

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

**Muži a ženy: otázky komunikace a dorozumění
mezi muži a ženami ve světle filozofie dialogu**

Iva Škardová

Plzeň 2013

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra filozofie

Studijní program Humanitní studia

Studijní obor Humanistika

Bakalářská práce

**Muži a ženy: otázky komunikace a dorozumění
mezi muži a ženami ve světle filozofie dialogu**

Iva Škardová

Vedoucí práce:

PhDr. Jaromír Murgaš, CSc.

Katedra filozofie

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2013

Prohlašuji, že jsem práci zpracovala samostatně a použila jen uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2013

.....

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala vedoucímu práce PhDr.

Jaromíru Murgašovi, CSc. za odborné vedení a za veškerý čas, který mi věnoval.

Obsah

1. Úvod	1
2. Mezilidská komunikace	3
2.1 <i>Verbální komunikace</i>	4
2.1.1 Aktivní naslouchání	5
2.1.2 Zájem o druhé	6
2.1.3 První dojem.....	7
2.1.4 Obtíže při komunikaci	8
2.2 <i>Neverbální komunikace</i>	9
2. 2. 1 Mimoslovní projevy.....	11
A. Mímika.....	11
B. Vizika.....	12
C. Gestika	13
D. Proxemika	14
E. Haptika.....	15
F. Další možné druhy	16
2.3 <i>Vztahy při komunikaci</i>	17
3. Způsoby dorozumívání	20
3.1 <i>Rozhovor</i>	21
3.1.1 Typy rozhovorů.....	23
3.2 <i>Dialog</i>	25
3.2.1 Typy dialogů:.....	27
4. Mužsko-ženské dorozumívání a nedorozumění	32
4.1 Jsou muži a ženy rozdílné bytosti?	32
4.2 Hovoří ženy a muži různými jazyky?	34

4.3 Rozdíl v četnosti komunikace.....	35
4.4 Jednostopový, víceštopový mozek	37
4.5 Mužské a ženské mlčení	38
4.6 Nevyžádané rady od mužů a od žen	40
4.7 Jak komunikují ženy a jak chápou muži.....	41
4.8 Pravda a lež.....	42
5. Závěr	45
6. Použitá literatura	46
7. Summary.....	49
8. Přílohy.....	50

1. Úvod

Již název práce naznačuje, čím se text bude zabývat. Hned na začátku je potřeba zdůraznit, že cílem práce není snaha o celkový souhrn fenoménů jak komunikace obecně, tak ani konkrétně jednotlivých jejích částí (aspekty komunikace, rozhovor, dialog). Mnohé aspekty jsou zjednodušeny za účelem sledování tématu práce a též vzhledem k jejímu rozsahu. Cíl, ke kterému práce směřuje nakonec, je představit mužsko-ženské dialogy a ukázat, zda se liší od ostatních zmíněných typů dialogů nebo rozhovorů (podkap. 3.1.1 a 3.2.1).

Celá práce je koncipovaná do třech hlavních celků. Velká část textu se věnuje stavbě mezilidské komunikace a vysvětlením pojmů rozhovor a dialog. Tyto pasáže jsou jakousi obecnou částí, která má nastínit danou problematiku a kterou směřuji k vyústění práce, mužsko-ženské komunikaci. Je však třeba říci, že jsem toto téma zdaleka nepředstavila celé. Záměrně jsem opomenula některé aspekty ovlivňující komunikaci, jako např. lingvistiku jazyka a její disciplíny; prostředí a okolí při rozhovoru; nálady členů; vady řeči; hádky; manipulaci s druhým. Spíše jsou představena ta hlediska, kterými je možno řeč rozvíjet, než ta, která komunikaci činí obtížnější. Některé části jsem rozebrala pouze z jednoho úhlu, což bylo pro práci postačující. Dostatečně jsem se nevěnovala ani otázce filozofie dialogu a opomenula jsem jistě mnohé autory, kteří jsou „odborníky“ daných okruhů; to však s vědomím nutnosti celou problematiku zjednodušit. I z toho důvodu byla proto využita literatura autorů, kteří danou tematiku shrnují do přehledného celku.

K práci byla využita literatura, která se v jednotlivých částech prolíná, přičemž tituly by se daly řadit jak k psychologii, tak i k filosofii, ke slovníkům či k tzv. populárně-naučné literatuře. V první části se opírám o díla, zabývající se základy komunikace a o knihy pojednávající o tzv. řeči těla (např. P. Thomson, V. Smejkal, B. Berckhan či D. Lewis atp.). Jsou uváděny definice od různých autorů a popisována jednotlivá hlediska mezilidské komunikace, jak verbální složka (např. aktivní naslouchání, první dojem aj.), která je pro komunikaci důležitá, tak také složka neverbální (např. mimika, vizika, gestika aj.), která je mnohými považována za důležitější část celé komunikace. Kapitola končí vymezením vztahů při komunikaci. Je zde využito přehledné vymezení

vztahů od J. Haleyho a zachycena zjednodušená definice vztahu „já-ty“, kdy „ty“ je živá bytost.

U druhé kapitoly, jež se věnuje typům dorozumívání a objasňuje pojmy rozhovor a dialog, byli použiti autoři jako J. Křivohlavý, J. Sokol, M. Machovec a další. Zdá se jen z jistého hlediska, že dialog a rozhovor je úplně totéž. V mnohém se skutečně prolínají; ale jak je uváděno v textu, ve 20. století dialog získal i řadu specifických určení a mnozí autoři se o něm vyjadřují samostatně. Pro přehlednost jsou zde tedy popsány každý zvlášť a ke každému je vybráno i několik typů. Jednotná typologie rozhovorů i dialogu je jen těžko stanovitelná, jelikož na oba druhy dorozumívání se dá nahlížet z mnoha hledisek, proto jsou v práci vybrané jen některé typy (např. rozhovory „ryze účelné“, „samoučelné popovídání“, „bytostný rozhovor přátel atd.; „přímý dialog“, „dyadický dialog“, „dialog já-já“, „dialog já-ty“ atd.). Kapitola končí tzv. „mileneckým dialogem“, jak ho popisuje M. Machovec; na něj navazuji ve třetí části práce.

Poslední kapitola je věnována mužsko-ženské komunikaci. Pro tuto část byla východiskem díla autorů tzv. populárně-naučné literatury (např. manželé Peaseovi, J. Gray, D. Gruber, H. Karsten atp.). Sama skutečnost, že se jedná o bestsellery, vypovídá, že tato literatura má mužům i ženám k tématu co říci. Její autoři se snaží dopomoci párům po celém světě k lepšímu dorozumívání se s opačným pohlavím. Jsou zde popsány běžné situace, kdy se ukazuje „typický“ ženské a „typický“ mužské chování. Snahou je mj. poukázat na to, že obě pohlaví v daných situacích jinak přemýšlí. Proto se někomu může zdát, že mluví téměř „jinými jazyky“. Při komunikaci obecně hraje důležitou roli spousta okolností; a právě jednou z nich je, zda hovoříme s mužem či ženou.

Závěr obsahuje krátké shrnutí a možná by se mohlo říci i porovnání, zda jsou jednotlivé rozhovory a dialogy odlišné od specifického „partnerského dialogu“. Práce obsahuje i přílohu, v které jsou zveřejněny některé „typické“ rozhovory, jak je předešlí autoři uvádí. Na závěr je potřeba říci, že jakékoli v práci uváděné definice problém komunikace zdaleka nevyčerpávají. K problematice jak mezilidské komunikace a dorozumívání obecně, tak i pro mužsko-ženské rozhovory je napsáno nespočet prací. Asi proto nemůžeme očekávat, že se dozvíme něco „závratně“ nového či „vědecky podloženého“, spíše je asi důležité na danou problematiku nahlédnout hlouběji i třeba jen ze subjektivního hlediska.

2. Mezilidská komunikace

S komunikací se setkáváme každý den. Každý den jsme vystaveni kontaktu s lidmi a tím i mezilidské komunikaci. „Mezilidská komunikace je takovým typem situace, kde ke správnému čtení a rozpoznání nesrovnalostí mozek potřebuje znát mnoho souvislostí. Zjevná (explicitní) část informace, což jsou obvykle slova, musí být doplněna komplexními smyslovými podněty, tj. zrakovým (výrazem tváře, gesty...), sluchovými (tónem hlasu...), ale i čichovými (jako je alkoholový dech...), a dalšími,“¹ říká Dita Šamánková, autorka knihy *Pravda a lež v partnerství*.

Barbara Berckhan, z jejíž knihy *Komunikace bez zábran* zde budu hodně čerpat, upozorňuje, že „Náš způsob vyjadřování souvisí s naší prací, věkem, sociálním postavením – a jistě také s tím, zda jsem muž, nebo žena.“² Dodejme, že komunikace také slouží jako prostředek vyjádření příslušnosti k danému prostředí. Přispívá k tomu, abychom vyjádřili své myšlenky, pocity, pojmenovali nové termíny, úkony, charakterizovali své zájmy a mnoho jiného. Napomáhá také k realizaci společných cílů. Umění skutečně funkční komunikace mezi lidmi přitom patří k nejobtížnějším dovednostem.

Milan Machovec uvádí definici, která pojímá základní rozměry setkání v řeči: „Komunikace člověka s člověkem je onou formou kontaktu, při níž se nejen srovnává rozum s rozumem, poznání s poznáním, názor s názorem, ale kdy se rozvírá člověk člověku, tj. celé lidské nitro – pospolu složky rozumové, citové i mravní – nitru jinému.“³

V současné době se lidé dokážou dorozumět se slovní zásobou, která činí přibližně čtyři tisíce slov. Všichni máme svůj typický způsob vyjadřování a každý člověk má v rámci svého rodného jazyka svůj vlastní preferovaný způsob vyjadřování.⁴

Peter Thomson shrnuje různé faktory působení tak, že „Obsah každé komunikace je tvořen: 1. verbálním, popřípadě neverbálním obsahem, 2. kontextem situace, 3. emotivním akcentem.“⁵ V knize – *Velký lexikon společenského chování* – se poukazuje na 3 složky komunikace, které mají význam při posuzování hovoru: 55% signály těla; 38% způsob řeči, tón hlasu; 7% obsah sdělení.⁶ Z celkového množství informací získáváme 80% zrakem, 10% sluchem a zbylých 10% ostatními smysly.

¹ ŠAMÁNKOVÁ, Dita. *Pravda a lež v partnerství*. s. 19

² BERCKHAM, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 56.

³ MACHOVEC, Milan. *Smysl lidské existence*. s. 87.

⁴ THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. s. 53-54.

⁵ SMEJKAL, Vladimír. *Velký lexikon společenského chování*. s. 37.

⁶ THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. s. 118.

Na komunikaci se dá pochopitelně nahlížet z mnoha hledisek. My zde komunikaci rozdělíme na dvě části (verbální a neverbální) a u každé z těchto částí se zaměříme na některé aspekty, které komunikaci ovlivňují a díky nimž naše komunikace může probíhat bez větších problémů.

2.1 Verbální komunikace

Verbální komunikace znamená, jak každý tuší, dorozumívání pomocí jazyka a řeči. Řeč každé osoby odráží její osobnost - její způsob poznávání a myšlení, temperament a další rysy. Vladimír Smejkal řeč charakterizuje následovně: „Do pojmu řeč spadají jednak lingvistické projevy (jazykové), jednak mimolingvistické faktory, které zahrnují vše, co se týká časové charakteristiky, vlastností hlasu, jiných zvuků apod. Zaměříme se jen na obecné projevy, které doprovázejí naše slovní vyjadřování a které přispívají ke sdělnosti a úspěchu (nebo neúspěchu) naší komunikace. Jsou to:

- rychlost slovní produkce;
- rychlost odpovědi na otázku;
- délka slovního projevu a délka pomlky;
- poměr délek hovoru dvou lidí;
- hlasitost;
- tón hlasu, zabarvení;
- pazvuky, slovní parazita a vata, chyby v řeči.“⁷

V knize *Tajemství komunikace* jsou uváděny i další faktory ovlivňující verbální projev: zdvořilost, srozumitelnost, tempo řeči a výslovnost a již zmíněný tón, výška a modulace hlasu.⁸

Pro správný přednes se uvádí některé tyto faktory jako zvláště důležité. Např., na jedné straně, aby mluvčí nehovořil příliš monotónně. Posluchači pak ztrácí pozornost, nudí se a mohou se začít zabývat svým vnitřním monologem. (K vnitřnímu mono/dialogu se vrátíme ještě později.) Přednášející osoba by se měla snažit o střídání intonace, na druhé straně by neměla hovořit příliš rychle, aby se posluchač vyznal

⁷ SMEJKAL, Vladimír. *Velký lexikon společenského chování*. s. 37-38.

⁸ THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. s. 164.

v obsahu sdělení a neměla by však mluvit ani příliš pomalu, aby se lidé nezačali zabývat jinými věcmi.⁹

Všichni jsme si jistě vědomi toho, že správné vyjadřování je důležité a různé situace nás nutí k různým stylům dorozumívání. Barbara Berckhan hovoří následovně: „Zdárná komunikace s druhými vzniká z pestrosti našich pocitů a rozmanitosti způsobů chování, nikoli z monotónnosti. Naše pozornost se obrací tam, kde najde atraktivní podněty. Je-li něco fádni a šedivé, pozornost ztrácíme.“¹⁰ Komunikací můžeme mnoho získat, ale také i ztratit. „Tím, že se vyvinula lidská řeč podvojně (to jest, je-li vedena na úrovni jazyka, obsahuje vždy smysl i význam), vyplývá z jejího používání mimořádná snadnost klamat, chytračit, šidit, zneužívat,“¹¹ uvádí Miroslav Plzák. Mezilidská komunikace by nikdy neměla znamenat monolog nebo jen schopnost přesvědčit protějšek o své pravdě. Měli bychom se snažit v druhém určitém způsobem vzhlížet, vidět se v něm jako „v zrcadle“. A dbát o porozumění. „Koneckonců, způsob našeho verbálního projevu tvoří 38 % komunikace.“¹²

Je mnoho věcí, které komunikaci ovlivňují, díky kterým se komunikace rozvíjí, ale také existují takové, které komunikaci mohou činit obtížnější. Pro tuto práci jsme vybrali některé, z našeho hlediska důležité prvky, které je nutno při komunikaci dodržovat.

2.1.1 Aktivní naslouchání

Správně s druhými mluvit a komunikovat znamená především naslouchat jim a vnímat je. V knize *Komunikace a vzájemné porozumění* najdeme, že: „Důležitou komunikační dovedností je umění naslouchat druhému. Naslouchání nejen z hlediska obsahu, ale i formy, kterou nám je informace sdělována.“¹³ B. Berckhan zde dále zdůrazňuje, co je důležité: „Skutečně druhému naslouchat, aniž byste při tom listovali nějakými papíry, kontrolovali na mobilu došlé esemesky, vyklízeli nádoby z myčky, dívali se na televizi.“¹⁴ Rozptýlení ovšem můžeme být i okolojdoucí osobou, anebo nevhodnou teplotou v místnosti. Jako jeden z dalších důvodů, proč lidé neposlouchají, je samomlu-

⁹ Tamtéž, 165-167.

¹⁰ BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 18-19.

¹¹ PLZÁK, Miroslav. *Žena a muž*. s. 62-63.

¹² THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. s. 168.

¹³ VALIŠOVÁ, Alena. *Komunikace a vzájemné porozumění*. s. 61

¹⁴ BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 27.

va. Samomluva neboli vnitřní dialog, kdy lidé hovoří sami k sobě, a přesto slyší hlas hovořící osoby. Hovoří-li někdo sám se sebou v momentu, kdy s někým komunikuje, snadno se pak stane, že mu unikne nějaká důležitá informace.¹⁵

Při naslouchání bychom se měli snažit svou pozornost udržet a zbytečně se nerozptylovat nesčetnými vedlejšími aktivitami. „Přitom deset minut pozorného naslouchání a soustředění na druhého může být mnohem působivější než hodina roztěkaného tlachání.“¹⁶ Ne nadarmo se říká, že není důležitá délka rozhovoru, nýbrž jeho kvalita. Thomson podotýká, že „Aktivní naslouchání je fascinující a mimořádně důležitá oblast – je to druhá strana mince, jejímž lícem je schopnost hovořit.“¹⁷

Chceme-li naslouchat aktivně, je nutné dát druhé straně najevo, že ji posloucháme. „Reagujeme tedy na to, co řekla, stačí pouhé ‚ano‘ nebo ‚aha‘ či pouhé pokývnutí hlavou. Při osobním rozhovoru reagujeme i řečí těla.“¹⁸

2.1.2 Zájem o druhé

Chceme-li být v komunikaci dobří, je zapotřebí být nejen dobrými posluchači, ale i věnovat druhému patřičnou pozornost. Buďme vůči sobě navzájem upřímně pozorní, jako bychom se viděli poprvé. „Vzájemně se obdarovávajíte pozorností, bez křečovitého usilování o něco určitého,“¹⁹ říká Berckhan ve své knize. Dorozumíváním si nejen navzájem přenášíme informace, ale i sebou manipulujeme a máme též sklon se o něčem ujišťovat.²⁰

V její knize *Komunikace bez zábran* je řeč o pozornosti jako tzv. nástroji v komunikaci, který je začátkem spojení dvou lidí. Toto spojení je třeba udržovat a znovu a znovu obnovovat.²¹ Doplňme podle Jiřího Tomana: „Od raného dětství až do stáří člověk touží po tom, aby ho okolí uznávalo, aby byl důležitý. Snažte se ve styku s lidmi, aby po rozhovoru s vámi se cítili spokojeni a měli pocit, že jsou uznáváni. Nečekejte s uznáním na velké věci. Naučte se chválit maličkosti. Když se vám něco líbí, vyslovte

¹⁵ THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. s. 16

¹⁶ BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 27

¹⁷ THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. s. 11.

