



Spolufinancovaný
Európskou úniou

Podpora AKTÍVNEHO a zodpovedného občianstva v školách



Toolkit

I. Metodika pre učiteľov

MODUL 2 Perspektívy náhľadu Hodnoty, normy a predsudky



Súkromna základna
škola
Felix



WSB University



Podpora Európskej komisie pre produkciu tejto publikácie nepredstavuje súhlas s obsahom, ktorý odráža iba názory autorov, a Komisia nenesie zodpovednosť za akékoľvek použitie informácií v nej obsiahnutých.



Táto metodika bola vytvorená v rámci projektu ACTIVE financovaného z programu Erasmus+
Organizácia zodpovedná za spracovanie materiálu: Zodpovedná spoločnosť, zs
Vytvorené v spolupráci s partnermi projektu



Táto práca podlieha licencií [Creative Commons Attribution- ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

Autorstvo : Zodpovedná spoločnosť, zs
autori: Mareš, Matej a spol.

Preložené a editované z anglického originálu

Verzia 1.1
máj 2023

Obsah

Obsah	2
MODUL 2: Hodnoty, normy a predsudky	5
Faktory ovplyvňujúce naše vnímanie a konanie	6
1.1.1. Normy, hodnoty a presvedčenia	7
1.1.2. Postoj, motivácia, zvyky a pohľad na svet	10
Typy osobnosti (MBTI)	12
Kognitívne skreslenie (predsudky a zaujatosť)	13
Vybrané zásadné kognitívne skreslenie a predsudky	14
Odstránenie predsudkov („debiasing“)	20
Empatická (nenásilná) komunikácia	21
Základy nenásilnej komunikácie (NVC)	21
Ako používať nenásilnú komunikáciu (NVC)	26
Logika, emócie a racionalizácia	27
Zámery (intencie)	31
Súdy – čo je správne a čo zlé (koncept dobra a zla)	31
Rámovanie	33
Úloha sociálnych médií, ktorú treba vziať do úvahy pri snahe porozumieť ostatným	35
Aktéri a zúčastnené strany	36
Zhrnutie – ako pristupovať k rozdielom	37



Spolufinancovaný
Európskou úniou



I. Metodika pre učiteľov

Prehľad modulov a aktivít

 ACTIVE Toolkit

Toolkit

Struktura a cieľ metodiky
Jak s metodikou pracovať

Moduly & Aktivity

MODUL 0

Základní princípy
informace, fakta, pravda a objektivita



MODUL 1

Vyhľadání spolehlivých zdrojů informací a
přístup k informacím na internetu

Aktivita 1

První zorientování, jak přistoupit k
informacím na internetu
(ověřování faktů)

MODUL 2

Hodnoty, normy a předsudky

Aktivita 2

Hodnoty a předsudky

MODUL 3

Výzkumná fáze – design výzkumu, metody a
shromažďování důkazů

Aktivita 3

Navrhni a realizuj vlastní výzkum

MODUL 4

Dejte informacím smysl

Aktivita 4

Porozumění a formulace záměrů












MODUL 2: Hodnoty, normy a predsudky

"NAJVYŠŠOU FORMOU INTELIGENCIE JE SCHOPNOSŤ POZOROVAŤ BEZ SÚDOV."

(Jiddu Krishnamurti)

Štruktúra modulu:

Témy:

-  Faktory ovplyvňujúce naše vnímanie
 -  Normy, hodnoty, presvedčenie
 -  Postoje. Motivácia. Zvyky, svetový názor
-  Osobnosť založená na typológii MBTI
-  Predsudky
-  Nenásilná komunikácia
-  Úloha logiky a emócií
-  Sociálne siete a naše vnímanie
-  Aktéri a ich role

Hlavné témy modulu:

V tomto module preskúmame nasledujúce témy:

Ako a prečo rozumieť našim hodnotám, normám a presvedčeniu/viere?

Čo sú predsudky a je možné ich prekonať?

Ako naše domnienky a predsudky ovplyvňujú náš úsudok?

Čo je framing (zarámovanie)?

Úloha nášho vnímania v rozhodovaní?

Dobré a zlé, ako to definovať?

Ako sociálne médiá ovplyvňujú naše vnímanie?

Je logické myslenie všezahrňujúcou odpoveďou na relevantné porozumenie?

Kto sú dotknutí aktéri (zainteresované strany)?

Aké sú postoje, hodnoty a normy dotknutých aktérov?

Aké sú vaše hodnoty a normy (otázka sebareflexie)?



"POZNAJTE SEBA a POROZUMIETE OSTATNÝM."

To, ako vnímame svet okolo nás a ako konáme, je ovplyvnené našimi hodnotami, postojmi, presvedčením o niečom, našou vierou, spoločenskými normami a našou osobnosťou. Okrem ďalších faktorov, ako je naše postavenie v určitej situácii (sme učiteľ alebo študent, manažér alebo technik...) a fyzické a genetické predispozície atď.

V zásade konáme skôr na základe našej interpretácie sveta okolo nás (naše racionálne a emocionálne reakcie), než aby sme reagovali na svet samotný.

Ak je spôsob, akým vnímame svet okolo nás a naše rozhodnutie, ovplyvnený faktormi, ktorých si nie sme vedomí, ako by sme sa mohli vedome a zodpovedne rozhodovať? Porozumieť sebe i ostatným je teda dôležité, pretože chceme mať slobodu v rozhodovaní, ktoré robíme, aby **naše rozhodnutia smerovali k naplneniu našich základných ľudských potrieb**, aby sme mali radostný a naplňujúci život (ďalšie vysvetlenie vid' Empatická komunikácia nižšie).

Zodpovedné rozhodovanie je, ako by sme ho definovali, rozhodnutie, ktoré je založené na relevantných dostupných informáciách (**rozhodnutie založené na dôkazoch alebo informované rozhodnutie**) a rozhodnutie, ktoré **vedie k naplneniu našich potrieb** (pozri nižšie). Rozhodnutím (v kontexte tejto Metodiky) rozumieme vlastne každé „rozhodnutie“, ktoré stojí za tým, že niečo robíme: konáme, interpretujeme dáta alebo určitým spôsobom (externe aj interne) reagujeme na situáciu. **V tomto zmysle nemusí byť „rozhodnutie“ úplne alebo vôbec racionálne** . Pretože racionalita je iba jednou zložkou nášho rozhodovania, a ak by sme obmedzili pojem „rozhodnutie“ iba na racionálne rozhodovanie, nemali by sme nakoniec žiadne rozhodnutie, ktoré by takúto definíciu skutočne napĺňalo.

Naše vnímanie a interpretácia informácií je ovplyvnená nevedomými aspektmi, ktoré skresľujú spôsob už samotného zberu a prístupu k dôkazom (evidencie), na ktorých zakladáme svoje rozhodovanie. Tieto podvedomé aspekty vnímania samozrejme ovplyvňujú už samotné pochopenie daného problému či témy. Ako aj hovoríme "ako daný problém vnímame", teda ako ako daný problém nahliadame. V Module 1 sme zdôraznili, že sme všetci náchylní k manipulatívnym technikám používaných pri šírení dezinformácií a fake-news a že tieto techniky sú o to účinnejšie účinné, čím viac si sami nevedomujeme naše hodnoty a sociálne normy, ktorým sme vystavení a ovplyvnení.

Vnímanie (z latinčiny *perceptio* 'zhromažďovanie, porozumenie') je organizácia, identifikácia a interpretácia zmyslových informácií za účelom pochopenia prezentovaných informácií alebo prostredia.¹

Naše vnímanie môže byť skreslené mnohými spôsobmi. To v podstate znamená, že „to, čo vidíme, nemusí byť to, čo vidíme“. Existuje mnoho aspektov, ktoré ovplyvňujú naše vnímanie (naše skúsenosti, osobnosť, ľudské bytie - , naše presvedčenie, hodnoty atď.).

PRÍKLAD Vezmite si napríklad, ako odlišne bude vnímať rovnakú ulicu architekt v porovnaní s automobilovým nadšencom. Čo by každý z nich videl a aké dojmy by na nich pôsobili, keď by

¹Definícia z Schacter , Daniel (2011). *Psychológia* . Hodnota Vydavatelja . ISBN 9781429237192 (prevzaté z Wikipedia.org).



I. Metodika pre učiteľov

prechádzali nejakou ulicou v meste? Všimnite si, že obaja by boli v rovnakej ulici, a aj keď sa snažia vidieť a vnímať ulicu tak ako v skutočnosti je, ich vnímanie tej istej ulice bude úplne odlišné. Tento príklad nám ukazuje, že naše vnímanie je skreslené našimi skúsenosťami a motiváciou. Teda, že **vidíme – vnímame z nejakej perspektívy** .

V Module 1 sme ukázali, že **rôzni aktéri majú rôzne motivácie** (napr. na šírenie konšpiračných teórií). Tieto motivácie samozrejme ovplyvňujú aj naše správanie ako také. Pochopenie týchto motivácií a základných faktorov, ktoré za nimi ležia, nám pomôže zorientovať sa a porozumieť rôznym názorom (uhlom pohľadu) a prípadne aj protichodným informáciám pri našom zhromažďovaní dôkazov a ich vyhodnotení. Z tohto dôvodu sa v tomto module zameriavame na faktory, ktoré ovplyvňujú náš (a kohokoľvek iného) prístup k informáciám a rozhodovaniu, a to vrátane našich predsudkov a predpokladov voči skúmanej téme.

DÔLEŽITÉ Témy v tomto module by mohli byť rozšírené do niekoľkých vedných oblastí (psychológia, neurovedy, sociálna psychológia), a preto nemôžeme pokryť všetky témy a všetky aspekty prezentovaných tém. Cieľom je predovšetkým **inšpirovať vás ako učiteľa** predstavením niektorých vybraných tém a konceptov, ktoré môžete využiť pri svojej každodennej práci so študentmi. Odporúčame vám preto, aby ste prípadne sami ďalej preskúmali akúkoľvek tému, ktorá vás osloví alebo ju budete považovať za užitočnú.

DÔLEŽITÉ Vopred by sme radi poukázali na to, že témy, ktorými sa budeme v tomto Module zaoberať, môžu byť komplikované **pre niekoho**, kto je pevne zakorenený v akomkoľvek svetovom názore alebo viere, ktorú považuje za jedinú správnu alebo možnú. Netvrdíme ani, že to, čo je prezentované, je pravda vytesaná do kameňa. Naopak, berte uvedené skôr ako inšpiráciu, ako je možné k týmto zložitým a komplikovaným problémom pristupovať a nazerať ich. V tomto zmasé sme otvorení akejkoľvek diskusii o prezentovaných témach a konceptoch.

**Srdečne vás teraz pozývame, aby ste si dopriali otvorenosť a vôľu skúmať a prípadne aj
spochybňovať
„svoje vlastné pravdy“**

... podme sa inšpirovať...

1.1.1. Normy, hodnoty a presvedčenia

To, ako sa s akýmkoľvek problémom vysporiadame, je vedome či nevedome ovplyvnené mnohými faktormi na základe našich **predispozícií a skúseností** . Tieto faktory utvárajú hodnoty, presvedčenia a postoje. Tiež konáme v špecifickom prostredí s určitými normami a spoločenskými štruktúrami.

Pretože by sa dalo viesť nespočetné množstvo debát o tom, čo je čím ovplyvnené a čo sa pod jednotlivými termínmi skrýva, nechceme a nepotrebujeme na naše účely ísť do detailov a akademickú debatu. Nastavíme základný použiteľný rámec a tiež poskytneme praktické nástroje, ktoré je možné použiť v reálnych komunikačných situáciách (viď nižšie).

Normy sú uznávané štandardy a spôsoby správania alebo vykonávania vecí, ktoré sú vzájomne **zdieľané členmi sociálnej skupiny** ako štandardy (“normy”) správania. Norma je konkrétna a špecifikuje určité veci, ktoré treba urobiť (alebo sa im vyvarovať). Normy odkazujú a sú (niekedy zdanlivo) odôvodnené základnými zdieľanými hodnotami. Normy sa týkajú správania a **postojov, ktoré sa považujú za**



I. Metodika pre učiteľov

„normálne“ alebo všeobecne akceptovateľné . Normy môžu byť kodifikované (napr. právnymi predpismi) alebo nekodifikované. Podstatné je, že sú akceptované alebo priamo vyžadované príslušnou skupinou.

Je dôležité si tiež všimnúť, že **každý vníma nastavené normy inak (asi by sme po slovensky povedali „po svojom“)** a toto vnímanie môže, ale tiež nemusí reflektovať to, čo príslušníci danej skupiny (väčšina) skutočne robia alebo očakávajú. Dochádza potom ku konfliktu, ako pri vnímaní samotných noriem, tak v spôsobe ich uvádzania do praxe. A **tiež máme na výber**, či sa budeme správať „podľa“ týchto vnímaných noriem (niekto vedome normy rešpektovať nechce alebo ich priamo chce „bojkotovať“). **Normy teda nepredstavujú samostatne platné/dané pravidlá, ako sa všetci správame alebo by sme sa „mali správať“, ale sú individuálne vnímaným rámcom, v ktorom jednáme ako jednotlivci.**

Problémom pri komunikácii a pre vzámné porozumenie často býva to, že témy ktoré riešime (najmä názory alebo activity ostatných ľudí) **posudzujeme optikou určitej (našej!) normy, ako by to bolo univerzálne platné kritérium pravdy a správnosti. Z normi sa tak stáva spôsob určovania toho, čo je pravdivé, toho čo je správne a čo nesprávne** . V týchto prípadoch zabúdame na to, že norma je zvykovým pravidlom, nie je ničím absolútne platným. A ako taká v sebe nemá a priori „dobro“ (aj keď by sme to tak mohli vidieť). Nehovoríme, že normy nie sú dôležité pre fungovanie spoločnosti. Ale budme otvorení na posúdenie, či nám normy, ktoré nasledujeme, presadzujem alebo chceme zaviesť, skutočne dobre slúžia.

DÔLEŽITÉ Pretože naším cieľom je robiť zodpovedné rozhodnutia, mali by sme hľadať najlepšiu možnú voľbu pre naše konanie, a to v súlade s našimi potrebami a účelom jednanja. Pokiaľ norma neslúži nám alebo svojmu účelu, budme otvorení ju zmeniť. Nehovoríme tu o nejakej anarchii a rušení noriem ako takých (každá spoločnosť je organizovaná podľa zdieľaných noriem), ale **vytváranie priestoru pre diskusiu a hľadanie najlepších riešení pre aktuálne otázky (postup závisí na situácii a danej norme)** .

