

JAK VIDÍME SAMI SEBE? A VIDÍ NÁS DRUZÍ LIDÉ STEJNĚ?

Podle sebe soudím tebe

O tom, že některá stará rčení skutečně platí, se ve svém výzkumu na téma „Jak nás vidí druzí lidé“ přesvědčil **DALIBOR KUČERA (38), Ph.D.**, jenž působí na Katedře psychologie Pedagogické fakulty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích. Z jeho výzkumu jednoznačně vyplývá, že nejlépe rozumíme vlastnostem lidí, kteří jsou nám podobní. Co všechno utváří naši osobnost? Jaké zkratky při posuzování druhých i sebe sama používáme? Vidíme na druhých spíše to lepší, nebo to horší? A mají Češi menší sebevědomí než jiné národy?



■ O tom, co všechno utváří naši osobnost, se vedou letité spory. Jak to tedy je?

V tomto ohledu jsou v psychologii minimálně dva významné směry. První reprezentují deterministé. Ti tvrdí, že je naše osobnost určena například geneticky, biologicky, případně vývojově a sociálně – tedy tím, jaké máme vrozené předpoklady, podmínky, rodiče, kamarády a v jaké skupině jsme vyrůstali. Druhý směr reprezentují situacionisté, přesvědčení o tom, že na nás mají nejzásadnější vliv situace, v nichž se v průběhu života ocitneme, a argumentují celou řadou až extrémních projevů osobností, které jsou typické třeba ve válkách nebo krizích.

■ Například?

Jak je možné, že Němci, kultivovaný národ plný příkladných otců, synů a manželů, páchali tak příšerné věci za druhé světové války? A argumentují tím, že přece není možné, aby měli takovou krutost v genech nebo k ní byli vychováni.

■ Kdo má tedy pravdu?

Řekl bych, že oba směry. Žijeme-li ovšem v našich normálních podmínkách s více méně zakořeněnými životy, hraje genetická výbava a výchova rodičů roli dominantní.

■ A co z toho nás ovlivňuje výrazněji? Geny, nebo výchova?

Tohle je spor trvající dlouhá desetiletí nejen v psychologii, ale i v dalších vědních oborech. Všichni se ale v podstatě shodují na tom, že je to u každého člověka jiné. Někdo je více ovlivnitelný výchovou, prostředím

a společenskou situací, u někomu jsou zase výraznější takzvaně tvrdé, vrozené rysy, jež se v psychologii obvykle označují jako temperament, tedy základní nastavení osobnosti. Každý z nás dostal do vínku jinou životní energii, která utváří naše temperamentové rysy, jež se pak projevují ve všech sférách našich životů.

„Za normálního stavu hrají hlavní roli geny a výchova.“

■ U jakých osobností jsou tedy geny výraznější?

To se nedá takhle jednoznačně říct, ale obecně se genetická výbava nejsilněji projevuje v emočním prožívání, v sociabilitě (*jak je člověk společenský, jak navazuje vztahy, pozn. red.*) a právě v energetizaci chování.

■ Co to je?

V rámci naší genetické informace jsme po našich matkách zdědili určitou charakteristiku mitochondrií, což jsou jakési buněčné elektrárny, které pro naše buňky produkují energii. Někdo má mitochondrie líné, někdo naopak superproduktivní, a tudíž „vyrábějící“ spoustu energie. Pak je jen otázka, jakým způsobem bude člověk svůj přebytek energie ventilovat. Nejčastěji se produktivní mitochondrie projevují například v extraverci (*otevřenost vůči ostatním, velká přizpůsobivost*

Introverze a extraverte je škála, na níž se neustále pohybujeme a která se podle situací mění. V určité situaci se může člověk projevat jako introvert, ale mezi svými přáteli je třeba mnohem společenější.

změněm, vyhledávání společnosti jiných lidí; opak introverze, pozn. red.)

■ Pokud jsem tedy introvert, který nedokáže komunikovat se svým okolím, můžu za to geny?

Ne, protože zrovna společenskost hodně závisí na zkušenosti. Introvertní lidé jsou obvykle citlivější a méně nabuzení, to už dostali geneticky do vínku. Ale i lidé s produktivními mitochondriemi mohou být introvertní, jen se jejich energetická výbava projeví jinak. Například se stanou samotářskými dobrodruhy. Introverze a extraverte je škála, na níž se neustále pohybujeme a jež se podle situací mění. V určité situaci se může člověk projevat jako introvert, ale v jiném kontextu, například mezi svými přáteli, je mnohem společenější.

