovatelné pojmy sociálních věd. Ačkoliv jde o pojem zcela běžný, existuje nespočet jeho definic. Většina autorů se proto raději přihlásí ke konkrétní definici nebo jen suše konstatuje, že „*moc* znamená různé věci pro různé lidi“ (Thornborrow 2002, 5) a představí vlastní kompilující přístup. Pro analyzování projevů *moci* ve výzkumných rozhovorech je však vhodné udělat si alespoň představu o možném rozsahu takových definic. Jednou z klasických definic *moci* je definice Maxe Webera, který pojímal *moc* (*Macht*) jako „pravděpodobnost, že účastník sociálního vztahu bude schopen prosadit svou vůli i navzdory případnému odporu“ (Weber 1978, 53). Z této tradice vycházejí další rozličné definice, které *moc* pojímají jako schopnost kontroly a většinou upřesňují, v jakých oblastech je možné vůli prosazovat a co vše lze kontrolovat, přičemž nemusí jít jen o aktivní a viditelné prosazení vůle, ale také o skrytější projevy *moci* ve smyslu nerozhodování (Bachrach a Baratz 1962). *Moc* může být pojímána např. jako schopnost jednotlivce ovlivňovat či kontrolovat druhé (tzv. *sociální moc*,

Dahl 1957), jako schopnost kontrolovat situaci (tzv. *situační moc*, Goodwin, Operario a Fiske 1998), kontrolovat pravidla hry (tzv. *metamoc*, Hall 1997), či nastolovat agendu (tzv. *agenda setting power*, Lukes 1974). V kontextu rozhovoru pak jde zejména o kontrolu nad situací a nad výstupy rozhovoru.

Konceptuálně odlišné je foucaultovské pojetí moci. Foucault definuje *moc* obecně jako mnohočetnost vztahů a zdůrazňuje, že *moc* je prakticky všude.³ Nelze ji však vlastnit, držet, získat či sdílet, protože to není věc, ale jde o integrální součást každého sociálního vztahu a vždy obsahuje nějakou intenci (Foucault 1978, 93). Pokud bychom podle Foucaulta měli *moc* něčemu připsat, byl by to diskurz, který určuje naše porozumění světu. Pro foucaultovské pojetí moci je také důležité, že *moc* je vnímána jako neviditelná, protože „*moc* je tolerovatelná pouze za podmínky, že maskuje značnou část sebe sama. Její úspěšnost se proto odvíjí od její schopnosti skrýt své vlastní mechanismy“ (ibid., 86).⁴ Každý výzkumník by si měl být vědom toho, že *moc* se realizuje skrze diskurz, ale v kontextu rozhovorů není reálné diskurzivní *moc* sledovat. Schůdnější je proto sledovat vyjevené mocenské praktiky, tedy například způsoby, jakými účastníci rozhovoru ovlivňují celou situaci nebo se vymezují vůči sobě.

³ V rozhovoru Haugaarda s Baumanem prvně jmenovaný identifikoval dvě tradice analýzy moci: (a) *moderní* pojetí moci, kdy je *moc* vykreslena jako pevná kategorie; (b) *postmoderní* pojetí moci (Foucault), v němž je *moc* chápána jako fluidní kategorie. Bauman naopak navrhuje tento posun vykreslovat jen za pomoci foucaultovských pojmů a upozorňuje na posun od panoptikální k synoptikální moci, což odpovídá posunu od pevné modernity k tekuté postmodernitě. Oba se však shodují na tom, že *moc* je reprodukována skrze kulturní nástroje (Bauman a Haugaard 2008).

⁴ Tuto schopnost moci však nelze přeceňovat, protože pokud by *moc* dokázala zcela maskovat své mechanismy, nemohl by Foucault psát o jejich praktikách. Spíše tak jde o varování, že sociální vědci nedokáží odhalit všechny aspekty a mechanismy moci. Jak ale Foucault demonstroval svým dílem, měli bychom se o to snažit. Ačkoliv se musíme smířit s tím, že všechny aspekty moci není možné odhalit, není nutné spolu s tímto vědomím rezignovat na výzkum moci jako takový. I když *moc* maskuje své mechanismy, je možné zkoumat její viditelné projevy.

Moc v kontextu výzkumného rozhovoru

Andrew Sayer doporučuje pojímat tyto dvě odlišné konceptualizace moci jako komplementární, nikoliv jako protichůdné přístupy (Sayer 2012, 181). Ačkoliv Sayer přiznává foucaultovskému přístupu k moci schopnost oprostit se od představy moci pouze jako centralizovaného jevu, který působí seshora dolů, navrhuje jej kombinovat s klasickým pojetím moci jako vzácného statku, který je nerovnoměrně rozdělen a lze jej připsat konkrétnímu člověku. Ať už ale zdroje moci přisoudíme diskurzům, či samotným subjektům, můžeme sledovat projevy a strategie dominance a kontroly u jednotlivých aktérů rozhovoru. Jinak řečeno, pokud se zaměříme na viditelné projevy moci, nemusíme nutně pátrat po jejich zdrojích.

Pro interakcionistickou perspektivu je typické pojímat *moc* jako kategorii, která není statická. Mocenské vztahy tak jsou utvářeny a vyjednávány v rámci samotného výzkumného rozhovoru (Haworth 2006; Aléx a Hammarström 2008; Anyan 2013). Pokud se podíváme na rozhovor jako na typizovanou interakci mezi dvěma aktéry s předem formulovanými rolemi, můžeme sledovat mocenské nerovnosti již v samotných konstrukcích těchto rolí, respektive v očekáváních, která tyto role nesou. Výzkumník zpravidla rozhoduje o tématu rozhovoru, klade otázky a doptává se, tedy má výraznou moc nad rámcem i obsahem samotného rozhovoru, zatímco informant se tématu přizpůsobuje a odpovídá na položené otázky. Dále můžeme zobecnit, že informant předává své vědění a informace výzkumníkovi, tedy na něj deleguje určitou moc. Tím, že výzkumník převádí řečené výpovědi do textové podoby (po vzoru Geertzovy poučky, že kultura je třeba pojímat jako soubory textů), a přistupuje k výpovědím jako k materializovaným předmětům, z informanta vytváří objekt určený ke zkoumání.