Hodnoty je možné chápať rôzne (môžeme povedať na rôznych úrovniach). Hodnoty sú asi najčastejšie definované ako to „*čo považujeme v živote za dôležité*“ alebo „*na čom nám záleží*“. Táto definícia môže (podľa nášho názoru) dobre poslúžiť organizácii, ako je súkromná spoločnosť, ktorá môže definovať svoje základné „hodnoty“. Ale na osobnej úrovni je taká definícia celkom zavádzajúca, pretože poukazuje skôr na túžby alebo „artefakty“ reprezentujúce status v spoločnosti, alebo dokonca predmety (na predmetoch mám tiež často zálež).

X Túžby nie sú hodnoty. Nemožno teda súhlasiť s tým, že niečo (ako je to prezentované v definíciách na internete) ako „bohatstvo“ alebo „založenie pevného manželstva“ by malo byť chápané ako niečia hodnota. Skôr by sme tieto nazvali alebo označili ako túžby.

Ako teda definovať hodnoty? Najprv sa spýtajme, **čo sa skrýva za vyššie spomínanými „túžbami“:**

- Za túžbou po bohatstve by sme mohli vidieť mnoho rôznych potrieb ako je: bezpečie, prežitie, pohodlie, dôstojnosť, slobodu a voľbu, ohľaduplnosť, rešpekt atď.
- Za túžbou po „založení pevného manželstva“ sme mohli vidieť mnoho rôznych potrieb ako je: emočné bezpečie, stabilita, istota, rešpekt, harmónia, reciprocita, podpora, dôvera, pohodlie atď.



I. Metodika pre učiteľov

Vidíme, že pojem „hodnoty“ môže byť celkom zavádzajúci a ošemetný . V zásade sa dá povedať, že niečo pre nás má hodnotu (je žiaduce a dobré investovať do toho svoje úsilie – čas, peniaze...). Takto by sme mohli povedať, že naše auto má pre nás hodnotu, ale to nie je to, čo tu hľadáme (to by sme nazvali túžbou, nie skutočnou našou vnútornou hodnotou)... Môžeme ísť trochu ďalej a napríklad povedať, že „vzdelanie má pre nás hodnotu“. V tomto prípade by sme tiež radšej hľadali motivácie, pretože tie sa môžu u človeka líšiť (pre jedného to môže byť spôsob získania lepších vyhliadok na prácu, pre iného túžba po znalostiach).

S ohľadom na vyššie uvedené preto navrhujeme chápať **hodnoty ako základné ľudské potreby** . Účelom je nájsť základnú príčinu alebo okolnosť, vďaka ktorej sa ako ľudská bytosť skutočne cítime naplnení (šťastnými). V tomto ohľade **by nám hodnoty (naše skutočné potreby) mohli poslúžiť ako najlepší vodcovský princíp pre náš život** (viac vysvetlení vid' kapitola Empatická komunikácia nižšie).

Obvykle, keď hovoríme o hodnotách, odkazujeme na niečo, čo predstavuje alebo vyjadruje naše potreby alebo to čo si najviac vážime ². Napríklad „najviac si vážia svoje rodiny“, alebo „postavenie v zamestnaní“ atď. Jazyk sa používa určitým spôsobom, a tak to je. Ale pre hlbšie porozumenie je dobré pochopiť, že tieto „hodnoty“ „len“ reprezentujú a vyjadrujú naše potreby v konkrétnom spoločenskom a kultúrnom kontexte.

Presvedčenie/viera (z anglického *Believe*) je podľa Cambridge English Dictionary definované ako „myslieť si, že niečo je pravdivé, správne alebo skutočné“. Dodali by sme bez dôkazov. Toto je pravý význam slova „veriť“: **Veriť znamená, že som predvedený o niečom, o čom neviem (alebo nemôžem vedieť), či je to pravda alebo nie**. Veriť je spojené s **formuláciou a nastavením predpokladov, ktoré nemôžu byť (alebo v zásade nie sú) predmetom ďalšieho skúmania** – nemožno ich ani ďalej nijako spochybňovať alebo o nich diskutovať.

Bežne sa slovo „veriť“ používa aj v situáciách ako: „Verím tomuto človeku/odborníkovi“, alebo by som mohol dokonca povedať: „Verím, že zajtra zase vyjde slnko“ (nemôžem si byť istý ani to skutočne dokázať, pretože sa tak ešte nestalo). Ale pre tieto okolnosti by sme radšej použili termín ako „**dôvera**“, pretože tieto tvrdenia v skutočnosti nezakladáme iba na „viere“ bez akýchkoľvek **dôkazov alebo skúseností** . Niekomu môžem dôverovať, pretože ho poznáme a už sa ukázal ako spoľahlivý, alebo vieme, že všetky znalosti, ktoré máme o slnečnej sústave, dávajú takmer 100% šancu, že zajtra vyjde slnko, aj keď to nemôžeme dokázať.

Nechceme byť hnidopišmi v slovíčkarení a je pravdepodobne bežné/normálne vo vyššie uvedených situáciách používať výraz „veriť“. Mali by sme však chápať skutočný význam a **rozdiel medzi „veriť“ (bez akýchkoľvek dôkazov alebo skúseností) a „dôverovať alebo súdiť“ na základe nejakých dôkazov alebo skúseností, ktoré môžu takýto úsudok podporiť**. **Rozdiel je v tom, že u „veriť“ nemá zmysel sa pýtať na presvedčivosť dôkazov, pretože je to jednoducho viera**. Takže aj keď používame/počujeme termín „veriť“, mali by sme byť schopní rozpoznať, že ide o názor alebo úsudok, ktorý je možné ďalej preskúmať a vyhodnotiť z hľadiska presvedčivosti dôkazov.

²²Pozn.: v angličtine je pojem hodnota „value“ zhodný s pojmom vážiť si/ceniť si niečo (napr. „he most value his family“)



1.1.2. Postoj, motivácia, zvyky a pohľad na svet

Postoj (z anglického *Attitude*) je naša tendencia hodnotiť nejaký symbol, predmet alebo aspekt nášho sveta priaznivým alebo nepriaznivým spôsobom. Pozícia je možné definovať ako **pocit alebo sklon uprednostňovať predmety, osoby a situácie alebo byť proti nim**. Môže byť tiež do určitej miery definovaný ako stav mysle alebo pocitu voči niečomu alebo niekomu. Existuje mnoho definícií pojmu postoj a pojem postoj sa tiež bežne používa pomerne voľne na zber vlastných názorov, predsudkov a sentimentov.

Podstatné je, že si svojho vlastného postoja môžeme byť vedomí alebo tento **postoj (k niečomu) môže byť nevedomý**, ale aj tak ovplyvňuje naše správanie.

Motivácia je **konkrétna túžba konať za účelom naplnenia určitého cieľa**. Je podmienená súhrnom faktorov mix faktorov, ako sú vyššie uvedené hodnoty, normy, postoje, osobnosť (pozri nižšie) a tiež naše skúsenosti a aktuálne situácie. Toto všetko ovplyvňuje našu motiváciu robiť to, čo robíme a ako to robíme. Motivácia je konkrétnym prejavom našej osobnosti, hodnôt, noriem a postojov k skutočnosti. V tomto zmysle je motivácia úzko spojená s našou túžbou niečo mať alebo niečo dosiahnuť. „**Som motivovaný niečo robiť, pretože chcem niečo ,dosiahnuť**“*. Motivácia môže byť vedomá (uvedomujem si, čo chcem dosiahnuť) alebo nevedomá (nemám vedome stanovený ani formulovaný cieľ).

***Dosiahnuť niečo** nemusí byť materiálnej povahy alebo slúžiť na dosiahnutie určitého cieľa (úspechu). Napríklad niekto je motivovaný ísť behať len čisto pre radosť z pohybu, a nie nutne, aby vyhral závod alebo ubehol maratón pod 3 hodiny. Stále však vidíme, že motivácia pochádza z túžby „dosiahnuť“ potešenie (dostať sa do stavu potešenia alebo dobrého pocitu pri alebo po behu). V tomto prípade môže byť motivácia aj nevedomá (nemusím si to uvedomovať, a ale robím to preto, že mi to prináša potešenie).

Návyky/zvyky (z anglického *Habits*) sú tiež veľmi dôležitými predpokladmi nášho správania. Návyky sú **to, čo robíme, pretože sme na to zvyknutí**. V zmysle „robíme to, čo robíme“. Je to niečo, čo robíme pravidelne a často si to neuvedomujeme, pretože to berieme ako samozrejmosť. Návyky môžu byť veľmi silné a môže byť ťažké ich zmeniť alebo sa ich zbaviť. Existuje množstvo motivačných kníh, ako zmeniť a nastaviť „správne“ návyky, aby vám dobre slúžili. Na jednej strane môžeme vidieť, že návyky nám môžu v živote pomôcť a zjednodušujú nám život (napr.: každé ráno neriešim, či si vyčistiť zuby, jednoducho to robím...). Na druhú stranu je ale naším cieľom konať zodpovedne (ak prospechu sebe samým), mali by sme tiež vidieť, že **zvyky v skutočnosti popierajú možnosť voľby a jednanie zo slobodnej vôle**. Keby sme všetko robili na základe zvykov, boli by sme ako automatický stroj. Odpovedzme si tak na otázku, či chceme byť automatickým strojom, alebo ľudskou bytosťou s voľbou jednať.

Svetonázor (z anglického *World view*) by sa dal definovať ako „komplexné poňatie či chápanie sveta z konkrétneho uhla pohľadu“³(hľadiská). Svetonázor je to, **ako vnímame, konceptualizujeme a chápeme svet okolo nás a svoje miesto v ňom**. Súvisí s naším chápaním a znalosťami, interpretáciou javov a normami a hodnotami, ktoré zastávame. Vzniká iteratívnym procesom, kedy nemožno povedať, či sú normy základom svetového názoru alebo či je svetonázor základom pre stanovenie

³Prevzaté z : www.merriam-webster.com/dictionary/worldview



I. Metodika pre učiteľov

noriam. Pretože jeden ovplyvňuje druhého navzájom (tzv. iterácie). Na základe svojho svetonázoru sa ľudia rozhodujú, čo je správne a čo zlé, čo by sa malo a čo nemalo, a robia normatívne a niekedy aj moralizujúce súdy (pozri tiež nižšie Empatická komunikácia). Špecifický a predovšetkým nemenný (a nevedomý) pohľad na svet je často prípadom zaujatého a predpojatého (biased) vnímania a rozhodovania.

ZHRNUTIE (ako to uplatniť pri výučbe) Naše konanie a to ako pristupujeme k informáciám je ovplyvnené naším vnímaním danej situácie (percepciou) a tá je sama ovplyvnená kombináciou faktorov, ako sú hodnoty, naše presvedčenie, tomu čomu veríme, našimi návikmi a svetonázorom (pozri vyššie). Mali by sme najprv porozumieť sami sebe, aby sme dokázali porozumieť aj druhým a mohli vidieť a porozumieť, čo stojí za ich voľbami, rozhodnutiami a činmi.



"JE TAK NEUVERITEĽNÉ BYŤ KONEČNE POCHOPENÝ(A) A POROZUMIEŤ DRUHÝM."

(z [16Personalities.com](https://www.16personalities.com) – upravené)

Existuje mnoho spôsobov, ako môžeme vidieť a popísať osobnosť. Dovoľte nám uviesť jeden príklad, ktorý považujeme za relevantný a užitočný, ktorým by sa učitelia mohli inšpirovať a využiť ho pri práci so študentmi.

Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) je typológia osobnosti založená na práci Carla G. Junga o psychologických typoch a rozšírený o ďalšie špecifikácie osobnosti od Isabel Briggs Myers. [Zameriava sa na to, ako rôzni ľudia vnímajú svet a robia svoje rozhodnutia](#), aké sú ich [hodnoty, potreby a motivácie](#). Typológia osobnosti MBTI je jednou z najznámejších a najčastejšie využívaných napríklad pri pohovoroch s uchádzačmi o zamestnanie alebo pre osobnostný rozvoj.

Typy osobností MBTI klasifikuje ľudí podľa ich postojov a jednaní v konkrétnych situáciách. Typové hodnotenie sa skladá zo štyroch písmen, ktoré predstavujú najvýraznejšie vlastnosti človeka a jeho spôsob prístupu k informáciám, rozhodovaniu a správaniu v spoločnosti. Testovanie prebieha najčastejšie formou dotazníka, ktorý obsahuje starostlivo zostavený súbor otázok na ľudské správanie v každodenných situáciách.

Metodológia MBTI rozlišuje ľudí podľa [štyroch základných osobnostných rysov](#) :

- Introverzia (I) verzus extroverzia (E)
- Zmysly (S) verzus intuície (N)
- Myslenie (T) verzus cítenie (F)
- Usudzovanie (J) verzus vnímanie (P)

Podľa tohto prístupu má každý človek štyri dominantné rysy (vždy jeden z protikladov), ktoré nám spoločne vypovedajú o jeho osobnosti, silných a slabých stránkach, kariérnych schopnostiach alebo zvyklostiach na pracovisku, rovnako ako o správaní v partnerských vzťahoch, priateľstve, detstve, rodičovstve a všeobecne v medziľudských vzťahoch.

Ďalšie podrobnosti nájdete na [nasledujúcich webových stránkach](#) o každom type osobnosti, o tom, ako ich používať, a o testoch na nájdenie vášho typu MBTI: [16Personalities](#) or [Truity](#). V slovenčine potom vyšla veľmi podarená kniha od Šárky Mikovej s názvom Nie sú rovnaké, ktorá podáva veľmi komplexné ale čítavé vysvetlenie MBTI typov špecificky vzťahnuté na rôzne fázy dospievania detí (bližšie viď [Teorietypu.cz](#)).

DÔLEŽITÉ Pri aplikácii typov MBTI buďte opatrní, [aby ste ich nepoužili na posudzovanie ostatných](#) alebo im nestanovovali limity (aby niečo robili, že sa na niečo nehodia alebo mali vedúcu pozíciu v tíme atď.). [Typológia MBTI je o spôsobe, akým by sme robili veci a pristupovali k nim, a nie o tom, čo môžeme a nemôžeme dosiahnuť](#). V tomto ohľade je dobré si uvedomiť, že [na internete je mnoho zdrojov](#), ktoré vysvetľujú typy MBTI dosť primitívnym a neadekvátnym spôsobom.

ZHRNUTIE (ako to uplatniť pri výučbe) Pochopením MBTI typov pochopíte rozdiely, prečo sa ľudia (študenti) správajú určitým spôsobom a prečo zaujímajú určité role v kolektíve (tíme). MBTI nám tiež umožňuje pochopiť, [ako my a ostatní vnímame určité situácie a čo nás motivuje](#) a čo nás robí nemotivovanými alebo nám ubližuje. MBTI nám dáva príležitosť porozumieť sebe a druhým nie tým,



I. Metodika pre učiteľov

že budeme posudzovať, čo je správne a čo zlé, ale uznávame naše prirodzené osobnostné nastavenia (*kto sme a kde sa cítime pohodlne a kde môžeme prosperovať*). Takže potom môžeme *podporiť študentov, aby naplnili svoj potenciál* .