¹⁸ Tamtéž, s. 22.

¹⁹ BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 27.

²⁰ PLZÁK, Miroslav. *Žena a muž*. s. 106.

²¹ BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 26.

uznání. Když není co chválit, mlčte.²² Takovouto komunikací, v které lidé nepřehlíží maličkosti a snaží se být velkorysí, lze nazvat „komunikací taktní“. V. Smejkal k tomu podotýká: „Takt je důležitou a současně delikátní složkou společného styku. Být taktní znamená umět se vžít do situace toho, s nímž jednáme, a jednat s ním tak, jak bychom si sami přáli, aby za stejné situace bylo jednáno s námi.“²³

Jestliže dále např. chceme na někoho udělat dobrý dojem, měli bychom se s ním dostat na „stejnou vlnu“. Zajímat se, co dotyčného baví, co mu přináší radost apod. Berckhan zmiňuje, že je důležité „Skutečně někoho vnímat, obrátit se na něj gestem, pozorným pozdravem a vážně míněnou otázkou ‚Jak se daří?‘. Pomocí [...] společné vlnové délky, můžete dosáhnout mnohem více než dobrým prvním dojmem. Můžeme se s jinými záměrně naladit na stejnou vlnu, pokud akceptujeme jejich kulturu, zevnějšek, charakter a životní styl. Společné vlnové délky v našem kulturním prostředí dosahujeme také prostřednictvím řeči. Nemám na mysli úřední jazyk, nýbrž jazyk zasvěcenců, výrazivo užívané specifickými kruhy. Pojem společná vlnová délka vyjadřuje rezonanci, soulad v komunikaci.“²⁴

2.1.3 První dojem

Jedna z definic tzv. „prvního dojmu“ se nalézá v knize *Velký lexikon společenského chování*: „Jeden o druhém si vytváříme základní soubor poznatků a dojmů podle takovýchto vnějších projevů, tedy na základě informací vnímaných prostřednictvím tzv. první signální soustavy (má ji člověk stejně jako i ostatní živočichové). Vzniká rychle, dokonce i během sekundy. Tento primární dojem nám umožňuje bezprostředně ovlivnit druhé lidi a připravit tak půdu pro rozhovor [...]. Zda se vůbec dostaneme k tomu, abychom mohli uplatnit svoji výmluvnost, své myšlenky, je závislé na tomto prvním dojmu. Na prvotním (primárním) dojmu záleží, budeme-li připuštěni k další komunikaci!“²⁵ David Lewis hovoří o horní hranici, kdy si vytváříme první dojem, tato hranice je okolo čtyř minut. Někteří odborníci jsou přesvědčeni, že trvalý úsudek o člověku jsme si schopni vytvořit již během prvních 120 vteřin vzájemného setkání.²⁶

²² TOMAN, Jiří. *Jak dobře mluvit*. s. 311.

²³ SMEJKAL, Vladimír. *Velký lexikon společenského chování*. s. 25.

²⁴ BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 28-55.

²⁵ SMEJKAL, Vladimír. *Velký lexikon společenského chování*. s. 36-37.

²⁶ LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. s. 36.

Při prvním kontaktu „vyhodnocujeme a zařazujeme“ člověka, ještě než začne mluvit. Prvotní dojem prý hraje minimálně 50% při posuzování jedince. V práci Thomsona se uvádí, že: „Členové soudních porot bývají někdy podezíráni z toho, že o vině či nevině obžalovaných rozhodují podle několikavteřinového prvního vizuálního dojmu a z předkládaných důkazů pak věnují pozornost jen těm, které dotvrzují jejich první dojem.“²⁷

Příležitost zanechat první dojem máme pouze jednu.²⁸ „První dojem je důležitý, ale neznamená konec lidské komunikace. Existuje také druhý, třetí a čtvrtý dojem a i ty se počítají.“²⁹ Dobrým dojmem můžeme zapůsobit i na druhý, třetí či čtvrtý dojem a stejně tak můžeme i pátým až desátým dojmem všechno zkazit nebo se ztrapnit. Takže i v průběhu vztahu je ještě možné vše změnit. Berckhan ukazuje, že na druhé působíme určitým dojmem a ten nejsme schopni ovlivnit.³⁰ Proto Lewis podotýká, co už jsme viděli v předchozí podkapitole: „Být dobrým posluchačem je skutečně účinnější způsob, jak udělat dobrý dojem, než být nadaným řečníkem.“³¹

2.1.4 Obtíže při komunikaci

Obtíží při komunikaci může být mnoho, nebudeme hovořit o všech, ale jen o vybraných a nejčastějších příčinách, které nám mohou komunikaci ztěžovat. Ať to možná někomu bude znít komicky, stane se to každému. Podle Berckhan leckdy stačí: „Jeden pohled a otevřeme škatulku, šup tam s ním, zavřeme. Mnohdy nám stačí slyšet třeba to, jaké má kdo povolání nebo koníčky, abychom si ho hned zařadili.“³² Každý z nás si vytváří rychlé úsudky o druhých lidech a takovéto jednání komplikuje mezilidskou komunikaci. Dříve lidé škatulkovali druhé na „přítele“ či „nepřítele“, dnes se objevuje možností mnohem více, jako např. lidé nafoukaní, nudní, narcisté či tzv. jedovaté báby apod.³³ V knize *Komunikace bez zábran* se dále říká: „Škatulkování překonáte jen tehdy, když si jej uvědomíte. Uvědomění je klíčem k překonání předsudků a ukvapených závěrů. Naše škatulky, do kterých lidi zavíráme, vypovídají více o nás než o dru-

²⁷ THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. s. 22.

²⁸ Tamtéž, s. 99.

²⁹ BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 49-50.

³⁰ BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 50.

³¹ LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. s. 39.

³² BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran*. s. 41

³³ Tamtéž, s. 42.

hých. ‚Škatulkující‘ myšlení znamená, že v podstatě druhé lidi zařazujeme tam, kde to u nás samých ‚drhne‘.³⁴

„Vyvarujme se předsudků,“ radí Thomson a říká: „Lidé mluví různě – mají různá oblíbená slova a rčení, hovoří s odlišnou intonací a rychlostí. Snadno se může přihodit, že naslouchající osoba věnuje pozornost těmto vnějším znakům a unikne jí obsah projevu.“³⁵

Když se někdy zkusíme zaposlouchat do rozhovoru (např. milenecké dvojice, při hádce), můžeme si povšimnout i další věci, která by se dala označit za zradu, jelikož hovorový jazyk není schopen přesného vyjadřování. Využívá se především některých spojek, které se dají v běžné řeči zneužít. „Spojka ‚protože‘, vyjadřující také řečenou implikaci (zdůvodnění), se hovorově zneužívá nepřetržitě.“³⁶ Jako další zná implikace spojku „ale“ a „jestliže, pak“, která dostává v hovorovém jazyku výhrušný podtext.³⁷ „Nesprávná zdůvodnění (nesprávné implikace) bývají hlavním nábojem posouvajícím svár do hádky [...].“³⁸

Jiný problém v komunikaci ukazuje autor knihy *Základy mezilidské komunikace*, a to tzv. komunikační šum. Podle něj „Šum je cokoli, co interferuje s příjmem sdělení. V extrémním případě může zcela zabránit tomu, aby se sdělení dostalo od zdroje k příjemci.“³⁹

Jako další z možných obtíží může působit i dokončování vět za hovořící osobu. Někteří lidé to dělají nevědomky, ale skákání do řeči po chvíli začne být obtěžující a může nás to dostat až do nevýhodné pozice.

2.2 Neverbální komunikace

Druhou složkou komunikace je komunikace neverbální, někdy též řečená non-verbální, do které spadají různé aspekty našeho chování, jenž doprovází náš slovní projev. Neverbální část komunikace doplňuje část verbální a leckdy je považována i za důležitější než slovní vyjádření. Komunikovat se dá mnohdy i beze slov, někdy stačí pouze mimika nebo gesto a dotyčný ví, co jste chtěl říci, i když jste žádná slova

³⁴ Tamtéž, s. 43.

³⁵ THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. s. 22.

³⁶ PLZÁK, Miroslav. *Žena a muž*. s. 51.

³⁷ PLZÁK, Miroslav. *Žena a muž*. s. 51, 104.

³⁸ Tamtéž, s. 51.

³⁹ DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. s. 41.

nepoužil. Celkový náš projev je tvořen z 93% beze slov, protože pouhých 7% náleží slovnímu sdělení. O neverbální komunikaci se zmiňuje např. Mary Hartley, která napsala, že tak jako „my“ posuzujeme lidi a vytváříme si o nich různé představy, tak i oni zachycují signály, které vysíláme svým postojem a způsobem, jakým mluvíme, svou gestikulací či například svojí chůzí a oblečením.⁴⁰ Neverbální komunikace se dá tedy označit za souhrn mimoslovního sdělení. Hlavní roli hrají gesta, mimika, řeč těla, pohyby rukou, oční kontakt, autokontakty a jiné.

David Lewis k této problematice dodává: „Výzkum jasně ukázal, že stejně jako u mluveného slova je i řeč těla hladce plynoucí jazyk se svým vlastním zvláštním tempem, rytmem, slovníkem a gramatikou. Stejně jako v mluveném jazyce i zde jsou ‚písmena‘, která správně spojena tvoří nevyčtená slova. A tato ‚slova‘ jsou pak spojována, aby tvořila ‚fráze‘ a ‚věty‘, kterými jsou vzájemně předávány informace.“⁴¹

„Neverbální komunikace na jedné straně mimořádně zjednodušuje dorozumívání, ale současně vytváří mimořádný prostor pro možnost podvádět,“⁴² podotýká Miroslav Plzák. Řečí těla můžeme hodně říci a tím pádem můžeme i dobře klamat. „Věnujte-li svůj čas a úsilí tomu, abyste se na setkání připravili neverbálně stejně jako verbálně, výrazně tím posílíte šance na dosažení všeho, co ze situace doufáte získat.“⁴³

V knize *Základy mezilidské komunikace* se setkávám s definicí, která ukazuje, co všechno spadá do této komunikace. „Neverbální komunikace je komunikace beze slov. Neverbálně komunikujete například tehdy, když gestikulujete, usmíváte se, mračíte se, rozšiřují se vám zorničky, přisunete svou židli blíže k druhému, máte na sobě šperky, dotýkáte se někoho, zvýšíte hlas, nebo dokonce i když nic neříkáte. Neverbální komunikace často slouží ke zdůraznění nějaké části verbálního sdělení. Neverbální komunikace může dodat nuance, které verbální sdělení postrádají. Svá verbální sdělení můžete úmyslně popírat neverbálními signály, například zkříženými prsty nebo mrknutím na znamení, že nemluvíte pravdu. Neverbální komunikace může nahradit komunikaci verbální. Například signál ‚OK‘ spojením palce a ukazováčku, kývání hlavou na souhlas, vrtění hlavou jako nesouhlas.“⁴⁴

I když se to zdá možná divné, protože si myslíme, že každý člověk má nějaké tušení, že něco jako neverbální komunikace existuje, David Lewis říká: „Většina lidí

⁴⁰ HARTLEY, Mary. *Řeč těla v praxi*. s. 10.

⁴¹ LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. s. 12.

⁴² PLZÁK, Miroslav. *Žena a muž*. s. 63.

⁴³ LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. s. 226.

⁴⁴ DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. s. 152-153.

nejen neumí vysílat a přijímat mimoverbální signály, ale sotva ví i o tom, že takový subtilní spletitý systém komunikace vůbec existuje.⁴⁵ Je to tím, že „Mnohá sdělení v řeči probíhají mimo naši normální úroveň vědomí. Působí v podvědomí a uplatňují silný vliv na to, jak myslíme, jaké máme pocity a jak se chováme, aniž bychom si byli vědomi, co je příčinou těchto našich reakcí.“⁴⁶

2. 2. 1 Mimoslovní projevy

Český psycholog Jaro Křivohlavý napsal: „Nemluvíme spolu jen slovy, ale celou řadou velmi rozmanitých projevů, které shrnujeme pod pojem ‚mimoslovní sdělení‘ [...]“⁴⁷ Interpretace mimoslovních signálů je mnohoznačná, a proto ji nelze odtrhnout od celkového situačního kontextu.⁴⁸

Neverbální zprávy nám mohou podat mnoho informací o pocitech a o postojích lidí. Největší význam je kladen na neverbální projevy v oblasti obličeje a hlavy, poté je pohlíženo na pohyby rukou a paží a teprve pak na pohyby a pozice těla a nohou.⁴⁹ Zmíníme ty nejdůležitější a pro každého i zřetelné neverbální projevy.

A. *Mimika*

Mimiku můžeme charakterizovat jako výrazy tváře, které sdělujeme povětšinou vědomě. Joseph DeVito o mimice říká, že sděluje především naše emoce, vyjadřuje míru pocitů a míní, že lidský obličej je nejdůležitějším zdrojem ‚neverbalit‘, neboli neverbálních signálů.⁵⁰

Profesor Smejkal též uvádí, že obličej a jeho mimika: „je vůbec nejbohatším sdělovačem neverbálních zpráv. Je to vlastně jakési zrcadlo, které nastavujeme druhému a v němž se odráží naše duševno.“⁵¹ „Mimika vyjadřuje to, co jedinec prožívá, ale také to, jaký má vztah ke sdělení a k objektu o němž hovoří.“⁵²

⁴⁵ LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. s. 15.

⁴⁶ Tamtéž. s. 15.

⁴⁷ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 18.

⁴⁸ SCHNEIDEROVÁ, Anna. *Komunikační dovednosti*. s. 20.

⁴⁹ MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. s. 124.

⁵⁰ DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. s. 157-158.

⁵¹ SMEJKAL, Vladimír. *Velký lexikon společenského chování*. s. 35.

⁵² MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. s. 126.

Někteří odborníci tvrdí, že z mimických výrazů lze vyčíst osm základních emočních dimenzí. Jsou to: „strach – jistota, smutek – radost, neštěstí – štěstí, neočekávané překvapení – splněné očekávání, rozčilení – klid, nespokojenost – spokojenost, nezájem – zájem.“⁵³ „Nejsou to jen emoce, co je možno pozorovat v obličeji. Pravdou je, že mimikou sdělujeme i kulturně tradovaná gesta (například tzv. zdvořilostní úsměv) a tzv. instrumentální pohyby (například výrazy obličeje při kýchání).“⁵⁴

Jaro Křivohlavý, jeden z často citovaných autorů, kteří se zabývají komunikací, uvádí, že: „Změna výrazu obličeje (například šťastný – smutný) probíhá mimořádně rychle v jedné osmině až v jedné pětině vteřiny.“⁵⁵

B. Vizika

Je známé rčení „oko - do duše okno“. „Vůbec nejdůležitějším prvkem v procesu komunikace jsou oči! Jsou také tím prvním, čemu věnujeme pozornost při pohledu na druhého člověka.“⁵⁶ Oči působí jako sdělovače, ale také jako přijímače.⁵⁷ Snad každý člověk je rád, když se mu druhý člověk při komunikaci dívá do očí.

David Lewis píše, že: „[...] během jedné typické výměny názorů, ať už je to náhodná konverzace, intimní setkání, důležitý pracovní rozhovor nebo delikátní a rozhodující jednání, více než polovina vyslaných a přijatých informací bude spíše v oblasti zrakové než slovní.“⁵⁸

V knize *Jak si navzájem lépe porozumíme* se objevuje otázka: „Čím všim mluví naše oči?“⁵⁹ Autor sestavil několik bodů:

- „1. Zaměřením pohledu – na koho či na co
 1. Dobou výdrže zaměřeného pohledu
 2. Častostí pohledu na určitý cíl
 3. Sledem pohledů – na koho nejdřív a na koho potom
 4. Celkovým objemem pohledů na určitou osobu
 5. Pootevřením víček

⁵³ SCHNEIDEROVÁ, Anna. *Komunikační dovednosti*. s. 21.

⁵⁴ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 34.

⁵⁵ Tamtéž, s. 37.

⁵⁶ SMEJKAL, Vladimír. *Velký lexikon společenského chování*. s. 35.

⁵⁷ MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. s. 128.

⁵⁸ LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. s. 18.

⁵⁹ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 41.