■ Čím je to dáno?

Takzvaným multifacetovým pojetím osobnosti, což v podstatě znamená, že máme pro různé situace připravené různé „tváře“. Jednu osobnostní výbavu tedy máte připravenou například pro jednání se svým šéfem. V komunikaci s ním jste introvertovaná, submisivní, svědomitá a mluvíte kultivovaně. Jakmile ale přijдете domů, projeví se vaše jiná „tvář“, která je třeba společenská a chaotická.

■ A která z těch „tvář“ je ta opravdová?

Například já se jako akademik potkávám se spoustou lidí na různých pracovních pozicích, v různé hierarchii a v různých rolích. Tím pádem se nedá jasně říct, která z těch „tvář“ je autentická. Spousta lidí se navíc přetváří i sama před sebou, třeba i nevědomě. V rámci takzvané sociální žádoucnosti lidé klamou sami sebe, protože si nechtějí připustit, že jsou třeba neschopní, zlí nebo neohleduplní k ostatním lidem. Pro-



to je i pro mě coby výzkumného psychologa v oblasti psychologie osobnosti tou nejzásadnější otázkou, kde vlastně osobnost hledat.

■ A kde ji tedy hledáte?

V průniku mezi tím, jak vidíme sami sebe, tedy v sebereflexi, a tím, jak nás vidí ostatní a jak na nás reagují. Dokážu si představit, že si někdo jako Buddha zaleze na rok někam do chrámu, kde bude zkoumat svoje nitro a dojde k tomu, že se opravdu zná. Jakmile ale z chrámu vyleze a dostane se do nějaké nečekané situace, pravděpodobně sám sebe překvapí.

■ Jsme tedy vůbec schopni objektivní sebereflexe?

Pokud člověk netrpí nějakou závažnější kognitivní poruchou (*těžká porucha zpracování informací a chápání, například demence, pozn. red.*), je schopen informace o sobě zpracovávat. V tomto ohledu jsou ale důležité silné stránky člověka, tedy na jaké aspekty života klade důraz. Když se bude popisovat emočně založený člověk, bude klást důraz na své emoční prožívání. Racionálně založený člověk naopak klade důraz spíše na analytickou složku a jeho emocionální seobraz nebude tak zpracovaný. Navíc většina lidí používá při hodnocení sebe i druhých kognitivní zkratky. Prostě zjednodušujeme a paušalizujeme, a to i ve vztahu k sobě samým.

■ Proč používáme kognitivní zkratky?

Protože myšlení nám bere velké množství energie a je časově náročné. Řčení, že myšlení nebolí, je naprostý mýtus.

■ Jak takové kognitivní zkratky vypadají?

Jde o různá schémata, hlavně prototypy a stereotypy. Pokud třeba nastoupím do

nové práce na pozici ajťáka, velmi snadno na sebe převezmu jakousi jeho obecnou identitu. Typicky to dělají teenageři. Najdou si svůj idol, s nímž se ztotožní, a pro-

„Pro různé situace máme připravené různé tváře.“

filují se jako on. Často se takhle chovají i partneři na počátku láskyplných vztahů. Jsou jedno tělo, jedna duše a hodnoty svého partnera vezmou za své.

■ Už jste zmínil, že svůj seobraz vytváříme především na základě pozorování druhých. Znamená to, že se s nimi neustále srovnáváme?

▼ Za to, že je někdo větší introvert či extrovert, mohou podle psychologa Kučery zřejmě geny. Po našich matkách totiž dědíme určitou charakteristiku mitochondrií, což jsou stovky až tisíce drobných útvarů v buňce, které fungují jako energetické elektrárny a vytvářejí „palivo“ pro průběh reakcí v celé buňce. Někdo má mitochondrie líné, někdo naopak superproduktivní, a tudíž „vyrábějící“ spoustu energie. Pak je jen otázka, jakým způsobem člověk tento přebytek energie ventiluje. Nejčastěji se produktivní mitochondrie projevují tím, že je člověk extrovert. Má rád společnost, rád je středem pozornosti.

