

Univerzita Karlova v Praze

Filozofická fakulta
Katedra psychologie

Diplomová práce

Veřejnost a ochrana přírody – možnosti psychologické
intervence

Public behaviour in protected areas – possible
psychological interventions

Autorka: Mgr. Šárka Zahradníková
Vedoucí práce: PhDr. Iva Štětovská, Ph.D.

Praha 2010

Děkuji

všem respondentům za vstřícnost, otevřenost a za jejich čas.

PhDr. Ivě Štětovské, Ph.D. za vedení práce, zpětnou vazbu a průběžnou podporu.

Petře Šťastné, Jiřímu Flouskovi a Michalu Skalkovi za vstřícnost a konzultace.

Heleně Jirákové za grafické zpracování materiálů použitých ve výzkumu.

Ing. Tomáši Pospíšilovi a Petru Šajovi za laskavé poskytnutí fotografií.

Josefu Salabovi za trpělivou pomoc a skvělé nápady při vytváření animací.

I wish to thank Birgitta Gatersleben, Ph.D., Gerda Speller, Ph.D. and students of Environmental psychology at University of Surrey, UK, for their feedback and valuable comments.

.

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně, že jsem řádně citovala všechny použité prameny a literaturu a že práce nebyla využita v rámci jiného vysokoškolského studia či k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne

podpis

Abstrakt

Práce shrnuje výsledky kvalitativního výzkumu realizovaného v Krkonošském národním parku. Cílem výzkumu bylo zjistit možnosti psychologické intervence zacílené na zvýšení akceptace omezení souvisejících s ochranou přírody mezi návštěvníky chráněného území. Na příkladu jedné skupiny návštěvníků (skialpinistů) práce popisuje zdroje a udržující mechanismy konfliktu mezi správou chráněného území a veřejností, i to jak tento konflikt ovlivňuje akceptaci pravidel souvisejících s ochranou přírody.

Práce dále přináší zjištění, založená na datech z focus skupin i testování „naživo“, o efektivitě šesti psychologických strategií zaměřených na zvýšení akceptace pravidel (participativní rozhodování, poskytování zpětné vazby, modelování, upozornění na sociální normy, poskytování informací a výzvy).

Klíčová slova:

akceptace pravidel
chráněná území
participace

Abstract

The thesis presents results of a qualitative research conducted in The Giant Mountains National Park (Czech Republic). The research objective was to assess effects of various behaviour modification strategies on rule acceptance among Park visitors. Using a particular group of visitors (i.e. skialpinists) as an example, the conflict relationship between Park authorities and the public is described, as well as its sources and consequences for conservation efforts.

Moreover, effectivity of six psychological strategies (participation, modelling, feedback providing, information providing, social norms highlighting and prompts) aimed at enhancing rule acceptance is discussed, based on focus group, as well as „real life test“ data.

Key words:

behaviour modification
protected areas
rule acceptance
participation

ÚVOD.....	7
I. Vztah veřejnosti a ochrany přírody.....	8
I.1. Prožívání přírody.....	8
I.3. Expertní versus participativní přístup k ochraně přírody.....	15
I.4. Postoje správ chráněných území k veřejnosti.....	18
I.5. Model konfliktů veřejnosti a správ chráněných území.....	19
II.1. Meziskupinový konflikt.....	22
II.2. Sociální dilemata (social dilemmas).....	25
II.3. Faktory ovlivňující akceptovanost pravidel.....	31
III. Možnosti psychologické intervence zaměřené na zvýšení akceptace pravidel.....	50
III.1. Participativní rozhodování.....	51
III.2. Analýza překážek a benefitů.....	54
III.3. Poskytování informací.....	55
III.4. Zpětná vazba.....	58
III.5. Výzvy.....	59
III.6. Závazky.....	60
III.7. Modelování.....	61
III.8. Připomenutí sociálních norem (highlighting social norms).....	62
III.9. Pozitivní a negativní pobídky (incentives a disincentives).....	63
III.10. Sociální marketing.....	64
EMPIRICKÁ ČÁST	67
I. Metodologie.....	67
I.1. Cíle výzkumu a výzkumné otázky.....	67
I.2. Metody sběru dat.....	69
I.3. Respondenti.....	72
I.4. Metody zpracování a analýzy dat.....	73
I.5. Sebereflexe autorky.....	74
I.5. Hodnotící kritéria kvalitativního výzkumu.....	75
II. Výsledky	77
II.1. Současná situace pohledem skialpinistů.....	77
II.2. Reakce skialpinistů na strategie zaměřené na zvýšení akceptace pravidel.....	91
II.2.1 Výzvy, modelování, upozornění na sociální normy, zpětná vazba, poskytování informací.....	91
II.2.2. Participace.....	101
DISKUSE	117
ZÁVĚR.....	122
CITOVANÁ LITERATURA.....	124

ÚVOD

Práce vznikla ve spolupráci se Správou Krkonošského národního parku. Tu, v návaznosti na mnohé konflikty s místními i turisty, zajímalo, jak s využitím psychologických prostředků „zlepšit vztah veřejnosti k omezením vyplývajícím z ochrany přírody“. Co může správa Knap udělat proto, aby motivovala místní i turisty více spolupracovat při ochraně přírody?

Toto téma přesně zapadalo do jedné z oblastí aplikované psychologie, rozvíjené od 70. let především v západní Evropě a Severní Americe pod názvy conservation psychology, ecopsychology, případně v rámci environmental psychology, tedy psychologie související se životním prostředím a jeho ochranou. K rozhodnutí pustit se do práce na tématu mě kromě zaujetí pro conservation psychology vedl i úzký vztah ke Krkonošům.

Cílem práce je navrhnout, jak zacházet s pravidly týkajícími se veřejnosti tak, aby se snižovalo množství konfliktů mezi zájmy veřejností a ochrany přírody, a naopak aby krkonošská veřejnost ochranu přírody více podporovala.

V práci jsem vycházela především ze sociálně psychologických a environmentálně psychologických zdrojů. Vzhledem k povaze tématu jsem čerpala i z jiných oborů (environmentalistika, conservation biology, public health a další), těžiště práce (teoretická východiska i celá empirická část) ale zůstalo v psychologii.

V teoretické části se budu zabývat třemi aspekty problému – i) povahou konfliktů veřejnost versus ochrana přírody v chráněných územích, ii) tím, jak se lidé vztahují k pravidlům, co je motivuje pravidla dodržovat/porušovat a iii) možnostmi psychologické intervence zaměřené na změnu chování větších skupin lidí.

Empirická část přináší výsledky kvalitativního výzkumu. Na příkladu jedné skupiny návštěvníků Krkonoš – skialpinistů – popíšu zdroje a udržující mechanismy konfliktů mezi veřejností a správou národního parku, včetně jejich důsledků pro ochranu přírody. Dále se budu věnovat jednotlivým psychologickým strategiím zaměřeným na zvýšení akceptace pravidel souvisejících s ochranou přírody skialpinisty a jejich efektivitě.

TEORETICKÁ ČÁST

I. Vztah veřejnosti a ochrany přírody

I.1. Prožívání přírody

Prožívání přírody zahrnuje řadu psychologických aspektů, např. motivy, jež lidi do přírody vedou, emoce spojené s pobytem v přírodě, hodnoty připisované přírodě, vztah k přírodě jako k určitému místu, způsoby bytí v přírodě a dovednosti k pobytu v přírodě...

Podrobně o prožívání přírody píše Krajhanzl (2010) v práci zaměřené na terminologii lidského vztahování se k přírodě. V souvislosti s empirickou částí práce je důležité zmínit **motiv**¹, jež lidi vedou do přírody:

- posilující účinek (restorative effect)
- estetické zážitky
- sebeaktualizace (introspekce, sebereflexe, vystoupení z běžných rolí a norem)
- rozvoj schopností, zážitek vlastní účinnosti (self-efficacy)
- spirituální potřeby a zážitky
- uznání sociálního okolí

Příroda jako hodnota

Merchant (1992, podle Gardner & Stern, 1996) v široce přejímané typologii rozlišila tři hodnotové orientace: biocentrismus, antropocentrismus a egocentrismus (alternativně se užívají se názvy ekocentrická, respektive altruistická (homocentrická) hodnotová orientace). Egocentrická hodnotová orientace staví vlastní prospěch na první místo hodnotového žebříčku. Antropocentrismus považuje za nejvyšší hodnotu dobro všech lidských bytostí. Konečně lidé biocentricky orientovaní posuzují činy na základě jejich dopadů na všechno živé.

¹ Motiv se v psychologii vymezuje například jako „specifický fyziologický nebo psychologický stav, který směřuje energii organismu k cíli“ (VandenBos, 2007). V kontextu této práce však za motivy považují to, co lidi táhne nebo tlačí k určité činnosti (pull- nebo push- factors).

Příroda sama o sobě má podle uvedeného rozlišení hodnotu pouze pro lidi s biocentrickou hodnotovou orientací. Pro ostatní ohledy na přírodu ustupují zájmům společnosti, respektive jednotlivce.

Hodnotové orientace jsou relativně stabilní a v dospělosti obtížně měnitelné (např. Gatersleben, White, Abrahamse, Jackson & Uzzell, 2010). Nedá se tedy předpokládat, že je-li veřejnost převážně antropo- či egocentrická, bude snadné ji přesvědčit o potřebnosti ochrany přírody pro přírodu samu, bez návaznosti na užitek pro společnost.

Ukazuje se však, že biocentrismus, antropocentrismus a egocentrismus nejsou vzájemně nezávislé (tj. lidé mohou dosahovat vysokých hodnot např. na škále biocentrismu i antropocentrismu zároveň, a tedy být oslovováni motivací pomáhat jak druhým lidem, tak i přírodnímu prostředí; hodnotové orientace se mnohdy doplňují či si konkurují (ibidem).

Vazba k místu (place attachment)

Vazba k místu se definuje jako míra ocenění/ztotožnění se s určitým prostředím (Kyle, Graefe, Manning & Bacon, 2003). Je studována sociology, sociálními geografiy a environmentálními psychology (z jejichž zjištění zde budu vycházet). Environmentální psychologie definuje place attachment jako emoční pouto mezi člověkem a určitým místem.

Mluví se o dvou faktorech vytvářejících place attachment – o závislosti na místě (place dependancy) a místní identitě (place identity) (ibidem).

Place dependance vyjadřuje, že místo má charakteristiky nutné k provozování určité aktivity (rybaření, skialpinismu atd.)

Place identity definoval Proshansky (1983, podle Kyle et al., 2003) jako tu oblast já, která je tvarována ve vztahu k fyzickému prostředí prostřednictvím kognice ((ne)vědomých myšlenek, přesvědčení, preferencí, pocitů, hodnot, cílů, dovedností... relevantních v daném prostředí). Place identity je tedy kognitivní struktura podobná pojetí genderové/rolové identity. Místa tak nejsou jen zdrojem umožňujícím uspokojení potřeb, ale i důležitou součástí já. S místy si vytváříme silná emocionální pouta.

Place attachment se často konceptualizuje v souvislosti s teorií zpracovávání identity G. Breakwell (1986). Ta rozlišuje čtyři aspekty utvářející identitu:

kontinuitu, jedinečnost, sebeocenění a sebe-účinnost (continuity, distinctiveness, self-esteem a self-efficacy). Place attachment má nesporně vliv na kontinuitu, jak ale uvidíme v empirické části (oddíl II.1.), bez vlivu není ani na ostatní aspekty.

Zájem o studium place attachment v poslední dekádě nebývale roste (review viz Lewická, 2010). Přitažlivost tématu pravděpodobně zvyšuje rostoucí počet „nemíst“ (non-places), jako jsou obchodní a zábavní střediska, a rostoucí uniformita mnoha míst v různých koutech světa. Tradičně se pod hlavičkou place attachment studovala sousedství, domovy, města, nověji i krajiny (hory). Ukazuje se, že place attachment si vytvářejí i lidé žijící ve vysoce rizikových oblastech, žijící na více místech současně či dojíždějící za prací do jiné země (ibidem).

Dlouho se předpokládalo, že základem place attachment jsou sociální vazby, které si lidé utvářejí v daném místě. Až nověji se začíná uvažovat o fyzikálních faktorech, tj. přírodních charakteristikách daného prostředí ovlivňujících lidské pouto k němu.

Klíčovým antecedentem place attachment (všechny studie jsou korelační, nedá se proto hovořit o příčinách a následcích) je délka pobývání v daném místě. Domorodci bývají připoutáni ke svému prostředí silněji než návštěvníci, i když se opakovaně ukazují výjimky. Jako pravděpodobné vysvětlení Lewicka (2010) uvádí, že vztah k přírodním charakteristikám místa se vyvíjí rychleji než sociální vazby. Zakořenění v sociálních vztazích tedy vyžaduje čas, ale silné pouto k místu jako takovému si můžeme vytvořit po několika návštěvách.

Silná vazba k místu se asociuje s životní spokojeností (well-being), s bohatým sociálním kapitálem, důvěrou v lidi, nízkým egocentrismem. Souvislost place attachment s ochotou angažovat se ve prospěch místa (prosociálně nebo proenvironmentálně) není přímá, a pravděpodobně ji moderují sociální vazby. Ti, kdo jsou připoutáni k určitému místu pro jeho přírodní charakteristiky, však pravděpodobněji budou podporovat jeho ochranu.

I.2. Postoje veřejnosti k ochraně přírody a chráněným územím

Postoje k ochraně přírody

Je kupodivu obtížné najít studie mapující postoje k ochraně přírody nebo biodiverzity. Jsou určité doklady potvrzující, že porozumění konceptu

biodiverzity a její důležitosti pro zdravé fungování ekosystémů je slabé (Montgomery, 2002; podle Lindström, Johansson, Herrmann & Johnsson, 2006), což s sebou nese nedostatek pochopení pro důležitost ochrany území při minimálním lidském zasahování (wildlife preservation). Více pozornosti bylo věnováno obecně postojům k otázkám životního prostředí (environmental attitudes, environmental concern). Lidé, a obyvatelé ČR nejsou výjimkou (Krajhanzl, 2010), obvykle považují životní prostředí za důležité. Hodnoty environmental concern dokonce ve světě dlouhodobě rostou (Gardner & Stern, 1996).

S postoji k ochraně přírody je situace pravděpodobně horší. Ač chybí systematický přehled, studie z ČR i dalších evropských zemí se zmiňují o sílících negativních postojích vůči ekologickým aktivistům a ochraně přírody jako takové („zelená lobby“), vzteku na přílišnou ochranu životního prostředí atd. (Krajhanzl, Zahradníková & Rut, 2010; Stoll-Kleeman, 2001; Carrus, Bonaiuto & Bonnes, 2005).

Postoje k ochraně přírody ovlivňují dva faktory – hodnocení environmentálních rizik a postoj k environmentálním změnám (Krajhanzl, 2010).

Hodnocení environmentálních rizik vyjadřuje přesvědčení o míře vlivu lidských aktivit na přírodu. V environmentálně psychologické literatuře se, co se hodnocení environmentálních rizik týče, vymezují dva typy lidí – optimisté a pesimisté (eventuálně proroci rozkvětu (boomsters) a zániku (doomsters), Winter & Koger, 2010).

Podle **boomsters** se životní prostředí nezhoršuje. Pokud ano, není to v souvislosti s lidskou aktivitou, a pokud by se i toto prokázalo, technologie a trh to vyřeší. Boomsters považují pesimističtější druhou skupinu za módní vlnu, či zisku- a mocichtivé a hysterické osoby.