6. Průměrem zornice
7. Díváním se ‚po očku‘ či přímo do očí
8. Mrkacími pohyby – mrkáním
9. Tvary a pohyby obočí
10. Vráskami u kořene nosu a po stranách očí.⁶⁰

Je důležité pamatovat na to, že výrazy v obličeji se dokážou rychle měnit, a proto bychom na to neměli zapomínat. Jak již bylo řečeno: „Výraz obličeje je totiž jedna z prvních věcí, které si na vás lidé povšimnou, a řadu osobních vlastností se budou snažit vysledovat právě z vašich jednotlivých výrazů.“⁶¹

Hledíme-li na druhou osobu, naše pohledy směřují především na obličej. „[...] Naše oči prohlížejí obličej druhého v sérii trojúhelníkových pohybů, přitom se náš pohled nejprve pohybuje od jednoho oka k druhému a potom cestuje dolů k ústům.“⁶² Z celého pohledu směřuje 75% do trojúhelníku mezi očima a ústy, z 10% do oblasti čela a vlasů a v 5% si všimáme brady a zbylých 10% zůstává na pohled na zbylé části těla.⁶³

V práci Petera Thomsona nalezneme rozdělení na několik druhů pohledů, podle tzv. trojúhelníkového pohybu, a to pohled společenský, obchodní a důvěrný.⁶⁴

C. Gestika

Gesto bývalo kdysi považováno za komunikační prvek předcházející jazykovému vyjádření.⁶⁵ Tímto gestem – pohybem máme na mysli například podání ruky nebo pokývnutí hlavou. Milan Mikuláščík píše: „Pod gestiku zahrnujeme většinou záměrné pohyby rukou, hlavy, případně i nohou, které mohou dokreslit verbální sdělení, případně ho zastoupit.“⁶⁶ „Gesty se rozumějí pohyby, které mají výrazný sdělovací účel [...]“⁶⁷

⁶⁰ Tamtéž.. s. 41-42.

⁶¹ HARTLEY, Mary. *Řeč těla v praxi*. s. 18.

⁶² LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. s. 75.

⁶³ Tamtéž, s. 75.

⁶⁴ THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace* s. 71-73.

⁶⁵ SCHNEIDEROVÁ, Anna. *Komunikační dovednosti*. s. 22.

⁶⁶ MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. s. 127.

⁶⁷ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 71.

Jak píše mj. Vladimír Smejkal, gesta „Neodmyslitelně provázejí hovor, monolog, diskusi, přednášku i projev.“⁶⁸ A to v rozsáhlé škále: „Od širokých rozmanitých gest až po úplnou strnulost [...]“.⁶⁹ Stejně jako i ostatní mimoslovní sdělení i některá naše gesta si nemusíme uvědomovat, ale též je můžeme používat záměrně. Ernest Dupuy však podotýká: „Pozor, gesta nedokážou lhát, odhalí nás. Proto je velmi důležité, abychom jim ‚naslouchali‘.“⁷⁰

David Lewis vyzoroval, že převážně ve stresových situacích se u nás spouští adaptéry, neboli jakási „obraná gesta“, která odráží spíše dětské způsoby zvládnání situace. Chceme-li správně číst chování druhých, měli bychom si dávat pozor na jejich tzv. autokontaktní adaptéry, které jsou patrné obzvláště v krizových situacích. Mezi „autokontaktní adaptéry“ by se dalo řadit např. tahání za ušní lalůček, tření rukou nebo popotahování oděvu.⁷¹ „Ostatní ‚upravovací‘ adaptéry zahrnují úpravu vousů, uhlazování obočí pomocí dvou prstů obou rukou, olizování rtů, masáž krku, tření šíje.“⁷²

Všechna gesta lze rozdělit do tří základních skupin:

1. „Ilustrace“, což jsou gesta, kterými ve vzduchu dokreslujeme verbální výklad (např. ukazujeme směr, vysvětlujeme aj.).
2. Gesta jako „regulátory“ chování (např. ukazujeme na někoho prstem, atd.).
3. „Znaky“ (např. zvednutý palec nahoru na znamení něčeho dobrého a naopak palec dolů znázorňuje opak, a další).⁷³

D. Proxemika

„Proxemika je pojem označující vzdálenost při komunikaci [...]. Každý potřebuje prostor, aby se cítil pohodlně.“⁷⁴ Jednotlivé vzdálenosti při komunikaci rozdělil antropolog Edward T. Hall, jak uvádí ve své knize Milan Mikuláščík. Jedná se o čtyři skupiny, které se navzájem prolínají.

1. „Intimní vzdálenost – od úplného dotyku do půl metru. Je to vzdálenost, která vyhovuje intimním vztahům.

⁶⁸ SMEJKAL, Vladimír. *Velký lexikon společenského chování*. s. 36.

⁶⁹ Tamtéž, s. 36.

⁷⁰ DUPUY, Ernest. *Úspěšný dialog*. s. 80.

⁷¹ LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. s. 32,52.

⁷² Tamtéž, s. 52.

⁷³ MIKULÁŠČÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. s. 127.

⁷⁴ Tamtéž, s. 129.

2. *Osobní vzdálenost* – od 0,5 m do 2 m.
3. *Skupinová vzdálenost* – od 1 m do 10 m. Jde o situace, kdy jedinec mluví ke skupině, která se nachází v místnosti.
4. *Veřejná vzdálenost* – od 2 m do 100 metrů. Příklad může být projev politika na náměstí.⁷⁵

„Přiblížení a oddálení osob v komunikaci je signálem změn v jejich vztahu. Přiblížení vyjadřuje názorovou blízkost a pozitivní vztahy, oddálení signalizuje narušení vztahů, názorovou neshodu. Do proxemiky se řadí i teritoriální (prostorové) chování člověka – adaptace v určitém prostoru, pocit jistoty a bezpečí ve vymezeném, známém prostoru.⁷⁶ Manipulací s těmito vzdálenostmi můžeme dosáhnout rychlejšího utváření výrazných a přátelských vztahů a prohlubovat jejich intenzitu.

E. Haptika

Haptika se dá přeložit jako věda o dotycích. Dotyková, neboli též taktilní komunikace se zdá jako nejprimitivnější forma neverbální komunikace. Již dítě v děloze má hmat, hmat se rozvíjí dříve nežli ostatní smysly.⁷⁷ Haptika je kontakt hmatem, záleží však, kde se lidé dotýkají, v jakém dotykovém pásmu těla apod. Podle toho se dá rozlišit několik druhů:⁷⁸

- „pásmo společenské, profesionální a zdvořilostní (ruce a paže)
- pásmo osobní, přátelské (paže, ramena, vlasy, obličej)
- pásmo intimní, erotické a sexuální (neomezené).⁷⁹

Dotyky vyjadřují vztah k druhému člověku, mohou mít oficiální či neoficiální charakter. Jednotlivé dotyky mohou mít i další významy, např. dotyk

- „usměrňuje chování druhého člověka (podržení, nasměrování aj.)
- je součástí etikety (společenské chování) – podání ruky.⁸⁰

⁷⁵ Tamtéž, s. 129-130.

⁷⁶ SCHNEIDEROVÁ, Anna. *Komunikační dovednosti*. s. 25.

⁷⁷ DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. s. 167-168.

⁷⁸ MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. s. 130.

⁷⁹ Tamtéž, s. 130.

⁸⁰ SCHNEIDEROVÁ, Anna. *Komunikační dovednosti*. s. 23.

Mary Hartley se ve své práci věnuje podávání rukou a říká: „Traduje se, že jedním z důvodů, proč si lidé začali podávat ruce, je dávný zvyk našich předků ukázat, že nemají zbraň. Dnes je uváděno, že podle stisku si lidé vytváří názor na druhé.“⁸¹

Milan Mikuláščík píše: „Držení rukou by mělo trvat asi 5 vteřin, ruce by se měly setkat na horizontální úrovni, což vyjadřuje rovnocennost vztahu.“⁸² „Pevný stisk je považován za znak síly a poctivosti, zvláště pokud je doprovázen přímým pohledem do očí a upřímným úsměvem. Pokud neodhadnete sílu svého stisku a vaše sevření připomíná drtič kostí, můžete vzbudit dojem dominantního a agresivního člověka. Slabý stisk ruky, nebo takový, při kterém se dotknou pouze konečky prstů, může být považován za znak negativitu a může naznačovat, že nabídka komunikace není myšlena upřímně.“⁸³

Také Lewis se věnuje stiskům ruky a rozlišuje několik druhů podle toho, v jaké poloze ruka je. Jak je ruka uchopena, zda je spíše nahoře či dole nebo ji druhý člověk záměrně přetáčí. Každý si snad již domyslí, jak to vypadá u jednotlivých stylů:

- „dominantní styl“ (významnější osoba má ruku nahoře)
- „spojenecký styl“ (rovnocenné postavení rukou)
- „podřízený styl“ (podřízený má ruku dole)
- „rukavice“ (při stisku použijeme obě ruce)

Při tomto stisku se může jednat o zdvojený stisk ruky druhého člověka, nebo druhá ruka uchopuje zápěstí, paži, rameno druhého.⁸⁴

F. Další možné druhy

Mimoslovních projevů existuje mnoho, výše byly uvedeny asi ty nejnápadnější mimické znaky, kterých si můžeme při komunikaci povšimnout. Další projevy charakterizuje chronemika (jak člověk komunikuje v časových souvislostech),⁸⁵ kinetika (sdělování pohyby těla, hlavy, končetin), posturologie (sdělování fyzickými postoji),⁸⁶ paralingvistika (sdělování svrchními tóny řeči), úprava zevnějšku⁸⁷ a další.

⁸¹ HARTLEY, Mary. *Řeč těla v praxi*. s. 29.

⁸² MIKULÁŠČÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. s. 131.

⁸³ HARTLEY, Mary. *Řeč těla v praxi*. s. 29.

⁸⁴ LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. s. 119-124.

⁸⁵ Více o chronemice v knize *Komunikační dovednosti v praxi*, s. 131.

⁸⁶ viz Anna Schneiderová - *Komunikační dovednosti*.

⁸⁷ viz Jaro Křivohlavý - *Jak si lépe porozumíme*.

2.3 Vztahy při komunikaci

Vytváření dobrých vztahů mezi lidmi vyžaduje jak ochotu, tak i dovednost vycházet s lidmi. K navazování vztahů je zapotřebí nejen čas, ale i určité „umění“. O vzájemných vztazích můžeme hovořit tam, kde jde o tzv. dyádu, neboli dvojici, pár, je však možné navazovat vzájemné vztahy mezi lidmi i v tzv. malých společenských skupinách, jako jsou např. rodina či pracovní kolektiv. Vztah mezi dvěma lidmi se z odborného hlediska může označit za tzv. minimální sociální skupinu; ale taková skupina je převážně zahrnuta do některé z tzv. malých společenských skupin. Vedle těchto skupin pak samozřejmě existuje tzv. velká společenská skupina, např. skupina lidí hovořících stejným jazykem, skupina věková, kulturní, třídní atp.

Mezi lidmi ve vztahu je patrné vzájemné působení neboli interakce.⁸⁸ „Je možno se domnívat, že jednání, které probíhá mezi dvěma lidmi (v dyádě), odráží to, co je možno vytušit jako určitou velice jemnou strukturu vzájemných vztahů v pozadí této činnosti (interakce).“⁸⁹ Interakce probíhá minimálně mezi dvěma lidmi, pokud směřuje interakce pouze k jednomu členovi rozhovoru, mluvíme o jednostranné interakci a pokud směřuje k oběma osobám dyády, hovoříme o interakci oboustranné. Oboustranná interakce je považována za nejdůležitější interakci vůbec. Takové dyadické vztahy je možno považovat za oboustranné působení, a to s určitou mírou reciprocit (vzájemnosti). Jaro Křivohlavý hovoří na základě sociální psychologie o rozdělení recipročních forem interakce do tří skupin, díky kterým dosahujeme určitých vzájemných vztahů.

1. „Sociální komunikace“ – kdy si vzájemně něco sdělujeme, o něco se dělíme, svěřujeme se. Znamená to, že sdělování probíhá od „člověka k člověku“ a podle toho si utváříme i jednotlivé vztahy.

2. „Soupeření“ – tuto interakci je možno výstižně charakterizovat tak, že cílem oboustranného snažení je – jeden vítěz a druhý poražený. Jde o dosažení takového vztahu, kde vše, co jeden získá, druhý musí ztratit (dodat).

3. „Spolupráce“ – je typem, ve kterém jde o vzájemnou kooperaci a cílem je dosažení takového stavu, kde by vztah a situace obou členů dyády byli na konci interakce lepší než na začátku.

Vztahy při komunikaci hrají významnou úlohu. Z hlediska funkčnosti komunikace je důležité mít rovné postavení při komunikování. Z jistého pohledu k němu však

⁸⁸ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Já a ty: O zdravých vztazích mezi lidmi*. s. 14-16.

⁸⁹ Tamtéž. s. 17.

vždy nedochází a postavení hovořících lidí je rozdílné. Například na pracovišti (nadřízený-podřízený), ve škole (učitel-žák), u lékaře (lékař-pacient) atp.; ale u běžné mezilidské komunikace by se nemělo stávat, že jeden z členů komunikace bude v „nižším“ (určitým způsobem znevýhodněném) postavení. Ideální je, pokud vztah přináší oběma stranám užitek. Jedno z přehledných členění přebírá Schulz von Thun od Jaye Haleyho, jenž vztahy v komunikaci rozdělil do třech kategorií:

1. „*Symetrické vztahy*“ – jsou vztahy, které jsou symetrické, vyvážené. Oba partneři se k sobě chovají stejně, nikdo není „výš“ či „níž“. Mohou oba stejnou mírou navrhovat věci, radit druhému nebo druhého i kritizovat.

2. „*Komplementární vztahy*“ – jsou vztahy, které se dají nazvat vztahy „doplňkovými“. Jeden z partnerů se chová odlišně než druhý, ale jejich způsob chování se doplňuje a navzájem se sobě přizpůsobují.⁹⁰ „Například jeden se ptá a druhý odpovídá; jeden vyučuje, druhý se učí; jeden přikazuje, druhý poslouchá.“⁹¹ Takováto odlišnost povětšinou předpokládá i nějaký vztah převahy ve vztahu, kdy jeden má převahu nad druhým nebo jeden „řídí“ a druhý se podřizuje.

3. „*Metakomplementární vztahy*“ – jsou vztahy trochu netypické. Jedná se o situace, kdy jeden chce být ovlivňován druhým, chce, aby o něm druhý rozhodoval a řídil ho. Tím pádem druhý partner získává očividnou převahu, ale z jiného hlediska je na vyšší úrovni první z partnerů, jelikož tento komplementární vztah navrhl. V tomto případě se může objevit až rozporný vztah v postavení mezi partnery.⁹² „To je paradoxní situace v partnerských vztazích, když například muž požaduje od své ženy, aby se osamostatnila a byla mu rovnocennou partnerkou. Žena se tím dostává do neřešitelného rozporu, do situace dvojné vazby,⁹³ protože pokud jeden požaduje po druhém, aby se vůči němu choval „symetricky“, fakticky to vyžaduje podřízení se druhému, což ale nasvědčuje komplementárnímu vztahu.“⁹⁴

Každá komunikace předpokládá určitou vazbu a tím se definuje i vztah. Typy vztahů se od sebe liší podle toho, jak účastníci jednají, co mohou pro komunikaci udělat a co naopak z ní přijímat. V běžném životě neexistuje vztah čistě symetrický nebo komplementární. Vždy záleží na konkrétní situaci, povaze účastníků, náladě a jiných okolnostech.

⁹⁰ HALEY, J. (1978), in: SCHULZ VON THUN, Friedemann. *Jak spolu komunikujeme?* s. 133.

⁹¹ Tamtéž. s. 133.

⁹² Tamtéž. s. 133.

⁹³ Tamtéž. s. 133.

⁹⁴ Tamtéž. s. 133.

Než tuto podkapitolu o vztazích ukončíme, je potřeba se ještě okrajově zmínit o vztahu „já-ty“, jelikož se tento vztah v další části textu znovu objeví. Je to důležitý vztah při rozhovoru, tvoří jakýsi nerozlučný pár vzájemného vztahu, proto je potřeba si říci, koho myslíme „ty“ - a kdo je vlastně „já“. Ohledně určení tohoto „já“ Sokol upozorňuje: „Ale ačkoli tímto já sami neustále jsme a toto slovo nesčíslněkrát bez problému používáme, takovou jednoduchou odpověď nikde nenajdeme. Já je těžko vymežitelné; podle Sokola je to nakonec jakýsi „společný průsečík různých vztahů,“⁹⁵ v nichž se s různými lidmi i věcmi (toto „já“ každého z nás) „stává určitějším a upevňuje“. Označení „ty“ také neznamená prostě nějakého jednoho určitého člověka, nýbrž obecně právě toho, na koho se mluvčí obrací, *ke komu* mluvíme. Vztah „já-ty“ lze popsat také jako vztah mluvčího a oslovovaného, čili adresanta a adresáta. Poslední složkou rozhovoru, vyjádřenou gramaticky ve třetí „osobě“, je „ono“ či „to“ - právě jen to, *o čem* mluvíme. Sokol uvádí, že role třetí „osoby“, neboli tzv. „nezúčastněného zbytku světa“, toho, o čem se právě hovoří, označujeme jako referens (obsah sdělení, předmět). Z toho vidíme, že v rozhovoru se mohou objevit tři gramatické „osoby“, ale pouze dvě („já“, „ty“) jsou skutečnými osobami, protože na třetí „osobě“ („ono“, „to“) nic osobního není.⁹⁶ V takovémto postavení jsou tyto dvě skutečné osoby v „rovnocenném“, „souměrném“ postavení, čili, jak jsme viděli v předchozích vztazích, v „symetrickém“ vztahu. Sokol upozorňuje, že toto chápání vztahu já-ty je spojeno s jeho pojetím u Martina Bubera; ale spousta filosofů je přesvědčena, že vztah mezi „já-ty“ je mnohem složitější. Sokol např. ukazuje, že Emmanuel Levinas tvrdí, že ten „druhý“ je ve vztahu vždy „nade mnou“, vždy je postaven výš než „já“. Vztah „já a ty“ je velmi rozmanitý a jistě má mnoho podob, nám spíše šlo o stanovení pojmu „já“ a „ty“ týkající se rozhovoru mezi dvěma osobami.⁹⁷ Ale jak uvidíme u několika typů dialogu, osoba „já“ i osoba „ty“ může vcházet do různých podob.