MBTI môže slúžiť ako kľúčový nástroj na porozumenie a vzájomné ocenenie, namiesto odmietania odlišného. *Pretože každý typ má svoju vlastnú kvalitu a rozmanitosť, prináša spoločnosti potenciál rozvoja*. Napríklad ak vezmeme typ Zmysly (S) a Intuície (N). Človek môže dodržiavať nastavené pravidlá a ctiť ich (S), alebo môže vidieť veci, ktoré tu ešte nie sú (N). Typ S sa môže domnievať, že typ N nedodržiava pravidlá, a naproti tomu typ N môže vnímať typ S ako príliš rigidný na to, aby sa veci posunuli vpred. Takže v tomto prípade by sa napríklad typ S mal naučiť vidieť a oceniť potenciál, ktorý typ N môže priniesť v podobe nových vízií. Nieкто môže byť spontánnejší (typy P) a nieкто dokáže veci dotiahnuť do konca (typy J).

Kognitívne skreslenie (predsudky a zaujatosť)

"NEVIDÍME VECI TAK, AKO SÚ, ALE TAKÉ, AKO SME MY SAMI"

Aby sme ako druh prežili, museli sme byť schopní rýchlo sa orientovať vo veľmi zložitom prostredí, a preto sme boli *vybavení schopnosťou bezprostredne interpretovať a dávať význam komplexným informáciám, ktoré k nám prichádzajú a to tým, že ich na základe predchádzajúcich skúseností bezprostredne vyhodnocujeme na základe našich „znalostí“ a pocitov, ktoré v nás tieto veľmi vyvolávajú* . Táto schopnosť nám pomáhala prežiť tým, že sme boli schopní robiť rýchle rozhodnutia, aby sme sa vyhli nebezpečenstvu alebo využili príležitosti (získať jedlo, rozhodnúť sa či utiecť pred levom alebo rýchlo vyliezť na strom a pod.). Schopnosť bezprostredne interpretovať informácie, ktoré k nám prichádzajú, je teda spojená s našim procesom prežitia, inými slovami s ochranou nás samých – sebezáchovou nás samých. Je teda hlboko *späté so zmyslom pre využitie príležitosti a ochranu nás samých - nieкто by povedal na čoho ega*.

Na druhú stranu táto schopnosť je tiež zodpovedná za „*skratkovitosť*“ ⁴*pri vyhodnocovaní informácií*, na základe ktorých sa rozhodujeme a môže viesť (a často tiež vedie) k nesprávnej interpretácii. Tieto chyby sa nazývajú kognitívne skreslenie, resp. kognitívnu zaujatosť či predsudky ⁵.

Kognitívne skreslenie (predsudky)* predstavujú podvedomú chybu, ktorá vás vedie k *nesprávnej interpretácii informácií, ktoré vnímate* , a tým ovplyvňuje relevanciu našich rozhodnutí a úsudkov. Inými slovami: *Vedie úsudok alebo interpretáciu informácií spôsobom, ktorý sa odchyľuje od reality* .

* „Cognitive bias“ sa do slovenčiny obvykle prekladá ako kognitívne skreslenie. Je ale vhodné poukázať na skutočný význam slova „bias“, ktoré by sa do slovenčiny najlepšie preložilo ako: zaujatosť, predpojatosť, predsudky voči komu/čomu. Tieto významy aj lepšie reflektujú skutočnú podstatu pojmu „cognitive bias“, ktorý vychádza práve z našej zaujatosti, predpojatosti a predsudkov. K skresleniu nášho vnímania dochádza až v ich dôsledku.

⁴ Tzv. z heuristiky (pozri napríklad článok: [Čo je heuristika ?](#))

⁵ Z anglického „Cognitive biases“. Bias znamená zaujatosť, predpojatosť, predsudky voči komu/čomu.



I. Metodika pre učiteľov

- x **Logická chyba** nie je kognitívne skreslenie. Logický omyl predstavuje chybu v logickej argumentácii. Kognitívne skreslenie súvisí s tým, ako primárne vnímame a na základe tohto vnímania interpretujeme informácie.

zásadné kognitívne skreslenie a predsudky

“TO S ČÍM SA IDENTIFIKUJEME (ZTOTOŽŇUJETE), MÁME POTREBU OBHAJOVAŤ, AKO BY SME TO BOLI MY SAMI.”

Podme sa pozrieť na niektoré z najbežnejších a na naše účely užitočných rozpoznateľných predsudkov:

Konfirmačná zaujatosť (predsudok potvrdzovania) (z anglického *confirmation bias*) je tendencia ľudí uprednostňovať informácie, ktoré potvrdzujú ich predsudky (sme zaujatí informáciami, ktoré potvrdzujú, náš uhol pohľadu). **To znamená orientovať sa na prijímanie, vnímanie a interpretáciu informácií spôsobom, ktorý potvrdzuje naše „súčasnú ja“** (naše presvedčenie, naše poňatie témy, naše mentálne modely, naše túžby, naše postavenie, naše správanie, naše záľuby, náš postoj atď.). V zásade ide o prijímanie a/alebo interpretáciu informácií, ktoré podporujú vlastný postoj k problému. Také vnímanie nám **poskytuje potvrdenie, že naše názory a pohľad na danú vec je správny**. Často zatemňujú realitu, pretože **nevidíme veci tak, ako sú, ale také, aké sa nám javia skrze našu skúsenosť a perspektívu**.

Vo všeobecnom zmysle by sme mohli argumentovať, že všetky predsudky sú iba odlišným prejavom konfirmácie (seba potvrdzovanie). Že všetky **predsudky nám vlastne „slúžia“ na obranu nášho vlastného ja** (ako sa vnímame alebo chceme, aby nás vnímali ostatní). **TO S ČÍM SA IDENTIFIKUJEME (ZTOTOŽŇUJETE), MÁME POTREBU OBHAJOVAŤ, ako BY SME to boli my sami.**

Konfirmačné skreslenie je úzko späté s **potrebou byť prijatý**, čo sa prejavuje snahou o validáciu a identitu (niekam patriť). Ako môžeme vidieť aj pri „**konšpiračných teóriách**“ alebo silnom mind sete (pozri Modul 4), **čím viac ľudia investovali do budovania svojej osobnosti podľa konkrétnej role v spoločnosti alebo svetonázore**, tým ťažšie je to pre nich vidieť veci z inej perspektívy, z iného uhla pohľadu.

Veľmi dôležitú úlohu v podpore konfirmačnej zaujatosti hrajú v spoločnosti **sociálne médiá**. Algoritmy sociálnych médií sú navrhnuté tak, aby nám propagovali to, čo sa nám už páči alebo čo je v prospech nášho svetonázoru. Aby sme toto prekonalí, musíme investovať do vyhľadávania alternatív (podrobnejšie viď Modul 1).

Konfirmačná zaujatosť nás vedie k:

- **Vyhľadávanie informácií, ktoré potvrdzujú náš názor (selektívna expozícia)**.
 - Vyhľadávame informácie potvrdzujúce a blízke nášmu názoru.
 - Nechávame algoritmy sociálnych médií, aby nám predkladali informácie, ktoré len potvrdzujú náš uhol pohľadu.⁶
 - Jednotlivci silne oddaní nejakej doktríne (napríklad náboženstvo) sa často vyhýbajú kontaktu s informáciami a ľuďmi, ktorí by ich mohli „odvádzať“ od ich viery.




⁶Citované od : [Pocit validácie verus bytia správne : metaanalýza z selektívne vystavenie informáciám](#)



I. Metodika pre učiteľov


- **Vnímame informácie spôsobom, ktorý potvrdzuje náš uhol pohľadu** (môžeme vidieť alebo počuť len niektoré časti príbehu/informácie a ignorovať časť, ktorá nezodpovedá našej predstave).
 - Je zásadné pochopiť, že **kvôli konfirmačnej zaujatosti nie sme ani konfrontovaní s iným názorom** alebo informáciou, ktorá by mohla byť v rozpore s našim uhlom pohľadu (jednoducho ich nevidíme/nevnímame, aj keď je nám prezentovaná).
- Podporuje náš uhol pohľadu, pretože nie sme zámerne (ale nevedome) konfrontovaní s inými názormi.
- **Interpretujeme** a (racionálne) vyhodnocujeme informácie tak, aby vyhovovali nášmu uhlu pohľadu.
 - Spochybňovanie bez dôvodu alebo nepodloženou racionalizáciou (všimnime si, že **racionalizácia hrá dôležitú úlohu** v konfirmačnom skreslení).
 - **Zanedbávaním alebo relativizáciou informácií**, ktoré sú v rozpore s našim uhlom pohľadu.
- V dôsledku toho prichádzame s **úsudkami**, ktoré sú založené na vnímaní a interpretácii zatemnenej reality.
 - Ide o **úsudok, ktorý nás nepovedie k zodpovednému rozhodnutiu** a jednaniu. Teda k jednaniu, ktoré by bolo adekvátnou odpoveďou (reakciou) na danú situáciu tak, aby nás viedol k naplneniu našich skutočných potrieb.

Čo robiť, aby ste sa vyhli konfirmačnému skresleniu:

-  Budte si vedomí konfirmačného skreslenia.
 - **NAPRÍKLAD** si uvedomte, že považujete za samozrejmé (bez ďalšieho posudzovania) informácie, ktoré potvrdzujú váš názor. A na druhej stránke, aké úsilie vynaložíte, aby ste zhodnotili a našli chybu (preukázali ich ako nesprávne) pri informáciách informácie, ktoré sú v rozpore s vašim názorom (ak tieto priamo rovno neoznačíte za nepravdivé alebo nepravdepodobné).
-  Všetky informácie hodnotíte rovnako a ako kritérium pre hodnotenie berte iba dôkazy, ktoré pre hodnotenie máte nie vaše predpoklady a predstavy o danom probléme (bližšie vid' Modul 4).
-  Zámerne sa snažte hľadať informácie (dôkazy) uprednostňujúce rôzne perspektívy.


Základná atribúčná chyba (z anglického *Fundamental attribution error*) je, keď človek prisudzuje niečie správanie nejakej vlastnosti osobnosti **človeka namiesto danej situácii (kontextu)**, v ktorom sa človek nachádza. Väčšinou je to spojené s našou projekciou na základe našich predpokladov o danej osobe (aby sme **potvrdili náš postoj k danej osobe – vopred sme tejto osobe prisúdili nejaké vlastnosti a tie potom používame na vysvetlenie jej správania**). V určitej spojitosti by sme v tomto kontexte mohli hovoriť aj o stereotypizácii. Príkladom by mohlo byť posudzovanie, respektíve apriori odsúdenie osôb patriace ku konkrétnej skupine (napríklad bezdomovec, drogový závislý, Róm).

Čo robiť, aby ste sa vyhli zásadnej chybe atribúcie:

-  Uvedomte si základnú atribúčnú chybu.
 - Premietam svoje postoje k danej osobe (názory na nej), aby som vysvetlil jej činy.



I. Metodika pre učiteľov

-  Vyhodnoňte a uveďte si, ako prostredie a celkový kontext situácie mohol ovplyvniť či priamo spôsobiť správanie danej osoby.
- Najprv pochopte situáciu, v ktorej sa daný človek nachádza, než budete interpretovať jeho/jej činy.



I. Metodika pre učiteľov

Kognitívna slepá škvrna (z anglického *Blind spot bias*) je, keď vidíme predpojatosť a zaujatosť u druhých, ale nevidíme ich pri sebe. Máme tendenciu si myslieť, že sme menej zaujatí ako ostatní ⁷.

Pokiaľ vidíte (alebo si myslíte, že vidíte) zaujatosti u druhých, ale nedokážete vidieť svoje vlastné, je viac než pravdepodobné, že to, čo si myslíte, že vidíte, sú len vaše projekcie a konfirmačné skreslenie.

Čo robiť, aby ste sa vyhli kognitívnej slepej škvrne:

- 🌈 Uznajte, že sme všetci (a ja tiež) do určitej miery zaujatí (máme nejaké hodnoty, nejaký uhol pohľadu, nejaké skúsenosti, nejaké schopnosti a zručnosti, ktoré uplatňujeme pri interpretácii informácií).
- 🌈 Je dobré vidieť, že a ako sú ostatní ľudia zaujatí, ale ak nevidíte svoju vlastnú zaujatosť, potom vaše vnímanie druhých nemôže byť viac ako váš vlastný zaujatý názor.
 - Pochopte sami seba a reflektujete seba samého a svoje konanie.
- 🌈 Vždy sa najskôr pýtajte sami seba, ako vnímate danú tému a **pochopte váš vlastný pohľad na ňu**. Iba tak budete môcť vidieť, ako to ovplyvňuje vaše vnímanie a úsudok.

Ukotvenie (ukotvená zaujatosť) (z anglického *Anchoring bias*) je tendencia byť ovplyvnený buď už existujúcou informáciou alebo prvou informáciou alebo konceptom s ktorým sa stretnete (zakotvením) - položenie dôrazu a neschopnosti sa odpútať od prvej dostupnej informácie. **Prvé informácie slúžia ako kotva a udáva perspektívu na základe, ktoré posudzujeme ďalšie informácie a prípadne smerujeme ďalší výskum (hľadanie ďalších dôkazov)**. Táto prvá informácia je (nevedome) spojená s nejakou počiatočnou alebo lákavou myšlienkou alebo je spojená s mojím apriori uhlom pohľadu v danej téme (pozri konfirmačné skreslenie). Moja identifikácia je spojená s touto prvou informáciou, ktorú mám následne tendenciu obhajovať. Niekedy si jednoducho urobíme (“definitívnu”) názor na danú tému na základe prvej informácie, ktorú sme k téme dostali. Následne už sa nechceme mylíť a tento názor meniť a nastupuje silná **konfirmačná zaujatosť**.

Toto zaujatosť nás môže priviesť do slepej uličky (a plytváme množstvom energie bez relevantného výsledku), alebo môže v spojení s konfirmačným skreslením viesť k rozvoju „**konšpiračnej teórie**“. Môžete si predstaviť detektíva, ako posadnuto sleduje jedinú stopu, ktorá na konci nevedie k ničomu podstatnému alebo vedie ku krivému obvineniu.

Z metodického hľadiska by sa ukotvenie mohlo opierať o prístup (metódu), ktorý je principiálne zlý alebo nevhodný pre riešenie danej výskumnej témy (pozri Modul 3 Navrhovanie výskumu).