Autoři vycházející z pozic environmentální psychologie vidí za přesvědčeními boomsters působení obranných mechanismů. Například Winter a Koger (2010) popisují, jakou roli v hodnocení environmentálních rizik mohou hrát psychologické mechanismy užívané na obranu ega a jeho celistvosti. Jejich podstatou je potlačit úzkost a další negativní emoce, související v našem případě se stavem životního prostředí. Za tím účelem lidé využívají racionalizace (vysvětlení, jež je pravdivé nanejvýš z části a zakrývá podstatu problému: „Když

není dost sněhu, nejezdím (na skialpech) – tak co můžu zničit?“), intelektualizace, která chrání před úzkostí prostřednictvím odosobněného výkladu skutečností, nahrazení (soustředění se na zástupnou aktivitu, která sice neřeší problém, ale je příjemnější a pohodlnější („Ti lidé (skialpinisté) nejsou blbí. Nemakají dvě hodiny do kopce, aby tam pak dělali bordel, nechávali odpadky a tak.“), potlačení a vytěsnění (nevědomé ignorování určité skutečnosti, jako by nebyla: „Pět párů sokolů? To je málo. Kdyby jich bylo dvacet, stálo by za to to brát v potaz.“

Podle doomsters je naopak současný způsob života praktikovaný ve vyspělých společnostech neudržitelný. Proroci zániku se liší v míře radikality – od umírněných po ty propagující katastrofické scénáře o konci světa. Zůstanu-li na psychoanalytických pozicích, úzkost a pocity ohrožení ohledně budoucnosti života na Zemi, které boomsters možná zvládají za cenu využití obranných mechanismů, jsou u doomsters uvědomované a do určité míry veřejně projevované.

Krajhanzl (2010) shrnuje empirická zjištění o faktorech souvisejících s hodnocením environmentálních rizik: silnější obavy vyvolávají rizika nekontrolovatelná, nepozorovatelná, a způsobená člověkem (oproti těm přírodního původu). Jako méně nebezpečná lidé naopak hodnotí rizika spojená s příjemnými pocity (stravování ve fast-foodech, rychlá jízda autem...). Toto zjištění je v kontextu této práce obzvlášť zajímavé – řada činností provozovaných návštěvníky chráněných území souvisí s příjemnými pocity (rychlý sjezd na kole či lyžích, radost z pohybu liduprázdnou krajinou...). Dá se tedy předpokládat tendence návštěvníků podceňovat rizika související s jejich aktivitou a její dopady na prostředí.

Postoje k environmentálním změnám vycházejí z přesvědčení o tom, jaký má lidská činnost na přírodu dopad – zda pozitivní nebo negativní. Kromě zpochybňování škodlivosti klimatických změn v této souvislosti stojí za to zvážit postoje lidí vůči nedotčené přírodě (divočině - wilderness). K čemu vlastně je? Nebylo by lepší ji nějak využít? Není krásnější (lepší, pořádnější) krajina pořádně obhospodařovaná (Stoll-Kleemann, 2001)?

Postoje k ochraně přírody jsou dále ovlivněné tím, do jaké míry je ochrana přírody v konfliktu se zájmy, hodnotami a tradicemi lidí. Tento vztah je velmi dobře vidět na příkladu zřizování a správy chráněných území.

Postoje k chráněným územím

V literatuře o vztahu lidí k chráněným územím se opakují zjištění o silné opozici a negativních postojích, nezávisle na tom, pocházejí-li výzkumy z rozvojových či vyspělých zemí (Stoll-Kleemann, 2001; Carrus et al., 2005; Bonaiuto, Carrus, Martorella & Bonnes, 2002; Ogra, 2009; Rishi, 2004).

Chráněná území jsou vnímána jako překážky v zajištění obživy (zákaz lovit, rybařit, pást dobytek, stavět nové budovy nebo dokonce vystěhování mimo území nově zřízených parků - Alkan, Korkmaz, McGill & Eker, 2010; Hutton, Adams & Murombedzi, 2005), v evropských podmínkách jde o regulaci hospodaření a podnikání (Stoll-Kleemann, 2001) a omezení pohybu (zákazy vstupu, táboření atd.)

Důležitou roli hraje také fakt, že chráněná území jsou často vnímána a prožívána jako nařízení „shora“, která s místními nikdo nekonzultoval. Vzdálené autority nemusejí brát dostatečně v potaz zátěž, kterou existence chráněných území klade na místní obyvatele, a přitom předpokládat, že místní lidé budou dodržovat jimi stanovená pravidla (Bonaiuto et al., 2002; Alkan, Korkmaz & Tolunay, 2009).

Samozřejmě existují rozdíly v podobách konfliktů místních obyvatel se správami chráněných území v rozvojových a vyspělých zemích. Ve vyspělých zemích není pravděpodobné, že by zřízení či existence chráněného území ohrozila možnosti základního přežití místních lidí. Podstata konfliktu však zůstává táž – můžeme ji vidět jednak jako sociální dilema (Carrus et al., 2005), tedy situaci, kdy jsou v konfliktu krátkodobé individuální zájmy (obživa, rekreace, podnikání) s dlouhodobými zájmy širší skupiny (ochrana ekosystémů, biodiverzity). Druhou možností, jak pohlížet na vztah lidé versus chráněná území, je jako na meziskupinový konflikt. Ne vždy jde totiž o využívání omezeného zdroje (Stoll-Kleemann, 2001) a celý konflikt může vzniknout a být udržován pouze prostřednictvím procesů sociální kategorizace, diskriminace atd.

Carrus et al. (2005) ukazují, jak postoje vůči chráněným územím souvisejí s regionální identitou² a vazbou k místu (place attachment): Pokud je chráněné území vnímáno jako shora nařízené a ohrožující zájmy obyvatel (situace

² V kontextu citovaného výzkumu (Itálie) regionální identita označovala sounáležitost s určitým regionem, v Itálii jde podle autorů o velmi důležitý faktor.

sociálního dilematu), vyšší hodnoty vazby k místu predikují negativnější postoje vůči chráněnému území. Naopak, je-li vnímáno jako něco místního a nekoliduje-li se zájmy obyvatel (i to se někdy stane), vyšší vazba k místu naopak predikuje pozitivní postoje vůči chráněnému území a podporu pro něj. Obdobně funguje regionální identita: především jedna její složka – hrdost na tradice a kulturu regionu – predikuje podporu pro chráněné území, pokud ovšem chráněné území neohrožuje zájmy místních lidí (ibidem).

Bonaiuto et al. (2002) doplňují, že místní lidé samozřejmě nejsou homogenní skupinou: postoje vůči chráněnému území jsou obecně negativnější u členů místních podnikatelských asociací než u jejich nečlenů.

V obou citovaných studiích se také opakovala velká míra shody mezi obecnými postoji k chráněným územím jako takovým a specifickými postoji k místním národním parkům. Shoda dokonce dovolila autorům sloučit odpovídající data do jedné škály. Zdá se tedy, že specifické postoje ke konkrétním chráněným územím úzce souvisejí s obecnějšími postoji (aniž by bylo možné usuzovat na kauzální vztah).

Stoll-Kleemann (2001) v kvalitativním studii (využívající metodologii zakotvené teorie) popsala vztahy místních lidí a správ chráněných území v Německu. Její zjištění velmi připomínají anekdotické postřehy z Česka: Podle Stoll-Kleemann v Německu existuje velmi silná opozice vůči ochraně přírody (přitom, narozdíl od Česka, relativně nově, ještě v osmdesátých letech tu byla ochrana přírody nekonfliktním tématem). Kromě nízké priority životního prostředí pro politiky a neadekvátního managementu chráněných území (management se podle Stoll-Kleemann zaměřuje hlavně na přírodovědné problémy a podceňuje problémy sociální, ekonomické a politické) vidí Stoll-Kleemann hlavní problém chráněných území v konfliktech s místními obyvateli. Přitom v německých podmínkách nejde podle autorky o soutěž o omezené zdroje (tedy o sociální dilema), ale o to, že místní si chtějí udržet to, co vnímají jako své tradice a svobody.

Ochranu přírody (reprezentovanou správami chráněných území) lidé podle Stoll-Kleemann vnímají jako **autoritativní** (příliš mnoho pravidel, navíc určených shora, bez konzultace s těmi, jichž se týkají) a **ohrožující**. Na regulaci jsou obzvláště citliví obyvatelé bývalé NDR, protože regulace se pro ně asociuje s komunistickým režimem a v demokracii očekávají svobodu, chápanou jako

nepřítomnost regulace.³ Na omezení platná v chráněných územích proto lidé reagují odporem a opozicí (Stoll-Kleemann se odkazuje na teorii reactance, viz kapitola II.3).

Zřizování a správa chráněných území také příliš často kolidují s obvyklým způsobem života a hodnotami místních lidí (hodnotami jako je pořádek, zodpovědnost, správné hospodaření). Místní jsou například zvyklí na hospodářsky upravovaný les a les ponechaný „napospas“ přírodním silám vnímají jako „nepořádný“, jako příklad „nezodpovědného hospodaření“. Výsledkem je hodnocení správ chráněných území jako neschopných, špatných hospodářů, byrokratů, kteří nerozumějí praxi (typicky u farmářů a lesníků).

I.3. Expertní versus participativní přístup k ochraně přírody

Jsou chráněná území místa, do kterých by lidé vůbec neměli zasahovat? Nebo se efektivní ochrana přírody neobejde bez spolupráce s lidmi, jejichž životy s chráněnými územími souvisejí?

Management chráněných území ovlivňují dva hlavní přístupy k ochraně přírody a biodiverzity - expertní a participativní. Budu se oběma zabývat podrobněji, protože se ukážou jako klíčové v empirické části.

Historicky starším přístupem k ochraně přírody byl přístup expertní, vycházející z toho, že chceme-li ochránit určité ekosystémy či jednotlivé druhy, je nutno zamezit lidským vlivům na ně (Sarkar, 1999). Tento přístup stál za zřizováním národních parků jako oblastí s minimální lidskou aktivitou (kromě vědy a do určité míry turistiky). Chráněná území byla řízena stylem shora-dolů, správy chráněných území určovaly pravidla, jež měla zaručit ochranu biodiverzity, kontrolovaly a vymáhaly jejich dodržování.

Od sedmdesátých let 20. století sílila kritika expertního přístupu (nazývaného „pevnostní“ nebo „ploty a pokuty“) a popularitu získával participativní přístup, zahrnující (v různé míře) dotčené skupiny do rozhodování o fungování chráněného území. Participativní přístup (nazývaný také community based, decentralized, co-management atd.) se po světě šířil velmi rychle (Andersson &

³ Odtud pravděpodobně vnímání institucí ochrany přírody jako „komunistických, totalitních“ – viz empirická část.

Ostrom, 2008; Hutton et al., 2005) a v osmdesátých a devadesátých letech se stal preferovaným přístupem k ochraně přírody (což se odrazilo například v deklaracích ze Světových kongresů o národních parcích a chráněných územích z let 1982, 1992 a 2003, nebo v konceptu UNESCO Člověk a příroda (Man and Biosphere) – Hutton et al., 2005).

Důvodem, proč se správy chráněných území postupně přiklonily k participativnímu přístupu, byla především politická neudržitelnost vylučování lidí z chráněných území (Hutton et al., 2005). Rozšíření participativního přístupu urychlila také jeho souvislost s konceptem udržitelného rozvoje (participace byla propagovaným přístupem i v deklaraci z konference známé jako Earth Summit v Rio de Janeiru v roce 1992) a obecné pozitivní nastavení vůči všemu komunitnímu, decentralizovanému, zdola-nahoru jdoucímu v osmdesátých letech v USA a západní Evropě (Hutton et al., 2005).

Participativní přístupy ke správě chráněných území však nevedly vždy k žádoucím výsledkům (Andersson & Ostrom, 2008; Locke & Dearden, 2005; Hufty, 2009) a v současnosti přetrvává debata ohledně toho, který z přístupů je při správě chráněných území efektivnější.

Argumenty ve prospěch expertního přístupu:

- participativní přístupy ignorují vědecká zjištění o nezbytnosti bezzásahových zón pro zachování biodiverzity.
- participativní přístupy selhávají ve snaze o zachování biodiverzity.
- expertní přístup prokázal svou funkčnost.
- biodiverzita je ohrožena natolik, že na její ochranu jsou nutná nejprísrnější opatření.

Psychologické momenty obsahují následující argumenty:

- participace je antropocentrická (tj. vychází z přesvědčení, že hodnota předmětu ochrany přírody vychází z jeho důležitosti pro lidi).
- představa, že komunity fungují harmonicky a ve prospěch svému prostředí, je romantický mýtus.
- neexistuje něco jako udržitelné užívání (sustainable use), tedy lidská přítomnost je pro přírodu v konečném důsledku nutně devastující.

- záchrana biodiverzity je morální povinnost (expertní přístup vychází obecně spíše z biocentrických hodnot, tedy z přesvědčení, že cokoli živé má hodnotu nezávisle na člověku).

Argumenty podporující participativní přístup

Argumenty zastánců participace v mnohém vycházejí ze sociální psychologie (reactance, meziskupinové konflikty, tradice a normy...):

- expertní přístup nefunguje vždy (40% rozlohy chráněných území v deštných pralesech Amazonie není v lepším stavu než nechráněná území – Hutton et al., 2005).
- expertní přístup selhává pod ekonomickými a politickými tlaky.
- opatření na ochranu biodiverzity musejí být sociálně a politicky reálná, jinak se míjejí účinkem.
- expertní přístup vyvolává u veřejnosti negativní postoje k chráněným územím a ochraně přírody vůbec, které komplikují snahy o zachování biodiverzity v dlouhodobém měřítku.
- expertní přístup k ochraně přírody nebere ohledy na lidi, na dotčené skupiny může uvalovat neadekvátní zátěž (vystěhování obyvatel z nově zřízených chráněných území, zákaz tradičně provozovaných činností, na nichž místní lidé závisejí – pastevectví, rybolovu atd.).
- existují způsoby, jak zajistit, aby komunity žily se svým prostředím v rovnováze, aniž by se muselo přistupovat k přísné, shora-dolů určované regulaci.
- neúspěchy participativního přístupu souvisejí spíš s chybami při realizaci jednotlivých projektů (a často zneužíváním nálepky participace pro akce veskrze expertní) než s konceptem participace jako takovým.
- participace umožňuje snížit náklady na vymáhání dodržování pravidel v chráněných územích (podle Hutton et al., 2005; Pimbert, 2004; Locke & Dearden, 2005).

Rozpor mezi expertním a participativním přístupem k ochraně přírody se zdá odrážet rozpor mezi přírodovědci a humanitními vědci. Přírodovědci mají tendenci zdůrazňovat zachování biodiverzity, pozastavovat se nad devalvací role

biologů (Locke & Dearden, 2005), sociální vědci naopak nemožnost vytrhnout snahy o zachování biodiverzity ze sociálního kontextu („přenechat sociální práci jiným“ – Hutton et al., 2005, s. 359), sociální spravedlnost, empowerment, a přesun rozhodování od elit k dotčeným skupinám. Nutno dodat, že ne všichni zastánci participace jsou stejně radikální. Hufty (2009) rozlišuje v participačním hnutí různé proudy – kromě radikálního, který usiluje o výše zmíněné hodnoty (sociální spravedlnost, empowerment atd.), ještě instrumentální, kterému jde především o to, využít participativní prostředky za účelem co nejefektivnější ochrany přírody.

Rozpor mezi expertním a participativním přístupem k ochraně přírody se zdá také vyjadřovat rozdíl v základní hodnotové orientaci zastánců obou přístupů: biocentrické v případě expertního přístupu a antropocentrické v případě participace (viz výš).

I.4. Postoje správ chráněných území k veřejnosti

Studie z různých částí světa včetně Evropy (Alkan et al., 2010; Rishi, 2004; Stoll-Kleemann, 2001) se shodují na následujícím popisu postojů zaměstnanců chráněných území k veřejnosti a jejich vlastní pozice:

Veřejnost nerozumí důležitosti ochrany přírody. Veřejnost je vnímána jako materialistická, s nároky ohrožujícími poslání chráněných území. Opakovaně se objevuje přesvědčení, že místní by si měli vážit toho, že žijí v blízkosti chráněného území a sami od sebe změnit své problémové chování.

Jsme pod tlakem. Profesionální ochránci přírody vnímají svou pozici jako vystavenou mnoha tlakům – ze strany místních lidí, samospráv, politiků, podnikatelských lobby...

Málo opory shora. Správy parků zažívají nedostatečnou oporu od vlád (ochrana přírody často ustupuje zájmům ekonomického růstu, tvorby pracovních míst atd.