Výzkumník posléze sebraná data analyzuje, interpretuje, rekonstruuje význam řečeného a rozhoduje, co se stane s výsledky analýzy. Informant přitom zpravidla nad výstupy nemá kontrolu (této pravomoci se většinou vzdává podpisem informovaného souhlasu). Tuto nerovnost je vhodné mírnit tím, že výzkumník konzultuje své závěry s infor-

manty. Zpravidla však informanti nejsou zapojeni do procesu analýzy a nemají kontrolu nad kontextem, do jakého jsou jejich výpovědi (resp. interpretace jejich výpovědí) zasazeny. V metodologické literatuře proto převládá názor, že ve výzkumném rozhovoru se projevuje výrazná mocenská asymetrie ve prospěch výzkumníka (Mishler 1991, 117; Silverman 1973, 43–44). Tato asymetrie se projevuje i ve způsobu, jakým výzkumník o rozhovoru mluví: „můj informant“, „získat data“, „řídít rozhovor“ apod. Mishler navíc upozorňuje, že převládající anonymizace dat zbavuje informanta jeho hlasu. Výzkumník získá jeho příběh, ale použije jej pro vlastní záměry a dokontextualizuje jej, tedy příběh zbaví jeho identity (Mishler 1991, 125). V tomto případě je vhodné prodiskutovat s informantem, zda si přeje, aby jeho výpovědi byly anonymizovány, či nikoliv, a případně žádat o autorizaci citovaných výpovědí. Dále je vhodné konzultovat s informanty dílčí i finální výstupy výzkumu, aby se informanti mohli vyjádřit ke způsobu, jakým bylo naloženo s jejich výpověďmi.

S představou mocenské asymetrie výzkumník/informant však nesouhlasí zastánci foucaultovského pojetí moci, protože podle nich se moc nedá takto zploštit (Anyan 2013). Kromě mocenských nerovnováh vyplývajících ze samotných rolí výzkumníka a informanta si můžeme všimnout i dalších forem projevů moci. Autoři reflektující téma moci v rámci výzkumných rozhovorů si všímají různých mocenských aspektů a v podstatě se dá říci, že co autor, to jiná perspektiva. Najdeme tak metodologické reflexe různých subtémat, například vlivu institucionálních statusů účastníků rozhovoru (Haworth 2006), různých proměn role výzkumník/informant v průběhu interakce (Anyan 2013) či projevů vzájemného srovnávání a vlastního sebezařazení⁵ (Garcia a Hardy 2007; Alex a Hammarström 2008). Na základě srovnání jednotlivých autorů si můžeme utvořit představu o rozsahu tématu moci v kontextu výzkumného rozhovoru, ale jednotlivé přístupy nejsou snadno kombinovatelné, protože jsou ukotveny v odlišných konceptualizacích moci.

⁵ Původní anglický pojem „positioning“ je možná v tomto kontextu výstižnější.

	Struktura	Obsah	Interakce
Forma moci	určování pravidel (metapower)	nastolování témat (agenda setting power)	dominance
Zdroje moci	společenské postavení, institucionální zázemí	vědění, zkušenost	vzájemné srovnávání

Tabulka 2: Formy a zdroje moci (zdroj: autorka)

Tři úrovně projevů mocenských asymetrií

Současné metodologické diskuze reflektující mocenské vztahy v rámci výzkumnické situace si všímají různých aspektů moci.⁶ Moc v rámci rozhovoru pojímají mj. jako schopnost ovlivňovat pravidla interakce, nastolovat agendu, rozhodovat o výstupech, vnutit druhému svůj názor, kontrolovat výpovědi druhého, projevoval dominantní postavení. Jednotlivé konceptualizace projevů *moci* jsem pro účely promýšlení situace výzkumného rozhovoru roztřídila do tří větších skupin. Ukázalo se, že lze opět použít klasifikaci podle logiky struktura – obsah – použití, resp. interakční kontext. Lze tak konceptuálně rozlišit tři obecné formy moci. Moc jako schopnost: (a) ovlivňovat pravidla či kontext rozhovoru; (b) nastolovat témata či nové úhly pohledu (tj. agenda setting); (c) projevoval dominanci nad druhým v rámci dané interakce. Rozlišit můžeme také různé zdroje mocenské dominance. Moc může vycházet (a) ze společenského postavení (ve smyslu věku, genderu, třídy či rasy), institucionálního zázemí (tj. je strukturálně ukotvena); (b) z vědění či zkušeností (např. dochází k informační asymetrii); (c) ze vzájemného srovnávání, hodnocení (např. dochází k budování symbolických hranic či k reprodukci stávajících diskurzů).

Rozlišení těchto úrovní může být užitečné při systematické reflexi výzkumné situace, zejména pokud se interakce odehrává mezi dvěma aktéry s výrazně odlišnými charakteristikami (co do věku, genderu, institucionální příslušnosti apod.). Výzkumný rozhovor je jednak situován do určité předem vymezené konfigurace mocenských vztahů, ale zároveň jsou tyto vztahy v rámci interakce potvrzovány, aktualizovány či pozměňovány. Rozlišené úrovně

jsou v podstatě různými módy, v rámci kterých účastníci rozhovoru mohou ovlivňovat interakci a její výstupy. Představená typologie tak může pomoci strukturovat a systematizovat reflexi rozhovoru, a to nejen při následné analýze, ale i při přípravě a vedení rozhovoru. Do projevů moci spadají nejen slovní výpovědi, ale také další významotvorné jevy, jako je mlčení, neverbální komunikace, okolnosti předcházející rozhovoru apod.

MOCENSKÉ STRATEGIE INFORMANTŮ

Mocenské strategie byly sledovány na příkladu rozhovorů s politiky. Šlo o specifickou výzkumnou situaci, protože informanti byli zástupci politických elit, tedy disponovali symbolickou a institucionálně ukotvenou mocí (resp. moc vycházela z jejich stranické či volené funkce). Účastníci rozhovorů však souhlasili s rozhovory, tedy dobrovolně předávali své vědění, resp. své performance vědění, do rukou výzkumníků k přetvoření.⁷ Ke každé formě moci jsem vybrala několik příkladů možných strategií, jak účastník může ovlivnit rozhovor a změnit mocenskou rovnováhu v rámci interakce. Strategiemi je v tomto kontextu míněno rozpoznané jednání měnící sledovaný jev, nemusí však být předem promyšlené ani uvědomované.