⁹⁵ SOKOL, Jan. *Malá filosofie člověka a Slovník filosofických pojmů*. s. 69.

⁹⁶ Srov. Sokol – *Filosofická antropologie* (s. 157-158) a Sokol – *Malá filosofie člověka* (s. 69).

⁹⁷ SOKOL, Jan. *Malá filosofie člověka a Slovník filosofických pojmů*. s. 70-71.

3. Způsoby dorozumívání

Komunikace je „mocný nástroj“, který každý den používáme a s nímž se dorozumíváme. Filozof John Langshaw Austin tvrdí, že: „[...] ve výrazech běžného jazyka zůstává uchována zkušenost celých staletí lidského vývoje a spolu s ní vztahy a rozlišení, jejichž užitečnost byla prověřena právě celým sledem generací.“⁹⁸ „První místo mezi složkami kultury [...] docela určitě patří jazyku, jako anonymnímu ‚dílu‘ tisíců neznámých tvořivých lidí,“⁹⁹ podotýká Jan Sokol. O. Jespersen k jazyku jako „anonymnímu dílu“ dodává: „Vyvíjí se v neustálém zápase mezi společensky přijatelnou normou, kterou se učíme ve škole, a tvořivou činností všech mluvčích, kteří do něj ve svých jednotlivých promluvách (‚řeči‘) vnášejí, co je napadlo. Většina těchto novinek zůstane jen řečovou osobitostí určitého člověka a s ním také zanikne, některé se však zalíbí i jeho okolí a proniknou do řeči nějaké skupiny, nebo dokonce do jazyka jako takového.“¹⁰⁰ Celé dny jsme, žijeme a pracujeme mezi lidmi, což znamená, že s nimi převážně mluvíme. Existuje řada povolání, která ovlivňují jiné lidi právě jejich řečí. Například zaměstnání jako advokát, učitel, novinář, psychoterapeut atp.¹⁰¹

Už jsme si řekli, jaké aspekty hrají roli při dorozumívání, jak se při ní chovat a jak komunikaci vést, abychom se nedostávali do obtíží. Skrze jazyk naší komunikace můžeme něco změnit, něčeho dosáhnout, ale i ztratit. Jak se uvádí v knize *Jak udělat něco slovy* „[...] slova, která pronášíme, když něco slibujeme, když uzavíráme manželství, když někoho jmenujeme do funkce atd., jsou jasným dokladem toho, že slovy je možno nejen sdělovat, ale i ‚něco dělat‘.“¹⁰²

Každá komunikace probíhá a skládá se z jednotlivých „řečových jednání“ a v každém jednání, se člověk chová určitým způsobem.

1. „*Denotativní výpověď*“ – při této výpovědi jeden z partnerů sděluje druhému něco, co druhý doposud nevěděl. Jedná se o jakýsi „obohacující“ výpověď. Těžištěm denotativní výpovědi je předmět, obsah sdělení, oč v promluvě jde. Tyto výpovědi převládají v textech (např. odborné, právní pojednání), ale také v monolozích či přednáškách, a proto většinou nemají povahu rozhovoru.

⁹⁸ AUSTIN, J. L. *Jak udělat něco slovy*. s. 9.

⁹⁹ SOKOL, Jan. *Filosofická antropologie*. s. 143.

¹⁰⁰ JESPERSEN, O. (1946), in: SOKOL, Jan. *Filosofická antropologie*. s. 143.

¹⁰¹ SOKOL, Jan. *Filosofická antropologie*. s. 157.

¹⁰² AUSTIN, J. L. *Jak udělat něco slovy*. s. 10.

2. „*Otázka*“ – kdy se mluvčí chce povětšinou pomocí otázek dozvědět něco od adresáta, druhého člena rozhovoru, něco, co mluvčí neví. Zejména tento typ výpovědi bývá používán u „pravého rozhovoru“.

3. „*Preskriptivní výpovědi*“ – jsou charakteristické pro takové mluvčí, kteří chtějí přimět druhé k nějaké činnosti. Pro tuto podobu výpovědi je typická pouze „intence“, neboli záměr mluvčího. Musí být jasně stanovené, kdo je mluvčím a kdo oslovovaným, neboť o tom poté rozhoduje podoba výpovědi – prosba, žádost, anebo rozkaz.

4. „*Performativní výpověď*“ – vzácný, ale významný typ výpovědi, kdy se pomocí výpovědi uskuteční přímo nějaká změna „referentu“, obsahu sdělení. Např. ‚Výstava je tímto zahájena...‘. Takovéto typy výpovědi jsou užívané především „pověřenými“ osobami, ale nejběžnějším typem, který užívá každý, je slib.¹⁰³

V následujícím textu rozlišíme mezi pojmy rozhovor a dialog. I když u mnoha autorů splývají tyto dva pojmy v jeden, pro přehlednost je představíme každý zvlášť. Ve 20. století pojem dialog získal spoustu samostatných určení, které se pokusíme nastínit.

3.1 Rozhovor

Rozhovor je takový typ komunikace, kdy spolu hovoří dva a více jedinců. „Rozhovor, ve všech používaných variantách, je dynamický proces, při kterém předává jedna osoba své informace, myšlenky, sdělení a podněty druhé osobě nebo menší skupince osob,¹⁰⁴ tak zní jedna z možných definic, jak ji uvádí docent Jan Vymětal. Psycholog Rudolf Kohoutek soudí, že: „Rozhovor je metoda získávání dat a ovlivňování druhých osob slovním kontaktem (verbální komunikací).“¹⁰⁵ Jaro Křivohlavý se zabývá mezilidskou komunikací a uvádí: „Rozhovor je charakteristickým znakem osobního styku člověka s člověkem.“¹⁰⁶ Také Rubinštejn říká, že rozhovor je určitou specifickou příležitostí ‚stát se člověkem‘.¹⁰⁷ O této problematice se zmiňuje i Křivohlavý a podotýká, že se člověk stává člověkem teprve tehdy, vstupuje-li do osobního kontaktu s druhým člověkem. Rozhovor má tedy charakteristický znak tzv. osobního styku neboli styku člo-

¹⁰³ SOKOL, Jan. *Filosofická antropologie*. s. 160-161.

¹⁰⁴ VYMĚTAL, Jan. *Průvodce úspěšnou komunikací*. s. 122.

¹⁰⁵ KOHOUTEK, Rudolf. *Poznávání a utváření osobnosti*. s. 54.

¹⁰⁶ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 155.

¹⁰⁷ RUBINŠTEJN, S. L. (1973), in: KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 156.

věka s člověkem. Současně tím oboustranně vyjadřujeme „lidství“, jelikož s neživým předmětem bychom rozhovor nevedli. Během rozhovoru získáváme a sdělujeme informace, dalo by se ale říci, že to není jediný důvod k vedení rozhovoru, jako další důvod se dá zmínit i utváření vztahů při osobním rozhovoru. Vedením rozhovoru se náš vztah může měnit a můžeme tak zjistit, jaký vztah k sobě navzájem máme.

Rozhovor se uskutečňuje tam, kde jsou kladeny otázky a kde se hledá společné jádro problémů, je to určitá forma spolupráce, tzv. kooperace.¹⁰⁸ Otázky hrají důležitou roli, mohou se použít dva typy otázek – tzv. otevřené a tzv. uzavřené otázky. Položením otázek jak jednoho, tak druhého typu se nám dostane nějaké informace, jiné je však množství získaných sdělení. Položíme-li otevřenou otázku, zpravidla uslyšíme odpověď širší, obsahující velké množství informací. Naopak použijeme-li otázku uzavřenou, dostane se nám krátké, někdy až jednoslovné odpovědi. Pomocí takto položených otázek, buď otevřených, nebo uzavřených můžeme řídit délku i obsah rozhovoru.¹⁰⁹ U rozhovoru též záleží na tom, mezi kým je pronášen. Každý hovor se liší podle toho, s kým hovoříme, jak můžeme být k danému člověku otevření a kdo a jestli vůbec je v rozhovoru „důležitějším“ členem. Účastníci hovoru mohou mít někdy i předurčené role ze společenského hlediska. Jedná se o rozhovory typu: rodiče – děti, zaměstnavatel – zaměstnanec, prodávající – kupující atd. Je rozdíl, zda hovoříme s nadřízeným, učitelem, lékařem atp., nebo zda hovoříme s mužem, ženou či hovoříme s přítelem. Každému se nejsme schopni otevřít úplně, jak Křivohlavý soudí, jen „nejlepšímu“ příteli dokážeme sdělit věci, které ostatním ne. Víme, že takový přítel informace nezneužije nebo že o nás neztratí dobré mínění. Křivohlavý tvrdí, že pokud máme před někým ostych a nedokážeme hovořit přímo, pokládáme i otázky s určitou „rezervou“, ale podle Křivohlavého tyto typy otázek nemají pro rozhovor příliš velký smysl a rozhovor nemohou rozvíjet dál.¹¹⁰

Podle prostředí a různých okolností existují různé typy rozhovorů. Kdybychom však chtěli udělat jednotnou typologii rozhovorů, narazili bychom na problém. Je velmi obtížné sestavit určité pořadí, např. podle toho, který je „významnější“ či „důležitější“. Existuje mnoho hledisek, linií, z kterých se na rozhovor dá nahlížet. Pro tuto práci jsou ale stěžejní dva typy („dialog“, „partnerský dialog“), kterými se budeme zabývat více. Ostatní typy (pouze vybrané z některých hledisek) jen zmíníme a nebudeme je jednotlivě rozebírat do hloubky. Podáme pouze určitý nástin možných typů. „Z povahy lidské

¹⁰⁸ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 155-156

¹⁰⁹ THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. s. 161-162.

¹¹⁰ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 147-165.

svobody a oddělenosti plyne, že se tyto typy mohou nejen různě prolínat a přecházet jeden do druhého, ale že různí účastníci mohou tentýž rozhovor chápat odlišně: ve skupině lidí, kteří si chtějí pohovořit, se vyskytne někdo, kdo je chce využít. Pokud rozumíme významu lidské řeči, nepřekvapí nás, že velice podobně je tomu i s lidskými vztahy vůbec,¹¹¹ jak poznamenává Sokol.

3.1.1 Typy rozhovorů

Rozdělení rozhovorů lze provést z různých hledisek.

1. Z *psychologicko-pedagogického* hlediska předkládá psycholog Rudolf Kohoutek 3 typy rozhovorů, jež pouze v bodech naznačíme a zmíníme je jen pro představu. Tyto tři typy se používají pro posuzování jedinců z psychologického až diagnostického hlediska.

- První typ – „*poznávací*“ (diagnostický)
- Druhý typ – „*výzkumný*“ (heuristický)
- Třetí typ – „*nápravný*“ (korektivní).¹¹²

2. Z hlediska *cíle* rozhovoru nacházíme u Sokola rozlišení na dva druhy rozhovorů.

– „První z nich je nepokrytě *účelný až účelový*: vstupují do něj různí lidé a různé skupiny, které tím sledují nějaký cíl. Skutečný rozhovor, setkání v řeči, kvůli němuž se lidé k jednání scházejí, je totiž pozoruhodný a riskantní proces. I kdyby účastníci přišli sebevíce přesvědčení, přece toto své přesvědčení musí představit v řeči – a tím je vystavit nejen námitkám, ale i soudu druhých. Síla či slabost stanoviska se tedy musí projevit právě v řeči.“¹¹³ Lidé spolu hovoří proto, aby si vyjasnili určitá stanoviska a aby přesvědčili toho druhého. Nezáleží až tak moc na kvalitě přesvědčení, ale na tom, jak si dotyčný dokáže svůj postoj obhájit před druhými. „Už staří sofisté byli přesvědčení, že rozhodující je řečová dovednost [...]. Na opačném stanovisku ovšem stojí [...] hrdinská postava Platónova Sókrata: o úspěchu nerozhoduje řečnická dovednost, která má jen dopomáhat k tomu, aby vyšla najevo pravda sama.“¹¹⁴

¹¹¹ SOKOL, Jan. *Filosofická antropologie*. s. 183.

¹¹² KOHOUTEK, Rudolf. *Poznávání a utváření osobnosti*. s. 55.

¹¹³ SOKOL, Jan. *Filosofická antropologie*. s. 162.

¹¹⁴ Tamtéž. s. 162.

– „Rozhovory druhého typu se liší právě tím, že nemají žádný předem stanovený účel a cíl, že ‚strany‘ se v nich teprve tvoří (a zase zanikají) a o nějakém výsledku těžko hovořit. Rozhodně tu nebývají vítězové ani poražení, a tak se podobají spíše kooperativním hrám. Obvyklý rozhovor druhého typu si nedělá žádné ambice a má funkci spíše sociální: je to nahodilá, něžná ‚řeč‘ na chodbě, v autobusu, v čekárně. Jde v ní hlavně o to, potvrdit a posílit společenské vztahy, případně navázat nové.“¹¹⁵

3. Z hlediska *funkce* rozhovoru rozlišuje Sokol tři druhy:

– „*Samoučelní popovídání*“. U tohoto typu rozhovoru jde účastníkům převážně o lidský vztah a o jeho udržení.

– „*Tematický rozhovor*“ či „*dialog sokratovského typu*“. Rozhovor je pronášen za účelem nalezení řešení a v řeči se může objevit i nová a nic „netušená pravda“.

– Rozhovory „*ryze účelové*“. Členové rozhovoru mají předem stanovené cíle, kterých se snaží dosáhnout. V takovém rozhovoru se účastníci setkávají pouze za účelem, aby dosáhli vyřešení těchto cílů. Pokud je účel rozhovoru splněn či partnerům přijde, že se k tomuto řešení nehodí, rozhovor může skončit.

4. Z hlediska *kooperace* = *spolupráce* partnerů rozhovoru mluví Jaro Křivohlavý o specifickém typu rozhovoru.

– „*Bytostný rozhovor přátel*“, jak jej Křivohlavý nazývá, je typ rozhovoru, který vedeme s opravdovým zájmem nejen o věc, ale i o druhého člena hovoru. Nejde o to, abychom druhého svou řečí ovládli, přemohli, umluvili či jak píše Křivohlavý, jinak zdeptali či poučili, ale jde o vyslechnutí, o oboustrannou ochotu nejen hovořit, ale i naslouchat druhému, mít k němu respekt a být taktní a ohleduplní. Nejde však ani o tok tzv. společenských frází, ale o „konfrontaci nejpodstatnějších otázek pravdy a bytí“. Jde o vzájemnou otevřenost, o určité „otevírání“ nitra druhému. Oba partneři jsou spolu ochotni jednat důvěryhodně a postupovat k určitému souběhu, tzv. kongruenci myšlenek. V takovémto rozhovoru dochází právě k „bytostnému setkání“ člověka s člověkem.¹¹⁶

5. Z hlediska *motivace* ke komunikaci rozlišuje Jaro Křivohlavý šest typů.

¹¹⁵ EIBL-EIBESFELD, I. (1998), in: SOKOL, Jan. *Filosofická antropologie*. s. 163.

¹¹⁶ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Já a ty: O zdravých vztazích mezi lidmi*. s. 192-193.

– „*kontaktně-vztahový*“ – typ rozhovoru, v němž se jedná o navázání vzájemných vztahů pomocí tzv. fatické komunikace.

– „*mocensko-kontrolní*“ – tímto typem rozhovoru můžeme na druhé působit, kontrolovat je, ovlivňovat či ovládat je. Může to spět až k manipulativnímu nátlaku. Tento typ je známý jak pro rodiče, kteří mají nad svým dítětem určitou „moc“ a mohou ho ovládat, kontrolovat nebo kárat, tak i pro různé kampaně, propagandisty, jež dělají nátlak na větší skupinu lidí.

– „*poznávací*“ – tento typ motivace nabádá k rozhovorům, díky nimž nalezneme potřebné informace a jejichž porozuměním se snaží člověk vyhnout tzv. „silám zmatku“, všem zmatkům kolem nás i nejistot v nás.

– „*relaxačně-rekreační*“ – tento typ by se dal pojmenovat i jako „zábavně-zážitkový“. Jedná se o rozhovor, při němž se snažíme pobavit, popovídat si či se pouze zasmát. „Nežene“ se za žádným ovládním druhého, nebo za nějakými informacemi, ale účelem je spíše jakési „uvolnění se“ pomocí hovoru.

– „*sebe-prezentační*“ – typ motivace, kdy cílem jednoho z partnerů rozhovoru je tzv. „předvedení se“. Takový člověk se živě projevuje, ba dokonce „exhibuje“, aniž by se dalo přepokládat, že jeho dominujícím motivem bylo navázat kontakt.

– „*kdovíjaký motiv*“ – je motiv, kde se nejedná přímo o „pravý“ typ rozhovoru, ale spíše o nekomunikační popovídání, nejedná se o komunikaci ve smyslu sdělení, blíží se spíše typu, o kterém se budeme zmiňovat u dialogu, a to tzv. vnitřnímu dialogu.¹¹⁷

3.2 Dialog

Slovo „dialog“ bývá u různých autorů často chápané jako synonymum ke slovu „rozhovor“ a též jako jedna z možných variant rozhovoru. Jaro Křivohlavý píše o jedné z možných definic a uvádí, že: „Slovo ‚dialog‘ je odvozeno z řečtiny. Tam ‚dialegesthai‘ znamená ‚rozmlouvati spolu navzájem‘. Tento termín se klade častokrát do protikladu k termínu ‚monolog‘ – ‚samomluva‘. Slovem monolog se rozumí ‚vést řeč sám – až osaměle sám‘.¹¹⁸ I Jolana Poláková zmiňuje, že: „Na rozdíl od monologu – jednostranného způsobu komunikace, který neakceptuje nebo potlačuje komunikační aktivitu protějšku a je popřípadě možný i bez jeho přítomnosti či existence – lze jako

¹¹⁷ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Já a ty: O zdravých vztazích mezi lidmi*. s. 22-25.