Jsme často bezmocní. Správy parků opakovaně zažívají nedostatek zdrojů umožňujících ovlivnit situaci (financí, personálu, rozhodovacích pravomocí).

Silný pocit sounáležitosti. Mezi profesionálními ochránci přírody funguje silný pocit sounáležitosti, sycený přesvědčením, že musejí chránit přírodu proti „společnému nepříteli“, tj. zpravidla proti všem ostatním.

Je třeba zůstat silní, tj. neztratit kontrolu nad svěřenými územími, protože to by vedlo k ohrožení poslání ochrany přírody. Zůstat silní znamená dodržovat zákony a nedělat kompromisy

Participace znamená ztrátu moci, kontroly. Znamená ochotu ke kompromisům, v nichž bude ochrana přírody vždy ztrácet. V rozhovorech Stoll-Kleemann se objevují určité doklady pro zkušenosti správ chráněných území s tzv. salámovou metodou: Podáme-li veřejnosti prst, spolkne celou ruku a ochrana přírody bude postupně oklešťována.

Emoční angažovanost. Sami zaměstnanci správ přiznávají, že bývají „emocionální a moralističtí“ ohledně svého poslání – ochrany přírody, což jim zabraňuje vyhnout se sporům a hádkám s místními lidmi (Stoll-Kleemann, 2001, s.11).

Je možné říci, že profesionální ochranáři se vnímají jako příslušníci minority, ohrožované většinou. Jejich vyjádření jsou velmi emocionální, důležitými tématy jsou sociální kategorizace (My versus Oni), pocit osamocení, nedostatku zdrojů (opory shora, financí, legislativních možností, lidských zdrojů...) a moc a kontrola.

Co dělá ze zaměstnanců správ chráněných území minoritu? Od většiny se podle vlastních vyjádření liší v přesvědčení o důležitosti ochrany přírody. Zatímco pro profesionální ochranáře je ochrana přírody klíčovou hodnotou, pro většinovou veřejnost má mnohem nižší prioritu. Sociální kategorizace (tj. vymezení skupin podle nějakého kritéria, v našem případě podle hodnoty připisované ochraně přírody) podporuje kohezi v rámci skupin (posiluje se pocit sounáležitosti se skupinou) a sama o sobě může vytvářet negativní postoje vůči cizím skupinám a být tak zdrojem i udržovatelem konfliktů (viz dále, v kapitole o meziskupinových konfliktech).

I.5. Model konfliktů veřejnosti a správ chráněných území

S vědomím velké generalizace je možné říci, že konflikty mezi veřejností a správami chráněných území do značné míry odrážejí rozpor v hodnocení environmentálních rizik (boomsters a doomsters, viz výše). Pro jedny je vše v pořádku a ti, kdo tvrdí opak, vnímají svět zkresleně, či sledují mocenské cíle.

Pro druhé je svět v ohrožení, většina si to z obtížně pochopitelných důvodů nepřipouští, naopak ke zkáze světa přispívá, a je proto třeba před ní alespoň malé výseky světa chránit.

Stoll-Kleemann (2001) nabízí komplexnější model vysvětlující konflikty mezi veřejností a správami chráněných území. Podle něj negativní postoje a opozici vůči chráněným územím způsobují navzájem provázané emoční a kulturní faktory, percepční a komunikační bariéry a skupinové procesy související se sociální identitou.

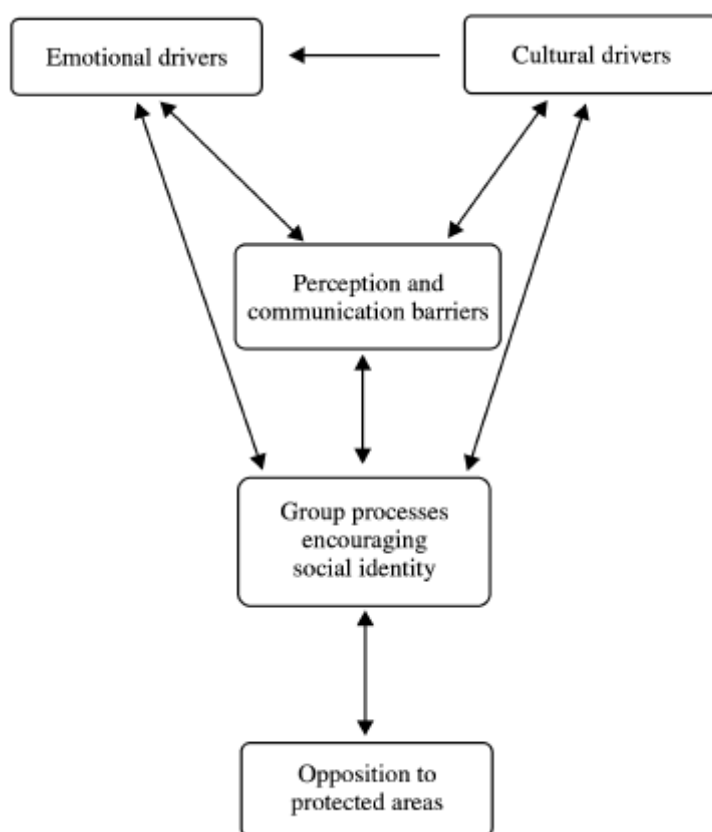


Schéma č. 1. Model vysvětlující opozici vůči chráněným územím (Stoll-Kleemann, 2001, s. 7)

Emoční a kulturní faktory (emotional a cultural drivers) v podstatě kopírují postoje veřejnosti i institucí ochrany přírody popsané výše (odpor vůči ochraně přírody vnímané jako autoritativní, ohrožující a omezující obvyklé způsoby života, na straně správ přesvědčení, že veřejnost je nebezpečím pro ochranu přírody a z něj vyplývající snahy se kontaktu s veřejností vyhýbat, negativní minulé zkušenosti se zapojováním veřejnosti, strach ztratit příliš mnoho z poslání

ochrany přírody, pokud by se veřejnost zapojila do rozhodování a související odpor k participaci).

Percepční a komunikační bariéry představují především stereotypy, které si o sobě navzájem vytvářejí obě strany. Stereotypizace znamená, že všem příslušníkům dané skupiny přisuzujeme určité charakteristiky. Stereotypy potom (spolu s hodnotami a emocemi) slouží jako percepční filtry: lidé mají tendenci si všimnout a uchovat si v paměti spíše to, co s jejich stereotypy souhlasí, a ignorovat či zpochybňovat protichůdné informace. Stereotypy se tak samy posilují. Tendence uchylvat se k stereotypům navíc sílí, když prožíváme silné negativní emoce (hněv, strach), k čemuž v situaci konfliktu s vysokou pravděpodobností dochází.

Skupinové procesy. Stoll-Kleemann tu vychází především z teorie sociální identity (podrobněji viz dále o meziskupinových konfliktech). Podle ní lidé, v souvislosti s potřebou udržení pozitivního sebeobrazu každého z členů, mají tendenci hodnotit vlastní skupiny kladně a cizí záporně. Roli hraje také tendence k vymezování se a polarizaci, kdy se členové skupin snaží ztotožnit s vlastní skupinou a odlišit od cizích.⁴ Členové obou stran si vytvářejí sociální identitu (z ní pramení pocit sounáležitosti se skupinou, potřeba ji bránit, je-li ohrožena atd.) a na jejím základě jednají. S cizími skupinami mají tendenci spíše soupeřit než spolupracovat, vytvářejí si stereotypy atd.

Emoční a kulturní faktory spolu s percepčními a komunikačními bariérami a skupinovými procesy tak vytvářejí a spolehlivě udržují odpor veřejnosti k ochraně přírody a chráněným územím. V rámci teorie sociální identity se nabízejí tři možnosti řešení meziskupinových konfliktů: přijmout společný cíl, překreslit hranice mezi skupinami (například díky spolupráci na společném úkolu) a umožnit kontakt. Zatímco Stoll-Kleemann považuje za jedinou reálnou druhou možnost, mám za to, že v českých podmínkách se pro smířování meziskupinových konfliktů nabízí hlavně častější kontakt (formální i neformální).

⁴ Stoll-Kleemann popisuje, že i když například jednotliví farmáři mohou oceňovat přínosy chráněného území a rozumět práci jeho správy, stejně nikdy nevystoupí na farmářských schůzích, kde převažující diskurs je opačný.

II. Relevantní sociálně-psychologické koncepty

V první kapitole jsme narazili na některá sociálně-psychologická témata, konkrétně meziskupinový konflikt a sociální dilema. Co se týče prevence meziskupinových konfliktů a řešení sociálních dilemat, zřejmě nejužívanějším nástrojem jsou pravidla a regulace. V této kapitole se proto zaměříme na tři sociálně psychologická témata: meziskupinový konflikt, sociální dilemata a faktory ovlivňující akceptaci pravidel.

II.1. Meziskupinový konflikt

Definice:

Konflikt je střet dvou nebo více silných motivů, které nemohou být uspokojeny zároveň.⁵

Destruktivní konflikt je situace, v níž dvě nebo více stran vnímají neshody ve svých cílech nebo hodnotách, snaží se získat kontrolu nad ostatními stranami a zažívají vůči sobě navzájem nepřátelské emoce (Fisher, 2000).

Sociální psychologie rozlišuje intrapersonální, interpersonální a meziskupinové (intergroup) konflikty. S tématem práce souvisejí především meziskupinové konflikty, proto se nadále budu zabývat jimi.

Definice:

Meziskupinový konflikt je konflikt, v němž stranami nejsou jednotlivci, ale skupiny (Fisher, 2000). Vzniká, když chování či přesvědčení jednoho nebo více jedinců jsou nepřijatelné pro ostatní a vyvolávají u ostatních odpor (VandenBos, 2007).

Zdroje meziskupinových konfliktů je možno rozlišit do třech kategorií (Fisher, 2000): **ekonomické** (konflikty o využívání omezených zdrojů), **hodnotové**

⁵ Encyclopaedia Britannica [online], získáno 8. listopadu, 2010 z <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/132060/conflict>.

(neshody v tom, jaké jsou cíle a jakými prostředky jich dosahovat) a **mocenské** (pramenící ze snah jedné či více ze stran ovládnout ostatní).

Podobně jako interpersonální konflikty jsou i meziskupinové konflikty dále komplikovány vnímanou nespravedlivostí (distribuční či procedurální, viz níže) a nedůvěrou.

Fungování meziskupinových konfliktů je vysvětlováno z pozic dvou teorií – realistické teorie konfliktů původně formulované Sherifem a teorie sociální identity.

Podle **realistické teorie konfliktů** povaha cílů jednotlivců a skupin určuje vztahy mezi těmito jednotlivci a skupinami. Mají-li strany společný úkol, vytvoří jednu skupinu a budou spolupracovat. Vylučují-li se naopak jejich cíle, budou soupeřit a dojde ke vzniku meziskupinového konfliktu.

Teorie sociální identity doplňuje, že meziskupinový konflikt se může rozvinout, aniž by existovaly vzájemně se vylučující cíle. Pouhé rozdělení lidí do skupin (minimal group paradigm) dokáže vyvolat sociální kategorizaci (lidé z mé skupiny versus ostatní – ingroup X outgroup) a soupeřivé chování mezi skupinami. Podle teorie sociální identity je pro lidi příslušnost k určitým skupinám důležitým faktorem ovlivňujícím sebepojetí. Abychom si udrželi pozitivní sebeobraz, máme tendenci hodnotit skupiny, jejichž jsme členy, výše a ostatní níž (ingroup favouritism). Vytváříme si stereotypy o vlastní i ostatních skupinách, ovlivněné jednak zmíněnou preferencí pro vlastní skupiny, jednak atribučními chybami.

Lidé se dále v meziskupinových konfliktech chovají spíše jako příslušníci skupin, než jako jednotlivci. Roli tedy hraje skupinová dynamika (koheze, skupinové myšlení, deindividuace...).

Rozvine-li se destruktivní konflikt, dochází k zesilování metod užívaných k ovlivňování členů vlastní skupiny, militarizaci vedení skupin (spíše kooperující vůdci ztrácejí pozice, soupeřivě orientovaní vůdci naopak získávají), v souvislosti s pocitem vnějšího ohrožení roste koheze uvnitř skupin a zpevňují se nepřátelské stereotypy. To všechno spolu s tzv. over-commitment (přesvědčením, že skupina je už tolik angažována v konfliktu, že není cesty zpět) a entrapment (situace, kdy dosavadní náklady na konflikt jsou ospravedlňovány pouze dalšími výdaji) blokuje řešení konfliktu.

Prevence a řešení meziskupinových konfliktů

V základu prevence či řešení jakéhokoli konfliktu je přijetí kooperativního přístupu spíše než kompetitivního (např. Deutsch, 2000). Dokáží-li strany vnímat konflikt spíše jako společný problém, než souboj, je to dobrým základem k jeho vyřešení.⁶

Prevence meziskupinových konfliktů

Jako efektivní nástroj prevence meziskupinových konfliktů se nabízí participativní přístup k rozhodování (Gatersleben & Clark, 2001; Involve, 2005). Participativní přístup k rozhodování umožňuje rozšiřovat a zpevňovat sociální vazby v daném systému, prostřednictvím zapojení všech dotčených umožňuje zvýšit vnímanou procedurální spřevědlnost a vyrovnat mocenskou nerovnováhu. Protože participace bude důležitým tématem empirické části práce, budu se jí věnovat samostatně, v kapitole II.3.

Řešení meziskupinových konfliktů

Moore (2003) shrnuje přístupy k řešení konfliktů následovně: rozlišuje způsoby řešení, kdy rozhodnutí činí samy strany (vyhnutí se konfliktu, neformální diskuse a řešení problému, vyjednávání a mediace), kdy řešení přijímá soukromá třetí strana (administrativní rozhodnutí a arbitráž), kdy rozhoduje legální, autoritativní instituce (soudní nebo legislativní rozhodnutí) a kdy se rozhodnutí dosahuje extralegálními prostředky (nenásilnou přímou akcí nebo násilím).

Podle Moora jde o jedno kontinuum, kdy směrem k násilí roste intenzita donucování a pravděpodobnost, že jedna ze stran vyhraje, druhá prohraje (win-loose výsledek).

Přístupům k řešení meziskupinových konfliktů se budu věnovat jen stručně, pro podrobnější informaci viz např. Moore, 2003.

Vyjednávání

⁶ Deutsch (2000) shrnuje dovednosti, které je třeba ovládat, je-li cílem proměnit soupeřivé nastavení na kooperativní:

Prolomit ledy, zmírnit strachy, napětí a podezření, překonat odpor k vyjednávání, zajistit rámec pro korektní interakci; identifikovat typ konfliktu, přerámcovat jej na společný úkol, rozlišit mezi potřebami a pozicemi, přebírat pozici protistrany, identifikovat sdílené hodnoty, zkušenosti atd., být citliví a taktní ohledně úzkostí a „kuřích ok“ protistrany, být si vědomi vlastních „kuřích ok“ atd.

Moore (2003) definuje vyjednávání jako dočasný vztah mezi stranami, kdy si strany navzájem sdělují své zájmy a potřeby, vyměňují specifické zdroje a řeší, jakou podobu by jejich vztah měl mít v budoucnosti či jakým způsobem vyřešit jejich společný problém. Vyjednávání probíhá pouze mezi stranami konfliktu, to znamená, předpokladem je, že strany jsou schopné spolu bez asistence komunikovat.

Mediace

Pokud je obtížné vyjednávání vůbec začít, či nevede k žádoucím výsledkům, může být efektivní využít asistenci třetí strany, nemající žádné vazby na konflikt (mediátor). Mediátor nemá žádnou (nebo jen omezenou) moc rozhodovat v konfliktu. Mediátor pouze asistuje stranám v dosažení všestranně přijatelné dohody. Mediátor také může posilovat důvěru mezi stranami, případně pomoci ukončit jejich vztahy s minimálními (emocionálními, finančními ad.) ztrátami.

II.2. Sociální dilemata (social dilemmas)

Definice:

Sociálním dilematem budu dále rozumět situaci, kdy a) jednotlivcům přinese větší užitek sebestředné než kooperativní (prosociální) jednání, nezávisle na tom, jak se zachovají ostatní, ale zároveň b) každý člen systému dosáhne horších výsledků, zachovají-li se všichni sebestředně, než kdyby se všichni zachovali kooperativně (Weber, Kopelman & Messick, 2004).