Ano. Vnímáme jejich chování, sledujeme, jak řeší různé situace, a srovnáme to s tím, jak podobné situace řešíme my.

■ Ne každý člověk je ale pro nás stejně důležitý. Kdo je tedy ten, s kým se srovnáváme?

V tomto ohledu mluvíme o takzvaných „významných druhých“, což jsou lidé, kteří jsou pro nás významní z hlediska informace, již nám poskytují. Pokud byste tedy byla mým „významným druhým“ a řekla mi, že jsem neschopný, pravděpodobně povede váš názor k mé sebereflexi. Když mi ale to samé řekne cizí člověk na autobusové zastávce, nic to se mnou neudělá. To, kdo bude mým „významným druhým“, je podmíněné řadou faktorů. Může to být dáno dokonce i kulturně. Například asijské kultury jsou sociálnější než naše euroamerická kultura, která je spíše individualistická. Dá se tedy předpokládat, že v asijských kulturách bude názor společnosti, širší komunity, nebo dokonce státu mnohem zásadnější než u nás. Vzpomeňme si třeba na japonskou kulturu samurajů, kde nadřazený řekne podřízenému, že selhal, a ten to nejen nekriticky přijme, ale ještě spáchá velmi brutální sebevraždu. To je v naší kultuře nemyšlitelné.

■ Na jakém základě si tedy v naší kultuře vybíráme naše „významné druhé“?

To je hodně individuální. Obvykle jde o lidi, s nimiž máme osobní a blízké vztahy, kdy na nás tento člověk působí relativně často a intenzivně v mnoha sférách našeho

▼ „Většina lidí používá při hodnocení sebe i druhých kognitivní zkratky. Prostě zjednodušujeme a paušalizujeme, protože myšlení nám bere velké množství energie a je časově náročné.“ říká psycholog Kučera. „Jde o různá schémata, hlavně prototypy a stereotypy. Pokud třeba nastoupím do nové práce na pozici ajťáka, velmi snadno na sebe převezmu jakousi jeho obecnou identitu. Typicky to dělají teenageři. Najdou si svůj idol, s nímž se ztotožní, a profilují se jako on.“



života. V některých případech to ale mohou být i lidé, které vůbec neznáme. Typické je to u teenagerů. Anebo u starších lidí, kteří už nemají tolik sociálních kontaktů a nemají ani možnost si je vybudovat. Tito lidé pak jako referenční osoby přijímají třeba mediálně známé osobnosti nebo hrdiny v seriálech. Tyto osoby jim sice neposkytují reálný vztah a přímou zpětnou vazbu, ale jejich chování a názory jsou pro sledovatele velmi důležité.

■ Hodnocení sebe sama zkreslují i obranné mechanismy naší psychiky. Používáme je, abychom přežili?

Abychom dokázali žít ve společnosti a vlastně i sami se sebou, potřebujeme k tomu určité ego-obranné mechanismy, které zachovávají či posilují naše sebepojetí (*tedy jak sami sebe vnímáme a hodnotíme, pozn. red.*). Dejme tomu, že byl člověk ve vztahu nevěrný. A buďto si může říct, že je zavržen hodným, a sypat si popel na hlavu, anebo využije jeden z ego-obranných mechanismů. A nevěru může buďto potlačovat, nebo popírat, tedy předstírat, že se nic takového nestalo, a vytěsnit ji z mysli. Anebo ji může i racionalizovat – zdůvodnit si ji: ve vztahu jsem nebyl spokojený, měl jsem



▲ Významní druzí – tak označuje psychologie lidi, kteří na nás a naše chování mají výrazný vliv. Většinou se jedná o naše blízké. Například u seniorů jimi však mohou být i lidé, které osobně nikdy nepotkali. Starší lidé už nemají tolik sociálních kontaktů, a tak si za své vzory berou mediálně známé osobnosti nebo hrdiny z televizních seriálů.

spoustu důvodů to udělat, nevěra utužuje vztahy a podobně. Asi neexistuje člověk, který by žádné ego-obranné mechanismy nepoužíval, protože čím víc interakcí s ostatními lidmi máme, tím větší je pravděpodobnost, že bude v komunikaci s nimi docházet k nedorozuměním a rozporům, jež si budeme muset vyřešit i sami v sobě.

■ Používáme více obranných mechanismů najednou, nebo máme nějaké osvědčené, které používáme stále dokola?