¹¹⁸ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 170.

dialog označit ten způsob verbální i neverbální komunikace, který je bytostně podmíněn spoluúčastí druhého či druhých.¹¹⁹ Dialog je považován za nejkvalitnější a nejzákladnější formu rozhovoru, při takovémto druhu rozhovoru by měli oba partneři mít rovnocenné postavení. Cíl dialogu je zpravidla definován jako hledání pravdy a najetí shody a porozumění, nikoliv řečení, že „mám pravdu“.¹²⁰ „Dialogem rozumíme víc než pouhou diskusi, výměnu názorů. Dialogem rozumíme nejvyšší formu vzájemné lidské komunikace, při které se ve vzájemném styku dvou (či více lidí) z obou stran vědomě usiluje o takovéto *celkové rozevření člověka člověku*.“¹²¹ Míru dialogičnosti určuje spoluúčast jedinců na dialogu, jak už bylo řečeno i u rozhovoru, stupeň jejich vzájemné otevřenosti.¹²² Dialog by se dal tedy nazvat také jako tzv. cílevědomá komunikace. Machovec říká, že dialog je možno chápat pro individuální lidské nitro stejně základní, jako je pro „objektivní chod“ lidské společnosti systém. Společnost, aby neupadla do barbarství, potřebuje systém a člověk, aby se nestal neznalým a politováníhodným, potřebuje dialog, který začne plnit „inteligentní poslání“.¹²³

Není pochyb, že k dialogu je zapotřebí účastníků, kteří jej budou rozvíjet, i když jak později vyplyne z následujícího textu, rozhovor lze vést i bez živé bytosti. Většina účastníků komunikace vstupuje do různých podob dialogu zpravidla s jistým cílem. V úmyslu mají dosáhnout vytyčených cílů a naplnit tak očekávání spojované se vstupem do dialogu. Dialog a komunikaci vůbec používají lidé, kteří by se dali nazvat jako tzv. „bytosti užívající rozum“ nebo tzv. „bytosti tvořící artefakty“ atp. Předpokládá se, že člověk, jako tzv. „svobodná bytost vybavená lidskými právy“, je schopen používat rozum, nebo lépe, že je rozumem a nějakými znalostmi obdařen. Na základě toho je schopen se svobodně rozhodovat, volit mezi nabízenými alternativami a vyjadřovat své názory, postoje a stanoviska.¹²⁴ „Dialog je vztahovým děním, jehož smysl se nevyčerpává přenášením informací nebo vytvářením konsenzu; týká se lidí ne jako zpředměnitelných a zastupitelných jednotek, ale jako jedinečných osob s vlastní svobodou a odpovědností. Jejich vzájemné porozumění je cílem dialogu.“¹²⁵ Cílem dialogu by mělo být pro každého jedince to, aby nezastával a neprosazoval jen svůj jednostranný názor, ale aby nahlédl i do stanovisek druhých a tím došel blíže k pravdě. Měli bychom být

¹¹⁹ POLÁKOVÁ, Jolana. *Smysl dialogu*. s. 8.

¹²⁰ VYMĚTAL, Jan. *Průvodce úspěšnou komunikací*. s. 125.

¹²¹ MACHOVEC, Milan. *Smysl lidské existence*. s. 87.

¹²² POLÁKOVÁ, Jolana. *Smysl dialogu*. s. 8.

¹²³ MACHOVEC, Milan. *Smysl lidské existence*. s. 87-89.

¹²⁴ TONDL, Ladislav. *Dialog*. s. 13-18.

¹²⁵ POLÁKOVÁ, Jolana. *Smysl dialogu*. s. 8.

schopni naslouchat druhému a vyslechnout i jeho argumenty. Jak jsme si již řekli, aktivní naslouchání a určitá tolerance či respekt druhého je v komunikaci velmi důležité, proto je tzv. parazitování na druhých, jakési „přiživování“, známka nepochopení smyslu „meziosobního přijímání a dávání“ v komunikaci.¹²⁶ Jak podotýká Tondl: „V jistém smyslu jsou různé podoby komunikace a dialogu, zejména pak dialogu s bezprostředním okolím, se sférou sociálního a kulturního prostředí a zejména v malých sociálních skupinách a pospolitostech formou seberealizace každého lidského individua a jeho hledání jakéhosi ‚alter ego‘ [...].“¹²⁷ Charakter dialogu je ovlivněn vzájemnými vztahy jednotlivých účastníků a jistou tematikou. Vždy do dialogu vstupujeme proto, že chceme řešit a rozmlouvat o nějakém tématu, problému atp. a je očekáváno, že dojdeme k cíli a že budou naplněna naše přání a očekávání.

3.2.1 Typy dialogů:

Dá se uvažovat o různých typech dialogů podle prostředí, ve kterém jsou pronášeny, kdo s kým dialog pronáší a především, co daným dialogem chceme sdělit, čeho chceme docílit. První tři uváděné druhy jsou obvykle používanými formami dialogů, člověk je běžně užívá v komunikaci, avšak si při jeho využívání neuvědomuje, zda užívá ten či onen druh. Čtvrtý uváděný typ je považován za nejnáročnější formu dialogu, kterého se člověk snaží dosáhnout.

a) *„Přímý dialog“*, kdy dva nebo více účastníků komunikace jsou v přímém kontaktu, mohou bezprostředně reagovat, odpovídat, vyjadřovat souhlas nebo nesouhlas apod.¹²⁸ Za přímý dialog, o kterém hovoří Ladislav Tondl, lze považovat komunikaci, která se nazývá tzv. „face to face“ – „tváří v tvář“.

b) *„Nepřímý dialog“*, kdy účastníci dialogu využívají zprostředkovaného kontaktu pomocí informačních médií.¹²⁹ Za nepřímý dialog je poté podle Tondla považováno např. čtení knihy, při níž může čtenář na myšlenky reagovat kladně či záporně nebo určitá rozmluva nad zvoleným tématem prostřednictvím masových médií atp.¹³⁰

¹²⁶ Tamtéž. s. 16.

¹²⁷ TONDL, Ladislav. *Dialog*. s. 14.

¹²⁸ Tamtéž. s. 15.

¹²⁹ Tamtéž. s. 15.

¹³⁰ Tamtéž. s. 15.

c) „*Dyadický dialog*“, nebo-li tzv. rozhovor týkající se a odehrávající se mezi dvěma lidmi. V takovémto dialogu jde o běžné „popovídání“. Křivohlavý o dyadickém rozhovoru říká, že: „[...] se považuje dnes v mnoha studiích za základní slovní projev, ať už jde o sdílení nejhlubších myšlenek, postojů, názorů a pojetí či o sdělování zpráv s minimální informační náplní (popovídání).“¹³¹

d) „*Opravdový dialog*“. Machovec poznamenává, že: „opravdový dialog je [...] tím nejnáročnějším požadavkem humanismu, je ‚*cílem*‘ i ‚*nástrojem*‘ humanizace zároveň.“¹³² Opravdový dialog by se měl dostat až na tzv. „kořen věci“, jehož smyslem by měla být jen a jen pravda a prospěch celé lidské společnosti. Uvádí, že podmínky na úspěch opravdového dialogu jsou velmi náročné.

- První podmínkou opravdového dialogu je odvaha tzv. se „rozevřít“, otevřít druhému i své nitro. Odhalit nejen svou sílu a jistoty, ale na druhou stranu i své slabosti, pochyby a zmatky, dát do hry více než jen své vědomosti a rozumové schopnosti, jinak můžeme na druhého působit dojmem „knihy“ či jako jakýsi „prostředek pro získávání informací“. Mělo by se jednat o tzv. bytostnou diskusi, kdy nabízíme všechny „vnitřní schopnosti“ partnerovi.

- Druhý předpoklad je tzv. dát veškeré své vědomí k dispozici druhému, ať jde o přítele či soupeře. Jde o to, hrát poctivou hru. Musím být přesvědčen, že mi jde v dialogu skutečně o „pravdu“ a ne o pouhý „laciný osobní trumf“, jak zdůrazňuje Machovec.

- Třetí požadavek říká, že je důležité mít zájem o partnera dialogu, tedy o člověka, a to „člověka jako takového“ a ne jako o pouhou „věc“, která se stává určitým mým programem, mohlo by to totiž značit „nelidskost“ vůči druhému. O „druhého“ mi má jít i v situaci sporů a hádek a mám si ho představovat jako potenciálního spojence „své věci“.

- Čtvrtou podmínkou je tzv. osobní angažovanost v dialogu, což předpokládá, že budu schopen na sebe vzít i to nejtěžší a nejožehavější a nebudu vše obtížné nechávat na druhých, jelikož jen takto se může při dialogu dosáhnout „lidského zrání“.¹³³ Machovec jasně říká: „Chci-li žít ‚plně‘, nesmím ‚chytračit‘, tj. sobě hledat smetanu, riziko přenechávat druhým.“¹³⁴

¹³¹ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme*. s. 115.

¹³² MACHOVEC, Milan. *Smysl lidské existence*. s. 89.

¹³³ Tamtéž. s. 87-101.

¹³⁴ Tamtéž. s. 93.

- Pátý předpoklad uvádí, že bychom při dialogu neměli užívat žádné prostředky zápasu, jako jsou např. nátlak, jednání z pozice moci nebo užívání určitých vnějších výhod atp. Dialog by neměl být pouhou „honbou za úspěchem“.¹³⁵

Následující typy dialogů by se daly označit za ne příliš „obvyklé“ druhy. Těmito typy dialogů (až na dialog „já-ty“, kdy „ty“ je živá bytost) se nedá běžně komunikovat.

e) „*Vnitřní dialog*“ („*dialog já-já*“). Machovec zmiňuje, že se jedná o velice zvláštní schopnost člověka hovořit sám se sebou. Vnitřní dialog je „[...] rozmluva člověka se sebou samým, se svou ‚možností‘, svým ‚lepším já‘ [...],“¹³⁶ dalo by se říci, že pro člověka je vnitřní dialog tzv. vědomé zrání. Machovec se domnívá, že život bez vnitřního dialogu je prý jako život „bez sebe“. Převážně v minulých dobách lidé prožívali nevědomky vnitřní dialog, a to díky náboženství. Promluva s Bohem, se stala jakousi vlastní autoprojekcí, rozmluvou se svým tzv. ideálním já. Modlitbou si člověk zajišťoval jistý „vnitřní mír“.

f) „*Dialog já-ty*“ ve smyslu „*dialog já a myslitelé minulosti*“. Jedná se i o dialog uskutečňující se v tomto smyslu mezi (bývalými) přáteli, ale i mezi soupeři a Machovec říká, že se tyto partneři dialogu nijak nevyklučují. Může se však jednat i o „[...] podivuhodnou schopnost konfrontace sama sebe s jinými lidskými ‚já‘ i tam, kde nejde o dialog ve vlastním slova smyslu, kde ‚ty‘ není bezprostředně přítomno, ba patří již k ‚minulosti‘. I mrtvý druh může zůstat partnerem dialogu, jestliže mé ‚já‘ pochopilo svéráz jeho osobní existence do té míry, že se naučilo samo a ‚za něj‘ domýšlet, jak by asi v té které situaci reagoval právě on. A tak lze – osvojí-li si člověk umění ‚života v dialogu‘ – žít nejen s již zemřelým druhem, ale lze vcházet v bytostný kontakt i s lidmi minulosti, ‚rozmlouvat s nimi‘, žít s tím kterým ‚dějinným člověkem‘. ‚Žít s dějinami‘ a dialog ‚já-ty‘ patří nedílně k sobě: v obojím případě jde o schopnosti konfrontace mého ‚já‘ s jiným člověkem.“¹³⁷ Člověk je takto schopen hovořit s již mrtvými lidmi, a to i s tzv. dějinnými bytostmi.

g) „*Vnitřní dialog já-nejá*“ („*dialog já-smrt*“). Jedná se o nejvyšší formu dialogu, o dialog se světem tzv. „beze mne“, s absolutním „nejá“,¹³⁸ „[...] se souhrnem toho, co nejsem já, což je identické s plným vědomím konfliktu mého ‚bytí‘ s mým ‚neby-

¹³⁵ Tamtéž. s. 94.

¹³⁶ Tamtéž. s. 103.

¹³⁷ MACHOVEC, Milan. *Smysl lidské existence*. s. 102-103.

¹³⁸ Tamtéž. s. 103-114.

tím‘, se – smrtí.“¹³⁹ V „nejá“ člověk nalézá „[...] konečně a úplně své ‚já‘, neboť jen tváří v tvář smrti se mi zjeví, co bylo v mém životě a v mém ‚já‘ skutečně existenciálně významné.“¹⁴⁰

Jiné druhy dialogů lze nalézt v různých slovnících. Každý náleží do jiného prostředí, zmiňujeme je spíše jen pro představu, aby bylo vidět, jak se dá na dialog nahlížet i z jiného hlediska.

h) Dialog z hlediska *lingvistiky*. V *Akademickém slovníku cizích slov* je tento typ dialogu popisován jako: „Lingvistická forma jazykového projevu, při němž se každá výpověď adresuje přímo k účastníku komunikace a je omezována tématem rozhovoru.“¹⁴¹

ch) „*Divadelní dialog*“ je základní složkou dramatického díla. V divadle pomocí dialogu vytváří dva nebo více mluvčích v podobě vzájemných replik vývoj děje a tímto dialogem se odhalují profily postav.¹⁴²

i) „*Filosofický dialog*“. „Ve filosofickém slovním užívání znamená dialog vzájemné sdělování mezi osobami, jež vede k interpersonálnímu ‚mezi‘, tj. k stavu smyslu, který je přísně společný partnerům a nepřevoditelný pouze na jednotlivce. Dialog není žádné střídání řečových aktů podle jednostranně interpersonálního subjekt-objektového schématu, nýbrž v sobě protiběžné dění. Každý normální řečový akt ukazuje ‚dialektické‘ pronikání momentu *já* (mluvící), *ty* (oslovený), *ono* (o čem se mluví) v *my* – skutečnosti dialogu.“¹⁴³

Jako poslední dialog, který patří mezi specifické formy dialogů, zmíníme ten, který lze nazvat jako „partnerský/manželský dialog“. Machovec podobný dialog, ovšem ve vyhraněné podobě, nazývá „mileneckým dialogem“. Tento typ dialogu přidáváme do obecného přehledu proto, že směřuje k původně klíčovému problému této práce - komunikaci mezi muži a ženami.

j) „*Milenecký dialog*“. Machovec ve své knize hovoří o dialogu mezi partnery, milenci a říká, že: „[...] jejich dialog již není běžným hovorem dvou lidí, ale vzájemným

¹³⁹ Tamtéž. s. 114.

¹⁴⁰ Tamtéž. s. 115.

¹⁴¹ KRAUS, Jiří a kol. *Akademický slovník cizích slov: [A-Ž]*. s. 161.

¹⁴² Tamtéž. s. 161.

¹⁴³ BRUGGER, Walter. *Filosofický slovník*. s. 109.

rozevřením dvou srdcí splývajících láskou v jedno.¹⁴⁴ Je známo, že milenci jsou schopni náhle vyslovit i to, co druhý ještě ani nestačil říci nahlas, možná někdy na onu věc ještě nestačil ani pomyslet a druhý už ví, nad čím by mohl partner uvažovat. „[...] Když dvě lidské bytosti pociťují jasněji svá ‚já‘ a stejně bytostně i existující vzájemnost svého ‚já a ty‘, dochází k podivuhodnému zjevu vzájemného doplňování a ukončování myšlenek tím druhým sotva jen naznačených, dochází k náhlému oboustrannému vyřčení téže myšlenky vnějškově navozené, posléze i k srozumění beze slov, k dialogu náznaků, k sdělnému mlčení.“¹⁴⁵ – Poznamenejme však, že Vladimír Neff ve svém *Filosofickém slovníku* ukazuje, že takovéto mlčení ale může přerůst až v „určitou stejnost“ mezi partnery, a to jakožto nedostatku napětí mezi oběma milenci.¹⁴⁶

Pro tuto práci je mužsko-ženská komunikace stěžejní, proto se jí budeme zabývat i v následujícím textu. Spíše se ale budeme snažit ukázat, jak je tato komunikace někdy obtížná a v čem se obtíže ukazují, než že budeme hovořit o „mileneckém dialogu“, jak ho popisuje Milan Machovec. Tato část se opírá především o knihy, které by se daly nazvat populárně-naučné, a proto se nesmíme domnívat, že bychom chtěli sdělovat „ověřená vědecká fakta“. Snažíme se ukázat běžné denní situace, které se u mnohých párů objevují a kdy si obě pohlaví častokrát „neví rady“ jak s protějškem komunikovat. Jde tedy o jakési „mužsko – ženské dorozumívání či nedorozumění“.

¹⁴⁴ MACHOVEC, Milan. *Smysl lidské existence*. s. 82.

¹⁴⁵ Tamtéž. s. 82.

¹⁴⁶ NEFF, Vladimír. *Filosofický slovník pro samouky neboli Antigorgias*. s. 71.