Sociální dilemata jsou situace, ve kterých to, co se zdá být racionální z pohledu jednotlivce, vede k neblahým výsledkům pro celé společenství. Sociální dilemata často souvisejí s určitým společným zdrojem (zdrojem vody, kapacitou silnic atd.), tehdy se mluví o *commons dilemma*, do češtiny překládaném jako dilema (tragédie) obecní pastviny a poprvé popsáném G. Hardinem (viz např. Krajhanzl, 2010). Sociálními dilematy ale mohou být i situace popisované jako *public goods dilemmas*. V nich jde zpravidla o to, přispět vlastními prostředky na nějaký účel, významný pro fungování celé komunity (např. jít k volbám, přispět na vznik onkologického centra v místní nemocnici atd.).

Sociální dilemata byla studována sociálními psychology, ale také ekonomy, sociology atd. Rozhodování v situaci sociálního dilematu je proces z velké míry ovlivňovaný psychologickými faktory, jako jsou vědomá X automatická povaha rozhodování, sociální vlivy působící na rozhodující se osobu (síla sociálních vazeb v systému, skupinová dynamika, existující normy, vliv statusů a moci...), osobnostní faktory, kognitivní faktory (míra nejistoty, zarámování situace a atribuce příčin), povaha zisků (i nefinančních) a další.

Lidské rozhodování v situaci sociálního dilematu se snaží vysvětlit především dvě teorie – jednak přístupy zdůrazňující očekávanou užitečnost pro jednotlivce/racionální volbu (expected utility/rational choices models), jednak tzv. teorie vhodnosti (appropriateness framework).

Teorie očekávané užitečnosti předpokládá, že lidé jsou při rozhodování bdělé bytosti, které pečlivě hodnotí očekávané výsledky jednotlivých variant chování (tzv. homo economicus). Weber et al. (2004) upozorňují na čtyři základní charakteristiky racionálních modelů, které limitují jejich využitelnost pro popis a predikci chování:

- předpoklad, že rozhodování je relativně vědomý proces
- předpoklad, že rozhodnutí předchází hodnocení a posouzení variant (a ne naopak)
- relativně úzké (ekonomické) vymezení užitečnosti
- relativně asociální povaha těchto modelů (mají tendenci podceňovat sociální vlivy)

Teorie vhodnosti (March, 1994, podle Weber et al., 2004) oproti tomu má za to, že rozhodování v mnoha případech není vědomé, lidé hodnotí užitečnost i v jiných než ekonomických měřítkách a při rozhodování hrají důležitou roli sociální vlivy, jako je jednání ostatních lidí, role, normy atd. Teorie vhodnosti zahrnuje do vysvětlení procesu rozhodování v situaci sociálního dilematu tři psychologické proměnné: rozpoznání situace, identitu a pravidla.

Rozpoznáním situace (recognition) se tu myslí odpovědi na otázky O co v této situaci jde? Čemu je podobná? Jak ostatní lidé rozumějí takovým situacím? Co se ode mě očekává v takové situaci?

Identita zde zahrnuje všechny individuální rysy, zkušenosti, hodnoty atd., stejně jako role, jež rozhodující se člověk zastává.

Pravidla znamenají ta zjednodušení, která nám pomáhají se rozhodovat (heuristiky, normy, uznávané nebo doporučené postupy (guidance)).

Faktory ovlivňující rozhodování v situaci sociálního dilematu

V následujících odstavcích shrnu faktory, které pomáhají pochopit, jak přistupovat k řešení sociálních dilemat (vycházím z review Weber et al., 2004; Dawes & Messick, 2000).

- **Sociální motivy** (hodnotové orientace: prosociální versus individualistická)

Ve výzkumech rozhodování v situaci sociálního dilematu se s těmito hodnotovými orientacemi zachází jako s trvalými rysy (Gatersleben et al., 2010). Prosociálně orientovaní lidé mají tendenci využívat společný zdroj méně než individualisté. Chování své i ostatních popisují spíše v termínech *správné* X *nesprávné*, kdežto individualisticky orientovaní lidé se rozhodují podle toho, *co funguje*, nebo *co mohou*. Prosociálně orientovaní lidé mají za racionální chování to, které přispívá k dobru společenství, kdežto pro individualisty je racionální chování to, které přináší užitek jim osobně. Konečně prosociálně orientovaní lidé přisuzují sklon kooperovat lidem s vyšší inteligencí, zatímco individualisté považují tendenci kooperovat za znak nedostatku inteligence.

- **Osobní historie**

Předchozí zkušenosti s kooperativním, respektive sebestředným jednáním v situaci sociálního dilematu jsou dobrým prediktorem budoucího chování v obdobné situaci, a určují také, jaké chování očekáváme od druhých lidí.

- **Výsledek (pay-off)**

I nefinanční zisky či odměny dokážou v situaci sociálního dilematu lidi motivovat k prosociálním volbám (tedy dokážou zabránit tzv. free-ridingu, tj. neomezenému využívání společného zdroje na úkor ostatních), ovšem pouze v situaci, kdy se účastníci experimentu setkali před i po něm. Sociální vazby (dokonce i velmi slabé, pramenící z jednoho krátkého setkání s výhledem na jedno další) tedy dokáží zabránit nadměrnému využívání společného zdroje.

- **Nejistota**

Naopak nejistota ohledně velikosti společného zdroje a rychlosti jeho obnovy vede k většímu čerpání ze strany jednotlivců. V situaci nejistoty také rostou odhady velikosti zdroje (lidé mají tendenci být nadměrně optimističtí).

- **Vůdcovství (leadership)**

Už Hardin (1968, podle Krajhanzl, 2010) považoval vůdcovství za jediný možný přístup k řešení sociálních dilemat. Podle novějších výzkumů mají v situaci, kdy společný zdroj mizí, lidé opravdu zvýšenou tendenci hledat vůdce.

Přitom na tom, kdo je vůdcem, a tedy kdo distribuuje pobídky, závisí jejich akceptace ze strany členů systému.⁷ Zdá se, že zkušenosti, které si lidé přinášejí do nových dilemat, určují, jak budou interpretovat totožné akce vycházející z různých zdrojů moci (např. úřad X nadřízený ve firmě) – zda je přijmou či ne.

- **Moc a status**

Nerovnováha moci (power imbalance) zvyšuje pravděpodobnost sebestředného jednání (v situaci nerovnováhy sil máme spíše sklon vnímat ostatní jako soupeře a sociální dilema spíš jako soutěž než jako společný úkol. Lidé s vyšším statusem také mají větší možnosti definovat normy ovlivňující situaci sociálního dilematu, a to i tehdy, porušují-li sami původní normy.

- **Velikost skupiny**

Za dávno potvrzený fakt se považuje, že v menších skupinách se lidé chovají spíše kooperativně než ve větších. Tato skutečnost se dává do souvislosti s vědomím vlastních možností (self-efficacy). V menších skupinách mají lidé spíše pocit, že jejich činy mají šanci něco ovlivnit, než ve větších.

- **Komunikace**

Mohou-li lidé spolu komunikovat, zvyšuje to pravděpodobnost kooperativního jednání. Jako vysvětlující princip se nabízela souvislost s nárůstem skupinové identity díky komunikaci. Podle Weber et al. (2004) toto vysvětlení nebylo

⁷ V jednom experimentu (Wit & Wilke, 1990, podle Weber et al., 2004) respondenti představovali manažery chemické továrny a měli rozhodovat, zda budou s odpadem z výroby nakládat spíše v krátkodobém zájmu továrny, či v dlouhodobém zájmu komunity. Polovina respondentů se rozhodovala v situaci, kdy pobídky a sankce podporující dlouhodobá řešení vycházely od jejich „nadřízených“ v továrně. Pro druhou polovinu byly relevantní vládní pobídky a sankce. Zatímco pro respondenty-studenty nehrál původ pobídek při rozhodování roli, pro respondenty, kteří zastávali manažerské pozice i ve skutečnosti, fungovaly pobídky ze strany firemního vedení a vládní pobídky byly kontraproduktivní.

empiricky potvrzeno a pravděpodobnější se zdá být interpretace vycházející z toho, že lidé v průběhu komunikace formulují závazky, které je potom vedou ke kooperativnímu jednání.

▪ **Skupinová dynamika**

Dostanou-li lidé zprávu, že společný zdroj mizí, protože ho nadměrně spotřebovávají členové jejich vlastní skupiny, reagují omezením čerpání zdroje. Pokud ale mají za to, že za spotřebovávání zdroje mohou členové jiných skupin, lidé naopak zvýší vlastní nároky na společný zdroj.

Další faktor, který ovlivňuje naše rozhodování v situacích sociálních dilemat je to, zda jednáme sami za sebe, nebo jako příslušníci skupin. Ve skupinách máme tendenci chovat se výrazně soupeřivěji než jako jednotlivci.

▪ **Zarámování**

Konečně, naše chování v situaci sociálního dilematu ovlivňuje její zarámování. Spíše se budeme chovat sebestředně v situaci pojmenované jako „business study“ a kooperativně v situaci s identickou strukturou, avšak s nálepkou „social structure study“. Podobně hraje roli, vnímáme-li výsledek jako hrozící ztrátu či jako potenciální zisk.

Management sociálních dilemat

V zásadě existují dva hlavní přístupy k řešení sociálních dilemat. Zabránit vyčerpání společného zdroje nebo zajistit existenci důležité instituce je možné buď prostřednictvím **efektivního vůdcovství a regulace**, nebo **posilováním sociálních vazeb existujících v daném systému**.

V počátcích výzkumu sociálních dilemat byl první způsob považován za jediný možný (Gardner & Stern, 1996). Pouze jasně stanovená pravidla a sankce dodané do systému vůdcem dokáží regulovat lidskou sobeckou přirozenost a uchránit společný zdroj před zničením.

Na základě výše uvedeného přehledu je možné shrnout, že lidská přirozenost není nutně egoistická (kromě individualisticky orientovaných lidí jsou i lidé prosociálně orientovaní), a že kromě ní hrají roli i situační (a tedy ovlivnitelné) faktory. Pravděpodobnost prosociálního jednání v situaci sociálního dilematu zvyšují:

- minulé zkušenosti s kooperativním jednáním
- existence sociálních vazeb v systému

- přesnější informace ohledně velikosti zdroje a rychlosti jeho obnovy
- důvěryhodnost vůdce
- mocenská rovnováha mezi jednotlivými uživateli zdroje
- prosociálně jednající osoby s vysokým statutem
- umožnění komunikace mezi uživateli zdroje
- zarámování situace jako společného úkolu, ne soupeření

Porovnejme tato zjištění (získaná většinou v laboratorních experimentech) s výsledky Elinor Ostrom (1990), která studovala reálné komunity. Ostrom zajímalo, jak některá společenství dokázala uchovat své zdroje po staletí, aniž by je zničila, tedy úspěšně řešit sociální dilema a tím de facto popřít Hardinovu pesimistickou tezi o nemožnosti udržitelného užívání omezeného zdroje vzhledem k lidské přirozenosti.⁸ Trvale udržitelné užívání určitého zdroje podle Ostrom umožňují následující charakteristiky komunit a společného zdroje:

- Komunita je stabilní, se silnými sociálními vazbami, sdílenými normami a znalostí zdrojů. Komunita si uvědomuje svou závislost na omezeném zdroji a jeho zranitelnost.
- Zdroj je nějak místně omezený – zůstává v rámci hranic a je možné monitorovat změny v jeho stavu.
- Komunita má prostředky zdroj spravovat (vyšší orgány nezasahují).
- Členové celé komunity se účastní tvorby pravidel užívání zdroje. Celá skupina pak kontroluje dodržování těchto pravidel. Pravidla mají v sobě zabudované mechanismy proti porušovatelům a tresty jsou odstupňované a snadno proveditelné.

Zjištění Ostrom se s výsledky experimentů uvedených výše překrývají v řadě momentů. Především jde o silné sociální vazby a znalosti ohledně zdroje a jeho

⁸ Na americkém východním pobřeží se ve státě Maine podařilo zachovat populaci humrů, kteří jsou pro rybáře atraktivní, a to navzdory tomu, že v ostatních částech pobřeží byli do posledního vyloveni. Maineští rybáři si totiž podél pobřeží rozdělili svá lovná teritoria a protože se humři nepřemísťují, bylo v zájmu každého z rybářů ulovit jen tolik, aby byla zachována reprodukční schopnost humří populace. Pokud se do těchto teritorií „vkradl“ někdo zvenku a pokusil se humry lovit, ostatní si toho rychle všimli a zničili mu humrařské nádobíčko (což lze popsat jako citelnou zpětnou vazbu).

Podobně se rybářům z obce Alanya na tureckém pobřeží podařilo během let vycizelovat pravidla chránící ryby na jejich území před nadměrným rybolovem. Pravidla spočívala v harmonogramu, podle kterého se každý den střídaly lovné revíry, takže každý z rybářů někdy lovil v lepších vodách, někdy v horších. Používal-li někdo nepovolené prostředky (např. síť tažené po dně), druhý den to jiný rybář odhalil a v hospodě v přístavu, kde se rybáři setkávali, se mohl postarat o náležité zostuzení porušovatele (Gardner & Stern, 1996).

limitů, dále o mocenskou rovnováhu mezi jednotlivými uživateli zdroje (o užívání zdroje komunity studované Ostrom rozhodovaly společně) a zarámování dilematu jako společného úkolu. Tyto faktory je možné označit jako nástroje využitelné pro podporu prosociálního rozhodování v situaci sociálních dilemat.

II.3. Faktory ovlivňující akceptovanost pravidel

Definice:

Pravidly budu v následujícím textu myslet explicitní popisy žádoucího chování, tj. (ne)formální předpisy, určující, co se má (může, smí) a nemá (nemůže, nesmí).

Protože mě zajímá, jak motivovat lidi k dodržování pravidel nezbytných v zájmu ochrany přírody, hledala jsem, jaké faktory ovlivňují, zda a do jaké míry budeme dané pravidlo respektovat. V dostupných výzkumech vystupují následující faktory. Výčet si nedělá nárok na úplnost ani na nezávislost prezentovaných faktorů.

Interní versus externí motivace

Některá pravidla máme zvnitřněná, jejich porušování přináší vnitřní konflikty. Jiná dodržujeme, protože a pokud existuje vnější zdroj, který nás k jejich dodržování dostatečně motivuje. Podívejme se nejdříve na zvnitřněná pravidla a na to, co internalizaci pravidel ovlivňuje.

II.3.1. Faktory podporující internalizaci pravidel

- zvyk

Návyk je důležitým faktorem přispívajícím ke zvnitřnění určitých pravidel. Proč si čistíme zuby, pijeme kávu, kupujeme tytéž sušenky, chodíme spát kolem jedenácté večer..? Pravděpodobně alespoň zčásti proto, že to tak děláme už dost dlouho. Pouhý fakt, že něco děláme určitým způsobem dlouho a opakovaně, přispívá ke zvnitřnění daného chování jako normy.

- identifikace

Identifikovat se můžeme s jedinci (především s rodiči), v našem kontextu je ale podstatnější identifikace s širšími skupinami (aktuálními či referenčními). Jednou ze základních lidských potřeb je potřeba někam patřit. Cítíme-li sounáležitost s určitou skupinou (aktuální skupina), nebo chceme-li do ní patřit (referenční skupina), máme tendenci přejímat a zvnitřňovat její normy.

- internalizace na základě percepce vlastního chování

Podle teorie kognitivní disonance je pro nás nepříjemné zažívat nesoulad mezi jednotlivými postoji nebo chováními. Z tohoto nesouladu unikáme přizpůsobením postojů (protože měnit postoje je snazší než měnit chování). L. Festinger a J. Carlsmith, kteří princip kognitivní disonance pojmenovali jako první, kromě uvedeného zjistili, že určitý postoj si zvnitřníme, pouze pokud jsme k vykonání odpovídajícího chování nebyli donuceni a navíc, nebyli-li jsme za odpovídající chování dostatečně odměněni. Chceme-li podporovat zvnitřnění určitého pravidla, vyplatí se tedy nechat cílovou skupinu dodržovat ono pravidlo dobrovolně (nechat možnost volby) a nenabízet příliš vysoké odměny.

