

Rétorická manipulace v učitelské praxi

RNDr. Vladimír Kostka

Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích

anotace

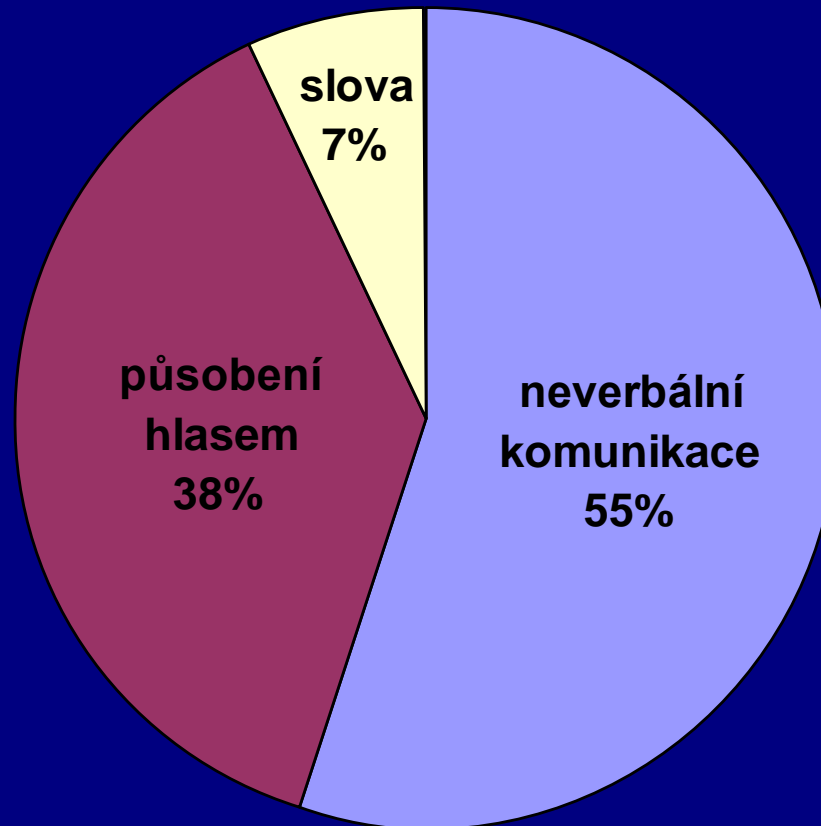
Příspěvek se zabývá možnostmi používání manipulačních rétorických technik v každodenní praktické činnosti učitele.

V příspěvku otevírám otázky etické korektnosti používání manipulačních technik při výuce i dalších činnostech učitele.

V příspěvku je popsáno možné použití konkrétní manipulační rétorické techniky při výuce.

Slova jsou málo

Slova jsou málo



Manipulativní techniky

každodenní manipulace

- rétorické souboje - od antického Řecka do dnešních dnů
- souboj o nejlepší, nejšikovnější, nejrafinovanější manipulaci ostatních
- boj ženy o muže své kamarádky, mobbing kolegy proti druhému, podnikatel vytlačující konkurenci u zákazníka

- tiché souboje, mimo řečnické pulty, tiché taktiky denního života
- „společnost je protkaná cílenými manipulacemi“
- působení masových médií
- působení reklamy
- vystupování politiků

- často se zlobíme, že děláme něco, co vlastně nechceme
 - prokazujeme kolegovi laskavost (i když jsme přesvědčeni, že si ji nezaslouží)
 - pracujeme přesčas (i když jsme měli naplánovanou lepší činnost a šéf si to nezaslouží)
 - vyměníme si s kolegou dovolenou (i když máme svoji už zaplacenou)
- podlehli jsme (lstivé) přátelské manipulaci

- sami se také pokoušíme o prosazení vlastních cílů
 - hezky se oblékneme, když jdeme na rande (na důležitou schůzku)
 - jsme milí k tomu, od koho něco potřebujeme
 - prezentujeme se pozitivně, když se ucházíme o zaměstnání
- manipulujeme druhé (vlastně denně, když s někým komunikujeme)

Rétorická manipulace

- cílená a vědomá manipulace vybraných osob s použitím manipulativních technik podle předem vytvořeného plánu.
- vyžaduje uvědomit si obvyklé způsoby jednání a prozkoumat formy vzájemného styku (nad kterými jinak vůbec nepřemýšlíme)

- Každý z nás chce mít v životě nějaké výhody, mít převahu nad ostatními, dosahovat vysněných cílů

ALE

k tomu se musí každý rozhodnout sám

- Někdy chceme být jízliví, podlí, zlí na někoho, kdo si to (*podle našeho názoru*) zaslouží

- Ne všechny manipulativní techniky jsou ve svém základu zlé - jde spíše o všední podlůstky, malé triky.
- Ne vždy je možno být v životě férový - kdo je napaden neférovým člověkem, tomu bude jeho vlastní férový postup málo platný.