Reflexe na úrovni struktury/kontextu

Na úrovni nastavení výzkumného rozhovoru je vhodné si všimnout několika jevů: kdo rozhoduje o místě a času rozhovoru, jakým způsobem jsou nastavena pravidla informovaného souhlasu, jak jsou podmínky rozhovoru vyjednávány, kdo ukončuje rozhovor apod. V rámci výzkumu jsme se setkávali s případy, kdy nám byl rozhovor na poslední chvíli odřeknut, například kvůli neplánovanému obědu s velvy-

⁶ Výzkumnou situaci můžeme analyzovat také z pohledu jednotlivých fází sběru dat a všimnout si mocenských konfigurací v rámci přípravy rozhovoru, samotného rozhovoru a následné analýzy (Anyan 2013).

⁷ Jedním z důsledků je i tento článek, v němž mohu použít výpovědi těchto informantů.

slancem, nebo byl rozhovor posunut na velmi pozdní hodinu. Ačkoliv nelze vinit informanty z nečestných záměrů, spíše jde o výsledek jejich časového vytížení, výzkumník je v takovém případě tím, kdo se musí přizpůsobovat, nebo rozhovor vzdát. Přizpůsobování se situaci však může být pro výzkumníka i přínosem. Například v situaci, kdy byl jeden náš rozhovor odložen na jedenáctou hodinu večerní (v daném případě poslanecká sněmovna jednala do jedné hodiny ranní), informant měl zřejmě pocit, že nám musí změnu času nějak vynahrudit a věnoval nám poměrně dost času.

Pozornost je také třeba věnovat prostředí, kde interakce probíhá. Informanti volí hlavně prostředí, kde se běžně pohybují, v případě politiků to může souviset s demonstrací jejich pozice. V případě rozhovoru v hotelu, který jeden politik vlastní, jsme mohli pozorovat, jak personál hbitě plnil jeho příkazy. V případě kanceláří nám sekretářky nabízely občerstvení, v poslanecké sněmovně nás měli na starosti poslanečtí asistenti. Ve všech těchto případech byl samotným kontextem zdůrazňován status informanta jakožto vážené osoby. V případě kanceláří jsme měli možnost nahlédnout do „přirozeného prostředí“, často jsme si odnesli i letáček či rovnou autobiografii dotyčného. Na jednu stranu tak toto „přirozené prostředí“ zvýrazňovalo status daného informanta, na druhou stranu nám to umožnilo lepší vhled do jeho světa. Někdy se však stávalo, že se informanti chtěli setkat na neutrální půdě, zejména v kavárnách. Ačkoliv pak politici působili více jako „normální“ občané, zmíněný vhled do jejich světa nám tím byl odepřen.

Příklad č. 1 (struktura): Změna pravidla otázka-odpověď

V rámci rozhovoru byly analyticky zajímavé zejména změny v očekávaných pravidlech. Příkladem může být narušení očekávané sekvence otázka-odpověď, kdy dotazovaný začne sám klást otázky, a snaží se tak změnit pravidla hry. Takovou strategii lze mnohdy interpretovat jako rétorický obrat s cílem zdůraznit určitý význam řečeného, ale může jít také o záměrné testování výzkumníka či náznak, že výzkumníkova otázka není relevantní. V následujícím případě informant zřejmě demonstro-

val, že položená otázka není jednoduše zodpověditelná a zároveň chtěl otestovat, co mu odpoví výzkumník, pokud otázku obrátí zpátky k němu.

Výzkumník: „*Co pro Vás znamená být politikem?*“

Informant: „*A můžete mi říct, co je to ta politika? Já to totiž nevím.*“

Nejen, že dotyčný informant se vyhýbal otázce, co pro něj znamená být politikem, ale v další fázi rozhovoru dokonce přiznal, že v případě problémů spojených s jeho politickou kariérou má připravený záložní plán spočívající v návratu k původnímu povolání. V případě interpretace takových komunikačních strategií se proto jeví být zásadní kontext celého rozhovoru. Otázku obracel zpátky k výzkumníkovi, protože pro něj nebyla relevantní. Dotyčný informant se plně neidentifikoval s nálepkou politika a v případě, že byl otázkou manipulován k tomu, aby se vyjadřoval o tom, co pro něj znamená „být politikem“, otázku raději obrátil zpátky.

Příklad č. 2 (struktura): Dotazování výzkumníka za účelem získání informací

V jiném případě, kdy informant sám kladl otázku, šlo jednoznačně o snahu získat v rámci výzkumné situace nějaké užitečné informace o svých politických protivnících. V takovém případě se dotyčný snažil využít situaci, kdy je výzkumník obeznámen s výpověďmi dalších politiků.

Informant: „*A můžu se Vás teď taky na něco zeptat? Co Vám tak říkají moji političtí konkurenti?*“

Příklad č. 3 (struktura): Demonstrování (ne)zájem o výstupy

Zajímavé bylo sledovat, jak se informanti lišili co do zájmu o následný osud svých výpovědí. Zatímco někteří se aktivně zajímali o výstupy z výzkumu a doptávali se, „k čemu nám jejich příběhy budou“, jiní demonstrovali nezájem a rozhovory považovali za rutinní záležitost. Informanti, kteří se nezajímali o plánované výstupy z výzkumu, zdůrazňovali, že rozhovorů poskytují mnoho a že jsou na to zvyklí. Tento jejich postoj se bohužel zřejmě

promítl do jejich výpovědí, protože často používali nic neříkající vágní klišé, jaká používají ve volebních kampaních. Jako konstruktivní se ukázalo opětovné zdůraznění cílů výzkumu a podněcení motivace informanta, ale u některých i takové snahy ztroskotaly. V takovém případě se výzkumník musí smířit s tím, že dotyčný informant je ochotný podělit se pouze o svou „veřejnou tvář“, kterou je zvyklý ukazovat médiím. Nezájem o aktivnější účast na výzkumu je však třeba zohlednit při interpretaci dat, protože informant nebyl ochoten přistoupit na pravidla výzkumné hry.