Teorie sebepercepce nabízí ještě jedno vysvětlení faktu, že internalizujeme obvyklé způsoby chování. Ukazuje, že nejsme-li si jistí vlastním postojem, odvozujeme ho od svého chování. (*Hmm, kouřím na zastávce? Tak to asi budu proti zákazu kouření na veřejných místech.*)

- účast na tvorbě pravidel

Řada studií zaměřených na participativní postupy v rozhodování ukazuje, že účast při vytváření pravidel zvyšuje pravděpodobnost jejich akceptace (a snižuje tak náklady na zajištění jejich dodržování) (např. Pfeifer, 2007; Andersson & Ostrom, 2008; Gardner & Stern, 1996).

II.3.2. Faktory ovlivňující vztah k vnějším pravidlům

Které faktory ovlivňují akceptaci pravidel, jež nejsou internalizovaná?

- uvědomovanost - „přítomnost“ (salience)

Stejně jako jakákoli jiná persuazivní informace, musí znění pravidla na cestě k cílové osobě překonat řadu překážek, shrnutých v McGuirově schématu (1978, podle Myers, 2005). Uvědomovanost pravidla představuje první schod schématu.

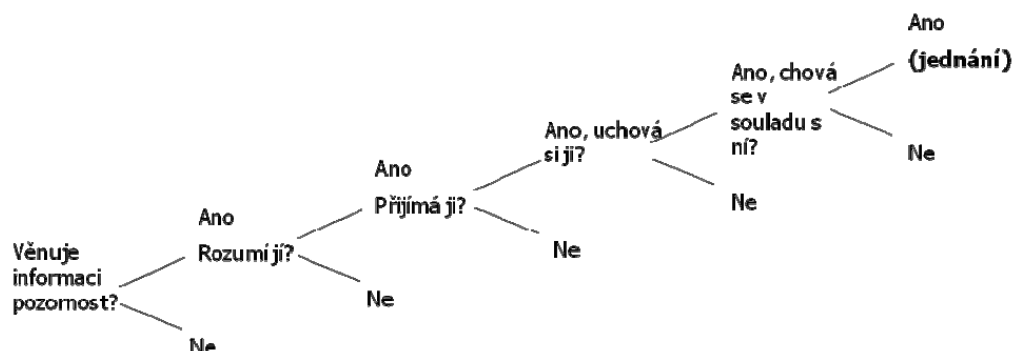


Schéma č. 2. McGuirůvo schéma zpracování informace (podle Hewstone, Stroebe & Stephenson, 1996, s. 247).

- srozumitelnost (jazyková)

Druhým schodem je srozumitelnost. Jsou-li pravidla jasná, snadno zapamatovatelná (čtvrtý schod), s minimem výjimek, zvyšuje to šanci na jejich akceptaci (např. Renn, 2008).

- vnímaná svoboda volby, reactance

Řada (především amerických) výzkumů ukazuje, že důležitým faktorem ovlivňujícím akceptaci určitého pravidla, je vnímaná svoboda volby. Podle autora teorie reactance Brehma (1966, podle např. Seemann, Buboltz, Thomas, Soper & Wilkinson, 2005) má každý člověk soubor svobodných chování, k jejichž provozování se cítí oprávněný. Stane-li se, že svoboda věnovat se některému z těchto chování je někým ohrožena, reagujeme odporem (reactance) – uděláme pravý opak toho, co po nás dotyčný chce.

Reactance je minimálně částečně osobnostní charakteristikou (Seemann et al., 2005). Pozitivně souvisí s hledáním vzrušení a asertivitou, negativně se sklonem vyhověti, přímostí a vřelostí (ve všech případech jde o subfaktory dotazníku NEO PI-R). Seemann et al. popisují vysoce reactantní lidi jako poněkud konzervativní, antagonistické, náladové, snadno znuditelné, emočně oddělené.

Zjistilo se také, že pravděpodobnost, že na sociální tlak zareagujeme opačně, než je požadováno, roste se silou tohoto tlaku: silně restriktivní protikuřácká opatření

vyvolávala vyšší reactanci u norských teenagerů (Wiiium, Aaro & Hetland, 2009), fiktivní zákaz podepsat petici z úst vysokého státního představitele zase vedl k dramatickému nárůstu podpisů pod ní (Heilman, 1976).

Opoziční chování vyvolané reactance je řidčí, hrozí-li za ně lidem reálně trest či odplata (tj. nejsou-li anonymní nebo má-li vyhrožující dostatečně silnou pozici (Heilman, 1976).

Strategie doporučené k minimalizaci rizika reactance

Wiiium, Aaro a Hetland (2009) navrhuji dvě možnosti: jednak zdůvodňovat, jednak využít tzv. navozeného vyhovění (*induced compliance*). Navozeným vyhověním rozumějí nechat lidi z cílové skupiny hrát chování opačné, než by odpovídalo jejich postojům. Čím více svobody účastník takového hraní rolí zažívá při přijímání a ztvárňování role, tím silnější je podle autorů efekt – změna postoje. Takovým způsobem je možné například zapojit kuřáky do vytváření programu s cílem snižovat prevalenci kouření. Tato strategie nejen zvyšuje legitimitu vzniklého programu, ale má podle autorů šanci fungovat i na zastánce relativně extrémních postojů.

- přijatelnost zdůvodnění (přesvědčivá, nezávislá data)

Víme-li, že pravidlo k něčemu slouží, budeme ho spíš dodržovat, než považujeme-li je za nesmyslné (např. Renn, 2008; Nyaupane, Graefe & Burns, 2009). Jsou doklady o tom, že nezáleží na kvalitě odůvodnění, stačí jeho pouhá přítomnost (Langer, 1989).⁹ Ve většině případů jsou však vyžadována pádná odůvodnění a jejich nepřítomnost může způsobit, že pravidlo bude vnímáno manipulativně, a začne fungovat reactance.

Nicméně odůvodnění mohou být zpochybňována jako manipulativní, převracena a deformována. Fungují obranné mechanismy, zejména racionalizace (viz kapitola

⁹ Langer obcházela univerzitní kopírky a studenty čekající ve frontě žádala, aby ji pustili před sebe. Když k prosbě přidala důvod (*Promiňte, mám jen 5 stránek. Mohla bych vás předběhnout, protože strašně spěchám?*), vyhovělo jí 94% dotázaných. Když důvod neuvedla (*Promiňte, mám jen 5 stránek. Mohla bych vás předběhnout?*), vyhovělo jí 60% čekajících. Zajímavější však je, že kopírovat Langer pustili opět téměř všichni dotázaní (93%), když se jich zeptala následujícím způsobem: *Promiňte, mám jen 5 stránek. Mohla bych vás předběhnout, protože potřebuju udělat pár kopií?* Ačkoliv Langer nedodala žádný reálný důvod, stejně jí vyhověli téměř všichni. Jako by to nebyl obsah sdělení, co nás přiměje druhému vyhovět, ale prostě slovo protože naznačující, že nějaký důvod přijde.

I.1). Fungují i mechanismy studované v souvislosti s fámami (rumours). Fámy se utvářejí jako sociální reprezentace (způsoby, jakými určitá skupina lidí rozumí danému jevu), tj. v běžné sociální interakci. Procesy, které podobu fám ovlivňují, popsali už ve čtyřicátých letech Allport a Postman (podle Hogg & Vaughan, 2008) jako

- zarovnávání (levelling): sdělení se rychle zkracuje, ztrácí detaily a komplexní souvislosti
- zaostřování (sharpening): selektivní přehánění některých znaků sdělení
- asimilace: fáma je zkreslená v souladu s existujícími předsudky, zájmy a agendami

Tato zjištění byla později kritizována a zpřesňována: např. se zdá, že míra zkreslení i vůbec šíření fám jako takových závisí na úrovni úzkosti a stresu těch, kdo fámou slyší.

Ne vždy jsou k dispozici tvrdá a stoprocentní data, často naopak musíme zacházet s pravděpodobnostmi a „nejistým věděním“. V této souvislosti jsou užitečné poznatky publikované pod hlavičkou komunikace rizik (risk communication). Renn (2008) shrnuje následující zkušenosti:

Teorie komunikace rizik prošla několika etapami. Od poučování o rizicích přes vysvětlování pravděpodobnosti určitých rizik (k vysvětlení pravděpodobnosti se využívala především porovnání rizikovosti různých faktorů) a zaměření na public relations a persuazi po aktuální příklon k obousměrné komunikaci, kdy se důraz klade na vzájemnou důvěru, zájmy a obavy veřejnosti (tedy nejen na technické informace).

Doporučení pro efektivní komunikaci nejistého vědění v mnohém kopírují zásady efektivní komunikace (a persuaze) vůbec: formulovat sdělení jasně a stručně, pracovat v souladu se selektivními kritérii médií (zaměření na jednotlivé události spíše než procesy, preference pro lidské příběhy a očitá svědectví), využívat jazyk publika atd. Nové jsou dva momenty: práce s důvěrou a důvěryhodností (viz dále) a upozornění na rozdíly ve vnímání a hodnocení rizik mezi odborníky a veřejností. Pro veřejnost do hry vstupují heuristiky, zájmy, hodnoty, světonázory, důvěryhodnost regulátorů a další. V komunikaci rizik se proto doporučuje zaměřit se nejen na technické (případně biologické) aspekty, ale i na kvalitativní stránky rizika, tj. dopady na běžný život, vnímanou spravedlivost nebo přisuzování viny.

- důvěryhodnost

Stejně jako to platí pro persuazivní informace obecně, i pro přijatelnost pravidel je zásadní, jak důvěryhodné je sdělení i jak důvěryhodná je instituce, která je vydává (Nyaupane et al., 2009).

Renn (2008, s. 226) na základě review sociálně psychologických výzkumů shrnuje následující faktory ovlivňující důvěryhodnost na úrovni sdělení, komunikátora, instituce a politicko-kulturního kontextu:

Pozitivní		Negativní	
		Sdělení	
Včasné vydání relevantních informací		Opožděné informování	
Pravidelný update informací		Nekonzistentní update	
Jasně a výstižně		Nesrozumitelné (nesrozumitelná terminologie atd.)	
Nezaujaté		Zaujaté	
Citlivé k hodnotám, obavám a vnímání veřejnosti		Neberoucí v potaz zájmy a obavy veřejnosti	
Přiznávající nejistotu		Proklamující absoltní pravdu	
Z legitimního zdroje s dobrou pověstí		Z pochybného zdroje	
Srukturované		Vnitřně nekonzistentní, rozporuplné	
Využití metafor		Příliš abstraktní	
Explicitně vyjádřené závěry		Publikum si vytváří vlastní závěry	
Začátek sdělení obsahuje pozitivní informaci		Začátek sdělení vyvolává strach nebo úzkost	
		Komunikátor	
Přiznává nejistotu		Sebejistý projev	
Reaguje na emoce publika		Lhostejný	
Jeví se kompetentní		Jeví se nejistý	
Podobný publiku		Vnímaný jako outsider, cizí	
Osobně zainteresovaný v záležitosti		Zdá se, že mu na věci nezáleží	
Jasný a výstižný		Příliš technický	
Vnímaný jako odborník		Vnímaný spíš jako nositel názorů než odbornosti	
Atraktivní		Neatraktivní	
Charismatický		Nudný, neinspirující	
Důvěryhodný, čestný, altruistický a objektivní		Málo důvěryhodný	
Projevuje empatii s publikem		Neprojevuje empatii	

Institute	
Pozitivní osobní zkušenost	Negativní osobní zkušenost
Silné a kompetentní vedení	Vnímaná nekompetentnost
Pozitivní vztahy na pracovišti	Propouštění, stávky
Poskytuje kvalitní služby	Poskytuje nekvalitní služby
Úspěšné dosavadní fungování	Neúspěšné dosavadní fungování
Rozumné ceny	Přehnané ceny
Zabývá se společensky závažnými úkoly	Soustředí se na vlastní prospěch
Praktická zlepšení v běžném životě	Žádný dopad na běžný život
Benefity převažují nad náklady	Velikost rizika větší než benefity
Politický/kulturní kontext	
Důvěra v institucionální struktury	Institute vnímané jako nefunkční
Integrita institucí	Korupce, skandály
Nové a originální myšlenky	Dlouho známé argumenty

Tabulka č. 1. Faktory ovlivňující důvěryhodnost (podle Renn, 2008, s. 226).

Důvěra, a především důvěra v instituce, se buduje postupně a dlouhodobě (Renn, 2008). Přehled shrnuje, na co se zaměřit, chceme-li důvěru v instituci posilovat. V kontextu této práce se jako klíčové ukážou prakticky všechny body oddílu Institute. Nyaupane et al. (2009) dodávají, že důvěru v instituci je možné zvyšovat transparentností v zacházení se získanými prostředky, zapojováním veřejnosti do rozhodování a poskytováním informací.

- **spravedlivost pravidel**

Lidé se velmi brání tomu dodržovat pravidla, mají-li pocit, že nejsou fair (Gärling & Shuitema, 2007; Fujii, Gärling, Jakobsson & Jou, 2003; Nyaupane et al., 2009). Ukázalo se (např. Fujii et al., 2003), že toto platí transkulturně (výzkum porovnávající japonské, taiwanské a švédské řidiče) a že vnímaná spravedlivost má ze všech zkoumaných faktorů vůbec největší podíl na varianci přijatelnosti pravidel.

Ve výzkumech spravedlivosti se rozlišuje distribuční spravedlivost (= jak fair je rozdělen výsledek, tj. zisk, náklady atd.) a procedurální spravedlivost (= jak fair byl proces rozhodování).

Co se distribuční spravedlivosti týče, původně se vycházelo z toho, že lidé srovnávají poměr vlastních nákladů a zisků s těmito poměry u ostatních (Dijke, Cremer, Bos & Schefferlie, 2008) a mají tendenci tyto poměry vyrovnávat (např.

méně se snažit, mají-li pocit, že jejich úsilí přináší menší zisky než srovnatelné úsilí druhých). Jako fair lidé vnímají, odpovídá-li výsledek principu rovnosti (každý nese/získá stejný podíl), rovnoprávnosti (každý je ovlivněn proporčně – v závislosti na příjmu, svém chování...) nebo potřebám dotčených (Gärling & Shuitema, 2007).

Procedurální spravedlivost hraje v tom, jak hodnotíme spravedlivost určitého aktu, možná ještě důležitější roli než distribuční spravedlivost (Blader & Tyler, 2003). Někdy se z ní vyděluje tzv. interpersonální spravedlivost, tedy to, zda lidé mají pocit, že ti, co rozhodují, se k těm, o kom rozhodují, chovají s úctou a respektem (Blader & Tyler, 2003; Dijke et al., 2008).

Blader a Tyler (2003) navrhli (a otestovali) čtyřdimenzionální model procedurální spravedlivosti. Na jedné ose jsou tzv. formální vlivy určující, jak fair se v dané skupině rozhoduje (quality of decision making), a jak se obecně ve skupině zachází s lidmi (quality of the treatment people experience as a group member). Na druhé ose jsou neformální vlivy, spojené s konkrétními členy dané skupiny, s jejími autoritami: Jak fair tyto autority rozhodují? A jak fair chování konkrétně od nich mohu očekávat?

Vnímanou spravedlivost ovlivňuje i míra shody nových pravidel s tím „jak to bylo doposud“, eventuálně co je obvyklé v daném místě a čase – tzv. referenční hladinou (Kahnemann, Knetsch & Thaler, 1986).¹⁰

Vnímanou spravedlivost pravidla ovlivňuje také to, zda lidem přinese ztrátu, nebo stejným způsobem omezí jejich potenciální zisk (ibidem). Podle stejného principu hodnotí lidé spravedlivost určitého jednání výše, je-li motivované obavami ze ztráty, než touhou po zisku.