Je pravděpodobné, že lidé, kteří se častěji dostávají do různorodých situací a kteří jsou inteligentnější a více o sobě přemýšlejí, budou mít ten repertoár pestřejší. Obecně ale platí, že používáme strategie, které se nám dlouhodobě osvědčují. Zrovna v případech potlačování se obvykle jedná o chronickou strategii. Těmto lidem se říká repressoři a v emoční rovině jsou to například ti, kdo vidí svět neustále růžově, anebo jsou to naopak škarohlídi, kteří do všech stránek svého života promítají svůj pesimismus. Jedná se u nich o setrvalou tendenci, tedy alespoň do doby, než se jim vše sesype jako domeček z karet. Pokud se na člověka, jenž vidí svět jenom růžově, naválí jedna katastrofa za druhou, jeho ego-obranné mechanismy dříve nebo později selžou. I ony jsou totiž energeticky náročné a není možné je používat donekonečna.

„Svoje nežádoucí vlastnosti vnímáme víc než naše okolí.“

■ Znamená to tedy, že své negativní osobnostní charakteristiky nevnímáme tak výrazně, jako je u nás vnímají druzí lidé?

Ačkoliv by se to dle řady psychologických teorií dalo očekávat, náš výzkum to nepotvrdil. Naopak se ukázalo, že lidé, kteří mají nějakou nežádoucí osobnostní charakteristiku, ji vnímají ještě intenzivněji. Pokud je tedy někdo úzkostný, vnímá se jako daleko úzkostnější, než jak ho vidí druzí lidé. Mísoto toho, aby si lidé své sebepojetí chránili, se spíš shazovali.

Z výzkumu, který realizovala Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, překvapivě vyplynulo, že své negativní vlastnosti vidíme daleko silněji, než je u nás vidí druzí lidé.



■ To, že jsme my Češi obecně málo sebevědomí, potvrdil i čerstvý průzkum agentury Ipsos pro projekt Česko v datech. Podle 54 % dotázaných je sebevědomí Čechů nižší, než by mělo být. Vlastní sebevědomí hodnotili respondenti na desetibodové škále v průměru známkou 6,36. Dávali přitom sami sobě horší známky, než jak si myslí, že by je hodnotili ostatní. „Podle mě je to do jisté míry dáno historicky, protože byly doby, kdy se lidé báli jakkoliv vyčnívat,“ říká horolezec Radek Jaroš, jenž zdolal všech 14 světových osmitisícovek bez použití kyslíkového přístroje... Je tohle podceňování sebe sama českou specialitou?

V zahraničních výzkumech jsem tak výrazný rozdíl mezi tím, jak výrazně člověk vnímá své nežádoucí charakteristiky, a tím, o kolik lépe ho vidí cizí lidé, nezaznamenal. Možná jsou tedy Češi skutečně sebekritičtější.

■ Pojďme se podívat na zkoumání osobnosti z druhé strany. Jak spolehlivý je náš obrázek, jaký si uděláme o druhém člověku během pár sekund?

Multifacetové pojetí osobnosti znamená, že máme pro různé situace připravené různé „tváře“. Jednu osobnostní výstavu máme připravenou například pro jednání se svým šéfem. V komunikaci s ním jsme zpravidla submisivnější, svědomití a mluvíme kultivovaně. Jakmile ale přijdeme domů, projeví se naše jiná „tvář“, která je třeba společenská nebo chaotická.



Bude spolehlivý jen do té míry, nakolik bude spolehlivá naše kognitivní zkratka, kterou, ať chceme nebo ne, při tomto rychlém rozhodování používáme. Máme v sobě zakódovanou jakousi typologizaci osob. Pokud tedy vidím někoho, kdo vypadá jako aťák, zafunguje u mě takzvaný haló efekt, čili nejvýraznější nebo nejviditelnější charakteristiky téhle profese mi vytvoří celkový obraz dané osoby. Takže si řeknu, že má problémy se socializací, pravděpodobně je single, bydlí u mámy a hraje počítačové hry. Stejnou zkratku použijeme,

když uvidíme upravenou blondýnu anebo typickou učitelku. Za těch pár sekund je ztotožníme s nějakým našim připraveným prototypem.

■ To naše zkratky většinou fungují? Nebo proč je tak hojně používáme?