Čo robiť, aby ste sa vyhli zakotvenej zaujatosti:

- 🌈 Nezostávajúte pri jednom dôkaze. Skúste vidieť problém z rôznych uhlov pohľadu.
- 🌈 Nerobme silné (definitívne) závery na základe prvotných informácií o téme.
- 🌈 Hľadajte ďalšie dôkazy a zhodnoťte ten, ktorý máte.
- 🌈 Nelepte na svojom názore na danú vec.
- 🌈 Neopierajte sa o prístup (metódu) len z princípu. Pozrite sa na účel výskumu a použite pre neho vhodnú metódu (pozri Modul 3).

⁷ Ďalšie informácie o skreslení mŕtveho uhla pozri: [Researchers Find Everyone Has a Bias Blind Spot](#)







I. Metodika pre učiteľov

Projekcia (projekčná zaujatosť) (z anglického *Projection bias*) znamená projektovanie vlastných predstáv na druhých. Predstavuje predpoklad, že ostatní si myslia, veria alebo vedia to isté ako my. Ide o to neuznávať ostatných ako jedincov s vlastnou osobnosťou, hodnotami a presvedčením. Projekčná zaujatosť je v podstate **preceňovanie alebo viera v "normálnosť" našich presvedčení**. Je to vnímanie, kedy **si zo svojej súčasnej situácie robíme „univerzálnu“ normu sveta a seba samého**.

Projekčná zaujatosť je **spojená s nízkou empatiou**. Je celkom zaujímavé, že projekčná zaujatosť súvisí aj s **nízkou empatiou k nášmu budúcemu ja**. To znamená mať sklon veriť, že v budúcnosti budeme myslieť, cítiť a konať rovnako ako teraz. To možno vidieť na správaní, ktoré považuje za dôležité niečoho, čo v skutočnosti nemá z dlhodobého hľadiska žiadnu hodnotu.



Čo robiť, aby ste sa vyhli projekčnej zaujatosti:

-  Uznať, že veci nemusia byť tak, ako ich vidím ja.
-  Pracujte na svojej empatii s ostatnými.
-  Nepoužívajte svoje vlastné myšlienky a presvedčenia ako vysvetlenie pre konanie druhých.
-  **NEROBTE** zo svojich vlastných myšlienok a presvedčenia **všeobecne platné normy**, ktoré by mali byť aplikované aj na ostatných.

Skreslenie na základe reprezentatívosti (zaujatie počtom tvrdení) (z anglického *Representativeness bias*) je tendencia **posudzovať pravdepodobnosť hypotézy podľa množstva dostupných informácií**, ktorá s touto hypotézou súznie. Množstvo dostupných informácií je často používaným argumentom v prospech danej veci. Nezabúdajme ale, že podstatná je relevantnosť a validita dôkazov nie množstvo informácií, článkov alebo publikácií. Inak povedané: **To, že sa niečo opakuje často (stále dookola) ešte nemusí znamenať, že je to pravda.**

Bohužiaľ, tento prístup môžeme vidieť do určitej miery aj **vo vedeckých publikáciách/článkoch** založených na meta analýze a systematických prehľadoch. Napr. výsledok ôsmich štúdií je v prospech argumentu A, ale iba dve štúdie hovoria v prospech argumentu B. Ale to, že o tvrdení A vyšlo viac článkov, ešte nemusí znamenať, že A je relevantné a validné zistenie. Napríklad články, ktoré potvrdzovali tvrdenie A mohli byť postavené na neplatnom predpoklade. Predpokladu, ktorý ďalšie štúdie vyvrátili (aj keď ich zatiaľ vyšlo). **O „pravde“ jednoducho nemôžeme hlasovať na základe počtu tvrdení**, ale je potrebné vyhodnotiť predložené dôkazy a to, či poskytujú koherentné vysvetlenie (viac pozri Modul 4 Vytváranie zmyslu informácií).

Čo robiť, aby ste sa vyhli skresleniu na základe reprezentatívosti:

-  **Nemali by sme hlasovať o „pravde“** podľa množstva informácií alebo počtu článkov či odborníkov, ktorí uprednostňujú určitý uhol pohľadu.
 - Mali by byť poskytnuté dôkazy a tieto by mali tvoriť koherentné vysvetlenie.
-  Hľadajte dôkazy a koherentné vysvetlenie (pozri Modul 4).

Skreslenie na základe dostupnosti (z anglického *Availability bias*) je dané tým, že sme ovplyvnení informáciami, ktoré sú nám ľahko dostupné. To je niečo, čomu sa v skutočnosti nemôžeme vyhnúť, pretože sme neustále vystavení informáciám uprednostňujúcim nejaký uhol pohľadu. Pozrite sa napríklad na správy zo sveta a porovnajte ich so skutočným svetom „tam vonku“. Máme potom sklon vidieť svet taký, ako nám ho ukazujú v "televízii".



I. Metodika pre učiteľov



NAPRÍKLAD Príkladom toho je schopnosť ovplyvniť spoločnosť cez štátne médiá a propagandu.

Teda prostredníctvom vystavovania ľudí určitým informáciám, ako to môžeme vidieť v Rusku alebo v Maďarsku ⁸.

Skreslenie na základe dostupnosti je **úzko previazané s potvrdzovacím skreslením** a to tým, že sa vzájomne veľmi silne posilňujú a de facto udržiavajú. Množstvo špecificky zameraných informácií o téme potvrdzujúce určité tvrdenia (naratív) v nás môže vytvoriť presvedčenie o pravdivosti tohto tvrdenia. Toto presvedčenie v nás vytvára potvrdzujúcu zaujatosť (confirmation bias) a vedie k tomu, že už len vyhľadávame informácie, ktoré s týmto tvrdením súznie a ďalej ho potvrdzujú. Taká schéma je typická pre priaznivcov **konšpiračných teórií** alebo aj **obete dezinformácií** (pozri príklad Ruského naratívu k vojne na Ukrajine).

Skreslenie na základe dostupnosti samozrejme živí algoritmy sociálnych platforiem, ako sme o tom poukazovali vyššie (bližšie vid' tiež Modul 1).

Čo robiť, aby ste sa vyhli skresleniu na základe dostupnosti:

-  Uvedomte si, že ste vystavení iba určitému typu informácií (z určitých zdrojov).
 - Pýtajte sa sami seba, z akých zdrojov informácie čerpáte (bližšie vid' Modul 1)
-  Uvedomte si, že o danom probléme máme vždy obmedzené informácie.
 - Stačí formulovať zodpovedné rozhodnutie (pozri Modul 3 O tom, ako zhromažďovať relevantné dáta a informácie a Modul 4 Ako porozumieť informáciám).

Existuje **oveľa viac typov predsudkov**, než uvádzame vyššie, a odporúčame vám preto, aby ste sami ďalej k danej téme vyhľadávali ďalšie informácie. S vyššie uvedeným výpočtom sme ale pokryli zásadné predsudky, ktoré ovplyvňujú náš prístup k informáciám, a to ako sa vzťahujeme k druhým. Dáva nám tak dostatočný základ pre to, ako pristupovať k informáciám na internet (Aktivita 1), ako pracovať s rozdielnymi názormi (Aktivita 2), navrhovať vlastný výskum (Aktivita 3) a rozumieť dátam a informáciám (Aktivita 4).

⁸ Úlohu tu zohrávajú aj ďalšie faktory ako dostupnosť informácií, ale toto je v celkovom kontexte jedným z kľúčových aspektov ovplyvňovania ľudí v obdobných režimoch.



Od stránenia predsudkov („debiasing“)

Bola realizovaná séria výskumov v snahe nájsť a preukázať účinné postupy, ako predsudky obmedziť. Výskumy⁹ preukazujú pozitívny vplyv špecificky navrhnutých počítačových hier, videí¹⁰ alebo školení na odstránenie predsudkov, aj keď je vždy pomerne sporné, ako zníženie predsudkov skutočne merať.

Na základe výstupu jednej metaanalýzy môžeme zhrnúť motivácia, ktorá nás vedie k obhajobe vlastného náhľadu (konfirmačné skreslenie) a naopak motivácia k nezaujatému rozhodovaniu (motivácia presnosti, teda motivácia nájsť vopred informácie korešpondujúce s realitou):¹¹

Motivácia pre defenzívny prístup ukazujú, aké je ťažké vyhnúť sa konfirmačným predsudkom (teda obrany nášho uhla pohľadu):

- pripútanosť alebo lojalita k určitému pohľadu (hodnotovo orientované zapojenie);
- predloženie protichodných informácií voči postoj, ktorý niekto práve deklaroval, prinúti dotknutého, aby zaujal obranný postoj;
- existencia zdanlivo kvalitných (validných) informácií, ktoré podporujú náš názor;
- miera osobnej angažovanosti, ktorá vytvára pocit úzkeho prepojenia s príslušným názorom (obetovanie sa pre názor, venovanie veľa času alebo úsilia pri formovaní daného názoru, slobodná voľba daného názoru – teda osobná vnútorná angažovanosť pre neho, verejná prezentácia názoru);
- „zatvrdilí jedinci“ (bez schopnosti otvoreného pohľadu na veci).

Motivácia pre presnosť (pre nezaujaté rozhodovanie):

- relevantné pre výsledok (ak nám skutočne ide o dobrý výsledok, na rozdiel od zamerania na hodnoty, ktoré vedie k obhajobe mojich aktuálnych hodnôt a presvedčenia bez ohľadu na reálne dopady);
- užitočnosť informačná (rozsah, v akom možno informácie využiť pre relevantné rozhodnutia).

Z praktického hľadiska je možné **na odstránenie predsudkov** robiť nasledujúce:

- získajte informácie o predsudkoch (napr. prostredníctvom samoštúdia, formou školenia, špecificky zameraných videohier alebo inštruktážnych videí);
- spoznajte seba – podporujete sebareflexiu a otvorenú myseľ (poznajte akých predsudkov sa sami dopúšťate, že sme všetci náchylní k tomu mať predsudky);
- investujte svoje kognitívne zdroje do rozhodovania (na prekonanie predsudkov je nutné zámerne investovať úsilie), preto tiež nazývame tu prezentovaný prístup ako **AKTÍVNY** (potreba byť aktívna);
- vytvoríte atmosféru, ktorá podporuje hľadanie skutočného významu vecí a venujte svoj čas aj na to, aby ste porozumeli aj odlišným uhľom pohľadu;
- používajte princíp „vedeckého prístupu“, a to formulovanie a testovanie hypotéz. **Neberte svoj nápad, prvý dojem alebo už ukotvené presvedčenie za samozrejmosť, ALE berte to ako predpoklad/hypotézu na ďalšie otestovanie** (pomocou dôkazov alebo skúsenosti).

⁹ Môžete vidieť na príklade tu: [How a Video Game Helped People Make Better Decisions](#)

¹⁰ Môžete vidieť na príklade tu: a použiť na svoje účely: <https://www.youtube.com/watch?v=cNWmnZInNnE>

¹¹ Citované od: [Feeling validated versus being correct: a metaanalysis selective exposure to information](#)



I. Metodika pre učiteľov

ACTIVE Toolkit je so svojou metodikou a aktivitami navrhnutý práve tak, aby podporoval odstraňovanie predsudkov.

Niektoré výskumné štúdie a informácie, ktoré možno nájsť na internete, ponúkajú riešenie a dávajú odporúčania v spojitosti s predsudkami, s ktorými **nemôžeme súhlasiť**¹², najmä :

- x **Používanie stimulov** (z *anglického incentives*) Dajte si pozor na „debiasing“ u žiakov tým, že ich budete motivovať k splneniu konkrétneho jednanja a dodržiavania konkrétnej normy (jesť zdravo, odsudzovať to, čo ja označujem za „zlé“ atď.). **Takýto prístup povedie iba k vytvoreniu nového konceptu a predsudkov.**
- x **Používanie Teória poštouchnutí** (z *angl. Nudge theory*) . Nudge teória „navrhuje pozitívnu motiváciu (positive reinforcement) a nepriame odporúčania ako spôsoby, ako ovplyvniť správanie a rozhodovanie skupín alebo jednotlivcov“¹³. Do značnej miery sa jedná o techniku manipulácie a ovplyvňovania cieľovej skupiny s cieľom zmeniť jej správanie. **Pokiaľ sa chystáte ovplyvniť niekoho, aby robil niečo neúmyselne, znamená to presne podporovať nevedomé rozhodovanie „ovplyvneného/manipulovaného“**, niekým alebo niečím. Takýto prístup, možno označiť za pravý opak „debiasingu“. Manipulácia nikdy nemôže viesť k znižovaniu predsudkov, ale práve naopak.

DÔLEŽITÉ Keď uvažujeme o „debiasingu“, môžeme ovplyvniť iba otvorenosť a uvedomenie, nie konkrétne normy jednanja! Cieľom by nemalo byť niekoho prinútiť k nejakému konkrétnemu názoru alebo viere, ale pochopenie situácie, v ktorej sa nachádza.

Empatická (nenásilná) komunikácia

„NIKTO INÝ VÁS NEMÔŽE K NIČOMU NÚTIŤ. JE TO VAŠA VOĽBA. “

"Možno sa nám nie vždy páčia možnosti, ktoré máme, ale nikto nás nemôže prinútiť urobiť nič, čo by sme si sami nevybrali." (Marshall Rosenberg)

Nenasilná komunikácia je prístup vyvinutý a propagovaný Marshallom Rosenbergom. Rosenberg získal Ph.D. v psychológii a následne vyvinul a uplatňoval prístup nenásilnej komunikácie (dnes niekedy nazývaný ako „empatická komunikácia“) ako mediátor v prostrediach, ako sú školy alebo mierové programy v konfliktných oblastiach (Palestína a Izrael, Rwanda, Srí Lanka a ďalšie). Aktuálne existuje mnoho nasledovníkov a koučov, ktorí praktizujú nenásilnú komunikáciu.

Základy nenásilnej komunikácie (NVC)

Nižšie uvádzame základné koncepty a prístup Nenásilnej komunikácie zo prevzatej seriálu [Nonviolent Communication with Marshall Rosenberg](#) . Chceli by sme touto formou predstaviť myšlienky Nenásilnej komunikácie aj učiteľom, ktorí nehovoria anglicky.

CIEĽOM nenásilnej komunikácie (NVC) je "Aby boli naplnené potreby všetkých. Potreby sú napĺňané ľuďmi, ktorí dávajú ochotne (zo svojho srdca), nie z nejakého donucovacej či vonkajšej motivácie."