- kulturní faktory

¹⁰ Kahnemann a kol. to ilustrují dvěma otázkami užitými ve výzkumu:

1) Místní fotoslužby zaměstnávají asistentku. Platí jí 9 dolarů na hodinu. Obchod jde stejně dobře jako vždy, krach místního velkého zaměstnavatele však v místě zvýší nezaměstnanost a na obdobné pozice u jiných firem je možné získat člověka za 7 dolarů na hodinu. Majitel fotoslužeb asistence sníží mzdu na 7 dolarů na hodinu.

Jako fair takové chování hodnotilo 17% dotázaných, jako nefair 83% (N=98).

2) Místní fotoslužby zaměstnávají ..(viz předchozí otázka). Současná asistentka odejde a majitel přijme novou, tentokrát za 7 dolarů na hodinu.

Toto chování hodnotilo jako přijatelné 73% dotázaných, jako nefair 27%.

Lidé z různých prostředí, zemí a kultur se mohou lišit v postojích k dodržování pravidel. Podle anekdotických dokladů soudíc, konotace slov „pravidla“ nebo „dodržovat“ bude pravděpodobně jiná v Česku a například Velké Británii. Svůj (český) odpor ke shora daným pravidlům a tendenci je bez výčitek svědomí porušovat dáváme obvykle do kontextu se zkušeností totalitního režimu, kdy pravidla produkovaná státem byla amorální a jejich porušování morální. Stoll-Kleemann (2001) podobně vysvětluje zjištěné rozdíly v akceptaci pravidel mezi obyvateli bývalého východního a západního Německa.¹¹ V empirické části uvidíme, jak se projevuje přesvědčení, že obyvatelé ČR se k pravidlům vztahují spíše negativně, spolu s tendencí nevnímat jejich porušování jako odsouzeníhodné.

Bohužel jsem nenašla žádný výzkum dokumentující vztah k formálním pravidlům v Česku, střeoevropských zemích, eventuálně v zemích se zkušeností s komunistickým režimem. V literatuře jsou k dispozici zjištění o polaritě poslušnost – prosazování se (compliance – assertion), v souvislosti s interkulturními výzkumy konformity (Berry, 2002). Citované studie se však zaměřovaly na neformální skupinové normy, ne na spíše formální pravidla, jež nás zde zajímají především.

- náklady, jež dodržování pravidel přináší (costs)

O naši pozornost a zdroje soupeří neustále nespočetně podnětů a příležitostí. Naše zdroje jsou omezené, takže se zpravidla snažíme minimalizovat úsilí. Čím více nákladů (na peníze, čas, úsilí), tím silnější musí být motivace pravidlo dodržet (např. Gardner & Stern, 1996; Geller, 2002).

- shoda s postoji a hodnotami

I když vztah mezi postoji, hodnotami a chováním nebývá přímý, přesto je odpovídající vnitřní motivace podstatným impulsem k žádoucímu chování. V literatuře zabývající se vztahem hodnot, postojů a chování (Bechtel & Churchman, 2002; Gardner & Stern, 1996; Gatersleben et al., 2010) panuje shoda, že hodnoty nebo postoje nejsou spolehlivým prediktorem chování. V řadě případů

¹¹ Sem by patřila i (ne)důvěra v institucionální struktury uváděná Rennem (2008), viz výše o důvěryhodnosti.

zastáváme konfliktní hodnoty. Gatersleben et al. (2010) například zjistili, že pro velkou část lidí mohou být stejně důležité tak protikladné hodnoty jako je materialismus a zájem o životní prostředí (environmental concern). Tyto konfliktní hodnoty nás potom motivují protichůdně. Krom toho projevení se postojů na úrovni chování často brání řada překážek (situačních, strukturních). V citovaných zdrojích se opakuje přesvědčení, že celospolečenské hodnotové a postojevé klima může v dlouhodobém horizontu vyvolat změnu chování (Gardner & Stern, 1996; Kotler, 2002).

Hodnoty, přesvědčení a postoje také ovlivňují percepci. Máme tendenci vidět svět tak, aby potvrzoval naše vnitřní nastavení, a přehlížet znaky, které mu odporují (Hewstone et al., 1996).

- konformita a vliv menšiny

Na akceptaci pravidel je možné pohlížet z hlediska konformity, tj. přizpůsobení se normám, chování, očekávání ostatních.

Učebnice sociální psychologie (Myers, 2005; Výrost & Slaměník, 2008; Sanderson, 2009) shrnují následující situační faktory ovlivňující tendenci ke konformitě:

- velikost skupiny
- jednomyslnost ohledně daného tvrzení
- status
- místo (veřejné X soukromé)
- absence dřívějších výroků na podobné téma
- důležitost úkolu/rozhodnutí

Tradičně se rozlišují se dva zdroje konformity – normativní a informativní vliv (normative a informational influence). Normative influence funguje tam, kde potřebujeme, aby nás ostatní přijali, ocenili, neodmítli. Informational influence funguje v situacích, kdy si nejsme jisti, co je správně, necítíme se kompetentní – a druzí mohou posloužit jako zdroj informací.

Cialdini a Goldstein (2004) přidávají třetí zdroj - kromě potřeby přesnosti (need of accuracy – obdoba informational influence), někam patřit (need of affiliation – obdoba normative influence) jde o potřebu udržet si pozitivní sebeobraz.

O tendenci ke konformitě se uvažuje také jako o trvalém rysu, ovlivněném osobnostními, kulturními a genderovými faktory i věkem. Individuální rozdíly jsou však zpravidla větší než meziskupinové.

Ukazuje se však, že konformita nefunguje vždy, někdy i menšina má šanci ovlivnit většinu a přetáhnout ji na svou stranu (Maass & Clark, 1984).

V klasických studiích **vlivu minorit** byly pojmenovány následující faktory:

- Konzistence: menšina může mít nějaký vliv, pouze pokud si stojí neochvějně za svým. Zdá se, že taková konzistence je většinou interpretována jako projev kompetence a sebedůvěry představitelů menšiny.
- Flexibilita versus rigidita argumentace: v rámci zachování konzistence se pro menšinu vyplatí být flexibilní (střídat argumenty, reagovat pružně) a ne rigidní ((Myers, 2005, Maass & Clark, 1984).
- Shoda s normativním kontextem: zastává-li menšina pozici, jež neodpovídá duchu doby, nemá šanci přesvědčit (review viz Maass & Clark, 1984).

V řadě výzkumů (review viz Maass & Clark, 1984) se potvrdilo, že menšina bude většinou nemilována – to však nebrání tomu, aby měla vliv. Menšinový vliv také v porovnání s konformitou potřebuje mnohem delší čas na to, aby mohl zafungovat (tamtéž). V případě dvojích menšin (tj. odlišujících se od většiny nejen názorem, ale i svou etnickou, genderovou příslušností, sexuální orientací atd.) skupinové procesy fungují odlišně. Jde-li o záležitost související s menšinovou příslušností (např. legalizace potratů hájená ženskou menšinou v mužské skupině, práva homosexuálů hájená gay-menšinou), má většina tendenci vysvětlovat vystupování menšiny její etnickou aj. odlišností a připisovat je osobním zájmům menšiny. V důsledku toho se většina nenechá ovlivnit.

Novější výzkumy (review viz Cialdini & Goldstein, 2004) doplňují důležitý moment: menšina může mít na většinu vliv pouze, jedná-li se o menšinu v rámci skupiny (ingroup). Outgroup menšiny žádný vliv nemají, případně jejich argumenty vedou k posílení původní pozice většiny.

Výzkum vlivu menšin byl kritizován pro dva nedostatky – prováděné výzkumy byly výhradně laboratorní a zkoumané skupiny byly vytvořeny ad hoc, neměly žádnou historii ani šanci na další interakci. Přitom mnoho skupinových procesů funguje odlišně ve skupinách s delší historií sociálních vazeb (Maass & Clark, 1984).

- vyhovění (compliance)

Podobně může akceptace pravidel souviset i s vyhověním, tj. souhlasem s určitou (vyslovenou i nevyslovenou) prosbou.

Pravděpodobnost vyhovění zvyšují následující taktiky (Cialdini, 1993; Hogg & Vaughan, 2008):

- Zalichocení (ingratiation)
- Princip reciprocity
- Několikerá prosba (multiple request): foot in the door, door-in-the-face atd.
- Nesoustředěnost (mindlessness)

Pravděpodobnost vyhovění zvyšují také určité emoce: hanba a strach mohou zvýšit pravděpodobnost že vyhovíme veřejně, vina nebo lítost soukromě (Whatley, Webster, Smith & Rhodes, 1999), pozitivní emoce (zaujetí, radost) mohou působit stejně (Rind, 1997).

- sociální normy

V sociologické a psychologické literatuře má koncept norem rozporné postavení. Pro některé jsou normy jedním z podstatných klíčů při vysvětlování nebo modifikaci chování (viz níž), podle jiných jsou normy příliš vágní, obecný koncept, nevhodný k empirickému testování (review viz Reno, Cialdini & Kallgren, 1993).

Při pokusech regulovat chování ve shodě s prosociálními cíli se čerpá především ze dvou teorií sociálních norem – teorie aktivace norem (Norm activation theory) Shaloma Schwartze a ohniskové teorie normativního chování (Focus theory of normative conduct - Cialdini, Reno, Kallgren, 1990).

Podle Norm activation theory prožíváme jako osobní povinnost zachovat se prosociálně a cítíme vinu, neuděláme-li to, jsou-li splněny dvě podmínky:

- 1) přesvědčení, že existující situace představuje ohrožení pro ostatní (tj. uvědomujeme si následky, awareness of consequences)
- 2) přesvědčení, že naše osobní akce nebo neakce má sílu zabránit onomu ohrožení (přijetí zodpovědnosti, ascription of responsibility to self).

Norm activation theory ověřovala řada sociálně psychologických studií, včetně studií zaměřených na podporu proenvironmentálního chování (review viz Gardner & Stern, 1996).

Rozlišují se dva typy situací z hlediska toho, jak obtížné je v nich vyvolat žádoucí, tj. prosociální či proenvironmentální chování (Vandenbergh, 2005): Snadné situace jsou ty, v nichž buď žádoucí chování má pozitivní výsledek při porovnání zisků a nákladů s ním souvisejících, nebo v nichž je možné se opřít o silnou sociální kontrolu. Naopak obtížné situace se vyznačují tím, že sociální kontrola v nich nefunguje a žádoucí chování má negativní bilanci (negative-payoff, loose-knit group situations, např. řízení na dálnicích, volební chování, sdílení internetových souborů).

Uvědomění si následků je možné podpořit ne příliš překvapivě prostřednictvím zpětnovazebních informací, tj. tvrdých dat o průměrném nebo souhrnném dopadu cílového chování na společnost/životní prostředí (Vandenbergh, 2005).

Focus theory of normative conduct (Cialdini et al., 1990) rozlišuje dva typy sociálních norem: normy popisné, které oznamují, že se lidé v daném místě chovají určitým způsobem (například neodhazují odpadky v lese) a normy příkazující/zakazující (injunctive norms), které sdělují, že lidé v určité oblasti oceňují nebo naopak odsuzují určité chování.

Zatímco popisné normy ovlivňují podle autorů chování lidí jen na jednom konkrétním místě, příkazující/zakazující normy jsou respektovány i na místech jiných.¹²

¹² Rozdíl mezi oběma typy norem je dobře vidět na výzkumu Cialdiniho et al. (1990):

Když návštěvníci místní knihovny vycházeli ven, uviděli „kolemjdocího“ (ve skutečnosti asistenta výzkumníků) odhodit sáček od hamburgeru či sebrat sáček od hamburgeru, hodit ho do koše nebo prostě projít kolem. Podmínky se lišily dále v tom, zda onen kolemjdocí byl spatřen v zeleni parčíku před knihovnou nebo až na betonovém parkovišti. Na svých autech potom návštěvníci knihovny našli lístek o zásadách bezpečnosti silničního provozu – a výzkumníci sledovali, zda ho pohodí na zem nebo vyhodí do koše. Ukázalo se, že nejméně lidí (doslova nikdo) odhodilo lístek v situaci, kdy viděli kolemjdocího sebrat sáček v parčíku. Druhou nejslušnější skupinou byli ti, kteří viděli kolemjdocího sebrat sáček na parkovišti. Třetí potom ti, kteří viděli kolemjdocího odhodit sáček do koše na parkovišti. Vidět kolemjdocího hodit sáček do koše na zelené části pozemku nijak nesnížilo množství lidí, kteří pohodili svůj lístek na zem.

V situaci, kdy zkoumaná osoba viděla kolemjdocího vyhodit svůj sáček, se podle autora studie jednalo o připomenutí popisné normy (tedy: lidé obvykle na tomto místě neházejí odpadky na zem). V případě, kdy zkoumané osoby viděly kolemjdocího zvednout cizí sáček a vyhodit ho do koše, připomenula se jim příkazující/zakazující norma (tedy: lidé tady neschvalují, když druzí házejí odpadky na zem).

Podle Focus theory of normative conduct je při snahách o podporu určitého normou vyžadovaného chování efektivní rozlišovat, je-li žádoucí chování převažující normou, nebo naopak. V prvním případě je možné kombinovat připomenutí popisné i příkazující/zakazující normy (tedy sdělovat, že cílové chování je ostatními provozováno i schvalováno) (Cialdini, 2003). Pokud žádoucí chování není široce respektovanou normou, je vážnou chybou soustředit pozornost publika na normu popisující toto stávající nežádoucí chování (často užívaný typ sdělení „Mnoho lidí se chová špatně; chovejte se dobře“). Místo toho je možné pozornost publika zaměřit na příkazující/zakazující normu, tedy na sdělení, že lidé (ne)schvalují dané chování. (Cialdini & Bator, 2000; Cialdini, 2003).¹³

Lidé si jsou obecně velmi málo vědomi účinku sociálních norem a jejich vliv připisují hodnotám, přesvědčením atd. (Nolan, Schultz, Cialdini, Goldstein & Griskevicius, 2008).

Také naše představy o rozšířenosti/marginalitě určitého chování bývají značně zkreslené. Lidé mají sklon předpokládat, že ostatní se chovají nežádoucím způsobem častěji, než odpovídá skutečnosti (Schultz, Khazian & Zaleski, 2008; Prentice & Miller, 1993). Myslíme si, že lidé kouří, berou drogy, užívají si pití alkoholu, spotřebovávají energii víc, než tomu opravdu je (tamtéž). Prentice a Miller tento jev pojmenovávají jako pluralistic ignorance (nevědomost o/v množství). Definují ji jako stav, kdy lidé věří, že jejich osobní postoje a soudy jsou odlišné od postojů ostatních, i když chování jedněch a druhých se neliší. Pluralistic ignorance se rozvíjí nejčastěji v situacích, kde je obtížné vysledovat osobní názory. V jádru jde vlastně o atribuční chybu – máme tendenci předpokládat, že chování ostatních se řídí jejich přesvědčeními a pocity, i když sami se chováme stejným způsobem, jen abychom vyhověli normě.

¹³ Cialdini a Bator (2000) to ukazují na příkladu slavného shotu „Iron Eyes Cody“: *V shotu indián pluje na kánoi po řece plné odpadků, do které zrovna přiletí další vyhozené z auta na dálnici vinoucí se podél břehu. V očích indiána jsou vidět slzy a nápis říká „Lidé začali se znečišťováním. Lidé to mohou zastavit.“*

Podle Cialdiniho a Batora tento plakát implicitně říká, že znečišťování je běžné a dělá to spousta lidí, ne-li všichni. Upozorňuje tím na popisnou normu, že znečišťovat je normální. To může snižovat účinnost shotu jako takového. Efektivní je ukázat slzy v očích hlavního hrdiny (příkazující/zakazující norma), i odpad právě vyhozený z auta jedoucího po dálnici (připomenutí normy jako takové). Co ale může být kontraproduktivní, je zobrazení celé řeky jako znečištěné (připomenutí popisné normy: Mnoho lidí znečišťuje prostředí.). Shot by byl účinnější, kdyby Iron Eyes Cody vesloval po řece úplně čisté.