Reflexe na úrovni obsahu

Co se týče obsahové stránky rozhovoru, informant nemusí být spokojen s vnuceným scénářem rozhovoru. V takovém případě se může pokusit vnést do interakce nová témata a obrátit pozornost výzkumníka k jiným záležitostem. Nastoluje tak vlastní agendu a snaží se přesvědčit výzkumníka o její důležitosti. V tomto směru se může také pokoušet výzkumníka přesvědčovat a vnucovat mu své názory. Ačkoliv se v takové situaci výzkumník snaží znovu získat kontrolu nad situací a buď se vrátit ke scénáři, nebo rozhovor úplně ukončit, i takovéto výpovědi, které nezapadají do připraveného scénáře, mohou být analyticky zajímavé.

Je otázkou, nakolik otevírání nových témat může být pro výzkumníka přínosem. Na jednu stranu informant může vnášet témata, která jsou pro něj osobně relevantní a umožní lepší interpretaci jeho dalších výpovědí, nebo upozorní výzkumníka, že kladené otázky nekorespondují s žitou realitou. Může ale také docházet k výraznému odbočení směrem, který pro výzkum není nijak přínosný. Výzkumník si musí být vědom, že scénářem rozhovoru spolutváří obsah výpovědí. Zároveň musí reflektovat, zda odpovědi informanta se scénářem korespondují, nebo zda neubíhá k jiným tématům. V takovém případě je třeba se zamýšlet, proč to tak dělá. Zda jde o snahu učinit rozhovor smysluplným z hlediska významů, které jsou pro informanta důležité, nebo zda jde o snahu přesvědčit výzkumníka o nějaké vlastní pravdě či názoru, nebo prostě jen upozornit na téma, které je ve scénáři opomenuto a je relevantní i pro výzkum.

Z hlediska obsahu je zajímavý také tzv. efekt vypnutého diktafonu, kdy se informant po dobu rozhovoru vědomě kontroluje a opatrně formuluje každou větu, ale ve chvíli, kdy je rozhovor ukončen a diktafon vypnut, informant se rozpovídá a začne vyprávět věci, které jsou pro výzkumníka analyticky zajímavé. Možným řešením je v takovém případě co nejrychlejší doptání, zda by dotyčnému nevadilo, kdyby se diktafon znovu zapnul. Zpravidla rozpovídaný informant již zůstane rozpovídaným a rozhovor může pokračovat.

Příklad č. 4 (obsah): Otevírání nových témat

Typickým příkladem ovlivňování obsahu rozhovoru je vnášení nových témat mimo domluvený rámec rozhovoru. Na takové jednání je třeba citlivě reagovat, protože může jít o snahu vymanit se z tématu, které nadnesl výzkumník a které je pro informanta nedůležité a nezajímavé. V následujícím případě po dvouhodinovém rozhovoru (týkajícím se politické socializace dotyčného) měl informant potřebu vnést do rozhovoru téma, které je pro něj aktuálně relevantní a kterým se zabývá (regulace porodnosti). Ačkoliv dané téma zmiňoval již dříve, když představoval oblasti, kterými se zabývá, na konci rozhovoru měl potřebu toto téma ještě zdůraznit. Vzhledem k tomu, že v tu chvíli se již vyjádřil ke všem bodům, které byly pro výzkum podstatné, výzkumník se snažil dotyčného informanta zarazit. Po krátkém monologu na téma porodnosti jej proto upozornil, že dané téma je již mimo rámec výzkumu. Informant však pokračoval dál. V takový moment je třeba vyvážit snahu co nejvíc porozumět světu informanta a dát mu prostor pro autentičnost a spontánnost, na druhou stranu je třeba zohlednit nastavený rámec výzkumu. V následujícím případě měl dotyčný politik svou agendu, kterou se snažil vnést do výzkumu. Tuto snahu zdůraznil i tím, že výzkumníkovi po rozhovoru zaslal svůj text týkající se porodnosti. Na druhou stranu je však třeba zdůraznit, že výzkumník má mnohem větší kontrolu nad tématy a často informantům témata podstrkuje a svými otázkami je manipuluje k výpovědím, které jsou pro informanty nepřírozené. Informanti tak jsou vystaveni tomu, že odpovídají na otázky týkající se témat, která pro ně nejsou podstatná. Vnáše-

ním vlastních témat tak mohou tuto situaci upravovat.

Výzkumník: „*Tak děkuji za rozhovor, já myslím, že už jsme vyčerpali všechna možná témata.*“

Informant: „*Jo? No ještě ta porodnost. Jaký způsobuje výsledky? To je jedno, jestli cikán, nebo ne [...].*“

Výzkumník: „*To už jsme trochu odbočili [...].*“

Informant: „*Lidský práva, lidský práva! Já vždycky říkám, že náš svět zhynie na dodržování lidských práv. Tak prostě ta porodnost se musí zastavit. První úkol je zastavit tu porodnost [...].*“

Výzkumník: „*Aby mi nakonec ještě neujel ten vlak [...].*“

Příklad č. 5 (obsah): Zmatečné tékání mezi tématy

Extrémním příkladem nastolení nového tématu může být odvedení pozornosti ke zcela nesouvisejícím tématům. Ačkoliv to může být dáno čistě jen nepozorností či nedostatkem koncentrace informanta, přílišné oddálení od scénáře rozhovoru může narušit běh rozhovoru nejen pro výzkumníka, ale může vyvést z míry i samotného informanta. V takovém případě je třeba trpělivě se znovu doptávat na původní otázku, ale zároveň naslouchat argumentačním kotrmelcům, které mohou vygenerovat zajímavá témata, na která se dá později doptat.