¹² [Debiasing Decisions: Improved Decision Making with Single Training Intervention](#) or [Wikipedia](#)

¹³Wikipedia: Nudge theory https://en.wikipedia.org/wiki/Nudge_theory



I. Metodika pre učiteľov

„ **Potrebami** “ sú podľa NVC myslené základné ľudské potreby (pozri nižšie). Napĺňanie týchto základných ľudských potrieb je základným hnacím faktorom nášho správania. NVC potom ukazuje, že keď porušíme základné potreby druhých, tak to v dôsledku neposlúži ani na naplnenie našich potrieb. Ako hovorí Rosenberg: „ **Potrebám druhých môžete povedať NIE, ale ten druhý na vás s najväčšou pravdepodobnosťou bude reagovať spôsobom, ktorý nie je vo vašom najlepšom záujme.** Ale ak s týmto NIE vysvetlíte aj dôvod, prečo ste nemohli vyhovieť kvôli naplneniu svojich potrieb, je menej pravdepodobné, že sa to stane.“

"Ak niečo urobíme **v strachu z trestu, každý za to zaplatí**", pretože to nerobíme ochotne a s radosťou. Pokiaľ pre niekoho niečo urobíme nechotne, necháme toho človeka, aby za to „zaplatil“. Budeme sa nenávidieť za to, že to robíme, a nenávidieť ostatných, že to pre nich musíme urobiť (napr. tým, že neprejavujú dostatok vďačnosti). „ **Dávanie od srdca** “ je, keď si užívame darovanie, to, čo robíme, užívame si vzťahy a nakoniec si užívame svoj život.

„Za všetko, čo robíme za odmenu, zaplatí každý.“

Všetko, čo robíme, aby nás ľudia mali radi, zaplatí každý.“

Všetko, čo robíme z viny, hanby, povinnosti, záväzku, zaplatí každý.“

Namiesto zdieľania (dávania od srdca) hráme **hru „kto je v práve“ (alebo hru kto z koho)**, hru, kde každý prehráva. „Táto hra zahŕňa dve z najzáľudnejších vecí, na ktoré kedy ľudské bytosti narazili. Trestom je, že ak sa mýlite, zaslúžite si trpieť.“ Tento prístup podľa NVC vytvoril na planéte už dosť násilia .

Ak **veríte, že ľudia sú prirodzene zlí**, potom "si myslíte, že spôsob, ako dosiahnuť zmenu, keď sa ľudia správajú spôsobom, ktorý sa vám nepáči, je prinútiť ich, aby sa nenávideli za to, čo robia." Na tento účel bol vyvinutý jazyk, ktorý Rosenberg nazýva „ **šakalím jazykom** “. "Tento jazyk nás odrezáva od života a vo svojej podstate pôsobí násilne. V dôsledku potom vytvára spoločnosť, kde je násilie oslavované."

" **Šakalím jazykom** " (jazyk dominancie, propagácia násilia) je:

- jazyk moralistických **súdob** , premýšľajte o tom, kto má pravdu, kto sa mýli, kto je dobrý.
 - Myslenie v pojmoch správne a zlé, dobré a zlé, normálne a abnormálne.
- napr. **označiť** niekoho (ako... „idiot“, „nekompetentný“...).
- **Jazyk, ktorý popiera voľbu a zodpovednosť** za konanie.
 - Amtssprache (amt = kancelária, takže to môžeme nazvať byrokratickým jazykom): Keď bol nemecký nacistič Adolf Eichmann počas súdu vypočúvaný: „Bolo pre vás ťažké, aby ste poslali tieto desiatky tisíc ľudí na smrť?“ Eichmann odpovedal: „Aby som vám povedal pravdu, bolo to ľahké.“ Náš jazyk to urobil ľahké. **...je to jazyk , ktorý popiera zodpovednosť za vaše činy** “.
 - „Nútili ma k tomu rozkazy nadriadených, firemná politika. Nemohol som inak.“
 - Jazyk, ktorý učí (dieťa), že **niečo musíte urobiť**.
- Formulácie, ktoré naznačujú , **že vo vás niekto vyvolal pocit** ... hnevu, ublíženia... ("rozčútil ma")
- **Odsudky** typu: "Hovorí veľa"...; ako by sme vedeli a mali právo rozhodnúť, aký je adekvátny objem rozprávania.



I. Metodika pre učiteľov

Rosenberg zdôrazňuje, že „nenásilná komunikácia nie je o rozprávaní určitým spôsobom, ale o rozprávaní z určitého uhla pohľadu.“

Ako komunikovať nenásilne:

Vyjadrením toho, čo by sme chceli – vyjadrením našich potrieb.

Ako komunikovať o konkrétnej veci, ktorú niekto robí a ktorá sa vám nepáči. Premýšľajte o niekom, kto robí niečo, čo sa vám nepáči.

1. Uveďte vec, ktorá sa vám nepáči a ktorú „táto“ osoba robí.

- Otázka sa týka "konkrétneho správania - pozorovania".
 - Nehodnoťme a nepoukazujme na (ne)správnosť správania (správne a nesprávne). Je potrebné rozlíšiť a oddeliť fakty a názor.
 - **Nevnímajte druhého ako nepriateľa** - obraz nepriateľa, **odsudok (označenom niekoho za zlého) je prekážkou komunikácie** . To zatemňuje realitu, pretože nevidíme správanie, ale iba obraz nepriateľa. Nevidíme (len) osobu, ale (náš) obraz alebo úsudok, ktorý sme urobili.
 - **Nesúďte:** "Hovorí veľa x málo". Ako by ste mali právo (ste jediný) rozhodovať o tom, čo je správne, čoho je príliš veľa x príliš málo.
 - **Potreba vidieť správanie (pozorovaním) oddeleným od úsudku.**
 - "Máme sklon premýšľať v intenciách toho, čo je správne, čo je zlé, čo je normálne a abnormálne, vhodné a nevhodné a nevidíme realitu. **Všetko, čo vidíme, sú obrazy našich nepriateľov.**"
 - Ľudia sa začnú brániť, ak tieto súdy zamiešame a nebudeme sa zaoberať skutočným problémom.
- Keď nebudete druhých súdiť, uvidíte (počujete), že ľudia, **"Ľudské bytosti vždy hovoria len prosím a ďakujem."**
 - " **Súdy, kritika, obviňovanie sú jednoducho tragické samovražedné prejavy prosieb.** "
 - " **Každé hodnotenie druhých, ktoré implikuje nesprávnosť, je tragickým vyjadrením nenaplnenej potreby.** "
 - Výrazy ako: "hovorí nahlas, kričí na mňa..." sú hodnotenia.
 - Rosenberg ukazuje rozdiel medzi: „Študent by aj tak nezostal sedieť,“ (úsudok) vs. „Študent nezostane sedieť potom, čo mu poviem, aby tak urobil,“ (pozorovanie).
 - " **Úsudok znižuje pravdepodobnosť, že dostaneme to, čo chceme,** " (Aj keď si myslíme, že to tak nemusí byť vyslovené)"
 - "Čo môže byť tragickejšie ako vyjadriť sa spôsobom, ktorý nám prekáža v získaní toho, čo chceme"

2. Povedzte (vyjadrite) svoju POTREBU a žiadosť o akciu

- Takto „hodnotíme“ v nenásilnej komunikácii.
- Hodnotíme od srdca.



I. Metodika pre učiteľov

- Vynášame súdy , ale s ohľadom na naši skutočné potreby (need serving judgements) .
 - Posudzovanie, či to, čo ľudia robia, uspokojuje potreby, alebo nie.
 - **Posudzovanie, či to slúži životu, alebo nie, pretože naše (skutočné) potreby sú priamo spojené so životom.**
 - **Potreby sú vyjadrením života v nás.** Takže s ohľadom na to hodnotíme.
 - **nemoralizovať, nesúdiť** človeka za to, čo urobil
- NVC Vyžaduje dva druhy gramotnosti : **pocity a potreby**
 - **Pocit** : Ako sa cítite, keď to ten druhý robí?
 - **Pocity** : hnev, strach, úzkosť, netrpezlivosť, ublíženie, sklamanie (som sklamaný X nie ty si ma sklamal), bezmocný, frustrovaný.
 - Nasledujúce X **nie sú pocity** (Rosenberg uvádza príklady): zastrašený (je to niečo, čo vám robia ostatní ľudia, nie pocit, ale diagnóza), cítim sa nepochopený, cítim sa zneužitý, cítim sa manipulovaný, cítim sa odsudzovaný, cítim sa zradený, cítim sa kritizovaný, cítim sa ignorovaný, cítim sa odmietnutý.
 - Ide o to, ako interpretujete správanie druhého človeka.
 - X nie: „Myslím si...“, ale v rámci NVC sa sami seba pýtame „čo cítim“.
 - **Nepoužívajte pocity násilným (manipulatívnym) spôsobom** :
 - X nie: "Cítim sa tak, pretože to robím kvôli tebe." alebo "Cítim sa kvôli tebe... naštvaný."
 - X Pocity ako nástroj na použitie viny ako spôsobu manipulácie s ľuďmi.
 - Vyvolávanie pocitu viny v ľuďoch, aby zmenili svoje správanie.
 - Napríklad: "Naozaj ma mrzí, keď si neupraješ pokoj." alebo "Rozčuľuje ma, keď to hovoríš."
 - **Formulujte požiadavku** (na akciu – čo po druhom žiadate, aby urobil) s väzbou na vaše potreby.

Dajte si pozor na "necitlivé" slová... Je dôležité voliť slová, ktoré skutočne reprezentujú pocity. Ak používate formulácie ako "opustený" alebo "vedený do omylu" alebo "vyhýbavý", zabránite si dostať sa vašim "SKUTOČNÝM" pocitom. Takéto formulácie skôr predstavujú obvinenia alebo odsudky ako pocity ¹⁴.

Zoznam pocitov¹⁵

Keď potreby sú uspokojené

Keď potreby nie sú uspokojené
rozrušený – rozpačitý – nervózny

¹⁴ Z: <https://www.nycnvc.org/feelings>

¹⁵ Z: <https://www.sociocracyforall.org/nvc-feelings-and-needs-list/> ALEBO si môžete prezrieť podrobnejší zoznam tu: <https://www.nycnvc.org/feelings>



I. Metodika pre učiteľov

dobrodružný – zainteresovaný – milujúci
láskyplný – nadšený – dojatý
plný života – fascinovaný – mierumilovný
pokojný – priateľský – hravý
sebavedomý – radostný – uvoľnený
naplnený – šťastný – spokojný
zvedavý
– nádejný –
nežný potešený – rozdrvený – zaujatý – u

znepokojený – podráždený – premožený
ambivalentný – rozrušený – ochranný
nahnevaný – zarmútený – smutný
rozzúrený – zlomený – vydesený
úzkostný – bezmocný – v strese
zmätený – beznádejný – podozrievavý
zúfalý – netrpezlivý – napätý
zničený – iritovaný – vydesený
vylúčený – osamelý – rozorvaný
skľúčený – túžiaci – utrápený

Inventár potrieb predstavilo Centrum pre nenásilnú komunikáciu (len ilustratívne).¹⁶

SPOJENIE	nepretržité	POCTIVOSŤ	ZMYSEL
prijatia	PRIPOJENIE	pravosť	uvedomenia
náklonnosť	bezpečnosť	Integrita	oslava života
ocenenie	zabezpečenie	prítomnosť	výzva
príslušnosť	stabilita	HRAJTE sa	zrejmosť
spolupráca	podpora	radosť	kompetencie
komunikácia	poznať a byť známy	humor	vedomie
blízkosť	vidieť a byť videný	MIER	príspevok
komunita	pochopiť a byť pochopený	krása	kreativita
spoločnosť	dôvera	spolupatričnosť	objavovanie
súcit	vrelosť	uvoľnenosť	účinnosť
ohľaduplnosť	FYZICKÁ POHODA	rovnosť	efektívnosť
dôslednosť	vzduch	harmónia	rast
empatia	Potrava	inšpirácia	nádej
začlenenie	pohyb/cvičenie	rád	učenie
intimita	spánok/odpočinok	AUTONÓMIA	trúchlenie
láska	sexuálne prejavy	voľba	účasť
vzájomnosť	bezpečnosť	sloboda	účel
vychovávanie		samostatnosť	sebavyjadrenie

¹⁶ <https://www.cnvc.org/training/resource/needs-inventory>



I. Metodika pre učiteľov

<i>úcta/sebaúcta</i>	<i>prístrešia</i>	<i>priestor</i>	<i>stimulácia</i>
	<i>dotyk</i>	<i>spontánnosť</i>	<i>porozumenie</i>
	<i>voda</i>		<i>zmysluplnosť</i>

Ako používať nenásilnú komunikáciu (NVC)

ZHRNUTIE (ako to uplatniť pri výučbe) Nenásilnú komunikáciu je celkom ťažké zvládnuť, ale určite stojí za to s ňou začať a postupne sa učiť a zlepšovať. Skúste to a uvidíte, ako zamieňame naše úsudky a hodnotenia s pozorovaním, aké ťažké je formulovať to, čo cítime (neobviňovať ostatných) a dostať sa k svojim (často nenaplneným) potrebám, ktoré sú základným faktorom nášho pocitu a jednania. NVC by sa mala používať, ak chceme vytvoriť prostredie, kde sú uspokojené potreby všetkých (nepoužívať jazyk dominancie). Ale na naše účely môžeme (ako si to osvojíme) použiť základné koncepty, aby sme porozumeli ostatným a ich pohľadu a predovšetkým základným potrebám. **Vidieť ostatných nie ako nepriateľov, ale ako niekoho s nenaplnenými potrebami . Bez porozumenia a rešpektu k druhým nemôžem očakávať, že budú konať tak, aby to bolo pre mňa prínosom.** NVC nám tiež poskytuje veľmi zaujímavú perspektívu a užitočný náhľad na rolu pocitov a racionalizácie (pozri NVC v skratke nižšie).

Nenasilná komunikácia **nám poskytuje dôvod (prečo?) a metódu/prístup (ako?), aby sme druhým porozumeli a videli ich bez predsudkov** . Týmto spôsobom nás to vlastne priamo učí pochopiť a **komunikovať s druhými bez predsudkov** (bez našej projekcie alebo zásadnej chyby prisudzovania alebo potreby sa brániť, aby sme potvrdili, že máme pravdu).

Prístup NVC v skratke:

Nenasilná komunikácia (prístup k druhým):

POZOROVANIE (všímam si to, čo sa deje) → Uvedomujem si svoje POCITY → Formulujem svoje POTREBY → VÝZVA K AKCII - ŽIADOSŤ (formulujem žiadosť druhému)

„Násilná“ komunikácia (prístup k druhým):

HODNOTENIE a ÚSUDKY (často zaujaté našim uhlom pohľadu) → NAŠE MYSLENIE (väčšinou vymýšľanie/racionalizácia) → NAŠE STRATÉGIA → NAŠE POŽIADAVKY

Pocity nám poskytnú informácie o tom, či sú naše potreby uspokojované. Problém je, keď začnem pocity hodnotiť ako dobré a zlé. Sú to iba informácie. Mali by sme teda byť schopní prijať aj nepríjemnými pocitmi.