4. Mužsko-ženské dorozumívání a nedorozumění

V následující části se budeme zabývat konkrétně muži a ženami a jejich společným hovořením - a v mnohých případech i „nehovořením“. I když jsme si v předchozím textu ukázali, jak se komunikace obecně mezi lidmi navazuje, co je důležité, aby dorozumívání bylo „plynulé“ a nedostávali jsme se příliš do nesnází, přesto v mužsko-ženské komunikaci se přeci jen objevují situace, které jsou, jak uvádí někteří autoři, „typické“ pro mužské chování a „typické“ pro ženské chování. Kvůli nim se páry, manželé, milenci mohou dostat do sporu, anebo do situace, ze které „neví, jak ven“.

4.1 Jsou muži a ženy rozdílné bytosti?

„Muži a ženy jsou dva různý živočišný druhy,“¹⁴⁷ tak zní známá věta z českého filmu *Samotáři*. Už jen tato trochu nadnesená věta říká, že muži a ženy jsou odlišní. Jak všichni víme, mezi muži a ženami jsou značné rozdíly, na první pohled je viditelný rozdíl v tělesné schránce člověka, ale co možná někomu uniká, obě pohlaví se liší v myšlení, chování, povaze a převážně v komunikaci. Muži i ženy jinak vnímají svět kolem sebe, jinak přemýšlejí a cítí, tím pádem se i jinak vyjadřují.

Těmto rozdílnostem se přikládá řada teorií a důkazů. Badatelé z celého světa se snažili dokázat, zda jsou odlišnosti dané výchovou, prostředím, v kterém žijeme, kvůli rozdílnosti sociálních rolí nebo zda je rozdílnost v mozku? Od dvacátého století se objevuje mnoho definic (které si častokrát i odporují), jak jednotlivá pohlaví popsat. V dřívější době byl také zastáván od Platóna známý „názorný model“ „kulovité bytosti“, z níž pocházejí muž a žena jako dvě její poloviny.¹⁴⁸

Badatelé se snaží zjistit, čím se liší a v čem se podobají muži a ženy. V populární knize amerických autorů manželů Peasových (A. Pease pracoval léta jako psychoterapeut) *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách* se píše, že „muži a ženy jsou odlišné bytosti. Ne lepší anebo horší – prostě jen jiné. Jediná věc, kterou mají společnou, je fakt, že náležejí ke stejnému živočišnému druhu. Žijí však v jiných světech, vyznávají jiné hodnoty [...]“¹⁴⁹ Jiný psycholog a badatel, John Gray, ve své

¹⁴⁷ *Samotáři* [film]. Scénář Petr ZELENKA, režie David ONDŘÍČEK. Česko, 2000.

¹⁴⁸ PRECHT, Richard David. *Láska: neuspořádaný cit*. s. 112-113.

¹⁴⁹ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. 21.

knize *Muži jsou z Marsu a ženy z Venuše*, říká metaforicky, že ženy prý jakoby pocházejí z planety Venuše a připodobňuje je jakýmsi „Venušankám“; a muži jsou prý jakoby z Marsu - nazývá je proto „Mart’any“. Ukazuje, jak svět Venušanek je v mnoha ohledech pravým opakem Marsu.

Uvedený rozdíl zachycují i jiní autoři. Tak např. uvádí i náš psycholog Ivo Plaňava: „Za pozoruhodný rodový rozdíl považují rozdílný vztah mezi tak zvaným vnitřním monologem a vnějším hlasovým projevem. Ženy vokalizují, tj. mluví současně s tím, jak myslí, jak se jim v mysli vynořují a asociují slova či představy. A tudíž jazykování a myšlení jedno jsou. Muži mívají určité zpoždění. Nejprve si jen tak pro sebe něco řeknou, lépe vyjádřeno, něco si pomyslí, a teprve pak spustí nahlas.“¹⁵⁰

Někteří badatelé se rozdílnost snaží vysvětlit pomocí zkoumání mužského a ženského mozku, např. vážení mozku (např. Paul Broca¹⁵¹), nebo jak podotýká Karsten: „Již dlouhá desetiletí se neurofyziologové a neuropsychologové zabývají rozdílnostmi v diferenciaci mozkových hemisfér u žen a u mužů.“¹⁵² Za významný rozlišovací rys byl označen „corpus callosum“¹⁵³, což je: „malý, ale velmi důležitý můstek mezi pravou a levou polovinou mozku, lépe známý jako ‚nosník‘.“¹⁵⁴ Vědci uvádí, že tato: „[...] mozková spojnice mezi dvěma hemisférami šedé kůry mozkové (corpus callosum) je u ženy mohutnější.“¹⁵⁵ V knize *Proč muži lžou a ženy pláčou* autoři hovoří o rozdílném „naprogramování“ mozků jednotlivých pohlaví, a to proto, že ženy a muži zastávali jiné funkce. „Ženy původně rodily děti a chránily rodinný krb. V důsledku toho je ženský mozek naprogramován k péči, podpoře, lásce a starosti o blízké. Muži měli původně zcela jiné poslání – byli to lovci, honci, ochránci a živitelé. Jejich úkolem bylo řešení problémů. Fakt, že ženský a mužský mozek je naprogramován pro odlišné funkce a priority, dává smysl.“¹⁵⁶

Bylo napsáno mnoho knih, v kterých se snažili autoři rozdíly definovat, avšak mnoho z těchto knih spíše posiluje nedůvěru k opačnému pohlaví. Na jedno z pohlaví se v nich zpravidla hledí jako na zotročené tím druhým. Avšak Hartmut Karsten, autor knihy *Ženy – muži* zabývající se mužsko – ženskými rozdíly, uvádí tvrzení, že: „Jedno-
rozměrný model muže a ženy, podle nějž se dá mužství a ženství pojmout v jediné di-

¹⁵⁰ PLAŇAVA, Ivo. *Průvodce mezilidskou komunikací*. s. 30.

¹⁵¹ Precht zmiňuje mnoho jmen vědců a badatelů zabývajících se problematikou mužů a žen.

¹⁵² KARSTEN, Hartmut. *Ženy - muži*. s. 18.

¹⁵³ PRECHT, Richard David. *Láska: neuspořádaný cit*. s. 109.

¹⁵⁴ Tamtéž, s. 109.

¹⁵⁵ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápe*. s. 73.

¹⁵⁶ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 17.

menzi jako úsečka mezi pólem nejzazší maskulinity a pólem extrémní feminity, mezi nimiž je oblast víceméně neutrální, je ve společenských vědách již nějakou dobu zpochybňován a postupně nahrazován modelem dvojrozměrným nebo dualistickým, jehož základní teze zní: každá osoba může mít znaky jak maskulinní, tak femininní, nezávisle na svém biologickém (!) pohlaví.¹⁵⁷ Světoznámý odborník přes partnerské vztahy John Gray podotýká, že: „Ženy očekávají, že muži budou cítit a chovat se stejně jako ženy“ a „muži očekávají, že ženy budou uvažovat a jednat jako muži.“¹⁵⁸ Jak ale zjišťujeme, není tomu vždy tak, jak bychom si to představovali. Odborně se tomuto uvažování říká princip tzv. autoprojekce, neboli, jak se říká, „podle sebe soudím tebe“.¹⁵⁹

4.2 Hovoří ženy a muži různými jazyky?

Jak jsme již řekli a jak všichni víme, prvních rozdílů mezi muži a ženami, kterých si každý člověk všimne, jsou tělesné znaky. Ty nejenže jsou na první pohled vidět, ale mnohdy i slyšet. Jelikož jak jedno, tak i druhé pohlaví jinak přemýšlí a tím je způsobeno, že i odlišně komunikují, mají jiný styl a také jiné cíle komunikace. V knize *Ženy, muži a společnost* se uvádí, že ženy a muži patří do různých jazykových společností.¹⁶⁰ „Stejně jako hovoří lidé z různých kultur různými dialekty, hovoří ženy a muži různými *genderlekty*. Ženy [...] hovoří jazykem důvěrnosti a vztahů, a tento jazyk i slyší, zatímco muži hovoří jazykem postavení a nezávislosti, a slyší zase tento jazyk. Výsledkem je, že rozhovory mezi ženami a muži jsou často jako rozhovory mezi dvěma lidmi z různých kultur, a vyplývá z nich totéž: hodně nedorozumění.“¹⁶¹

„[...] Když spolu komunikuje žena a muž, každý z nich mluví jiným jazykem: jazyk ženy je emocionálnější, muž spíše zachází s informacemi. Ženy pomocí řeči navazují vztah s partnerem rozhovoru, hledají blízkost a přijetí. Proto jsou podstatně vnímavější k nuancím, ‚parajazykovým‘ znakům, jako intonace nebo hlasitost, jimiž se projevují nálady a pocity mluvčího – je podrážděn, unaven, nudí ho to, těší ho to? Muži

¹⁵⁷ KARSTEN, Hartmut. *Ženy – muži*. s. 25.

¹⁵⁸ GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše*. s. 17-18.

¹⁵⁹ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápe*. s. 20.

¹⁶⁰ TANNEN, D. (1990; 1994a; 1994b), in: RENZETTI, C. M. a CURRAN, D. J. *Ženy, muži a společnost*. s. 180.

¹⁶¹ Tamtéž. s. 180.

komunikují více na věcné rovině. V první řadě chtějí sdělit a vyslechnout fakta, přičemž potlačují vztahové aspekty a nuance,¹⁶² uvádí Karsten ve své knize.

Dalo by se až skoro říci, že existuje jakýsi „ženský jazyk“ a „mužský jazyk“. David Gruber, český autor zabývající se problematikou mužů a žen, si myslí, že na různém přemýšlení a komunikování není nic zlého, naopak to shledává přirozenou věcí.¹⁶³ Uvádí, že: „Není hanba, když někdo zastává názor odlišný od názoru jiného člověka. Hanbou a znakem primitivnosti však je, když si onoho člověka kvůli odlišnému názoru lidsky neváží, osobnostně jej nerespektuje, přiznává mu méně práv.“¹⁶⁴ Proto by se nemělo odsuzovat ani jedno pohlaví za to, že jinak uvažuje. Podle Graye má jak „marťanština“, tak „venušanština“ stejná slova, avšak se každý z těchto „jazyků“ používá v různém významu.¹⁶⁵ „Jsou slova a úsloví, která lze přiřadit k maskulinním, jiná k feminním. Z ženských úst a též úst citlivých pánů často zaznívají adjektiva jako: krásný, božský, šilený, nádherný, úchvatný. Častěji než pánové uvádějí dámy svá sdělení subjektivně: já myslím, že...; možná, že...; zdá se mi, že...Zatímco muži, jakož i některé razantnější dámy mívají sklon tvrdit, že něco je objektivně tak, a ne jinak!“¹⁶⁶

4.3 Rozdíl v četnosti komunikace

Snad nejčastější mužskou otázkou je „Proč ženy tolik hovoří?“ Ženy jsou známé svojí mnohmluvností. Říká se, že mluví třikrát více než muži. Jejich výřečnost je spojena s oblastmi řeči v mozku. Mozek ženy má oblasti řeči jinak rozmístěny, než je tomu u muže, a žena má tyto oblasti vzájemně propojené.¹⁶⁷

Zdá se to až nemožné, a to převážně mužům, ale: „Žena dokáže za den hravě a bez námahy pronést v průměru šest až osm tisíc slov. Ke komunikaci navíc použije ještě další dva až tři tisíce zvuků, osm až deset tisíc gest, mimických výrazů, pohybů hlavy a dalších signálů řeči těla. Denně tedy použije průměrně více než dvacet tisíc ‚slov‘. Ženský mozek je v první řadě naprogramován na udržování vztahu prostřednictvím řeči.

¹⁶² KARSTEN, Hartmut. *Ženy – muži*. s. 122.

¹⁶³ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápe*. s. 14.

¹⁶⁴ Tamtéž, s. 14.

¹⁶⁵ GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše*. s. 51.

¹⁶⁶ PLAŇAVA, Ivo. *Průvodce mezilidskou komunikací*. s. 30.

¹⁶⁷ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 190.

Muž použije pouhé dva až čtyři tisíce slov, tisíc až dva tisíce zvuků a jen dva až tři tisíce signálů řeči těla. Jeho denní průměr je tedy přibližně sedm tisíc ‚slov‘ – pouhá třetina ve srovnání se ženou.¹⁶⁸ Když mluví muži, převážně hovoří o faktech a datech a mezilidské vztahy je příliš nezajímají. Většinou mluví tzv. ‚jen když mají co říci‘, to znamená jen tehdy, když si potřebují sdělit právě ta fakta, data či řešení. Toto naprogramování mužského mozku, odlišné od ženského, je zdrojem problémů, komunikuje-li muž se ženou.¹⁶⁹ „Říkává se, že muže zajímají spíše věci, zatímco ženy se zajímají více o lidi.“¹⁷⁰

Ženy dokážou mluvit stále, dokud je muž nerozzlobí. Ženám totiž slova nedochází a muž si pak při rozhovoru může připadat skoro jako u výslechu. Muži povětšinou nemají takovou tendenci si na konci dne sdělovat, co všechno se jim během dne událo. Proto jedna z nejčastějších neshod se objevuje na sklonku dne, když se manželé společně sejdou doma a žena by si ráda povídala.¹⁷¹ Typický příklad takového rozhovoru je uveden v příloze (1.1).

V knize *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše* se uvádějí čtyři různé důvody, proč ženy hovoří a jak to mají s (ne)hovořením za stejných situací muži.

- „1. Aby předaly nebo získaly informaci. (To je zpravidla jediný důvod, proč mluví muži.)
2. Aby přišly na to, co vlastně chtějí říci. (Muž přestává mluvit, aby si zformoval, co chce říci. Žena mluví, aby na to přišla, nahlas.)
3. Aby se cítily lépe a rychleji se daly do pořádku, když je něco vyvede z míry. (Když muž něco vyvede z míry, přestane mluvit. Ve své jeskyni má možnost se uvést do pořádku.)
4. Aby kolem sebe vytvořily důvěrné prostředí. Tím, že se podělí o své city s druhým, pozná žena sama své milující já. (Marťan přestane hovořit, aby sám sebe našel. Obává se, že příliš mnoho důvěrnosti ho připraví o sebe sama.)“¹⁷²

Každodenní komunikací se udržuje a posiluje vztah. Gruber k tomuto tématu dodává: „Tak jako někdo mluví a myslí anglicky a jiný česky, tak se smíříme s faktem, že někdo mluví a myslí jazykem ‚mužštinou‘ a někdo ‚ženštinou‘. Rodný jazyk zůstane

¹⁶⁸ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. 110.

¹⁶⁹ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 191.

¹⁷⁰ KARSTEN, Hartmut. *Ženy – muži*. s. 99.

¹⁷¹ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. 110-112.

¹⁷² GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše*. s. 58.

vždy zažitý nejlépe, ale v jazyce druhých se lze každodenní snahou a procvičováním naučit mluvit i myslet velmi dobře.¹⁷³

4.4 Jednostopový, více-stopový mozek

O rozdílném uspořenéí řečových center v mozku, o údajně různě velkém nosníku a dalších odlišnostech, jsme si již zmiňovali a také o tom, že ženy jsou hovornější než muži. V knize manželů Peaseových se objevují ještě dva termíny, a to, že ženy mají tzv. více-stopový a muži tzv. jedno-stopový mozek a podle toho se dokážou soustředit na různý počet věcí.¹⁷⁴ Muži a ženy mají rozdílný rozsah pozornosti. „Širší rozsah ženské koncentrace se samozřejmě projevuje i v širším rozsahu ženského vnímání. Žena dokáže nejen myslet na více věcí najednou, nejen dělat více věcí najednou, ale i vnímat více věcí najednou. Lidově řečeno – jde o ženský šestý smysl, ženskou intuici.“¹⁷⁵ Muži mají rozsah pozornosti užší.

Díky tomu, že ženský mozek funguje „více-stopově“, lze říci, že: „[...] žena dokáže ve stejnou chvíli ‚udržet ve vzduchu čtyři až pět míčků‘. Zvládne zároveň spouštět program na počítači, telefonovat, poslouchat rozhovor lidí v okolí a po celou dobu u toho popíjet kávu.“¹⁷⁶ Žena zvládá během rozhovoru měnit témata a dokáže současně mluvit o několika vzájemně nesouvisejících věcech najednou. Během řeči dokáže použít „pět tónů hlasu“. Muži dokážou zachytit a rozpoznat pouze tři její tóny hlasu a tak jim často unikne pointa vyprávění.¹⁷⁷

Mušský mozek je „jedno-stopový“, „je naprogramován tak, aby se vždy soustředil na jeden určitý úkol.“¹⁷⁸ Například čte-li si muž noviny, dokáže se soustředit pouze na čtení novin. Přijde-li žena a snaží se muži něco říci, muž nedokáže zdaleka tak dobře koncentrovat pozornost a soustředit se ještě na něco jiného. Vnímá, že žena přišla a vnímá i její hlas, ale vnímá ho spíše jako nežádoucí narušení, které je zapotřebí ukončit.¹⁷⁹ „Mužovo podvědomí vytuší v ženině zvuku sloveso ve druhé osobě jednotného

¹⁷³ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápou*. s. 39.

¹⁷⁴ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 35.

¹⁷⁵ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápou*. s. 44-45.

¹⁷⁶ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 35.

¹⁷⁷ Tamtéž. s. 35.

¹⁷⁸ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. 80.

¹⁷⁹ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápou*. s. 43.