Pluralistic ignorance má řadu negativních důsledků. Kromě toho, že stojí za kolektivní nečinností, přihlíží-li více lidí nějaké rizikové události, nutí své oběti vyrovnat se nějak s rozporem mezi vnímanou normou a vlastním prožíváním (zpravidla vede k přizpůsobení se vnímané normě nebo k odcizení od dané skupiny).

Zpřesníme-li informace cílové skupiny o rozšířenosti daného nežádoucího chování v jejím rámci, může to vést k významnému snížení výskytu nežádoucího chování (Schultz et al., 2008; Prentice & Miller, 1993)

▪ Přesvědčování (persuasion)

V souvislosti s dodržováním pravidel jsou inspirativní i principy popisované sociálními psychology pod hlavičkou persuaze. Stejně jako konformita a reactance i přesvědčování je ambivalentní v tom, je-li etické nebo manipulativní. Přesvědčit druhé je možné buď centrální nebo periferní cestou (Myers, 2005). Centrální cesta znamená promyslet argumenty obsažené ve sdělení. Periferní cesta znamená nechat se ovlivnit vedlejšími charakteristikami sdělení, spolehnout se na heuristiky. Mají-li lidé chuť, schopnosti a možnost promyslet věc systematicky, přesvědčí je pouze silné argumenty. Není-li ale pro ně záležitost tak podstatná, spolehnou se na rychlý dojem založený na atraktivitě, známosti atd. sdělení nebo jeho zdroje. Při vytváření přesvědčovacích sdělení se vyplatí je přizpůsobit způsobu, jakým je bude publikum vnímat – zda centrálně nebo periferně.

Co se efektu přesvědčování týče, ukazuje se, že záleží na důležitosti věci, o níž se jedná. Jde-li o podružnost (jakou značku prášku koupím), může být vliv přesvědčování značný. Jde-li o něco zásadního, přesvědčit lidi je mnohem obtížnější.

Faktory ovlivňující přesvědčivost jsou podle učebnic sociální psychologie (Myers, 2005; Hogg & Vaughan, 2008; Hewstone et al., 1996) následující:

1) na straně **zdroje** sdělení

- Důvěryhodnost (posilovanou vnímanou odborností, sebejistotou projevu, odpovídajícím neverbálním chováním atd.)
- Atraktivita
- Podobnost publiku
- Status

2) týkající se **obsahu** sdělení

- Logická argumentace versus vyvolání emocí

Co se týče výstavby obsahu sdělení, ukazuje se, že záleží na publiku: Dobře vzdělané nebo analyticky uvažující publikum se spíš nechá přesvědčit logickou argumentací. V ostatních případech přesvědčivost sdělení posiluje, podaří-li se komunikátorovi vyvolat u publika emoce.

- Mírná versus radikální změna chování

Je efektivnější snažit se publikum přesvědčit k mírné nebo významné změně chování? Zde podle učebnic sociální psychologie záleží na dvou věcech: 1) na důvěryhodnosti mluvčího (jen velmi důvěryhodný mluvčí si může dovolit přesvědčovat publikum o něčem, co se velmi liší od dosavadních postojů) a 2) na zainteresovanosti publika v tématu (velmi zaujatí lidé s vyšší pravděpodobností odmítnou výrazně se odlišující sdělení).

- Jednostranná versus oboustranná argumentace

Nesouhlasí-li publikum na začátku s persuasivním sdělením, má mluvčí větší šanci přesvědčit, zmíní-li se i o protiargumentech (tj. oboustranná argumentace je efektivnější). Je-li publikum od začátku s mluvčím spíše v souladu, oboustranná argumentace může efekt přesvědčování snížit. Nicméně, setká-li se takové publikum později s protiargumenty, bude mít sklon mluvčího hodnotit jako zaujatého a původní stanovisko změnit. Hrozí-li tedy, že se cílová skupina setká s protiargumenty, vyplatí se přesvědčovat oboustranně.

- Efekt vyvolání strachu

Se strachem se při pokusech o přesvědčování zachází velmi často (černobílá sdělení na krabičkách cigaret, kampaň Nemyslíš, zaplatíš atd.). Na základě review provedených studií se zdá, že vyvolávání strachu je účinnou strategií, obzvláště nabídneme-li zároveň možnost, jak „z toho pekla ven“. Nicméně, je-li cílové chování spojené s potěšením (kouření, sex, nezdravé stravování), nevede odstrašující sdělení ke změně chování, ale k popření rizika.

3) týkající se **procesu** předávání sdělení

- Efekt dobrého pocitu

Cítíme-li se při přijímání sdělení dobře (dobré jídlo, hudba), jsme náchylnější k tomu, nechat se přesvědčit.

- Efekt kotvy versus efekt čerstvosti

Následují-li sdělení hned za sebou a odpověď se očekává až po určité časové prodlevě (například v situaci, kdy dva politici hovoří v televizní debatě jeden po druhém a volič se rozhoduje o týden později), má výhodu první z mluvčích (efekt kotvy). Efekt čerstvosti funguje, je-li mezi sděleními časová prodleva a odpověď je vyžadována zanedlouho po druhém sdělení.

4) týkající se **komunikačního kanálu**

Ukazuje se, že čím živější je způsob sdělení, tím efektivnější persuaze. Tedy neúčinnější jsou obecně sdělení tváří v tvář, následována sděleními zprostředkovanými přes video, obrázky, audionahrávky, až text na posledním místě.

5) týkající se **publika**

- zaujatost
- varovanost
- věk
- sebedůvěra

Ubráníme-li se jednomu pokusu o přesvědčení, jsme odolnější vůči těm následujícím (tzv. očkování). Z opačného pohledu: jeden neúspěšný pokus o přesvědčování (např. protikuřácká kampaň) významně komplikuje další pokusy o ovlivnění dané skupiny.

Shrnu-li výše uvedené, je možné říci, že pokud je cílem přesvědčit určitou skupinu lidí o dodržování pravidel, vyplatí se brát ohled na principy platné pro persuazi: tedy vzít v potaz, kdo bude publikem, jak bude publikum přistupovat ke sdělení, jak bude vnímat komunikátora, jaká argumentace má šanci uspět atd.

- šíření inovací

V závislosti na míře, do jaké je dodržování pravidel něčím v cílové skupině novým, něčím co je třeba teprve zavést a kultivovat, má k akceptaci pravidel co říci i teorie šíření inovací (Rogers, 2003). Teorie šíření inovací popisuje, jak se v určitém systému šíří užívání jakékoli novinky, od technologických (mobilní telefony) po ideové (například právě pravidla). Proces šíření inovace je podle Rogerse týž, nezávisle na tom, o jakou novinku se jedná.

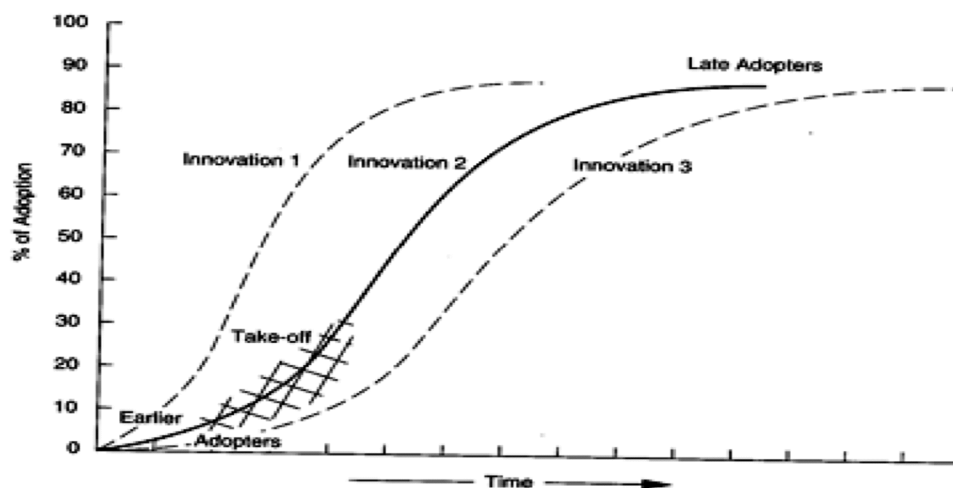
V souvislosti s akceptací pravidel jsou v teorii šíření inovací důležité především charakteristiky inovace, které podporují či brzdí jejich šíření, rozlišení mezi masmédií a interpersonální komunikací z hlediska jejich možností ovlivnit rozhodnutí o akceptaci pravidel v různých fázích rozhodovacího procesu, a popis průběhu šíření inovace systémem.

Rychlost, s níž se inovace šíří systémem, ovlivňují následující charakteristiky:

- relativní výhoda inovace (oproti jejím předchůdcům)
- kompatibilita inovace s existujícími hodnotami, zkušenostmi a potřebami
- komplexnost inovace (tj. nakolik náročná na pochopení inovace je)
- ověřitelnost (náklady na ozkoušení funkčnosti inovace „na vlastní kůži“)
- pozorovatelnost (nakolik jsou výsledky inovace viditelné ostatním)

Teorie šíření inovací rozlišuje dva typy komunikačních kanálů. Jednak jde o masová média, která jsou efektivní, co se týče zvyšování povědomí o existenci inovace. Vlastní přijetí či odmítnutí inovace je ale mnohem více ovlivněno interpersonální komunikací – tedy sdílením zkušeností s inovací s lidmi v podobné situaci. Většina lidí tedy nehodnotí inovaci na základě vědeckých studií o jejích následcích (výjimku tvoří inovátoři – viz dále), ale rozhoduje se podle subjektivních hodnocení jiných, sobě podobných jednotlivců. Mechanismem umožňujícím šíření inovace je tedy nejspíše modelování a nápodoba.

Rychlost šíření inovace systémem popisuje následující graf. Křivky zachycují kumulativní podíl lidí, kteří přijali inovaci. Počet lidí přijímajících inovaci roste pomalu na začátku a na konci procesu a rychle v jeho středu.



Graf č.3. Proces šíření inovace. Podle Rogers, 2003, s. 11.

Inovaci do systému přinášejí inovátoři, lidé, jejichž vztahy míří spíše ven ze sociálního systému (Rogers mluví o kosmopolitismu). Inovátoři nemusejí být respektovanými členy v rámci svého systému, mohou být vnímáni jako „divní“, protože často dělají něco jiného než většina. Inovátoři musejí být schopní zvládat nejistotu a riziko lépe než ostatní lidé.

Časní příjemci (early adopters) jsou v systému lépe integrováni než inovátoři. V této kategorii je nejvíce názorových vůdců. Časní příjemci jsou ti, k nimž jdou ostatní pro radu, kdo slouží jako vzory chování a kdo stvrzují pro ostatní kvalitu určité inovace tím, že ji přijmou.

Časná většina (early majority) přijímá inovaci jen o něco dříve než průměrný člen systému. Lidé v této kategorii jsou spolu často v kontaktu, ale zřídka jsou názorovými vůdci. Časná většina tvoří zhruba třetinu členů systému (Rogers vychází z předpokladu normálního rozložení tendence přijímat inovace v populaci).

Pozdní většinu (late majority) tvoří skeptici, kteří inovaci přijímají, až když ji přijala většina lidí v systému.

Opozdilci (laggards) přijímají inovaci jako poslední, pokud vůbec. Bývají izolovaní od ostatních členů skupiny.

Jsou-li inovací pravidla, jejich akceptace se podle Rogerse šíří stejně jako jakákoli jiná inovace. Rychlost jejich přijetí v cílové skupině tedy záleží na tom, jaké výhody nová pravidla oproti dosavadnímu systému přinášejí, nakolik jsou slučitelná s hodnotami, zkušenostmi a potřebami cílové skupiny, nakolik náročná

na pochopení jsou, jak snadno se dá jejich funkčnost pravidel ozkoušet na vlastní kůži, a konečně na tom, jak snadno jsou výsledky dodržování či porušování pravidel zřejmé pro ostatní.

Druhou inspirací z teorie šíření inovací využitelnou při snahách o zvýšení akceptace pravidel jsou zjištění o různém efektu působení masmédií a interpersonální komunikace. Masová komunikace prostřednictvím médií může rozšířit povědomí o nových pravidlech, sama o sobě ale není dost přesvědčivá. Většinové akceptace pravidel je možné dosáhnout až tehdy, podaří-li se o užitečnosti jejich dodržování přesvědčit klíčové členy cílové skupiny (inovátory a časné příjemce), a ti o nich začnou mluvit s ostatními členy.

III. Možnosti psychologické intervence zaměřené na zvýšení akceptace pravidel

Poté, co jsme popsali vztah veřejnosti k ochraně přírody a k omezením z ní vyplývajícím a relevantní sociálně psychologické faktory, podívejme se na strategie, pomocí kterých můžeme vztah veřejnosti k omezením vyplývajícím z ochrany přírody zlepšovat.

Následující text vychází především ze studií provedených v rámci aplikované sociální psychologie, conservation psychology a aplikované behaviorální analýzy.¹⁴ V těchto zdrojích (např. Gardner & Stern, 1996; Geller, 2002; Bell, Greene, Fisher & Baum, 2001; Kotler, 2002; McKenzie-Mohr, 2000) se v oblastech jako je podpora zdraví, bezpečnosti, ochrany životního prostředí nebo občanské angažovanosti, popisuje řada strategií, umožňujících měnit chování dané skupiny lidí žádoucím (tj. prosociálním či proenvironmentálním) způsobem. O

¹⁴ Conservation psychology se jako disciplína etablovala na začátku tisíciletí. Definuje se jako „vědecké studium vzájemných vztahů mezi lidmi a ostatní přírodou se zvláštním zaměřením na to, jak podporovat ochranu přírodního světa“ (Conservation psychology, 2010, dostupné z <http://www.conservationpsychology.org>).

Aplikovaná behaviorální analýza, „vědecká disciplína využívající experimentálně zjištěné poznatky o lidském chování ke zlepšování sociálně významného chování“ (Wikipedia, 2010. Získáno 10.prosince, 2010, z http://en.wikipedia.org/wiki/Applied_behavior_analysis), se zabývá oblastmi jako je prevence závažných onemocnění (AIDS, rakovina atd.), doprava, rodičovství či vzdělávání.

Studie z oborů conservation psychology a aplikované behaviorální analýzy jsou publikované především v časopisech Journal of Environmental Psychology, Environment and Behavior, Journal of Applied Social Psychology, Journal of Applied Behavioral Analysis.

podporu žádoucího chování (vyšší akceptaci pravidel platných v národním parku jeho návštěvníky) jde i v této práci. V empirické části práce budu vycházet ze strategií užívaných ve výše uvedených zdrojích. Jednotlivé strategie zde proto popíšu podrobněji.

III.1. Participativní rozhodování

Definice:

Participativním rozhodováním mám dále na mysli rozhodování, v němž jsou zapojeni lidé, jichž se výsledek rozhodování dotýká.

Participace je využívaným přístupem v komunální politice (např. Involve, 2005; Speller & Ravenscroft, 2005) i ochraně životního prostředí (Elcome & Baines, 1999; Andersson & Ostrom, 2008).

Podstatou fungování participativního rozhodování jsou dva psychologické momenty, popsané výše (viz kapitola II.3.): internalizace pravidel (prostřednictvím účasti na jejich utváření a zvýšené sounáležitosti se skupinou) a sociální kontrola nad dodržováním těchto pravidel.

Zapojení veřejnosti do procesu rozhodování může mít desítky podob, od tradičních po velmi inovativní.¹⁵

¹⁵ Pro inspiraci uvádím výčet užívaných typů participace, podrobněji viz Gatersleben & Clark, 2001; Involve, 2005.