Většinou jsou skutečně relativně úspěšné, i když jistá chybovost tam samozřejmě je. V této souvislosti si vždy vzpomenu na příklad, který se stal u nás na univerzitě. Na jednu katedru si pozvali slavného emeritního profesora, jenž ale působí hodně zputle a neupraveně. Když přišel na fakultu, paní

SOCIOPAT VERSUS PSYCHOPAT

Jsou si velmi podobní, v obou případech jde o disociální poruchu osobnosti. Což znamená, že neberou ohled na ostatní, jdou „přes mrtvoly“, chybí jim empatie a ohleduplnost. Snaží se druhými lidmi manipulovat, aby dosáhli svého. Netrpí výčitkami svědomí ani studem. V populaci jsou odhadem asi 4 % sociopatů a 1 % psychopatů.

SOCIOPAT: Zpočátku obvykle působí sympaticky, často až okouzlejícím dojmem. Pod maskou se ale skrývá nemilosrdný manipulátor a lhář. Nerozlišuje mezi dobrým a špatným. Zpravidla už od mala má pocit, že jeho schopnosti jsou výjimečné a že to okolí neoceňuje. Za každou cenu prosazuje své zájmy, a když se mu to nedaří, nastupuje vztek a agrese.

PSYCHOPAT: Za každé situace je sebejistý, chladnokrevný, rozhodný, ani stres či emocionálně vypjaté situace ho nevykolejí. Vesměs jde o workoholiky, jejichž jediným cílem je úspěch a moc nad lidmi. Bývají velmi inteligentní, charismatičtí, racionální, často udělají „kariéru“. Podle americké studie z roku 2016 vykazuje významné psychopatické znaky 21 % lidí na vedoucích místech ve velkých firmách. Ještě víc jich je v politice. Ideální jsou pro psychopaty povolání, která „běžný smrtelník“ těžko zvládá kvůli extrémnímu stresu. Pokud by byl psychopat postaven před roz-

hodnutí, zda obětovat život jednoho člověka za záchranu většího počtu lidí, nebude zřejmě váhat. Ve válce jde o ideální vůdce. Psychopat byl i astronaut Neil Armstrong, první člověk, jenž vystoupil v roce 1969 na povrch Měsíce. „Když s Edwinem Aldrinem v modulu na Měsíce přistávali, ukázalo se, že je tam spousta kamenů a že mezi nimi téměř není možné přistát, aniž by se stanice rozbila. Každý normální člověk by v tu chvíli propadl panice a možná by pod vlivem emocí udělal chybu, ale Armstrong situaci zvládl naprosto racionálně a chladnokrevně. Takže je dobře, že máme i tyhle psychopaty, kteří si umějí poradit i s neznámou vyhocenou

situací a kteří tím třeba zachrání spoustu lidí,“ říká biolog prof. Jaroslav Petr.

V ČEM SE LIŠÍ: Psychopatie je projevem nedostatečného vyvinutí částí mozku zodpovědných za sebekontrolu a emoce. Sociopatie naopak vzniká následkem násilnického a citově chladného prostředí, které zpravidla zahrnuje psychické či fyzické zneužívání, anebo jde o následek prožitého traumatu. Proto jsou sociopati náchylnější k úzkostem, takže se jim ve stresových situacích nedaří. Často pak propadají výbuchům vzteku a agrese. Psychopati jsou naopak klidní a chladní, i když jsou pod tlakem. Hůře je proto poznáte. -tm-



Neil Armstrong, který 21. července 1969 vystoupil na povrch Měsíce.



Přistávací modul Apollo 11.

sekretářka ho vyhodila, protože si myslela, že je to bezdomovec. Jen co se s ním pořádala, dozvěděli se to kolegové, kteří se zděsili, protože jim došlo, že vyhodila ctihodného pana profesora. Celá katedra pak za ním běžela a chlácholila ho. Reakce paní sekretářky byla ale pochopitelná. Uplatnila zkratku, během pár minut si o dotyčném udělala jasno, a ve většině případů by asi její dojem byl správný. Tady se ale bohužel sekla. Stejnou zkratku používáme, i když se nám někdo líbí. Během pár sekund máme jasno, a to jen proto, že jsme si posuzovavou osobu ztotožnili s prototypem, jenž se nám líbí už dávno.