čísla (vyzvedneš). Má zkušenost, že když to sloveso zopakuje v osobě prvé (vyzvednu), tak že rušení ustane.“¹⁸⁰ Několik dalších ukázek v příloze (1.2).

4.5 Mužské a ženské mlčení

Interpretace mlčení u opačných pohlaví je různá. Každý mlčí z jiného důvodu a za jiných situací. Už v předchozím bodu (Rozdíl v četnosti komunikace) jsme nastínili občasné mužské mlčení, ale nyní rozebereme obě pohlaví.

V dávných dobách, kdy muži byli lovci a ženy sběračky a ochránkyň rodinného krbu, mělo mlčení obdobný význam, jako je tomu dnes. Mužské mlčení bylo spojené s lovem. Při číhání na kořist se lovící tlupa musela chovat tiše, aby zvíře nevyplašili. Vyplašení kořisti mohlo nastat pouze v naléhavé situaci. Žena, která hlídala oheň, měla zapotřebí řídit mnoho činností a její mlčení by situaci mohlo znesnadnit. Pro ženu se stával hovor ideálním koordinačním prvkem pro všechny činnosti fyzické, tak i pro psychické pocity, kterými „střežení ohně“ bylo doprovázeno.¹⁸¹

V dnešní době je mužské nemluvení či nekomunikativnost a ženské mlčení chápáno různě. Mužovo mlčení bývá spojováno se stresem a s řešením problémů. Stejně jako kdysi v tichosti číhal na kořist, dnes se mlčky soustředí na vyřešení problému. Ve chvílích stresu se potřebují stáhnout do tzv. jeskyně své mysli, jak říká Gray. Muži se cítí dobře, když své problémy mohou vyřešit sami, bez pomoci druhých. Jen málokdy o svých starostech hovoří nahlas, pouze ve chvílích, kdy je potřebná odborná rada, žádají o pomoc. Muži si myslí, že pokud by požádali blízkou osobu o pomoc, byla by to známka slabosti. Pokud se muži stáhnou do své jeskyně, jsou uzavření a stávají se nepozornými.¹⁸² Manželé Peaseovi mužovo přemýšlení přirovnávají k tzv. sezení na skále či hledění do ohně. Muž potřebuje být sám, stává se zcela uzavřeným pro všechny lidi a potřebuje dumat nad určitým problémem. Až svůj problém vyřeší, sleze ze skály a opět začne hovořit. Ženy mužovo mlčení vnímají jako tísnivé a ničivé.¹⁸³ Obvykle nevědí, jak se muži ve stresu chovají. Mužovo stáhnutí a uzavření se do sebe nesou těžce, cítí se dotčeny a většinou mu takovéto jednání zazlívají,¹⁸⁴ mají

¹⁸⁰ Tamtéž. s. 44.

¹⁸¹ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápejí*. s. 56.

¹⁸² GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše*. s. 31-32.

¹⁸³ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. 183-186.

¹⁸⁴ GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše*. s. 33-34.

pocit, že je nemá rád, nebo že se na ně dokonce zlobí.¹⁸⁵ Mezi takové „sezení na skále“, „hledění do ohně“ či „stáhnutí se do jeskyně“ se nejčastěji řadí čtení novin, sledování televize a s ním spojené přepínání programů, opravování porouchaných či rozbitých předmětů, rybaření atp.

Žena mlčí z úplně jiného důvodu než muž. „Žena nemluví, pokud se jí někdo nelíbí, pokud s ním nesouhlasí či pokud chce tuto osobu ‚potrestat‘.“¹⁸⁶ Mlčení je pro ženu jako určitá forma trestu. Mohla by to být účinná metoda, ale jen tehdy, použila by ji žena vůči jiné ženě. Na muže toto neplatí. Ženy si často neuvědomují, že muži ticho milují, že je tím tedy netrestají, ale rozzlobí se pouze samy.¹⁸⁷ Pokud je žena rozzlobena a s mužem se odmítá bavit, muž se domnívá, že je vše v pořádku.¹⁸⁸ „Má žena mlčí = má se tedy logicky se mnou jako v ráji,“ myslí si on.¹⁸⁹ „Průměrnému muži trvá asi devět minut, než si ženino mlčení vysvětlí jako trest vůči sobě. V době do devíti minut si její mlčení vysvětluje jako odměnu, jako ono vytoužené ‚ticho a klid‘.“¹⁹⁰ Ženy, na rozdíl od mužů, nemají ve zvyku stahovat se do sebe, když prožívají stres nebo potřebují něco vyřešit. Ženě se neuleví, pokud bude mlčet, naopak to ze sebe „potřebuje dostat ven“, potřebuje si povídat. Jak píše Gray: „Venušanky se otevřeně svěřují se svými pocity únavy, zmatku, zoufalství a vyčerpání,“¹⁹¹ což je rozdílné oproti mužům. Ženy jsou ve chvílích stresu emocionálnější zaujatější. Když žena prožívá stres, nejde jí bezprostředně o to, aby našla řešení, spíše se potřebuje vypovídat a dojít k porozumění. Zkoumá při tom své pocity a získává tak lepší představu o tom, co jí vlastně vadí, a tím se jí rázem uleví. Cítí se lépe, když o svých starostech může hovořit a nezáleží, o jak závažný problém zrovna jde, dokáže řešit všechny najednou, aniž by potřebovala získat řešení. Muži takovéto vypovídání se z problémů častokrát chápou tak, jakoby jim žena naznačovala, že za její starosti mohou oni. Cítí se zdrceni, protože si myslí, že je ze svých problémů ženy viní. Muži nechápou, že žena svým sdělováním problémů nehledá řešení a ani po muži nechce, aby daná řešení hledal.¹⁹²

¹⁸⁵ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. 183.

¹⁸⁶ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 192.

¹⁸⁷ Tamtéž. s. 192-193.

¹⁸⁸ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápou*. s. 80.

¹⁸⁹ Tamtéž. s. 80.

¹⁹⁰ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. 120-121.

¹⁹¹ GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše*. s. 32.

¹⁹² Tamtéž. s. 35-37.

4.6 Nevyžádané rady od mužů a od žen

Každý má někdy tendenci nabízet rady v domnění, že druhému pomůže, ale aniž by si však uvědomil, zda druhý radu chce. Jak muži, tak i ženy nabízejí rady a tyto rady se mohou druhému pohlaví zdát jako nevyžádané.

Muži nemají rádi, když jim někdo radí. Je to dáno tím, že potřebují mít pocit, že si své problémy vyřeší sami. Většinou se nesvěřují ani nejlepšímu příteli, mají pocit, že druhého člověka tím zatěžují. Žena se snaží nabídnout radu, chce, aby si s ní muž o problému promluvil, protože tak by to udělala ona.¹⁹³ „Když žena muže miluje, má pocit, že odpovídá za jeho růst, a snaží se mu pomoci zlepšit způsob, jak dělá věci. Vytvoří Komisi pro zdokonalení vnitřních záležitostí, a on se stane jejím hlavním objektem.“¹⁹⁴ Ve chvíli, kdy se žena promění v tzv. Výbor pro nápravu domácích záležitostí, nabízí muži nevyžádané rady a také kritiku a muž se cítí jak pod dohledem a má pocit, že se ho žena snaží změnit. Žena nabízející pomoc to však pociťuje jako láskyplné gesto, jako projev péče vůči svému muži.¹⁹⁵ „Nevyžádaná, tj. iniciální spontánní ženina rada vůči muži je v první řadě fackou a až potom něčím dalším.“¹⁹⁶ Muž získá dojem, že ho žena vnímá jako neschopného, že by na to, co má dělat, sám nepřišel, nebo že by to nedokázal.¹⁹⁷ Ale muž: „rád poskytuje rady a navrhuje řešení druhým, ale nevyžádaná rada, zejména od ženy, není vítána.“¹⁹⁸

Jak muži neradi dostávají rady od žen, tak mnohem raději dávají svá řešení ženám. Když má žena potřebu se vypovídat ze svých starostí a ulevit si, muž si tzv. pomyslně nasadí klobouk pana Zařídila a navrhuje ženě řešení, aby se cítila lépe. Žena má potřebu se podělit o své pocity a nepomáhá jí, když jí muž neustále přerušuje souvislým proudem návrhů, jak co vyřešit.¹⁹⁹ „Muž se snaží změnit ženiny pocity, když je v koncích tím, že se změní v pana Zařídila a nabídne jí řešení jejích problémů, které znehodnotí její city.“²⁰⁰ Ženy nevyžadují mužovy rady, jelikož: „Možek ženy je uzpůsoben k verbální komunikaci a hlavním cílem mluvení je prostě mluvení. Žena se většinou nesnaží nalézt odpovědi a nechce slyšet rady. A v této skutečnosti spočívá problém

¹⁹³ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. 179.

¹⁹⁴ GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše*. s. 21-26.

¹⁹⁵ Tamtéž. s. 21-26.

¹⁹⁶ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápejí*. s. 60.

¹⁹⁷ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 59.

¹⁹⁸ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 59.

¹⁹⁹ GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše*. s. 21-25.

²⁰⁰ Tamtéž. 26.

většiny párů – na sklonku dne chce žena obvykle hovořit o tom, co prožila, a podělit se o své pocity, avšak muž se domnívá, že mu žena předkládá problémy, které on má vyřešit, a začne jí radit. Žena potřebuje vcítění, muž to však vnímá jako žádost o pomoc při řešení problémů,²⁰¹ a proto si ženy často stěžují, že je muži nikdy nevyslechnou. Avšak pokud žena jeho návrhy stále odmítá, muž to chápe jako by byl stále méně potřebný, a pak se pro něho stává nesnadné ženu poslouchat.

4.7 Jak komunikují ženy a jak chápou muži

Ženy hovoří zvláštním způsobem, a to tzv. nepřímě. To znamená, že dělají jakési pouhé narážky na to, co by chtěly, anebo chodí tak zvaně „okolo horké kaše“. Tento způsob hovoru je neagresivní a vyhýbá se případným neshodám a napomáhá udržovat harmonii. Mluví-li takto žena s jinou ženou, nedochází k nedorozumění, avšak mluví-li nepřímě s mužem, může to mít určité nevýhody. Muži se nedokážou soustředit na sled ženiných informací nebo nechápou smysl hovoru. Jsou zvyklí hovořit přímo a vyřčená slova chápat doslovně.²⁰² Každé vyřčené slovo interpretují doslovně jako skutečnost. Ženy jsou zkušené v nepřímé řeči a muži si pak jejich slova špatně vysvětlují. „Muži berou věci příliš doslova. Ženy tedy [...] volněji zacházejí s jazykem. Pokud při rozhovoru, když k tomu dochází, muž trvá na svém doslovném způsobu, nastává velké nedorozumění.“²⁰³ V příloze (1.3) je uveden rozhovor týkající se této problematiky.

Příklad: „Zeptá-li se žena ‚Můžeš vyměnit žárovku?‘, slyší muž: ‚Jsi schopen vyměnit žárovku?‘

Muži chápou otázky se slovy ‚můžeš‘ nebo ‚mohl bys‘ jako prověrku svých schopností a jejich logická odpověď zní: ‚Ano, umím [...] vyměnit žárovku.‘ Navíc to chápou jako manipulaci a nátlak, aby odpověděli kladně.²⁰⁴

²⁰¹ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 60.

²⁰² PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. 121- 122.

²⁰³ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápou*. s. 77.

²⁰⁴ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. s. 125.

Muži vyčítají ženám, že při komunikaci příliš přehání, je to však dáno jejich, jak již bylo řečeno, doslovným přemýšlením.

Příklad: „Řekne-li například ona: ‚Jestli potkám ženu, která bude mít na sobě stejné šaty, umřu. Na světě není nic horšího!‘, nemyslí ve skutečnosti, že opravdu není nic horšího anebo že zemře, ale muž výrok pochopí doslova a může reagovat takto: ‚Ale neumřeš – na světě se dějí i horší věci!‘, což ona chápe jako sarkasmus.“²⁰⁵

„Ženy si často myslí, že žádají o pomoc, a ve skutečnosti nežádají. Když žena žádá o pomoc, může předestřít problém, ale nikoli přímo požádat o pomoc. Nepřímá prosba prosbu *implikuje*, ale přímo ji nevyslovuje. Čeká, že jí muž svou pomoc nabídne, a opomene ho požádat přímo. Takové nepřímé prosby v muži dojem, že ho žena bere jako něco samozřejmého a nedoceňuje ho.“²⁰⁶ Ukázky přímé a nepřímé řeči v příloze (1.4).

Ženy by se měly naučit mluvit k mužům přímo, aby se nedostávaly do situací, kdy si s mužem nebudou rozumět. Každé pohlaví komunikuje jiným způsobem a my bychom se měli naučit, jak se při rozhovoru s druhým nedostat do sváru.

4.8 Pravda a lež

Každý člověk lže, ale záleží, jaké lži k tomu použije. Snad nejvíce lží říkáme při prvních setkáních s dosud neznámou osobou, kdy se chceme ukázat v co nejlepší světlo. Takovéto lži a skoro všechny denní lži spadají mezi tzv. nevinné lži,²⁰⁷ „naprostou většinou se nejedná o vědomé lži či úmyslné klamání. [...] Odhad uvádí, že běžný člověk sděluje alespoň částečnou nepravdu až dvěstěkrát za den. Většinou lže slovy, mnohdy písemně, ale také úsměvem, polibkem a jinými mimoslovními projevy,“²⁰⁸ uvádí autorka knihy *Pravda a lež v partnerství*.

Na druhou stranu, chceme-li definovat pravdu v partnerství, dostáváme se často do nesnází. Pokud chceme definovat pravdu v mezilidských vztazích, je zapotřebí znát

²⁰⁵ Tamtéž. s. 126.

²⁰⁶ GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše*. s. 176.

²⁰⁷ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 295.

²⁰⁸ ŠAMÁNKOVÁ, Dita. *Pravda a lež v partnerství*. s. 29, 68.

a pochopit tzv. kodex,²⁰⁹ který, jak uvádí spisovatelka Šamánková, je pro tuto oblast velmi složitý. Proto chceme-li definovat pravdu, nemáme na výběr, než definovat pravdu pro každou situaci zvlášť, a to z čistě subjektivního hlediska. Pravda závisí na kontextu a pro nás je tímto kontextem partnerský vztah. Pravdu ve vztahu by neměl mít nikdy jeden nebo druhý, jelikož pravdou ve vztahu by mělo být to, co oba partneři společně vytváří a sdílejí. Mezi dvěma lidmi ve vztahu již platí jiná pravidla, než když každý vystupoval pouze sám za sebe.

Ve vztahu lžeme především proto, abychom předešli nepříjemnostem, abychom druhého neurazili, nezranili. Častokrát si to partneři zdůvodní tím, že „partner by pravdu neunesl“ nebo „žena by se zhroutila“ atd. Někdy se ale jedná pouze jen o pohodlnost a snahu vyhat se z nepříjemné situace, nebo odpovědět to, co chce druhý slyšet.²¹⁰ Když používáme lež při situacích, kdy nechceme zranit city bližního, není taková „milosrdná lež“ či „malá nevinná lež“ na škodu. Např. pochvala účesu, nového nábytku či partnera.²¹¹ V příloze (1.5) nalezneme ukázky takto dobře míněné lži.

„Zkusme si aspoň na chvíli názorně a barvitě představit člověka, který by vůbec nikdy nebyl schopen lži. Jak dlouho by fyzicky přežil a jak dlouho by obstál ve společnosti? Pokud by se to od dětství nebyl schopen naučit, je jeho vývoj vlastně nepředstavitelný. Pokud by ho ‚chorobná pravdomluvnost‘ postihla až v dospělosti, je dost možné, že by se brzy ocitl ne-li na hranici, tedy bohužel na ulici, skutečně bez domova a bez prostředků.

Lež tedy nelze ztotožňovat s jednoznačným zlem. Není vždycky pravda, že ‚kdo lže, ten krade‘, ani není možné černobíle usuzovat, že ten, kdo říká pravdu, je dobrý člověk.“²¹² Samozřejmě, že existují různé typy lží – od nevinných, prospěšných až k podvodům a zákeřným lžím. Také existují lidé s psychickými poruchami spojenými se lží.²¹³

„Lži bývají většinou odhaleny proto, že jsou spojeny s emocemi, které působí jako verbální a vizuální signály, jakási ‚červená světla‘. Čím větší je lež a čím více emocí je ve hře, tím víc se lhář prozrazuje.“²¹⁴

²⁰⁹ Tj. soustava pravidel, v které něco dokazujeme; podmínky, za kterých to dokazujeme; důvody, proč to dokazujeme apod.

²¹⁰ ŠAMÁNKOVÁ, Dita. *Pravda a lež v partnerství*. s. 10, 47, 109, 115.

²¹¹ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 295-296.

²¹² ŠAMÁNKOVÁ, Dita. *Pravda a lež v partnerství*. s. 27.

²¹³ Dita Šamánková dále jednotlivé poruchy rozebírá.

²¹⁴ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 306.