Problémom je, keď začnem racionálne hodnotiť pocit a začnem obviňovať seba alebo ostatných... "Je to chyba toho a toho. Je to tvoja chyba" alebo "Je to moja chyba, som k ničomu..."

Na prvom mieste je porozumenie a prepojenie a až potom hľadanie stratégie . „ **Prepojím sa predtým, než to posúdim**“. Najprv treba druhého pochopiť, než situáciu vyhodnotím.

Pocity by mali byť interpretované z hľadiska potrieb (**Potreby**). Aké potreby nie sú uspokojené, že to spôsobuje, že sa dotýčny alebo ja sám takto cítim? **Akú potrebu mám? Spojenie s mojimi potrebami mi dá viac možností a moje stratégie budú lepšie zodpovedať týmto potrebám.**

Žiadosti ako malé pozvánky, aby bol môj život krajší. Keď povieš ÁNO, budem potešený, keď povieš NIE, bude to v poriadku. "Vo svojej žiadosti uvádzam stratégiu." Žiadosť nie je Požiadavka.



Jazyk dominancie:

- **Diagnóza** (Poviem vám, čo vám je, čo je zle a čo musíte napraviť.)
- **Požiadavky** (Čo musíte urobiť, nemáte na výber.) – uplatnenie autority (jazyk: musí, mal by) dáva iba dve možnosti: vzbúriť sa, alebo sa podriať (počúvať, podľahnúť). Keď človeku odoberieme voľbu, vedie to k odpojeniu.
- **Odmietnutie voľby** (Robím len to, čo mi bolo povedané, aby som robil), oslobodzujúce sa zodpovednosti.

Zhrnutie nenásilnej komunikácie:

- **Cieľ** : Ľudia dávajú ochotne, uspokojia potreby všetkých.
- Pokiaľ niekto nedáva **dobrovoľne** (zo srdca), zaplatia za to všetci. Tie a ostatné.
- V hre „**kto sa mýli, kto má pravdu**“, odmena a trest, výhra alebo prehra alebo ovládanie vinou alebo hanbou,“ je hra, **kde nebude uspokojená potreba**.
- **Samostatný fakt a názor** (zlý/správny, obraz nepriateľa, úsudok, moralizácia).
- Ľudské bytosti vždy hovoria len **prosím a ďakujem** (neútočia na nás).
- Naš **pocit** nám dáva informáciu, či sú naše potreby uspokojené alebo nie sú.
- **Vyjadrite svoju potrebu**. Formulujte požiadavku s nadväznosťou na svoje potreby (ktoré budú splnené). Jazyk konania: akú konkrétnu akciu chceme, aby táto osoba vykonala a prečo (aká moja potreba tým bude uspokojená).
- **Žiadosť nie je požiadavka**. Žiadosť dáva slobodu voľby.

Logika, emócie a racionalizácia

„NEJEDNÁME NA ZÁKLADE SVOJICH POCITOV, ALE NA ZÁKLADE TOHO, AKO TIETO POCITY VNÍMAME A INTERPRETUJEME (VEDOME ČI NEVEDOME)“

V tejto kapitole by sme chceli poukázať na jedno bežné nedorozumenie. Ak niekto urobí nejaké rozhodnutie, ktoré považujeme (násilným spôsobom) za „hlúpe“ alebo inými slovami za ne zodpovedné rozhodnutie (pozri vyššie), je bežné hovoriť a myslieť si, že „to nebolo racionálne rozhodnutie“ alebo „rozhodnutie bolo založené na emóciách“. **Všeobecné chápanie je, že racionálne rozhodnutie = to správne a pravdivé.**

Keď sa ale pozrieme pozorne, uvidíme, že to tak skutočne nie je. Dobre to ukázal prístup Nenásilnej komunikácie. (NVC) (pozri vyššie). NVC v protiklade k bežnému chápaniu „racionálneho rozhodnutia“ poukazuje na **racionalizáciu**, ktorá vedie k úsudkom a hodnoteniam, ktoré nám bránia pochopeniu situácie takej, aká je. Vďaka racionalizácii potom nejednáme tak, aby naše rozhodnutia a aktivity viedli k naplneniu našich potrieb.

Ak sa pozrieme na to z inej perspektívy, môžeme vidieť príklad zástancu **konšpiračnej teórie** alebo demagógie či populistického politika. Pozrite sa sami na „argumenty“ a uhol pohľadu, ktorý priaznivci prezentujú. Predkladajú „**racionálne**“ **vysvetlenia založené na racionalizácii vysvetľujúcej danú situáciu.**

Podme sa najskôr pozrieť na základné pojmy:



I. Metodika pre učiteľov

Emócie a pocity, aj keď sa svojou povahou líšia, v konečnom dôsledku predstavujú rovnaké kategórie. Emócie sú založené na chemickej reakcii tela, na situácii (alebo na našom vnímaní situácie) a trvá (ako niektorí hovoria) šesť sekúnd. Pocity na druhú stranu trvajú relatívne dlhšie. Ale psychologická reakcia (ako sa cítime) je popisovaná rovnakými termínmi ako pri emócií, tak pri pocitoch (hnev ako emócie a pocit hnevu ako pocit; radosť a pocit radosti).

Racionalizácia je vysvetlenie alebo ospravedlnenie konania alebo názoru s využitím logických argumentov. Za racionalizáciou stojí logické (racionálne) myslenie, ktoré obvykle operuje s obmedzenými a/alebo „zaujatými“ informáciami. Názor založený na racionalizácii môže, ale tiež nemusí zodpovedať realite. To záleží len na kvalite dát (faktov)¹⁷, ktoré pre formuláciu záverov využívame a na predpokladoch, ktoré do logickej úvahy vstupujú. Stáva sa tak, že logicky správna úvaha je vo svojom výsledku chybná, pretože dostupné alebo použité dôkazy v skutočnosti neoprávňujú na formuláciu príslušného záveru. Často je príčinou aj založenie logickej úvahy na neplatnom predpoklade.

Dôležité je pochopiť (ako by mohol znieť argument), že skutočne **nejde o zlú logiku**. Aj keď by sa mohlo tak zdať, že rozhodnutia nie sú logické. Prečo teda?

Prvý scenár (zaujatá logika) : Pretože **logika** v princípe (vo svojej podstate) môže pracovať iba s informáciami, ktoré máme („vlastníme“). **Nemôžeme urobiť žiadnu racionálnu a logickú operáciu s informáciami, ktoré nemáme k dispozícii**. V prípade, že sa na niečo pozeráme zaujato, s cieľom aby sme potvrdili náš názor (konfirmačnú zaujatosť), potom nám toto kognitívne skreslenie ani nedovolí, aby sa k nám (**do našej mysle**) dostala **informácia, ktorá nekorešponduje s naším uhlom pohľadu**. **Také informácie nám zostanú neprístupné a nie sú nám teda ani k dispozícii pre akékoľvek racionálne uvažovanie**. Dôsledkom je, že **napríklad stúpenec konšpiračnej teórie v skutočnosti vykonáva logické operácie, ale so skresleným súborom informácií** (napríklad nenapĺňajú kritérium úplnosti alebo validity). Nie je to teda tak, že by priaznivec konšpirácií nemyslel „logicky“. Jeho/jej uvažovanie môže byť úplne logické - zodpovedajúce obmedzeným alebo nevalidným informáciám, ktorými disponuje (v dôsledku kognitívnych skreslení).

Druhý scenár (racionalizácia možných dôsledkov situácie alebo možná interpretácia situácie) : Premýšľajme, čo je vlastne prvé; pocit, alebo racionalizácia situácie, ktorá sa ešte nestala? Ak sa niečo ešte nestalo, ako by sme z toho mohli niečo cítiť, pokiaľ neprídeme s možnými (vlastne vymyslenými) scenármi. Ide vlastne o racionalizáciu typu: Čo by sa mohlo stať, keby... Rozhodnutie vraj bolo založené na emóciách. Čo sa ale skrýva za emóciou? Ak je niekto „proti“ utečencom, je v zásade proti akejkoľvek politike, ktorá im pomáha. Hovorí sa, že sa tak chová zo strachu a že to nie je racionálne. Ale odkiaľ tento strach pochádza? **Obávame sa niečoho, čo sa ešte nestalo, pretože očakávame (racionalizácia), že by nám to mohlo ublížiť** (prichádzame s nebezpečnými scenármi, čo by sa v takejto situácii stalo). V tomto prípade teda **emócie nasleduje po „racionalizácii“ možných (imaginárnych) dôsledkov situácie**.

¹⁷ Kritériá kvality dát vit Modul 1.



I. Metodika pre učiteľov

PRÍKLAD Započúvajte sa do obsahu vyjadrenia populistických politikov. Najlepšie vyššie uvedené uvidíte pri príkladoch strašenia (vyvolávanie strachu). Politik nám ale nehovorí „majte strach“...“bojte sa“, ale predkladá racionálne dôvody a vysvetlenia. Napríklad tvrdenie: „Prídu utečenci a vezmú vám prácu“ je úplne realistické a racionálne (mohlo by nastať). Problém je, že nezodpovedá reálnym predpokladom a skutočnej situácii ekonomiky (tieto fakty/dáta, ale do svojej úvahy politik a následne jeho podporovatelia nevkładajú). Vidíme teda, že emócie (strachu) nasleduje až vyhodnotenie a racionalizáciu situácie (nejakom predpoklade o následkoch).

Tretí scenár (racionalizácia nožnej interpretácie situácie) : Scenár 2 sa uplatňuje aj v aktuálne prebiehajúcich situáciách , kedy situáciu alebo osobe dávame význam na základe nášho vnímania a interpretácie založenej na hodnotiacom súde (môžeme to nazvať projekcia).

PRÍKLAD . Uvažujeme spôsobom: „ Urobila to, pretože ma nenávidí.“ (aj keď to tak nemusí byť). Aj v tejto situácii predchádza hodnotiaci súd založený na posudzovaní (našom myslení) našej emócie voči danej osobe (napr. nenávisti). Opäť teda príklad, kedy myslenie, ktoré predchádza emócií alebo pocitu neprináša relevantný odraz situácie.

Štvrtý scenár (racionalizácia príčiny našich pocitov) : Snažíme sa racionalizovať svoje pocity, aby sme našli „príčinu“ alebo „zloducha“, ktorý je zodpovedný za naše nepríjemné (alebo možno príjemné) pocity. Náš pocit strachu nám môže ukazovať, že naša potreba (povedzme) bezpečia nie je naplnená (to je aktuálna situácia). Ale potom prichádza racionalizácia a vyhodnotenie, koho z toho viniť . Takže naša averzia voči niekomu nie je kvôli našim pocitom, ale kvôli našej racionalizácii (hľadaniu vysvetlenia) našich pocitov. Pociť je pociť a nie je v ňom žiadna vina ani hodnotenie. To všetko sú racionálne („logické“) operácie – prisudzovanie hodnotenia „dobré“ alebo „zlé“ ¹⁸. Takže súdy a hodnotenia sú výstupom racionálneho vysvetlenia niečoho, čo vnímame alebo cítime.

PRÍKLAD Pokiaľ môj obľúbený politik, ku ktorému mám silný pozitívny vzťah a hlboko mu verím, je obvinený z držania nelegálnych materiálov nájdených u neho doma, aké je pre to „logické vysvetlenie“? Určite to bolo na neho „narafigené“ a polícia mu tieto dôkazy do jeho domu podstrčila, aby mohla vzniesť tieto obvinenia. Toto je (alebo vlastne mohlo by byť) logicky správne vysvetlenie. Je to teda logická úvaha, ale ide o to, že to nie je založené na žiadnom alebo žiadnom silnom dôkaze (pozri Modul 4), aby sme toto mohli s istotou tvrdiť . Ide o deduktívne myslenie (pozri Modul 3) založené na nesprávnych predpokladoch podporené potvrdzovacím skreslením (confirmation bias) a kognitívnou slepou škvrnou – mysliet si, že všetci ostatní sú zaujatí proti môjmu obdivovanému politikovi a že ja jediný ho vidím takého, aký skutočne je (pozri kognitívne zaujatosti vyššie).

ZHRNUTIE (ako to uplatniť pri výučbe) Z hľadiska metodológie vedy (a hľadiska presadzovaného v tejto Metodike) by korektným prístupom bolo definovať nevyhnutné predpoklady/kritéria platnosti možných vysvetlení udalosti s vedomím, že ide iba o predpoklad, ktorý má byť ďalej otestovaný ako hypotéza pre ďalší výskum (pozri Modul 3).

¹⁸ Ako ukazuje Nenásilná komunikácia (pozri vyššie) pocity nie sú ani „dobré“ ani „zlé“, je to informácia o tom, ako sa cítime.



I. Metodika pre učiteľov

PRÍKLAD Aby sme ukázali, že sa to nemusí obmedzovať len na „konšpiračné teórie“, pozrime sa na príklad z vedy, vlastne **celého vedného odboru**. Celá mainstreamová ekonómia bola založená na predpoklade, že ľudia konajú racionálne. Zaujímavé je, že (takmer) každý vie, že to nezodpovedá realite, napriek tomu to ale nevedlo k zmene mainstreamového ekonomického myslenia. Napriek tomu, že **psychológ a ekonóm Daniel Kahneman** získal v roku 2022 Nobelovu cenu za ekonomickú vedu na základe svojho empirického výskumu **spochybňujúceho ľudskú racionalitu** ako hlavný faktor pre naše rozhodovanie a úsudok. Ekonómia však stále pracuje s modelmi založené na tomto chybnom predpoklade. Tento prístup by sme mohli spojiť so skreslením zakotvenosti, dostupnosti a reprezentatívnosti – lipnutie/ukotvenie k niečomu a ovplyvnenie tým, čomu sme vystavení, a množstvom informácií, ktoré to podporujú (viď o kognitívnych skresleniach vyššie).

Spojenie medzi emóciami a myslením popísali aj **neurovedci** Mary Helen Immordino-Yang a Antonio Damasio¹⁹. Vychádzajú zo svojho výskumu, ktorý uvádza, že: "V skutočnosti neexistuje **žiadna taká vec ako myšlienka, ktorá by k sebe nemala pripojenú emóciu**, alebo ktorá by nemala emóciu, ktorá ju nasleduje. Keď sa zamyslíme nad svetom okolo nás, máme emocionálnu reakciu na toto hodnotenie. Táto emocionálna reakcia mení spôsob nášho myslenia v budúcom okamihu a kumulatívne, v priebehu času."