■ **Váš výzkum zjišťoval, jaká je shoda mezi tím, jak lidé vnímají sami sebe a jak je vnímají lidé v jejich okolí. Jak to dopadlo?**

Z našich výzkumných dat, v nichž jsme měli pestrou plejádu respondentů, vyplývá, že se umíme vzájemně poznat skutečně dobře. Náš výzkum byl ale založen na lidech, kteří se znají a mají spolu osobní kontakt. Těžko tedy říct, jak by to vypadalo, kdyby se v našem výzkumu měli hodnotit cizí lidé. I když ze zahraničních studií, jež se prováděly tak, že lidé seděli za polo-průhledným sklem či monitorem a hodnotili naprosté cizince při interakci s dalšími lidmi, také vychází, že jsme výborní posuzovatelé. Nedokážu si to vysvětlit jinak, než že v sobě máme nějaký evoluční mechanismus umožňující nám správně odhadnout druhé lidi.

■ **Ve výzkumu jste posuzovali řadu osobnostních charakteristik. Od emoční labilit**

Jedinou sférou, v níž se cítíme být lepšími, než jsou ostatní, je otevřenost novým myšlenkám, podnětům a ideologiím. V jiných oblastech máme naopak sebevědomí nižší. Což výrazně ve srovnání s mnoha jinými národy platí hlavně o Čechách.

přes citlivost na estetické podněty až třeba po přívětivost, vypočítavost nebo arogantnost. To jste skutečně nenarazili ani na jednu výraznější odchylku?

Jak jsem již říkal, druzí lidé nás vnímají pozitivněji, než se vidíme my sami. Je ale zajímavé, že plošně nás druzí lidé vidí jako

„Máme dar odhadnout druhé lidi správně.“

méně otevřené k novým myšlenkám, podnětům, umění, ideologiím nebo náboženství. A tato dimenze, která souvisí s intelektem a je obvykle žádoucí, je podle výzkumu jedinou sférou, v níž my sami máme pocit, že v ní oproti ostatním vynikáme.

■ **Čím to je?**

Teď budu spekulovat, ale v sociální psychologii existuje velice dobře popsáný jev „já

versus ty“. Spočívá v tom, že na lidi, které pozorujeme, používáme jiný metr než na sebe samotné. Když se vám něco povede, dejme tomu, že uděláte zkoušku, pak to já jako pozorovatel přičku tomu, že jste měla štěstí. Když ale udělám úspěšně zkoušku já sám, řeknu si, že jsem prostě šikovný. Hovoří se také o tom, že máme pocit, že jsme unikátnější a složitější než druzí lidé. Pokud jsme třeba součástí nějaké skupiny, máme dojem, že je tato naše skupina pestřejší. Když budete žákem 7. A, budete mít pocit, že jste mnohem různorodější skupinou lidí než žáci 7. B. Anebo pokud jsme třeba v nějaké obtížné životní situaci, například v hluboké partnerské krizi, máme pocit, že naše situace je mnohem složitější a náročnější ve srovnání s tím, co zažívají druzí lidé.

■ **Čím to je?**

Tím, že nejlépe známe sami sebe, protože se sebou trávíme celý život, máme možná pocit, že jsme unikátnější a otevřenější novým věcem než ti druzí.

■ **Říká se: „Podle sebe soudím tebe.“ Potvrdilo se něco takového i ve vašem výzkumu?**

Ano. Zjistili jsme, že se navzájem lépe posuzují lidé, kteří jsou si podobní. Pokud někdo odpovídá našemu osobnostnímu profilu, jsme v jeho posouzení přesnější.

■ **Máme dnes kvůli přemíře informací a dat, jež každý den přijímáme, složitější cestu za sebepoznáním, než měli třeba lidé v 19. století?**

Rozhodně. Čím víc se propojujeme, čím víc máme vztahů a čím víc kontextů prozkoumáváme, tím to máme těžší. Možná proto je v posledních desetiletích patrná taková tendence ke všem ezoterickým směrům, návratům ke kořenům, k přírodě a meditacím. Protože je pro nás stále těžší se poznat, snažíme se udržet a potvrdit integritu naší osobnosti těmito cestami. A hodně těžké je to navíc i proto, že v běžném životě měníme třeba dvacet různých „tváří“.