Výzkumník: „*A jak jste tehdy prožíval ten 17. listopad?*“

Informant: „*Tehdy... Já jsem byl vlastně celkem mladej člověk. [...] Takže jsem to prožíval nějak tak, že budu moct nějakým způsobem bejt víc svobodnější. I když je pravda, že v tom věku jsem byl ještě takovej jalovej. Spíš ten sport mě zajímal, že jsem... Myslím si, že tedka, když jsou některý mladý... že jdou do politiky. To nevím, jestli bych já řekl. Moje manželka už se taky začíná etablovat, jako nevím... A zase ono pak ty maminky a tak dále... Něco bylo takhle v novinách, prostě ona si nějakým způsobem našla si nějaký ty témata, který jako fakt jako by tíží, a ne ty naše, protože oni se v tom... Já teda chodím do společnosti a tam přesně vidím, co ty lidi trápí. A ne, co vymyslí nějaký inteligentní, nějaký ty, který si nájímají ty strany, ty firmy, který jim potom dělají ten*

marketing a tak dále. Tak to je absolutní nesmysl. Vždycky si říkám jako, když budete chtít stoupat, tak rozhodně nesmíte, nesmíte to vidět z pohledu toho intelektuála, musíte to vidět z úplně jinýho pohledu. Musíte se užít do té role těchletěch lidí. [...] Jsem zase odbočil. Ještě teda ten, ještě ten, ono to nějak s tím souvisí.“

Příklad č. 6 (obsah): Přesvědčování

Dalším příkladem, kdy se informant snaží v rámci rozhovoru získat prostor pro vlastní agendu, může být příklad, kdy se dotyčný snaží výzkumníka o něčem přesvědčit. To se nám přihodilo u jednoho bývalého politika, který rozhovor pojal jako příležitost obhajovat se vůči někdejší negativní kampani, která byla proti němu vedena v médiích. O své nevině a křivých obviněních dokázal mluvit dlouhé minuty a stočil celý rozhovor ke kauze, která ho stála politikou kariéru. Jednak nám dotyčný převyprávěl svou verzi celé kauzy a zároveň zdůrazňoval, že má čestné motivy, proč je veřejně aktivní doteď.

Výzkumník: „*Tak člověk se pak skoro ptá, proč si nedáte pokoj, protože vy jste veřejně aktivní docela doteď, jako jak to, že vás to neodradilo?*“

Informant: „*Tak proč Jan Hus neodvolal své učení a nechal se radši upálit? Podívejte, máte nějakou vizi, nějaký přesvědčení, nějaký pocit, že můžete svojí prací činit svět lepším. Tak prostě se vám stane, že dostanete po rypáku, že vás někdo nakopne, někdo vás praští po hlavě, ale pořád máte pocit, že stále je pořád co napravovat, pořád je co měnit, pořád co zlepšovat, pořád na nějaké nešvary upozorňovat.*“

Příklad č. 7 (obsah): Vágní a krátké odpovědi

Z pohledu výzkumníka mohou být problémem vágní odpovědi, které nepřinášejí nic zajímavého či nového, co by bylo hodno analýzy. Vágní a krátké odpovědi mohou značit nezájem informanta o dané téma, nebo celkově nezájem o celý výzkum. Výzkumník by měl na takovou situaci bezprostředně reagovat a snažit se namotivovat informanta třeba tím, že se zeptá na konkrétnější téma, o kterém se lépe hovoří. Vágní odpovědi totiž mohou značit i to, že informant nemá, co by k dané otázce řekl,

protože je například příliš abstraktní a odtržená od jeho světa. Jak ukazuje následující příklad, ani následné doptávání se po významu vágních odpovědí se nemusí osvědčit a může vést k začarovanému kruhu krátkých odpovědí. Přílišné doptávání navíc může v informantovi vzbuzovat dojem, že jde o výslech, nebo že výzkumník není příliš bystrý. V takovém případě je lepší otázky zkonkretizovat a zeptat se na něco, o čem může informant plynuleji vyprávět. V případě následující otázky po osobním významu role politika mohla být následná vágnost odpovědi dána také tím, že informant nechtěl zabíhat do osobní roviny rozhovoru a omezil se na výpovědi, které je zvyklý formulovat pro média, protože je zvyklý na drobný pohled veřejnosti.

Výzkumník: „*Co pro vás osobně znamená být politikem?*“

Informant: „*Politika je příležitost prosazovat nějakou svoji představu, jak by měla společnost fungovat.*“

Výzkumník: „*Hm, hm. A jak by podle vás měla fungovat?*“

Informant: „*Dobře.*“

Výzkumník: „*Co to znamená ‚dobře‘?*“

Informant: „*Měla by zajišťovat pro všechny lidi důstojné uplatnění.*“

Reflexe na úrovni interakce

Na úrovni interakce je častou strategií artikulované srovnávání a projevy dominance. V případě rozhovoru, kdy výzkumníky byli převážně mladí doktorandi, se několikrát objevilo explicitní konstatování informanta, že jeho konverzační partner je příliš mladý, tedy informant jej musí poučit o tom, jak to opravdu bylo. V takových případech mohlo dojít i na formulaci určité rady. Tím dotyčný dával najevo, že je zkušenější, tedy kompetentní se k danému tématu vyjadřovat.

Bez ohledu na věk výzkumníka, dochází v rámci interakcí k tomu, že informanti se snaží vymezit vůči jiným lidem na základě určitých charakteristik, zkušeností či příslušnosti k určité kategorii. Ačkoliv oni „druzí“ nemusí být přítomni v rozhovoru, figurují ve výpovědích jako referenční body, ke kterým se dotyční vymezují. Zároveň je v interakci stvrzována

identita informanta, kdy ve svých výpovědích zdůrazňuje hodnoty, které jsou pro něj důležité, a hodnoty, kterých si váží a staví na nich svou image. Významnou roli sehrává také diskurz, kdy informanti mohou sklouzávat k výročkám, které jsou jednoduše považovány za normální či momentálně populární. To se stávalo zejména v případech, kdy politici o sobě nechtěli hovořit jako o politicích a explicitně se vůči nálepce politika distancovali.

Příklad č. 8 (interakce): Rady moudrých

Klasickým příkladem, kdy se informant vymezuje vůči výzkumníkovi a se kterým se setkávají všichni studenti, je zdůrazňování vlastních zkušeností, které student kvůli nízkému věku nemůže mít. Takové „rady moudrých“ mohou indikovat důležité zkušenosti, na kterých informanti staví svou identitu. Z pozice výzkumníka to může být analyticky velice nosné a často může svou nezkušenost využít ve svůj prospěch, kdy se nechá informantem poučovat o „skutečném stavu věci“. Výzkumník může tuto strategii i explicitně přiznat tím, že otázku uvede například takto: „řekněme, že o daném tématu nic nevím“, čímž podnítí informanta, aby zdůraznil svůj vhled do tématu a své zkušenosti. Často ale k výpovědím založeným na zdůrazňování zkušenosti dochází samovolně kvůli nižšímu věku výzkumníka.