DÔLEŽITÉ Mohli by sme tiež poukázať na to, že pomocou niektorých **praktík, ako je meditácia**, sa môžete dištancovať od svojich myšlienok a emócií. Toto nie je v rozpore s tým, čo neurovedci pozorovali, práve naopak. Aj majstri jogy totiž poukazujú na to, že myšlienky a emócie sú previazané (v niektorých jogových tradíciách by dokonca tvrdili, že medzi nimi nie je rozdiel av skutočnosti spadajú do rovnakej kategórie). Ide o to, či sa od nich dokážeme dištancovať a **uvidíme, že My nie sme tieto myšlienky a emócie**. Pozri tiež prístup Nenásilnej komunikácie (pozri vyššie), ktorá poukazuje na „**problém**“ toho, keď **zameníme pozorovanie (bez súdov) s myslením a racionalizáciou vedúcou k súdom – nevidíme veci také, aké sú (jasne), ale tak, ako ich interpretujeme (s našimi obmedzenými informáciami a zaujatosťami)**.

DÔLEŽITÉ Nechceme tvrdiť, že je možné vidieť veci objektívne – „tak, ako skutočne sú“. Ako by to vlastne vyzeralo? Len si predstavte človeka, vtáka alebo hada. Každý má iné vnímanie sveta. Ktorý je ten správny, objektívny? **Nejde teda o to vidieť „objektívne“, ale bez súdov**, či je to zlé, alebo správne. Ale vždy tu bude naša perspektíva založená na našom vnímaní limitovanom naším ľudským telom (alebo naším vybavením) a našimi skúsenosťami.

ZHRNUTIE (ako to uplatniť pri výučbe) Na jednej strane určite môžeme posudzovať, či je príslušná úvaha logická alebo nelogická (tj napĺňa princípy logiky). Na druhej strane sme ale ukázali (pozri príklady vyššie) a vyvrátili **všeobecné presvedčenie, že logické je vždy „správne“** a že nezodpovedné rozhodnutia sú nezodpovedné, pretože sú založené na základe emócií a pocitov (nelogické). Také chápanie nezodpovedá skutočnosti a zväzda nás k hľadaniu riešení, ktoré nefungujú. Je zásadné pochopiť, že **racionalizácia (a logika) stojí tiež za nezodpovednými rozhodnutiami a konšpiračnými teóriami** (pozri tiež Modul 4). Podstatné je, že nejde o „nesprávnu logiku“, ale o základný aspekt samotnej **racionality**. Dôvodom je to, že racionalita pracuje iba s obmedzenými informáciami, ktoré máme k dispozícii (tie sú navyše skreslené kognitívnymi predsudkami). V tomto zmysle **je samotná racionalita bez uvedomovania si a otvorenosti „slepým nástrojom“ pre správnu interpretáciu sveta**

¹⁹Pozri : [Emotions Are the Rudder That Steers Thinking](#)



I. Metodika pre učiteľov

okolo nás a môže nás viesť k nezodpovedným rozhodnutiam, nie naše pocity (na ktoré to často zvädzame) . NEJEDNÁME NA ZÁKLADE SVOJICH POCITOV, ALE NA ZÁKLADE TOHO, AKO TIETO POCITY VNÍMAME A INTERPRETUJEME (VEDOME ČI NEVEDOME). My sme tí, ktorí konajú, nie naše pocity, my sme zodpovední za svoje činy...

Môžeme tiež vidieť, že racionalizácia zohráva kľúčovú úlohu pri konfirmačnom skreslení . Racionalizujeme, pretože chceme potvrdiť/hájiť (konfirmačné skreslenie) svoj postoj a uhol pohľadu (viď kapitola o kognitívnych skresleniach vyššie).

Zámery (intencie)

V rámci tejto témy by sme tiež mali poukázať na to, že ľudia v skutočnosti rokujú s „najlepšími úmyslami“ (majú snahu „konať dobro“). Aj keď to ostatní nevidia alebo by to tak mohlo byť interpretované, ľudia konajú tak, ako konajú, aby situáciu (podľa svojich predstáv) zlepšili. Ako sa hovorí: **Väčšina hrozných vecí bola vykonaná s najlepšimi úmyslami** . Aby sme to doložili, môžeme uviesť zopár extrémnych príkladov. Dokonca aj ľudia ako Anders Breivik alebo Islamský štát chceli nastoliť „lepší svet“ v mene vyšších princípov podľa svojich vlastných noriem a svetonázoru. Oni vo svojom uhle pohľadu "nepáchali zlo", ale "dobro".

ZHRNUTIE (ako to uplatniť pri výučbe) Úplne inú perspektívu dostaneme , keď pochopíme, že on/ona/oni sa snažia presadiť "lepší svet", aj keď by to podľa našich noriem mohlo byť považované za zlé konanie. To neznamená, že s tým musíme súhlasiť, ale je to kľúčové, keď chceme porozumieť konaniu druhých. A je to aj základom pre efektívnu (nenásilnú) komunikáciu s nimi. Tento prístup nás tiež „vymaňuje“ z našich vlastných „právd“ a presvedčenia a našich predsudkov.

Súdy – čo je správne a čo zlé (koncept dobra a zla)

„MIESTO TOHO ‘MAŤ PRAVDU’, PREČO SA NEPOKÚŠAŤ BYŤ ROZUMNÝ A ROBIŤ TO, ČO JE RELEVANTNÉ/POTREBNÉ PRE AKTUÁLNU SITUÁCIU“

Keď hovoríme o tom, že vidíme druhého bez **súdiv** , aby sme mu/jej mohli rozumieť, mali by sme sa pozrieť, odkiaľ tieto súdy pochádzajú. Keď niekoho súdime, v skutočnosti **porovnávame jeho konanie s našim vnímaním (presvedčením) s tým, čo považujeme za správne alebo zlé** .

Podme si na účely tohto modulu zhrnúť, že vnímanie toho, čo je dobré a čo zlé, vychádza z našej definície cieľov (čo by sa malo dosiahnuť). Čokoľvek urobíme, resp. **akákoľvek aktivita alebo neaktivita vedie k určitým výsledkom a dopadom** a to, či sú tieto výsledky a dopady vnímané ako pozitívne (dobré) alebo negatívne (zlé), je čisto **založené na tom, čo chceme dosiahnuť** .

Dobré = žiaduce = zodpovedajúce našim cieľom.

Zlé = nežiaduce = nezodpovedajúce/v rozpore s našimi cieľmi.

Koncept dobra a zla je teda koncept, ktorý je založený na našich cieľoch – na tom, čo chceme dosiahnuť. V tomto zmysle môžeme vidieť, že **sme to my, kto rozhoduje o tom, čo je dobré alebo zlé** , a nikto iný tu nie je. Môže to znieť pochmúrne a ako nevyhnutný deň skazy, kedy si každý vyberá, čo je správne a čo zlé (podľa cieľov, ktoré chce dosiahnuť). Môžeme to ale vidieť aj z opačnej perspektívy. **Pokiaľ niekto tvrdí, že on/ona pozná to jediné „správne“, resp. má právo rozhodovať (na akomkoľvek základe), čo je**



I. Metodika pre učiteľov

univerzálne zlé a čo je dobré (pre všetkých ostatných), bol by to skutočný deň skazy, ako bolo v histórii aj mnohokrát ukázané. Výsledkom bolo len to, že mnoho ľudí skutočne trpelo.

Až keď pripustíme (uvedomíme si), že kategória dobra a zla sú založené len na tom, čo chceme dosiahnuť (cieľoch), môžeme o tom diskutovať a dohodnúť sa na cieľoch, ktoré nám najlepšie vyhovujú (naše potreby, pozri Nenásilná komunikácia). A môžeme zmeniť prístup, keď zistíme, že ciele nám neslúžili dobre alebo sa menia okolnosti. Môžeme sa pozrieť na dôsledky (dopady) nášho konania a podľa toho sa rozhodovať. A hlavne nie byť zodpovednosť za svoje rozhodnutia a dôsledky nášho konania.

Pretože sa táto téma ťažko vysvetľuje a prijíma ukážme si niekoľko príkladov:

PRÍKLAD Vyššie uvedené v žiadnom prípade nedeklaruje, že by najvyššia autorita nemohla existovať. Ale že by bolo ťažké tvrdiť, že vieme, čo presne robiť, na základe akejkoľvek najvyššej autority. Aj v náboženských kruhoch riadených jedným náboženským textom existujú rôzne výklady a vnímanie toho, čo „je správne a čo zlé“ (pozri napr. pohľad na manželstvo LGBT v katolíckej cirkvi). Ide o to, že vždy existuje niekto, kto vykladá (interpretuje), čo „je správne a čo je zlé“, takže skutočnou autoritou nakoniec nie je nadosobná autorita, ale človek alebo skupina ľudí s autoritou interpretácie. Aj keď dodržiavame akékoľvek pravidlá „dané“ najvyššou autoritou, stále sme to my, kto rozhoduje o tom, čo. (V niektorých kultúrach napríklad majú bohov, ktorých nikto nechce nasledovať.)

PRÍKLAD Je fajčenie dobré alebo zlé/nesprávne? Človek by mohol byť presvedčený, že je to z princípu rozhodne zlé... Ale v skutočnosti vidíme, že pre tieto súdy je nejaký dôvod. Inými slovami, nejaký predpokladaný alebo vnímaný cieľ. Napríklad ak je mojím cieľom žiť zdravo tak, v takom prípade by fajčenie pre mňa určite nebolo tou najlepšou stratégiou. Ale ak by vaším cieľom bolo ohroziť svoje telo alebo iné ciele s vyššou prioritou ako zdravie, potom by ste mohli byť pre fajčenie.

PRÍKLAD Jedno z desiatich prikázaní (8.) hovorí: „Nepokradneš“. Ak premýšľame o obdobných najvyšších morálnych zásadách, mali by sme prijať aj to, že v niektorých kultúrach (ako sú indiáni a historické lovecké kultúry) v skutočnosti nemajú žiadny koncept vlastníctva²⁰. Nie je tu teda ani žiadny koncept krádeže. Tento príklad len ukazuje, že „univerzálnosť“ je obmedzená na špecifické kultúrne normy založené na špecifickej štruktúre a normách. Domnievať sa, že nejaká etická norma je univerzálne platná, je domnienkou chybnou.

PRÍKLAD Tragický príklad ako je vojna. Mohli by sme povedať, že podľa nejakých najvyšších morálnych hodnôt je začatie vojny a zabíjanie zlé. Ale naozaj potrebujeme nejakú najvyššiu morálku, aby sme sa riadili takýmito hodnotami? Prečo jednoducho nevidieť, že je to niečo, čo ľuďom (nám) dobre neslúži. A aj keď by sme mohli prepadnúť predstave, že z nášho pohľadu by sme mohli získať nejaký profit, v skutočnosti len roztočíme kolo efektov, ktoré sa proti nám neskôr obrátia (ak berieme z úrovne celej spoločnosti). Použijeme prístup z nenásilnej komunikácie, že násilie iba produkuje násilie, a vytvára nikdy nekončiaci cyklus. Môžeme sa pýtať, či by ľudia v Rusku skutočne podporili vojnu na Ukrajine, ak by mali slobodnú voľbu. Teda mohli sa rozhodovať na základe informácií, ktoré by im sprostredkovali reálne dopady vojny a to, že im vojna reálne neprinesie naplnenie ich potrieb (videli by skutočné dopady vojny)?

²⁰ Antropológovia tomu hovoria „zdieľanie dopytu“ a fungovalo to tak, že pokiaľ mám vo svojom držaní niečo, čo momentálne nepoužívam a vy to potrebujete alebo chcete, budete to od mňa vyžadovať a ja vám to dám. Neodmietli by ani niekoho z iného kmeňa.



I. Metodika pre učiteľov

DÔLEŽITÉ Na jednej strane hovoríme, že neexistujú žiadne najvyššie morálne normy, pretože neexistuje žiadna najvyššia autorita, ktorá by ich tu reálne poznala a mohla šíriť, ako jedínú možnú pravdu. To však neznamená, že by sme sa ako ľudské bytosti nemohli zhodnúť na štandardoch, ktoré by propagovali ľudské hodnoty, hodnoty, ktoré nám umožnia naplňať náš potenciál a wellbeing. Niektorí by pravdepodobne poukázali na to, že existuje niečo, čo nás presahuje, a my sa na to môžeme napojiť a formulovať také hodnoty (inými slovami by sme nežili radostne, keby sme sa neriadili tým, čo je ľuďom vlastné/prirodzené). Je ale stále na nás, aké ciele a štandardy stanovujeme a budeme sa nimi riadiť. Sme to stále my, kto za to, čo robí nesie zodpovednosť.

DÔLEŽITÉ Schopnosť ovplyvniť dôsledky našich aktivít je samozrejme do určitej miery obmedzená. Každé rozhodnutie a čin, ktoré urobíme, bude určite sprevádzané chybami (nebude to dokonalé). Pri politických rozhodnutiach bude vždy niekto profitovať viac ako ostatní, pretože máme obmedzené zdroje. V niektorých prípadoch je možné agresiu zastaviť iba použitím sily. Ale stále sú to naše rozhodnutia a nesieme za ne zodpovednosť.

ZHRNUTIE (ako to uplatniť pri výučbe) Uznať, že o tom, čo je dobré alebo zlé, rozhodujeme my (že si ciele volíme za seba a spoločnosť), otvára možnosť zodpovedného rozhodovania a jednania. Takéto konanie možno posudzovať a vyhodnocovať, či slúži nám (naším cieľom). Keď niekto tvrdí, že "správnosť" je založená na nejakom vyššom princípe (prichádzajúcom zvonku bez možnosti to spochybniť), a on je jediný kto má právo tieto princípy vykladať, je iba jeden spôsob, ako presvedčiť ostatných, aby ho nasledovali a tým je " násilia" (nátlak, presadzovanie z pozície authority a pod.). Takéto konanie limituje potenciál ľudí, ktorí sa takto podriadia (dobrovoľne alebo nedobrovoľne). Na druhej strane, keď niekto robí niečo dobrovoľne, ochotne a s radosťou jeho potenciál môže byť plne naplnený (pozri vyššie Nenásilná komunikácia). Napríklad si dokážeme predstaviť, ako sa študenti zapoja do nejakej aktivity, keď ich to, čo robia, baví (keď to pre nich má zmysel). Na rozdiel od situácie, keď sú nútení niečo robiť...