Etika manipulací

- jen ten, který bez váhání umí použít dále uvedené formy chování, ovládá umění bezskrupulózní manipulace
- dále uvedené formy chování jsou nutné k prosazení našich cílů využitím manipulativních technik

formy chování potřebné k manipulacím:

- podpora agresivity
- využívání důvěřivosti
- radost z utrpení druhých
- zákeřné postupy
- lhaní
- využívání lidí jako nástrojů bez vlastní vůle

- přijetí možné trestnosti jednání
- obcházení a nerespektování svobodné vůle lidí
- zneužívání důvěry
- předstírání náklonnosti

- každý z nás si musí sám rozmyslet, zda se hodlá takovým způsobem chovat
- manipulativní technika, která použije všech deseti forem chování, je sotva eticky obhajitelná
- taková technika by neměla být používána lidmi, kteří chtějí změnit svět k lepšímu!

Popis technik

- cíle techniky - čeho chci dosáhnout?
- přehled - oč jde? (automatismy, klíčové podněty, chování, ...)
- hlubší vědomosti - co bych měl o této technice vědět?, obsah a působení techniky

- jak technika funguje - jak techniku použít
 - výběr vhodné cílové osoby!!!
 - postupy, aktivní kroky
 - kontrola účinnosti
- stupeň etické nekorektnosti (0 až 10)
 - deset forem chování podezřelých a v zásadě neetických
 - stupeň určuje počet použitých forem

fáze rétorické manipulace

- fáze plánování
 - chci manipulovat?, jsem toho schopen?
 - výběr cílové osoby - „oběti“
 - stanovení manipulativní techniky
- tréninková fáze
 - ne každou techniku lze použít hned „naostro“
 - cvičná oběť - testování techniky

- fáze vlastního použití
 - už máme natrénováno, půjde nám to snadno
- kontrolní fáze
 - reagovala „obět“ podle předpokladů?
 - bylo zvolena správná technika?
 - dosáhl jsem svého cíle?

přehled technik

- technika aktualizace (1)
- technika asociací (1)
- technika atraktivity (4)
- technika autority (3)
- technika bad guy / good guy (4)
- technika disonance (3)
- technika drbů (5)

- technika fixace (1)
- technika hypnózy (10)
- technika charismatu (3)
- technika imunizace (2)
- technika intrik (5)
- technika jazykové manipulace (3)
- kazatelská technika (0)
- technika klaky (3)
- technika kontrastu (0)

- technika lhaní (4)
- technika lichocení (0)
- technika obětního beránka (5)
- technika obrazu nepřítele (7)
- technika pověrčivosti (1)
- technika přátelství (4)
- technika reciprocity (1)
- technika řízení dojmů (1)
- skupinová technika (2)

- technika snů (3)
- technika soucitu (1)
- technika špatných argumentů (5)
- technika závislosti (6)
- technika zkázy (7)

RÉTORICKÁ MANIPULACE V PRAXI UČITELE

- v každodenní učitelské praxi používáme autoritu, charisma, přátelství, skupinové techniky, kazatelské techniky
- využíváme techniky asociací, fixace, jazykové manipulace, lichocení, řízení dojmů
- neměli bychom se však dostat až k použití obrazu nepřítele nebo techniky zkázy (7!)

- většinu technik používáme nevědomě, z neznalostí techniky působení
- někdy je využíváme jako součást pedagogických metod, metodických postupů
- znalostí technik rétorické manipulace můžeme zvýšit účinnost a efekt působení
- příklad jedné techniky

technika authority

cíle

- přimět druhého, aby jednal proti svým zájmům (abyste tím získali prospěch)
- mít druhého pod kontrolou (abyste na něj mohli uplatňovat vliv, abyste profesně postoupili / udělali kariéru)
- dostat druhého pod tlak (abyste dosáhli toho, že něco řekne nebo udělá)
- uplatnit moc (abyste pojistili získané výhody)

dosažení cílů

- tím, že využijete naučeného podřízeného chování

zvláštní předpoklady

- ovlivňovaná osoba by měla vykazovat tendenci k podřízenosti

co je autorita?