■ **A to se vůbec nebavíme o tvářích na internetu.**

Přesně tak. Jsou lidé, kteří si z různých důvodů na internetu vytvoří úplně nový osobnostní profil. Buďto sami se sebou nejsou spokojeni v reálném životě, nebo vložene sledují nějaký profit. Neříkám tím, že jsou to nějakí sociopaté (viz box *Sociopati versus psychopati, pozn. red.*), jen vědí, co by mohlo na druhé lidi dobře fungovat, a využijí toho. Na druhou stranu je spousta lidí na sítích naopak autentická. Z hlediska psychické integrity člověka je jen důležité, aby různé „tváře“ nebyly v přímém či vý-

razném rozporu. Tyto věci hodně souvisí s takzvanou elasticitou osobnosti. Zde je velká otázka, do jaké míry je vaše osobnost daná a do jaké míry jste schopná ji upravovat či ohýbat podle konkrétní situace. Jsou lidé, kteří prošli totalitou a vůbec se nezměnili, a jsou i lidé, kteří byli nejprve fašisty, pak komunisty, a nakonec v listopadu 1989 cinkali klíči. Tohle je taková zkratka, na níž chci jenom ukázat, jak moc jsou někteří lidé schopni převlékat kabáty. Nemyslím si, že by to byli pouze narušení jedinci, kteří vědomě kalkulují. Oni tomu často upřímně věří a zároveň jsou schopni adaptovat se na každou novou situaci.

„I prospěcháře a lidi agresivní společnost potřebuje.“

■ **A je tahle elasticita naší osobnosti prospěšná?**

V proměnlivém prostředí prospěšná je. Ve stabilním prostředí už tolik ne, takoví lidé jsou v něm označováni za chameleonny a prospěcháře. Když to vezmeme třeba z perspektivy biologie: Je lepší tráva, jež je dokonale přizpůsobena stabilním klimatickým podmínkám a daří se jí v nich skvěle? Anebo tráva, které se u nás tolik nedaří, ale na rozdíl od prvního druhu přežije, i když se klima změní? Záleží na situaci. Navíc všechny psychologické charakteristiky jsou rozloženy v jakési Gaussově křivce, což znamená, že většina lidí v nich směřuje k průměru a menšina z průměru více či méně vybočuje. Na jednom konci tak

„Žijeme v relativním klidu, nemusíme řešit, jestli přežijeme zimu nebo nás sežere tygr, a tudíž se dřívější malé problémy stávají velkými,“ vysvětluje psycholog Kučera, proč si mnohdy lámeme hlavu s problémy, nad nimiž by lidé dřív mávli rukou.



máme lidi extrémně elasticke a na druhém ty extrémně neelastické. Toto rozdělení je pro zdravé fungování komunity hodně důležité a příroda si ho v podstatě sama zajišťuje. Ve společnosti totiž potřebujeme i agresivní a prospěchářské lidi, jinak bychom my, v tomto směru průměrní, asi trochu zdegenerovali. Určitě se tedy budou i nadále rodit lidé uzavření i otevření, arogantní i submisivní, vypočítaví i naivní, a to bez ohledu na to, jak se bude společnost proměňovat. Dnes si lidé hodně stěžují, že je patologická doba, že děti budou psychicky i sociálně poškozené a nová generace bude plná psychopatů uvízlých ve virtuálním prostoru. S tím já ale nesouhlasím. Pestrost lidí a pestrost v jejich adaptaci je prostě příliš velká.

■ **V posledních letech je ale všude na světě obrovský nárůst duševních poruch a onemocnění, a to i u dětí. Proč?**

Může to být tím, že se nám příliš nedaří se poznat, definovat se ve složitém světě, že nemáme tolik času a klidu sami na sebe. Ale může to být i přesně opačně. Že máme naopak příliš velký prostor a snahu se zkoumat a porovnávat. Tyto jevy navíc mohou působit i zároveň. Pomíneme-li současnou pandemií, žijeme v relativním klidu, nemusíme řešit, jestli přežijeme zimu nebo nás sežere tygr, a tudíž se dřívější malé problémy dnes stávají velkými. V současné době zažíváme mnohem méně těžkých životních výzev, ale i bolesti a utrpení, ale protože jsou tyto věci neoddelitelnou součástí lidského života, pak si je možná nějakým způsobem navozujeme jinak, tedy prostřednictvím toho, co máme a nemáme.

Veronika Tardonová