Informant: „*Vy jste ještě mladá, ale [...]. To vy jste nezažila.*“

Příklad č. 9 (interakce): Poučování

Podobným jednáním, jako jsou rady moudrých, je přímé poučování, kdy informant explicitně předpokládá, že výzkumník něco neví a cítí se být povinen jej poučit. Aniž by se výzkumníka zeptal, nakolik je s danou informací obeznámen, ihned začne poučovat. Otázkou pak je, nakolik takový informant bere výzkumníka vážně jako konverzačního partnera. S poučováním jsme se setkali ve specifické situaci, kdy jsme rozhovor vedli v páru a náš informant se s mým kolegou bavil jako se sobě rovným, zatímco ke mně se obracel jen v případě, že mi chtěl vysvětlit nějakou banalitu, jako například, že Babiš, o kterém zrovna hovořil, je ministrem financí. Zřejmě dotyčný informant nepovažoval politiku za ženskou záleži-

tost, a tedy mne nepovažoval za rovného partnera pro konverzaci o politice, nebo měl nějaké jiné důvody, které mi nejsou známy. V takovém případě jsou možné dvě strategie. Buď přistoupit na hru, že výzkumníka je třeba poučovat a se zájmem sledovat, o kterých věcech bude informant dále poučovat, nebo demonstrovat, že s danými věcmi je výzkumník obeznámen a dalšího poučování není třeba. Obě strategie mohou generovat odlišné typy výpovědí a obě mohou být analyticky zajímavé. Je proto na rozvaze výzkumníka, kterou si zvolí.

Příklad č. 10 (interakce): Vytváření „mocného já“

Zajímavé jsou také situace, kdy informant začne zdůrazňovat své určité kvality. Takové výroky mohou taktéž vypovídat o hodnotách, kterých si dotyčný váží a které považuje za důležité i při posuzování ostatních lidí. Zároveň je třeba vnímat tyto výroky v kontextu dalších výpovědí, kdy explicitně pozitivní hodnocení vlastní osoby může být argumentem pro následující vyprávění či legitimizaci určitého jednání. V následujícím případě šlo o legitimizaci politického angažmá. Dotyčný informant vykresloval svou osobu jako velice schopnou a kompetentní, aby zdůraznil, že je dobrým politikem.

Informant: „*Pak jsem začal dělat ekonomiku a řízení a vlastně v tom čtvrtém ročníku jsem vyhrál celostátní (svočku), mezinárodní (svočku), mezinárodní soutěže, ale se studentama klasickéjch ekonomickéjch škol a na jednu jsem na tý vejšce byl zase bůh, že jo. Dodneška říkaj, že tam nikoho takovýho neměli, že od tý doby už se nikdo těch soutěží ani nezúčastnil, dostal jsem nějakej metál a mluvil jsem, že jo na promoci a tak dále.*“

Významotvornost mocenských strategií

Výše zmíněné příklady jsou jen střípkem možných strategií, které můžeme sledovat. Všechny však jsou významotvorné. Na úrovni struktury může rozeznaná strategie informanta značit jeho nespokojenost s nastaveným rámcem rozhovoru. To může být pro výzkumníka signálem, že současné nastavení interakce není pro informanta přirozené. Nemusí se třeba cítit dobře v pozici zpovídáného člověka. Pokud začne sám klást otázky, může jít i o tak-

tiku testování výzkumníka, nakolik je profesionální a ustojí takovou změnu situace. Každé snaze o změnu pravidel bychom měli věnovat pozornost a ptát se po jejím významu. Na úrovni obsahu může informant vnášet vlastní témata či odlišné úhly pohledu na témata nastolená výzkumníkem. Taková taktika vypovídá o tom, že pro informanta jsou některá témata opravdu důležitá, a pokud bychom je opomenuli, mohlo by dojít k dezinterpretaci jeho výpovědí. Na úrovni interakce pak můžeme mj. sledovat, jaké hodnoty jsou pro daného člověka důležité, když se srovnává s jinými. Takové strategie je třeba interpretovat stejně, jako jsou interpretovány konkrétní obsahy výpovědí. Významy v rozhovorech totiž nejsou vytvářeny jen tím, co informanti říkají o tématu výzkumu, ale i ostatními výpověďmi, které s výzkumem zdánlivě nemusí souviset, nebo způsoby, jak reagují na otázky či na výzkumníka.

MOŽNÉ VÝZKUMNICKÉ STRATEGIE

V rámci reflexe rozhovorů je třeba promýšlet také svou vlastní roli výzkumníka a své vlastní strategie. V tomto ohledu je zásadní výzkumnická reflexivita (Mauthner a Doucet 2003). V rámci ní jsou důležité i polní poznámky a zapsané bezprostřední reakce výzkumníka, protože z přeepsaného rozhovoru nepoznáme vše. V zájmu co nejvyšší reflexivity musíme vyhodnotit i jiné věci než ty explicitně řečené (Mishler 1991, 37). Zároveň by měl výzkumník vzít v úvahu vlastní hodnoty, přesvědčení a vědění. Ty mohou do určité míry ovlivnit scénář rozhovoru i dojem, jaký v informantovi vzbudí.

Promýšlení mocenských vztahů otevírá další metodologické otázky, jako je etická otázka, jak a nakolik sdílet výsledky výzkumu s vlastními informanty a zda jim dát šanci zasahovat do analýzy dat (Hadass, Karnieli-Miller a Neumann 2011). Výzkumník by si měl být také vědom dominantní pozice, kterou mu vytváří strukturální nastavení rozhovoru. Měl by proto také reflektovat skutečnost, že má moc zneužít výpovědí informantů a zacházet s nimi jako s anonymními objekty (Aléx a Hammarström 2008, 170; Mishler 1991, 124). Výzkumník by si měl být také vědom, že způsob,

jakým nastavuje scénář rozhovoru, do značné míry ovlivňuje výsledky. Sám výzkumník se tak do značné míry podílí na vyjednaných významech (Grindsted 2005).