Po otázce „Kdo lže více, zda muži či ženy?“ se partneři častokrát pídí/slídí. Ženy se domnívají, že muži lžou více, ale je to možná tím, že muži jsou častěji odhaleni. Ženy dokážou rozpoznat změnu v intonaci hlasu a umějí porozumět řeči těla. Ale průzkumy ukázaly, že obě pohlaví lžou stejně často, jenom se odlišují v tom, proč lžou. Ženy – aby nenarušily vztahy a aby se ostatní cítili dobře; muži – aby sami vypadali lépe.²¹⁵

Vrátíme-li se k předchozímu výkladu, měli bychom si říci, že prakticky všechny typy hovorů (i dialogů) se mohou vzájemně propojovat a splývat, až na některé výjimky. V jednotlivých typech se jedná buď o to, co je daným tématem a cílem rozhovoru, nebo s kým hovoříme. Jsou popsány běžné hovory, se kterými se setkáváme, ale i takové, které nejsou příliš obvyklé („já-ty“ (myslitelé minulosti), „já-nejá“). Tak jak se obvyklé rozhovory a dialogy mohou propojovat, tak i jednotlivá hlediska se mohou prolínat u komunikace mezi muži a ženami. U těchto jednotlivých situací se nesnažíme nalézt další faktory komunikace, které by byly odlišné od těch, které jsme již zmínili u ostatních druhů. Spíše se snažíme ukázat, že jak muž, tak i žena jednotlivé situace chápe jinak a jinak se k nim i staví. Proto opačné pohlaví nemůže nikdy očekávat, že komunikace obou bude stejná. Když si každý tuto rozdílnost v uvažování (která na první pohled není patrná) uvědomí, může s trochou nadsázky říci, že oba hovoří „jiným jazykem“, tím je možno se vyhnout případným nesnázím v komunikaci.

Nelze říci, že tento specifický typ dialogu se dá přímo ztotožnit s jiným typem (z výše popsaných druhů). Jde spíše o souhrn jednotlivých hledisek. Nelze však ani říci, že by byl specificky odlišný, jen je tento typ jiný a možná i zvláštní tím, že se odehrává mezi opačným pohlavím, mnohdy by šlo říci až mezi „odlišnými tvory“.

²¹⁵ Tamtéž. s. 303-305.

5. Závěr

V průběhu našich životů často vedeme rozhovory na různá témata. Pokusili jsme se ukázat, že i když komunikujeme každý den a bez komunikace by život v dnešní době ani nešel, stále je možno se o komunikaci a pomocí komunikace něco dozvídat.

Jak jsme již jednou uvedli, komunikací lze mnoho získat, ale na druhou stranu i ztratit. Je potřeba se komunikaci věnovat a rozvíjet ji, jelikož bez ní, bychom se v životě neobešli. V dnešním světě mezilidské dorozumívání slábne a lidé využívají vymožeností techniky, spíše než bytostný rozhovor „tváří v tvář“, i když ten není ničím nahraditelný. V takovémto rozhovoru se člověk „stává člověkem“ a v osobním styku člověka s člověkem se oboustranně vyjadřuje „lidství“. Vybrali a analyzovali jsme některá hlediska verbální i neverbální komunikace, díky nimž takovýto bytostný hovor můžeme vést bez větších obtíží. Snad téměř většina lidí používá rozhovor či dialog denně a neuvědomuje si, že existují nějaké další typy. Jak Jaro Křivohlavý uvádí, během dne můžeme zaslechnout nesčetně různých rozhovorů a dialogů na všemožná témata, setkat se můžeme se: „[...] všelijakým tím laciným mluvením, konverzací pro konverzaci, mluvením jen z toho důvodu, aby řeč nestála“, „breptáním“ sklerotiků, žvatláním dětí a rozhovory, které jsou ve skutečnosti monology, protože ten druhý se ke slovu nedostane.“²¹⁶ Proto je zapotřebí, dodržovat určitá nepsaná pravidla a dodržovat zásady vztahu „já-ty“ (jak je popisují Sokol a Buber), jinak se hovor stane „nehodnotným“.

Poslední částí, ke které se ubíraly předchozí dvě kapitoly, se zabývala mužsko-ženským dorozumíváním, a jak uvádíme, i častým nedorozuměním. Je zapotřebí si uvědomit jednotlivé rozdíly v uvažování a myšlení a tím předejdeme možným neporozuměním v komunikaci s druhým pohlavím. Nelze říci, že by se tento specifický „partnerský dialog“ příliš lišil od jednotlivě popsaných rozhovorů a dialogů (až na pár výjimek „netypických“ dialogů). Jednotlivě se prolínají a jednotlivé jejich aspekty je možno zachytit v každém rozhovoru. Při snaze o porovnání „partnerského dialogu“ a čistě „filosofického dialogu“ příliš nenacházíme rozdílnosti, samozřejmě pokud se mírně odpoutáme od popsané formy „jiného jazyka“ mužů a žen. Ve „filosofickém dialogu“, jak vidíme u Sokola, jde především o vyjádření souměrného vztahu mezi účastníky, smyslem není intelektuální prospěch, avšak uznání druhého jako člověka, což je stejné i u „partnerského dialogu“, kde se nám jedná o druhou osobu, s kterou jednáme.

²¹⁶ KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Já a ty: O zdravých vztazích mezi lidmi*. s. 192.

6. Použitá literatura

AUSTIN, J. L. *Jak udělat něco slovy*. Praha: Filosofia, 2000. Základní filosofické texty; Sv. 5. ISBN 80-7007-133-8.

BERCKHAN, Barbara. *Komunikace bez zábran. Jak se naladit na společnou vlnovou délku*. Praha: Portál, 2012. ISBN 978-80-262-0066-6 (brož.)

BRUGGER, Walter et al. *Filosofický slovník*. Praha: Naše vojsko, 1994. ISBN 80-206-0409-X.

DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-247-2018-0.

DUPUY, Ernest. *Úspěšný dialog*. Praha: Portál, 2002. ISBN 80-7178-666-7.

GRAY, John. *Muži jsou z Marsu, ženy z Venuše: praktický návod, jak zlepšit vzájemné porozumění a dosáhnout v partnerských vztazích toho, co od nich očekáváme*. Praha: Práh, 1994. ISBN 80-85809-41-9.

GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápu: čtení o mužích a ženách*. Praha: Grada, 2003. ISBN 80-247-0799-3.

HARTLEY, Mary. *Řeč těla v praxi: teorie, cvičení a modelové situace*. 2. vyd. Praha: Portál, 2011. ISBN 978-80-262-0033-8 (brož.)

KARSTEN, Hartmut. *Ženy - muži*. Praha: Portál, 2006. ISBN 80-7367-145-X.

KOHOUTEK, Rudolf. *Poznávání a utváření osobnosti*. Brno: CERM, 2001. ISBN 80-7204-200-9.

KRAUS, Jiří a kol. *Akademický slovník cizích slov: [A-Ž]*. Praha: Academia, 2000. ISBN 80-200-0982-5.

KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Já a ty: O zdravých vztazích mezi lidmi*. Praha: Avicenum, 1977.

KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Jak si navzájem lépe porozumíme: kapitoly z psychologie sociální komunikace*. Praha: Svoboda, 1988.

LEWIS, David. *Tajná řeč těla*. Praha: Victoria Publishing, 1993. ISBN 80-85605-49-X.

MACHOVEC, Milan. *Smysl lidské existence*. 4. nezměn. vyd. Praha: Akropolis, 2008. ISBN 978-80-7304-103-8 (brož.)

MIKULÁŠTÍK, Milan. *Komunikační dovednosti v praxi*. Praha: Grada, 2003. ISBN 80-247-0650-4.

NEFF, Vladimír. *Filosofický slovník pro samouky neboli Antigorgias*. 2. rozš. vyd. Praha: Mladá fronta, 1993. ISBN 80-204-0383-3.

PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. Brno: Alman, 2003. ISBN 80-86135-34-9.

PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. Brno: Alman, 2003. ISBN 80-86135-15-2.

PLAŇAVA, Ivo. *Průvodce mezilidskou komunikací: přístupy – dovednosti – poruchy*. Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-0858-2.

PLZÁK, Miroslav. *Žena a muž: teorie a praxe manželského dorozumívání*. Praha: Motto, 2001. ISBN 80-7246-099-4.

POLÁKOVÁ, Jolana. *Smysl dialogu. O směřování k plnosti lidské komunikace*. Praha: Vyšehrad, 2008. ISBN 978-80-7021-966-9.

PRECHT, Richard David. *Láska: neuspořádaný cit*. Praha: Ikar, 2011. ISBN 978-80-249-1465-7 (váz.)

RENZETTI, Claire M. a **CURRAN**, Daniel J. *Ženy, muži a společnost*. Praha: Karolinum, 2003. ISBN 80-246-0525-2.

SCHNEIDEROVÁ, Anna a **SCHNEIDER**, Marek. *Komunikační dovednosti: učební text pro distanční studium*. 2. vyd., upr. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě. Studijní texty. ISBN 978-80-7368-268-2.

SCHULZ VON THUN, Friedemann. *Jak spolu komunikujeme?: překonávání nesnází při dorozumívání*. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0832-9.

SMEJKAL, Vladimír a **SCHELOVÁ BACHRANOVÁ**, Hana. *Velký lexikon společenského chování*. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1560-5.

SOKOL, Jan. *Filosofická antropologie: člověk jako osoba*. Praha: Portál, 2002. ISBN 80-7178-627-6.

SOKOL, Jan. *Malá filosofie člověka a Slovník filosofických pojmů*. 4. rozš. vyd. Praha: Vyšehrad, 2004. ISBN 80-7021-713-8.

ŠAMÁNKOVÁ, Dita. *Pravda a lež v partnerství*. Praha: Grada, 2007.s. ISBN 978-80-247-1846-0.

THOMSON, Peter. *Tajemství komunikace*. Brno: Altman, 2001. ISBN 86-86135-16-0.

TOMAN, Jiří. *Jak dobře mluvit*. Praha: Svoboda, 1974.

TONDL, Ladislav. *Dialog: sémiotické rozměry a rozhraní dialogu*. Praha: Filosofia, 1997. ISBN 80-707-092-7.

VALIŠOVÁ, Alena. *Komunikace a vzájemné porozumění: hry pro dospívající*.

Praha: Grada, 2005. ISBN 80-247-0842-6.

VYMĚTAL, Jan. *Průvodce úspěšnou komunikací: efektivní komunikace v praxi*. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2614-4.

7. Summary

Men and women are two different creatures. Not only they are physically different (which is apparent at first sight), but also, as the work shows, they think and look at things differently. All in all, their perception of the world is rather different. Many researchers have tried to determine the cause of those dissimilarities. In this work, however, we will acquaint you with the linguistic divergence between men and women, their communication patterns in various situations, and misunderstandings.

In the first chapter, we discuss communication in general and analyze the parts of which the interpersonal communication consists (verbal and non-verbal). Furthermore, we describe the individual parts and stress out the importance of the verbal part, as well as the non-verbal element, which is often considered as being more important of the two. We try to show what is crucial in the communication and then analyze the individual aspects. We explain how to proceed in communication in order to avoid possible difficulties. Next, we speak about discourse and dialogue and explain each of them separately. We note that there are many aspects in which the both types are interconnected, nevertheless, dialogue itself acquired many definitions in the 20th century. We present individual types of discourse and dialogue. These “typologies” are preceded by explanation of communication relations and an important “Me-You” relationship is outlined. Afterwards, we proceed to the last part to which the previous chapters were heading for, that is, the actual communication between men and women. In this chapter, we attempt to show whether this specific form is any different from other types of discourse and dialogue.

8. Přílohy

1.1 Rozhovor

„Ž: ,Tak co, co bylo dneska v práci? Jak bylo?‘ (Žena má svého muže ráda, a tak mu nabízí milý ženský důkaz přízně – popovídání si, sdílení pocitů.)

M: ,Mmmm...hm...no...ale jo, dobrý.‘ (Muž má svou ženu neméně rád – a vysílá signál tomu přiměřený; místy to bylo o nervy, ale zvládnou to sám. Nebudu tě s tím přece otravovat. Jsem tak dobrý, že výpověď o dnešku dokážu statečně a hrdinně minimalizovat.)

Ž: ,Tak jak bylo?‘ (Co jsem mu zlého udělala, myslí si, že si se mnou povídat nechce.)

M: ,Vždyť říkám – ušlo to, nic zvláštního, žiju.‘ (Proč pořád doráží, myslí si, co jsem tak špatného udělal?)²¹⁷

Muž se při takovémto rozhovoru cítí jako u výslechu a zanedlouho se začne zlobit, protože je unavený a chtěl by mít klid, aby si mohl přemýšlet nad svými problémy.

1.2 Typy mužského odpovídání

„Na ,víš‘ odpovídá ,vím‘.

Na ,ukážeš‘ se odpovídá ,jo, ukážu‘.

Na ,rozumíš‘ se odpovídá ,ale jistě, rozumím‘.²¹⁸

1.3 Rozhovor

„Robyn: ,**Nikdy** nesouhlasíš s ničím, co řeknu.‘

John: ,Co myslíš tím **nikdy**? Alespoň ve dvou případech jsem s tebou souhlasil, ne?‘

Robyn: ,**Vždycky** se mnou nesouhlasíš a **vždycky** musíš mít pravdu!‘

John: ,To není pravda! Není pravda, že s tebou **vždycky** nesouhlasím. Dnes ráno jsem s tebou souhlasil, včera v noci jsem s tebou také souhlasil a minulou sobotu také, tak neříkej, že **vždycky** nesouhlasím!‘

Robyn: ,Tohle říkáš **pokaždé**, když ti řeknu, že musíš mít **vždycky** pravdu!‘

John: ,To je lež. Neříkám to **pokaždé**!‘

²¹⁷ GRUBER, David. *Proč ženy muže (ne)chápejí*. s. 56.

²¹⁸ Tamtéž. s. 44.

Robyn: A dotkneš se mě, **jenom** když chceš sex!⁶
 John: Přestaň přehánět! Není pravda, že **jenom**...²¹⁹

Tento rozhovor (hádky) naznačuje, jak muž ženiny (podle muže přehnaná) slova chápe doslovně. Každý ve snaze zvítězit v hádce používá jiné „zbraně“ – žena vnáší do hovoru emoce a muž se snaží definovat a vymezovat ženiny slova.

1.4 Ukázka přímé a nepřímé řeči

Přímá řeč mužů

- „1. Jdi a udělej mi ke snídani omeletu!
 2. Udělej mu ke snídani omeletu, prosím.
 3. Udělala bys mi prosím ke snídani omeletu?“

Nepřímá řeč žen

4. Myslíš, že bychom mohli mít ke snídani omeletu?
 5. Nebylo by báječné mít k snídani omeletu?
 6. Což takhle dát si k snídani omeletu?²²⁰

Všechny věty mají stejný význam, ale jsou vyřčeny různým způsobem. Ženám připadá přímá řeč příliš hrubá a mužům se zdá nepřímá řeč složitá, dalo by se říci, že jí nedokážou „rozluštit“.

1.4 Žádá-li žena muže o pomoc

Jak by to žena měla říci
(stručně a přímo)

„Přinesl bys poštu?“

„Pojď, vyjdeme si někam.“

„Udělej si na mě někdy čas. Potřebuju ti něco říci.“

Jak by to říci neměla
(nepřímě)

„Nikdo nepřinesl poštu.“

„Už jsme strašně dlouho nikde nebyli.“

„Potřebujeme si pohovořit.“

Co muž slyší, když žena mluví nepřímě

„Zapomněl si přinést poštu. Měl bys na to myslet.“

„Zanedbáváš mě. Neskýtáš mi, co potřebuji. Měl bys nás častěji někam vyvézt.“

„Tvoji vinou si spolu nikdy nepromluvíme. Měl bys se mnou víc mluvit.“²²¹

²¹⁹ PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách*. s. s. 126.

²²⁰ Tamtéž. s. 123.

²²¹ Tamtéž. s. 121.

1.4 Nepřímá řeč v manželství

Když žena říká...

„Musíme si promluvit.“

„Musíme...“

„Je mi líto.“

„Nejsem naštvaná.“

„Jak moc mě máš rád?“

„Aha.“

„Dobře.“

„Pět minut.“

„Nic.“

Ve skutečnosti si myslí...

„Jsem naštvaná“

„Já chci...“

„Ty budeš litovat!“

„Samozřejmě že jsem!“

„Provedla jsem něco, co se ti nebude líbit.“

„Aha“ na začátku věty obvykle znamená, že jste byl přistižen při lži.

Toto slovo používá žena v závěru jakékoli hádky, při níž se domnívá, že je v právu, ale už prostě potřebuje muže umlčet.

Znamená to asi půl hodiny.

Znamená to „něco“. Slovo „nic“ žena většinou používá tehdy, má-li chuť svého muže zardousit. „Nic“ často znamená začátek hádky, která potrvá „pět minut“ a skončí slovem „dobře“.²²²

1.5 Dobře míněné lži

Představte si, jaké by to bylo, kdybyste vedli podobné pravdivé rozhovory:

„Ahoj, Marie. Vypadáš příšerně. Proč si prosím tě nevezmeš podprsenku, nemůžeš si dovolit chodit bez ní.“

„Ahoj, Adame. Proč si s těmi ošklivými pupínky nezajdeš k doktorovi? A chodíš tak mizerně oblečený! A proč si nezastříhneš chlupy v nose?“

„To je krásné nové auto, Michelle. Ty tvoje dvě hyperaktivní děti ti ho okamžitě obrátí vzhůru nohama. Jako matka jsi totiž absolutně neschopná.“

V těchto případech mluví dotyčný pravdu. Lež by zněla takto:

„Ahoj, Marie, vypadáš skvěle.“

„Ahoj, Adame, ty jsi ale pěkný chlap!“

„Ty jsi tak dobrá matka, Michell.“²²³

²²² PEASE, Allan a Barbara. *Proč muži lžou a ženy pláčou*. s. 205-208.

²²³ Tamtéž. s. 296.