- *auctoritas* = zplnomocnění, vážnost, vliv, věrohodnost
- často spojován s mocí
- autorita je při ovlivňování lidí účinnější
- moc - prosazována donucením
- autorita - donucení nepotřebuje

co způsobuje autorita?

- autoritativní vliv nezná hranic
- využitím této tendence chování lze ovlivňovat nemalý počet lidí

„Milgramův experiment“

- 65 % pokusných osob bylo tak poslušných, že byli připraveni zabít (aniž by vládla výjimečná situace)

jak funguje technika

1. krok: výběr vhodné cílové osoby
2. krok: získání autority
3. krok: (vy)užití autority
4. krok: kontrola účinnosti

1. výběr vhodné cílové osoby

- většina lidí si myslí, že nejsou tak poslušní, aby patřili do skupiny 65 %
- ke snížení rizika úspěchu použití techniky je vhodné vybrat správnou cílovou osobu - mají v sobě mechanismus poslušnosti

pozorujme

- jak se kdo chová, přijdou-li příkazy od šéfa
- kdo se vyjadřuje kriticky v přítomnosti šéfa a kdo za jeho zády
- kdo plní šéfovy příkazy zvlášt' důkladně a pečlivě
- kdo září, je-li chválen
- kdo je sklíčený bez pochvaly šéfa

cílová osoba

- vyhněte se samostatně myslícím osobám
- nejsou vhodné
 - odbojní jedinci
 - volnomyšlenkáři
 - samotáři a sociálně nekompatibilní osoby
 - osoby, které se nezapojují do aktivit
- udělejte si test vybraných osob

2. získání autority

k ovlivňování potřebujete, aby vám cílové osoby přisoudili autoritu:

- úřední
- osobní
- funkční (odborná)

úřední autorita

- autoritativní postavení vyplývá z výkonu jistého úřadu, postavení
- je založena na víře podřízených v legitimitu vaší pozice
- např. doktor, soudce, policista, šéf firmy
- cílové osoby se neptají na kvalifikaci, stačí jim „odznaky moci“

osobní autorita

- spočívá ve vlastnostech oceňovaných okolím
- analyzovat sociální okolí, které vlastnosti oceňuje
- vykazovat tyto vlastnosti (i když je nemáte)
- (platí i vůči dětem)

funkční (odborná) autorita

- vyžaduje příslušné odborné znalosti, kvalifikaci
- pokud chybí - cestou je další vzdělávání a zvyšování kvalifikace

3. (vy)užití autority

- pokud naplňujete jednu z forem autority, otevírají se možnosti pro manipulace
- získanou autoritu je nutné udržovat

eliminovat oponenty

- nestrpte žádný odpor!
- musíte udržovat získanou autoritu
- nesmíte nechat kritiku bez povšimnutí
- kritika (i konstruktivní) je v přítomnosti podřízených útokem na vaši autoritu
- včasnou reakcí na oponenta posilujete svoji pozici

přikazovat manipulativně

- faktory podporující poslušnost
 - zdvořilost (zdvořile, ale s odstupem)
 - vyžádání slibu - commitment (vyžadujte od svých zaměstnanců závazky)
 - zodpovědnost pouze za jednotlivé úseky akce (zaměstnanci nechtějí a nemají mít přehled o celku)
 - neodůvodňovat nařízení (zdůvodnění obsahuje argumenty pro diskusi)

4. kontrola účinnosti

úspěchu jste dosáhli

- pokud jste cílové osoby dovedli k tomu, aby uznali vaši autoritu
- pokud jste s existující autoritou přiměli cílové osoby udělat, co se vám hodí

etická nekorektnost

stupeň 3

úspěšné využití techniky vyžaduje
přehodnocení těchto forem chování:

- využít důvěřivosti
- postupovat zákeřně
- lhát

Literatura

BECK, Gloria. *Zakázaná rétorika : 30 manipulativních technik*. Překl. Mgr. Magdaléna Pomikálková. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, a. s., 2007. 268 s. ISBN 978-80-247-1743-2

HIERHOLD, Emil. *Rétorika a prezentace : Jak s jistotou prezentovat a působivě přednášet*. Překl. Ing. Petr Kunst, CSc.. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, a. s., 2005. 408 s. ISBN 80-247-0782-9.

kontakt:

RNDr. Vladimír Kostka

prorektor pro rozvoj a vnější vztahy
ředitel Ústavu celoživotního vzdělávání
Vysoká škola technická a ekonomická
v Českých Budějovicích

e-mail: kostka@vstecb.cz