Vědomí možných strategií informanta podněcuje úvahy o vlastních strategiích výzkumníka. V rovině struktury by měl výzkumník např. promýšlet vliv scénáře na průběh rozhovoru, v rámci obsahu by se měl snažit nemanipulovat informanta do témat, která mu nejsou úplně vlastní, a v rámci interakce by měl zvážit, jak bude vůči informantovi vystupovat. V tomto případě může vědomě sehrát vlastní performanci. V případě rozhovoru vedeného studentkou se nabízí hraná role naivní nezkušené studentky, která chce být poučena. Taková strategie může motivovat informanta, aby se více rozpovídal a vysvětlil i zdánlivě banální jevy, což může být užitečné, protože právě jevy, které jsou brány za samozřejmé, bývají z hlediska analýzy těmi nejzajímavějšími. Výzkumník se však v tomto ohledu musí vyrovnat s otázkou, zda je takové klamání informanta etické. Ve zmíněných rozhovorech jsem osobně postupovala zpravidla tak, že jsem tuto roli „naivky“ nadnesla jako hypotetický předpoklad ve stylu „předpokládejme, že o daném tématu nic nevím“. Management dojmů je však důležitý ve více ohledech. Například Denzin se domnívá, že kvalitně provedený výzkumný rozhovor je podmíněn rovností obou zúčastněných. Dojem rovnosti je třeba navodit i v případě znatelné společenské nerovnosti mezi výzkumníkem a informantem (Denzin 1970, 136).

ZÁVĚR

V tomto textu jsem se pokusila aplikovat sémiotickou triádu (struktura/obsah/interakce) pro účely promýšlení mocenských vztahů v rámci výzkumného rozhovoru. Moc v kontextu analýzy rozhovorů doporučuji definovat jako schopnost ovlivňovat zmíněné tři dimenze rozhovoru (tj. strukturu/obsah/interakci), ale zároveň přihlížet k dynamičnosti vztahu výzkumník/informant, protože moc není statickou kategorií, ale je spíše vyjednávána v rámci interakce. Doporučuji tedy kombinovat Weberovo pojetí moci jako osobní schopnosti s foucaultovskou představou o fluidnosti

moci. V rámci této konceptualizace pak můžeme sledovat mocenské strategie účastníků, tj. intencionální taktiky k prosazení vlastní vůle, resp. snahy o ovlivnění jedné ze tří dimenzí rozhovoru. Ačkoliv se moc zpravidla explicitně neprojevuje, můžeme v rámci analýzy výzkumného rozhovoru sledovat její konkrétní projevy. U těchto projevů bychom se měli ptát po jejich významech, protože mohou být relevantní pro výsledky daného výzkumu.

Promýšlení mocenských vztahů v rámci rozhovoru může jednak zvýšit reflexivitu výzkumníka, ale také mu může pomoci lépe promýšlet scénář či zarámování rozhovoru a promyslet vlastní performativní strategii. Výzkumník by si měl být také vědom toho, že struktura výzkumných rozhovorů vytváří asymetrický vztah mezi ním a informantem, protože výzkumník v rámci instituce výzkumného rozhovoru má primární právo klást otázky, analyzovat data a využívat je k vlastním zájmům. Vědomí této skutečnosti otevírá řadu etických otázek, které nejsou banální, ale je třeba je dále promýšlet. V textu jsem představila možné mocenské strategie informantů, šlo však pouze o ilustrativní příklady. Představená konceptualizace moci by tak mohla dále sloužit k odhalení dalších možných strategií.

Představená typologie tří rovin reflexe rozhovorů může být návodná při promýšlení výzkumné situace. V rámci každé ze zmíněných rovin lze formulovat otázky, které podnítlí reflexi rozhovoru. V rovině struktury rozhovoru se například výzkumník může sám sebe ptát, kdo u rozhovoru rozhodoval o časové náročnosti rozhovoru, kdo tematizoval otázku délky trvání rozhovoru, kdo a jak rozhodoval o místě a podmínkách rozhovoru, jak se informant stavěl k informovanému souhlasu, zda byl tok rozhovoru otázka–odpověď plynulý, zda informant neporušil nějaká nepsaná pravidla rozhovoru, nakolik se informant zajímal o výstupy z výzkumu a zda výzkumník dostatečně vysvětlil výzkumný záměr a přínos účasti na výzkumu apod. V rovině obsahu je možné sledovat, jaká témata vnášel do rozhovoru sám informant, a promýšlet důvody, proč tomu tak mohlo být, dále zda byl informant ve svých výpovědích konzistentní, zda nepozorně netěkal mezi tématy, zda se dokázal plynule rozpovídat nebo zda se neuchyloval k vágním a krát-

kým odpovédím, zda rozhovor nepojímal jako příležitost k přesvědčení výzkumníka o určité pravdě či zda se nezměnil obsah výpovědí po vypnutí diktafonu. V rovině interakcí by si měl výzkumník všimnout zejména způsobů, jakými se informant vymezuje vůči samotnému výzkumníkovi, ale také vůči ostatním lidem, určitým kategoriím, a jak konstruuje svou vlastní identitu a jaké charakteristiky své osoby považuje za důležité. Všechny tři roviny spolu samozřejmě souvisejí a jejich konstelace mohou ovlivnit celý rozhovor.

Věřím, že kladení takovýchto otázek může být užitečné při vedení polních poznámek z výzkumu a může pomoci interpretovat konkrétní výpovědi, ale zároveň tyto otázky mohou pomoci při vytváření vlastní výzkumné strategie, včetně zlepšování vlastních dovedností vedení rozhovoru a bezprostředních reakcí. A za třetí tyto otázky slouží k promýšlení pozice výzkumníka v rozhovoru, protože jej upozorňují na etické problémy spojené s rozhovory, včetně jeho moci manipulovat výpověďmi. Rozhovor je totiž mimo jiné soubojem o významy. A ačkoliv se výzkumník snaží co nejvíce porozumět informantům, vždy nakonec moc interpretovat výpovědi leží v jeho rukou.