Z hľadiska pochopenia rôznych perspektív (téma tohto modulu). Pochopenie, že my sme tí, ktorí stanovujú ciele (čo sa má dosiahnuť) a teda, čo je správne a zlé (vedúci alebo nevedúci k tomuto cieľu), otvára možnosť o týchto cieľoch a vplyvoch nášho (každého z nás) rokovaní viesť diskusiu, pýtať sa a odpovedať. Jedine tak si môžeme položiť otázku, či nám to dobre slúži, či nás to naplňa? TU je potrebné si uvedomiť, že každý má iné potreby a je motivovaný inými cieľmi, je naplňovaný rôznymi prostriedkami (leže pozri MBTI typy osobnosti).

Otázka „správneho“ a „zlého“ je tiež silne spojená s kognitívnymi predsudkami (biases). Predsudky (najmä predsudok potvrdenia) nám dávajú predstavu sebavedomia, že robíme alebo „bojujeme“ za správnu vec. Pod vplyvom potvrdenia a iných skreslení (ako je skreslenie projekcie) vnímame svoje konanie ako oprávnené bez toho, aby sme uznali rôzne perspektívy a možno aj realitu samotnú (skutočný dopad nášho jednania)...

Rámovanie

Rámovanie je dôležitý koncept, ktorému treba porozumieť, keď chceme hlbšie pochopiť, v akom kontexte a akým spôsobom je problém oznamovaný a prezentovaný.

Rámovanie je spôsob, akým je niečo prezentované publiku (tzv. „rámec“). Spôsob, akým sú informácie/problémy prezentované, potom ovplyvňuje, ako ľudia tieto informácie vnímajú a



I. Metodika pre učiteľov

spracovávajú a aké rozhodnutia/názory z nich urobia. Rámovanie nie je len o tom, čo sa hovorí, ale aj o tom, ako sa to hovorí.

V rámovaní rám predstavuje hranice, v ktorom je daná téma prezentovaná. Obraz v ráme (predložené informácie o téme) je ovplyvnený voľbou slov, použitím metafor, žargónu, hlasových a vizuálnych prostriedkov atď.

V skutočnosti nemôžeme prekonať rámovanie, keď komunikujeme, jednoducho preto, že prostriedky na komunikáciu sú vždy iba poukazovaním a interpretáciou reality (pozri diskusiu o definícii pojmu v Module 0). Každý komunikačný nástroj (text, obrázok, video, matematický vzorec) má svoje obmedzenia a rozmery. V tomto zmysle sú rámce abstrakciami, ktoré organizujú alebo štruktúrujú význam .

Rámovanie je okrem typu komunikačného nástroja ovplyvnené aj očakávaným publikom (napr. deti, cieľová skupina médií a pod.) a účelom komunikácie. Bude to samozrejme ovplyvnené zaujatostami (s konfirmačným zaujatím predstavím tému konkrétne, aby som podporil svoj názor). Rámovanie je, ako môžete vidieť, veľmi mocným nástrojom pre dezinformácie .



Úlohu sociálnych médií sme už prebrali v Module 1. Zhrňme tu niektoré relevantné aspekty sociálnych médií pre vzájomné porozumenie a formulovanie pohľadu na svet a názorov relevantných pre Modul 2.

Sociálna bublina predstavuje „naš vlastný malý svet, kde navzájom komunikujú rovnako zmýšľajúci ľudia. Vychádza z toho, čo sa vám páči, čo zdieľate a čo sa vám páči online, a selektívne vám zobrazuje zodpovedajúce informácie.“²¹

Dôležité je vidieť, že sociálna bublina neovplyvňuje iba to, aké informácie máme/získavame (pozri informačnú medzeru nižšie), ale ovplyvňuje **spôsob, akým vnímame** problém a samotné informácie.

Informačná medzera; sociálne médiá nás rozdeľujú do skupín s rôznymi pohľadmi na vec. Každá z týchto skupín je potom konfrontovaná s iným rámovaním situácie často aj odlišným obsahom (dôkazy a argumenty). Tieto skupiny potom medzi sebou nie sú schopné komunikovať, pretože „**protichodné skupiny sú konfrontované s úplne odlišnými „faktami“**“. Bez pochopenia dôkazov („faktov“), ktoré sú základom perspektívy druhej skupiny, nemôžeme so zástupcami tejto skupiny viesť akúkoľvek zmysluplnú diskusiu. Napríklad bez vedomia, že dôkazy používané na argumentáciu sú vymyslené, nemáme šancu predložiť správne argumenty. V praxi to znamená, že je potrebné si urobiť vopred prieskum a dohľadať si "argumenty" a "fakty" predkladané z druhej strany.

Sociálne médiá tiež podporujú a potvrdzujú naše **predsudky**. **Kontroverznejšie a šokujúce správy sa šíria oveľa rýchlejšie**. Bohužiaľ **falošné správy** a **dezinformácie** sú navrhnuté tak, aby boli kontroverzné a šokujúce a vyvolávali emócie, a tak sa zdieľajú a šíria rýchlejšie (falošné a šokujúce správy sú retweetované o 70 % častejšie ako pravdivé).²²

²¹z : <https://inoculation.science/>

²²Štúdia MIT: [On Twitter , false news travels faster than true stories](#)



V Aktivite 2 budeme pracovať s pojmom aktér:

Aktéri V ACTIVE Metodike a Aktivitách budeme ako aktéra chápať akýkoľvek subjekt (organizácia alebo fyzická osoba), ktorý je **zapojený do problematiky/tému, ktoré skúmame**. Zapojeným rozumieme kohokoľvek, kto **aktívne alebo pasívne ovplyvňuje danú problematiku** (rozhodovaním, konaním, názormi atď.) a/alebo je dotknutou problematikou ovplyvnený (cieľová skupina). V projektovej kultúre sú títo aktéri označovaní ako „**zúčastnené strany**“ (čiže stakeholderi).

Aktérom môže byť akýkoľvek subjekt ako organizácia alebo fyzická osoba (príklady):

- vláda a vládne organizácie
- spoločnosti
- mimovládne organizácie
- výskumné a školské inštitúcie
- občania (fyzické osoby)
- akékoľvek organizované či neorganizované skupiny atď.
 - spoločenstvo
 - záujmová skupina
 - domorodá Skupina atď.

Aktéri môžu mať v danom probléme rôzne **role**:

- rozhodovanie, vytváranie, nastavovanie záväzných pravidiel pre ostatných (úrad)
- akcie (vykonávanie činnosti – robenie niečoho)
- odborník/tvorca názorov
- ovplyvnený/cieľová skupina /užívatelia
- záujem hľadajúci - ovplyvňovanie rozhodnutí
- atď.

Aktéri majú rôzne **motivácie** týkajúce sa problematiky, ktorú skúmame. Tieto motivácie môžu byť vedomé alebo nevedomé. Môžu byť založené na základných potrebách alebo len na využití príležitosti pri maximalizácii aktuálneho prospechu (ako je zisk, moc, kontrola, dominancia atď.).

Konflikt záujmov. Je dôležité dávať si pozor, aby ste sa nestali „paranoidnými“ a aby ste všade videli „**motívy na získavanie zisku**“ (**mnoho ľudí to čo robí, robí preto, že v to veria**). A tiež by sme si mali uvedomiť, že na **hľadanie zisku nie je principiálne nič zlé** (v trhovej ekonomike to dáva aj zmysel). Konflikt záujmov je o tom, že niekto (výskumník, mimovládna organizácia) priamo profituje z toho ako vyznievajú výstupy/závery jeho výskumu. Obvinenia z konfliktu záujmov, by malo byť podložené dôkazmi. Na jednej strane by sme mali rozlišovať **konflikt záujmov** (výskumník platený firmou vyrábajúcou skúmaný produkt, politik podieľajúci sa na biznise ovplyvnenom politikou, mimovládna organizácia, ktorá v skutočnosti zmluvne pracuje pre obchodné záujmy). A na druhú stranu zdroj príjmu, ktorý by mal byť považovaný za „normálny“, pretože každý sa musí nejako živiť a pokryť výdavky. Pretože v mnohých prípadoch môže byť hranica tenká, mali by sme sa na konci primárne **pozrieť na dôkazy, ktoré títo aktéri skutočne poskytujú na podporu svojich záverov. Namiesto toho, aby sme (niekedy rozumne, niekedy nie) diskutovali o tom, kto je objektívnejší, mali by sme vždy skúmať relevantnosť dôkazov a súdržnosť poskytnutých údajov a informácií (pozri Modul 4).**



Zhrnutie – ako pristupovať k rozdielom

„Najprv POCHOPTÉ A POTOM ROKOVAJTE...“

"AK CHCETE KOMUNIKOVAŤ, MALI BY STE ROZUMIEŤ, ČO TEN DRUHÝ HOVORÍ A PREČO"

Naše konanie a náš prístup k informáciám je ovplyvnený kombináciou faktorov (pozri vyššie). Aby sme si porozumeli, mali by sme najprv porozumieť sebe a tomu druhému, jedine tak môžeme pochopiť, čo je „za“ voľbou, rozhodnutiami a činmi.

Ako teda všetko vyššie uvedené využiť na naše účely? Najprv si pripomeňme, čo je cieľom.

CIELE:

1. **Robiť zodpovedné rozhodnutia**, ktoré povedú k naplneniu našich (skutočných) potrieb (nie prechodných afektov).
2. **Komunikujte s ostatnými** spôsobom, ktorý povedie k naplneniu našich (skutočných) potrieb (nie prechodných túžob).
3. Chceme sa vedieť **vyšporiadať s rozdielmi** (odlišné názory, presvedčenia, postoje, hodnoty a normy) tak, aby boli uspokojené (skutočné) potreby každého.

Prečo? Pretože ak konáme spôsobom, ktorý porušuje potreby iných, budú (s najväčšou pravdepodobnosťou) konať spôsobom, ktorý nie je v náš prospech, pretože násilie podporuje násilie (pozri vyššie Nenásilná komunikácia).

DÔLEŽITÉ Je to naše konanie a prostredie, ktoré môžeme okolo seba vytvárať a „ovplyvňovať“. Neznamená to ale, že ostatní s nami tento prístup budú zdieľať. Môžeme ale vidieť a porozumieť tomu, že aktivity, ktoré nesledujú tento cieľ, v skutočnosti neslúžia ani aktérovi samotnému (či už nám, alebo niekomu inému).

4. Chceme **porozumieť** problému alebo téme tak, aby sme mali relevantné informácie (dôkazy), ktoré nás nezavádzajú.

Aké sú podmienky na splnenie vyššie uvedených cieľov?

Pochopenie nás samých

- Pochopte svoju **osobnosť** (napr. podľa typológie MBTI).
- Sebereflexia a pochopenie svojich **hodnôt, postojov, presvedčení a svetonázorov**.
- Uvedomenie si svoje **predsudky**.
- Reflektujte svoje **pocity** a oznamujte svoje **potreby** (pozri Prístup nenásilnej komunikácie vyššie).

Pochopte, čo sa skrýva za našou „logikou“

- Pozrite sa na **predpoklady**, na ktorých zakladáme našu logiku, a opýtajte sa, či tieto predpoklady platia, alebo by sa mali ďalej posudzovať.
- Buďte si vedomí svojich **predsudkov**, pretože tie narušia zhromažďovanie a interpretáciu dôkazov.



I. Metodika pre učiteľov

- Aké **informácie** a údaje používame (zhromažďujeme a využívame), poskytujú relevantný a ucelený obraz o téme? (pozri Modul 1 kapitola Kvalita dát a informácií, najmä kritériá **úplnosti**).
 - Nieкто²³ v tomto ohľade rozlišuje lov a zber informácií:
 - **lov informácií** = hľadanie konkrétnych informácií na podporu mojich predpokladov (spojené s **potvrdením a inými predsudkami**);
 - **zhromažďovanie informácií** = zhromažďovanie relevantných informácií na pokrytie témy relevantným spôsobom (podľa kritérií úplnosti).
 - Uvedomiť si, aké informácie konzumujem a ako:
 - vyhľadávam informácie vedome alebo konzumujem tie, ktoré mi poskytujú **algoritmy sociálnych médií** ? (ďalšie podrobnosti pozri Modul 1).
 - Pamätajte, že musíme investovať **vedomé úsilie** , aby sme našli relevantné informácie:
 - Neznamená to investovať do hľadania „relevantných“ informácií podporujúcich náš názor vedený konfirmačným skreslením (to je princíp potvrdzovania konšpiračných teórií, ako bol napríklad QAnon v USA).
- Buďte si vedomí rizík **sebavedomia** a **racionalizácie** (formulovanie záveru bez dôkazov).
 - Viac pozri Modul 4 Dajte informáciám zmysel
- Pozrite sa na problém z rôznych **uhlov pohľadu**.
 - Nejde o relativizáciu, ide o pochopenie rôznych perspektív.
- Prečo som urobil rozhodnutia, ktoré som urobil? Aké informácie, predpoklady, hodnoty, normy, presvedčenia a ciele sú za tým?

Pochopiť pohľad ostatných

- Nezakladajte svoje chápanie druhých na úsudkoch (**racionalizácia**).
- Buďte si vedomí **skreslenia projekcie**.
 - Nerobte si zo svojich vlastných myšlienok a presvedčení všeobecne platnú normu, ktorú používate ako mieru vecí (správnych alebo nesprávnych).
- **Najprv je potrebné porozumieť druhému** , než urobíte závery.
 - Nezakladajte však toto „porozumenie“ na svojej interpretácii alebo moralistickom úsudku, ale na perspektíve druhého (Ako vyjadruje svoje motivácie, potreby, hodnoty, normy?)
- Pochopte iné **perspektívy** a uhly pohľadu (Čo je za tým?).
 - **Prvá nie je argument, ale porozumenie.**
 - Ako sa chcete s niekým hádať, keď nevíete, čo a prečo hovorí a ako to hovorí?
 - **Na čom je táto perspektíva založená?**
 - **motivácia, potreby, hodnoty, normy;**

²³ Zdroj sa nám nepodarilo dohľadať.



I. Metodika pre učiteľov

- aké dáta a **informácie** zakladajú ich názor/perspektívu? (Uvedomte si možnú „**informačnú medzeru**“, viac podrobností viď Modul 1.).
- Ako je vlastne aktérmi vnímaný „problém“ (**definícia problému**).
- Pozrite sa na vzorce komunikácie: Ako aktér **rámuje** problém?
- **Nemusíme s tým druhým súhlasiť, ale mali by sme mu rozumieť.**
- Rôzne perspektívy neznamenaajú, že všetko je možné a Pravda je relatívna ²⁴, ide o porozumenie (Čo sa za perspektívami skrýva?).

²⁴ V skutočnosti je presadzovanie tejto predstavy dobre známou stratégiou propagácie dezinformácií a zmätkov (pochybovať o všetkom ao tom, že všetko môže byť možné, alebo lož). To vytvára priestor, v ktorom môže lož žiť.