ZDROJE PODPORY

Tento text vznikl v rámci projektu Specifického vysokoškolského výzkumu SVV 2016 č. 260339.

POUŽITÉ ZDROJE

Aléx, Lena a Anne Hammarström. 2008. „Shift in Power during an Interview Situation: Methodological Reflections Inspired by Foucault and Bourdieu.“ *Nursing Inquiry* 15 (2): 169–176.

Alexander, Jeffrey C. 2011. *Performance and Power*. Cambridge: Polity.

Anyan, Frederick. 2013. „The Influence of Power Shifts in Data Collection and Analysis Stages: A Focus on Qualitative Research Interviews.“ *The Qualitative Report* 18: 1–9.

Bachrach, Peter a Morton S. Baratz. 1962. „Two Faces of Power.“ *American Political Science Review* 56 (4): 947–952.

Bauman, Zygmunt a Mark Haugaard. 2008. „Liquid Modernity and Power: A Dialogue with Zygmunt Bauman.“ *Journal of Power* 1 (2): 111–130.

Blumer, Herbert. 1998. „The Methodological Position of Symbolic Interactionism.“ In *Symbolic Interactionism: Perspective and Method*, Herbert Blumer, 1–60. Berkeley: University of California Press.

Denzin, Norman K. 1970. *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*. Chicago: Aldine Pub.

Foucault, Michel. 1978. *The History of Sexuality*, Volume I: An Introduction. New York: Pantheon Books.

Garcia, Primo a Cynthia Hardy. 2007. „Positioning, Similarity and Difference: Narratives of Individual and Organizational Identities in an Australian University.“ *Scandinavian Journal of Management* 23 (4): 363–383.

Goffman, Erving. 1956. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Edinburgh: University of Edinburgh.

Goodwin, Stephanie A., Don Operario a Susan T. Fiske. 1998. „Situational Power and Interpersonal Dominance Facilitate Bias and Inequality.“ *Journal of Social Issues* 54 (4): 677–698.

Grindsted, Annette. 2005. „Interactive Resources Used in Semi-structured Research Interviewing.“ *Journal of Pragmatics* 37 (7): 1015–1035.

Grznár, Miroslav a Petra A. Beránková. 2016. „Narratives of Crises and Conversational Repertoires: Political Culture in the Czech Republic.“ *French Journal For Media Research* 5.

Grznár, Miroslav, Petra A. Beránková, Lucie Černá a Tomáš Samec. 2014. „Politická kultura v narativěch: Kulturní repertoáry vztahování se k současné politice.“ *AntropoWebzin* 3–4: 139–150.

Hadass Goldblatt, Orit Karnieli-Miller a Melanie Neumann. 2011. „Sharing Qualitative Research Findings with Participants: Study Experiences of Methodological and Ethical Dilemmas.“ *Patient Education and Counseling* 82 (3): 389–395.

Hájek, Martin, Martin Havlík a Jiří Nekvapil. 2012. „Narativní analýza v sociologickém výzkumu: Přístupy a jednotící rámec.“ *Sociologický časopis* 48 (2): 199–223.

Hall, Peter M. 1997. „Meta-Power, Social Organization, and the Shaping of Social Action.“ *Symbolic Interaction* 20 (4): 397–418.

Halliday, M. A. K. 1973. *Explorations in the Functions of Language: Explorations in language study*. London: Edward Arnold.

Haworth, Kate. 2006. „The Dynamics of Power and Resistance in Police Interview Discourse.“ *Discourse & Society* 17 (6): 739–759.

Heritage, John. 2004. „Conversational Analysis and Institutional Talk.“ In *Qualitative Research*, ed. David Silverman, 222–245. London: Sage.

Kelly, John D. 2010. „Seeing Red: Mao Fetishism, Pax Americana, and the Moral Economy of War.“ In *Anthropology and Global Counterinsurgency*, ed. John D. Kelly, Beatrice Jauregui, Sean T. Mitchell a Jeremy Walton, 67–83. Chicago: University of Chicago Press.

Lamont, Michele a Virág Molnár. 2002. „The Study of Boundaries in Social Sciences.“ *Annual Review of Sociology* 28: 167–195.

- Lamont, Michele a Ann Swidler. 2014. „Methodological Pluralism and the Possibilities and Limits of Interviewing.“ *Qualitative Sociology* 37: 153–171.
- Lukes, Steven. 1974. *Power: A Radical View*. London: Macmillan.
- Mauthner, Natasha S. a Andrea Doucet. 2003. „Reflexive Accounts and Accounts of Reflexivity in Qualitative Data Analysis.“ *Sociology* 37 (3): 413–431.
- Miller, Gale a Kathryn J. Fox. 2004. „Building Bridges: The Possibility of Analytic Dialogue between Ethnography, Conversation Analysis and Foucault.“ In *Qualitative Research*, ed. David Silverman, 35–55. London: Sage.
- Mishler, Elliot G. 1991. *Research interviewing: Context and narrative*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Morris, Charles W. 1938. *Foundation of the Theory of Signs*. Chicago: University of Chicago Press.
- Riessman, Catherine K. 1993. *Narrative Analysis*. Newbury Park, CA: Sage.
- Sacks, Harvey. 1992. *Lectures on Conversation*, Volume 1. Oxford: Blackwell.
- Samec, Tomáš a Lucie Černá. 2015. „Na stejné lodi, ale na kapitánském můstku: Jak čeští politici konstruují symbolické hranice.“ *Naše společnost* 13 (2): 3–11.
- Sayer, Andrew. 2012. „Power, Causality and Normativity: A Critical Realist Critique of Foucault.“ *Journal of Political Power* 5 (2): 179–194.
- Schwalbe, Michael, Sandra Godwin, Daphne Holden, Douglas Schrock, Shealy Thompson a Michele Wolkomir. 2000. „Generic Processes in a Reproduction of Inequality: An Interactionist Analysis.“ *Social Forces* 79 (2): 419–452.
- Silverman, David. 1973. „Interview Talk: Bringing off a Research Instrument.“ *Sociology* 7 (1): 31–48.
- Thornborrow, Joanna. 2002. *Power Talk: Language and Interaction in Institutional Discourse*. Harlow: Longman.
- Weber, Max. 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*. Berkeley: University of California Press.