- Letáky, brožury
- Newslettery
- Expozice (s personálem nebo bez)
- Inzeráty, oznámení
- Místní média
- Celostátní média
- Návštěvy relevantních míst (za účelem zprostředkovat zkušenost „na vlastní oči“)
- Horké linky
- Veřejná setkání
- Průzkumy, rozhovory a dotazníky
- Internet (prezentace tématu a získání zpětné vazby)
- Telekonference (umožní jednotlivcům klást otázky „z očí do očí“)
- Občanské poroty (citizens' juries): malá skupina představitelů komunity prověřuje téma (jako soudní porota prověřuje případ) a formuluje „verdikt“
- Občanské panely (citizen's panels): velký, reprezentativní vzorek obyvatel, smyslem občanských panelů je zhodnotit veřejné preference a názory
- Dílny
- Focus skupiny
- Dny otevřených dveří
- Dny otevřených dveří na internetu

V následujících odstavcích shrnu výhody a nevýhody participativního rozhodování (podle Gatersleben & Clark, 2001; Andersson & Ostrom, 2008; Gardner & Stern, 1996; Involve, 2005; Zahradníková, 2010):

Výhody:

Především jde o **místní znalosti**. Ti, kdo jsou v těsném a každodenním kontaktu se zdroji, z nichž systém čerpá, budou pravděpodobně schopnější vytvořit úspěšná pravidla, jak s danými zdroji zacházet. Vyplatí se přesunout rozhodování blíž k lokální úrovni, protože lidé, kteří bydlí v určité oblasti, jsou citlivější k místním specifikům, dokážou lépe odlišit, co u nich doma může fungovat a co ne.

Participace umožňuje **vzít v potaz různorodá hlediska** (a tak identifikovat témata, jež by jinak mohla být přehlédnuta).

Dále jde o **bezpečí zdrojů** – místní lidé mají přímou zkušenost závislosti na zdrojích a jejich zranitelnosti. Pro místní je hmatatelnější souvislost mezi vyčerpáním zdrojů a drastickým snížením životní úrovně než pro investory či úředníky žijící, chodící na procházky, vychovávající děti někde daleko. Při participativním rozhodování by se tedy spíše nemělo stát, že budou v pobřežních vodách drancováni tuňáci a humři, v českém pohraničí provozovány špinavé elektrárny, prolamovány těžební limity atd.

Participace umožňuje veřejnosti lépe porozumět systému, o který se jedná. Často se v této souvislosti mluví o **empowerment**, zplnomocnění, kdy lidé získávají zkušenost, že mohou ovlivnit věci, jež se jich týkají. Participace také umožňuje silit komunitě (**sociální kapitál**), prostřednictvím zážitku spolupráce na řešení problémů.

Další výhodou participativního rozhodování jsou **snížené náklady na hlídání dodržování pravidel** – zatímco při centrálním řízení musí centrální autorita zajistit a platit dozor, jsou-li pravidla dohodnuta na lokální úrovni, potřeba kontroly a vymáhání dodržování pravidel je mnohem menší. Pravidla jsou dodržována, částečně protože místní lidé je na základě pocitu příslušnosti k dané komunitě internalizují, částečně díky sociálnímu tlaku, který komunita dokáže vyvinout.

-
- Poradní skupiny složené z členů komunity (community advisory committees)
 - Consensus conference (představitelé komunity se ptají expertů a diskutují témata)
 - Visioning (technika umožňující navrhnout žádoucí budoucnost pro urč. komunitu)
 - Visioning po internetu

Participativní rozhodování umožňuje **snazší šíření informací o zavedených pravidlech**. Ty se mohou v komunitě šířit po již existujících sociálních sítích, což je rychlejší a levnější než informační kampaně „shora“. Navíc, jak bude uvedeno dále, informaci, která k nim připutuje od známých, lidé spíše důvěřují.

Participativně lze řešit také problémy, při kterých je užitečné dát prostor nejen názorům a obavám, ale i expertním znalostem.¹⁶

Participativní rozhodování umožňuje **vzít v potaz zpětné vazby** (ti, kdo činí rozhodnutí, jsou blíže těm, kdo jeho následky nesou v praxi) a využít je při optimalizaci pravidel.

Participativní rozhodování také může v celkovém součtu ušetřit čas nutný k realizaci rozhodnutí, díky tomu, že **zlepšuje vztah (a snižuje odpor) veřejnosti k výsledným rozhodnutím**.

Nevýhody:

Participace nemusí vždy vést k lepším výsledkům. Dokonce **zřídka kdy vede k jasně uchopitelným výsledkům**.

Participativní rozhodování je náchylné ke vzniku **zmatku**, vzhledem k tomu, že může stírat jasné rozdělení rozhodovacích pravomocí.

I když se obecně uvádí, že zkušenost participace zmírňuje meziskupinové konflikty, během participativního rozhodování může dojít i k **nárůstu konfliktů mezi skupinami**, dojde-li k otevření sporných témat, jež se v průběhu participativního cvičení nepodaří k všestranné spokojenosti vyřešit.

Participativní rozhodování **neumožňuje rychlou reakci na akutní problémy**.

¹⁶ Na konci sedmdesátých let bylo v západním Německu v souvislosti s ropnou krizí velmi aktuální téma energetické bezpečnosti. Parlamentní komise vypracovala čtyři možné energetické strategie, od scénáře počítajícího s navyšováním podílu jaderné energie po scénář zdůrazňující úspory energie a rozvoj obnovitelných zdrojů. Ortwin Renn a jeho kolegové dostali za úkol zmapovat reakce veřejnosti na tyto scénáře. Úkolu se zhostili ve třech krocích. Nejdřív uspořádali diskuse se 13 hlavními stakeholdery – průmyslníky, odboráři a církvemi. Jejich výstupem byl seznam kritérií, podle kterých chtěli stakeholderi hodnotit jednotlivé scénáře. Protože se účastníci diskusí nemuseli na kritériích shodnout, výsledkem byl různorodý seznam: dopady na kvalitu vzduchu, úniky radioaktivity, ziskovost... V druhém kroku 30 energetických expertů odhadovalo dopad každého ze scénářů na každé z kritérií. Výsledkem byly odhady rizik a kladů každého ze scénářů s tím, že bylo jasné, kde se experti shodují a kde ne. Ve třetím kroku proběhlo 24 panelových diskusí, kterých se účastnilo vždy 25 náhodně vybraných občanů. Každá diskuse trvala 4 dni a účast byla placena. Panely se v závěru shodly v doporučeních pro vládu (Všech dvacet čtyř panelů shodně doporučovalo úsporný scénář, tedy omezení na spotřebu fosilních paliv i za cenu navýšení cen a odmítalo orientaci na jadernou energii, ačkoliv ji vnímalo jako přechodně nezbytnou.) (Renn et al., 1993, podle Gardner & Stern, 1996).

Zapojení veřejnosti do rozhodování znamená **další náklady**.

Participativní rozhodování **zvyšuje nároky na koordinaci** a také na počet a kvalifikaci schopných manažerů.

Participace má své zastánce i odpůrce. Mnozí autoři (Speller & Ravenscroft, 2005; Involve, 2005; Pimbert, 2004) v ní spatřují řešení řady problémů veřejné správy a ochrany hodnot, jako je zdraví nebo životní prostředí. Jiní (Locke & Dearden, 2005) participativní rozhodování považují za neefektivní řešení. V empirické části uvidíme, jak se výhody i nevýhody participativního rozhodování projeví v praxi Krkonošského národního parku.

III.2. Analýza překážek a benefitů

Analýza překážek a benefitů vychází z aplikované behaviorální analýzy, jejími propagátory v environmentální a eko- psychologii jsou především S. Geller (2002) a D. McKenzie-Mohr (2000). Podstatou aplikované behaviorální analýzy je uvědomění, že žádoucí chování ovlivňuje řada faktorů, přičemž každý z nich sám o sobě, stejně jako kombinace kterýchkoli z nich, mohou být kritické. Některé z těchto faktorů žádoucí chování podporují (benefity), jiné je komplikují (překážky, bariéry).¹⁷

Překážky i benefity jsou specifické pro každý typ cílového chování (Gardner & Stern, 1996; McKenzie-Mohr, 2000). Proto se doporučuje před každým pokusem o změnu chování u určité skupiny lidí provést analýzu překážek a benefitů souvisejících s cílovým chováním v rámci této skupiny (tamtéž). Umožní to lépe zacílit použité strategie a snižuje riziko opomenutí některého klíčového faktoru.¹⁸

¹⁷ McKenzie-Mohr nabízí hezkou metaforu: na žádoucí chování lze pohlížet jako na rostlinu. Vyklíčí-li a vyroste, záleží na řadě faktorů – kvalitě půdy, množství vody, světla atd. Je-li některého z nich málo či příliš, rostlina zajde nebo bude živořit. Její růst můžeme podpořit tím, že jí dodáme všechno, co jí prospívá. Podobně chceme-li podpořit určité chování, je třeba odstranit všechny klíčové překážky, které mu brání v tom se projevit. Podaří-li se odstranit všechny s výjimkou jedné jediné podstatné, může být celá práce marná. Na druhou stranu pro podporu žádoucího chování můžeme využít těch benefitů, které jsou pro cílovou skupinu nejvíce atraktivní.

¹⁸ Krajhanzl et al. (2010) shrnují překážky blokující proenvironmentální chování. I když jde o souhrn získaný na základě studií zaměřených pouze na podporu k přírodě šetrného chování, zdá se dostatečný i pro oblasti podpory zdraví, bezpečnosti atd. Vnější překážky:

III.3. Poskytování informací

Poskytování informací je strategií, na niž se spoléhá velká část kampaní zacílených na změnu chování (kam spadají i pokusy o zvýšení akceptovanosti pravidel). Její účinnost je však omezená. Zatímco dodávání informací může působit na postoje, jeho účinky jsou minimální, měříme-li je na úrovni chování (Geller, 2002; Gardner & Stern, 1996).

Je možné najít evaluované kampaně, využívající pouze poskytování informací, hodnocené jako úspěšné (Sly, Hopkins, Trapido & Rav, 2001; Stead, Bergson & Lancaster, 2008). Ve velké většině případů však projekty poskytující pouze informace končí neúspěšně (review viz Abrahamse, Steg, Vlek & Gothengatter, 2005).

Tyto neúspěchy se zpravidla vysvětlují tím, že informační kampaně neodstraňují žádné překážky kromě nedostatku informací. Bariéry, které zůstanou (vysoká nákladnost žádoucího chování, jeho nepopulárnost atd.) spolehlivě znemožní žádoucímu chování se projevit, i když lidé vědí o jeho výhodách, rizicích nežádoucích alternativ, mají dostatek akčních dovedností apod.

Poskytování informací se ukazuje být nezbytnou složkou komplexních programů zacílených na změnu chování. Nemají-li lidé dostatek informací, odpovídající postoje, nejsou-li si vědomi problému, jejich chování se nezmění. Předpokládá se také, že informační kampaně mohou v dlouhodobějším horizontu ovlivnit

-
- Snížená dostupnost alternativ
 - Ekonomické náklady
 - Složitost problému
 - „Neviditelnost“ některých problémů
 - Sociální pasti a sociální dilemata
 - Nepříznivé sociální normy

Vnitřní překážky:

- Nedostatečné akční dovednosti (nevím, jak na to)
- Nedostatečné informace o dopadech činnosti
- Konformita
- Odmítání vlastní odpovědnosti (přesvědčení, že individuální akce nemůže nic změnit, a tedy nemá cenu se snažit)
- Obranné mechanismy
- Reactance či vztek na přílišnou propagaci žádoucího chování (na přílišnou ochranu životního prostředí, tažení proti kouření na veřejných místech atd.)
- Hodnoty a konkurence životních stylů
- Pohodlnost

názorové klima nebo celospolečenské postoje a jejich prostřednictvím usnadnit potřebné legislativní změny atd. (Gardner & Stern, 1996).

Efektivní způsoby poskytování informací (persuazivní postupy)

- Formální/, neformální cesta

Vzhledem k množství sdělení soutěžících o naši pozornost se osvědčuje využít neformálních způsobů šíření informací, tedy využít sociální síť. Informacím, jež k nám přijdou od našich známých a blízkých, věnujeme více pozornosti (Borgida & Nisbett, 1977 – podle Gardner & Stern, 1996) než těm šířeným médii. Kampaně, které získaly pro spolupráci klíčové členy cílové skupiny (názorové vůdce), od nichž se informace šířily dále po neformálních cestách, se osvědčily v prevenci rizikového chování (Kelly, 2004; Valente, Hoffman, Ritt-Olson, Lichtman & Johnson, 2003; Gottfredson & Wilson, 2003).

Efektivita přístupů využívajících sociální síť má dvě možná vysvětlení. Jednak se pracuje s Rogersovou teorií Diffusion of innovation (Rogers, 2003 – viz kapitola II.3.), jednak s předpokladem, že angažování názorových vůdců pomáhá měnit skupinové normy ve prospěch žádoucího chování a dělá z dosud spíše (či veskrze) soukromých aktivit (od třídění odpadu po praktikování bezpečného sexu) téma společné celé komunitě (Hopper & Nielsen, 1991).¹⁹

Klíčové body ovlivňující efektivitu kampaně využívající sociálních sítí:

¹⁹ J. Hopper a J. Nielsen (1991) v devadesátých letech v USA hledali, jak zvýšit zájem a důvěru obyvatel v program třídění odpadu. Úspěch přineslo využití tzv. block leaders. Hopper a Nielsen angažovali vždy jednoho člověka ze sousedství jako dobrovolníka, jehož úkolem bylo navštívit každou z domácností v sousedství, promluvit s jejími členy o programu třídění odpadu a motivovat je se zapojit. Tato strategie během následujícího půl roku přinesla navýšení účasti na programu o 28% (u kontrolní skupiny účast stoupla o 2%). Block leaders fungovali jednak jako vzory chování, jež ostatní obyvatelé mohli napodobit (viz modelování). Kromě toho ale Nielsen a Hopper uvádějí ještě určité doklady o tom, že jejich působení pomáhalo tvarovat sociální normy platné v daném sousedství. Tedy že angažování block leaders vedlo k posílení přesvědčení, že třídít je normální a žádoucí. Nielsen a Hopper tuto interpretaci dokládají prostřednictvím výsledků dotazníkového průzkumu prováděného zároveň s experimentem s block leaders.

Účastníci výzkumu v různých sousedstvích (v některých fungovali block leaders, obyvatelé jiných obdrželi pouze tištěné informace o programu, eventuálně letáky upozorňující na termíny svozů, ještě jiná byla kontrolní) odpovídali na začátku i na konci experimentu (časový odstup 6 měsíců) na otázky zjišťující sílu sociální normy: *Očekávají od vás vaši přátelé a sousedi, že budete třídít odpad? a Očekáváte vy totéž od vašich přátel a sousedů?* V sousedstvích, kde fungovali block leaders (na rozdíl od všech ostatních sousedství), byla norma třídít odpad na konci výzkumu významně silnější než na začátku.

Podle Nielsen a Hoppera pomohli block leaders programu tím, že přeměnili třídění odpadu ze soukromé na společnou, či společenskou aktivitu. Obyvatelé si uvědomili, že třídění je úsilím společným celému sousedství a také, že sousedé se asi budou více zajímat o to, zda třídí a jak. Vznikla tak neformální kontrola, a ve prospěch třídění začal působit sociální tlak.

- angažovat dostatečný počet respektovaných členů cílové skupiny (podle teorie Diffusion of innovation by mělo jít o 15%, Kelly (2004) pracoval s 7-8%)
- trénink názorových vůdců (musejí být schopni nejen informovat cílovou skupinu, ale ovlivnit chování jejích členů)
- dlouhodobé působení (cílová skupina musí slyšet klíčová sdělení opakovaně, různými slovy a od vícero opinion leaderů – ibidem)

- Osobní kontakt

Osobní kontakt je v řadě případů také efektivnější než oslovení prostřednictvím médií (Abrahamse et al., 2005).

- Přímá zkušenost

Prostřednictvím osobních návštěv či workshopů je možné zprostředkovat lidem z cílové skupiny přímou zkušenost (například přimět majitele domu vylézt spolu s energetickým auditorem na půdu a prohlédnout izolace, prostřednictvím termokamery zjistit, kudy z domu utíká nejvíce tepla atd.) Takto zprostředkované informace bývají hodnoceny jako nejužitečnější a častěji vedou ke změně chování (Gatersleben et al., 2010).

- Specifické informace

Zahrnutí nepřehledným množstvím informací, lidé oceňují ty, které jsou jim šité na míru a u kterých odpadá probírání se nepotřebnými sděleními. Tomu se snaží vyjít vstříc například energetické audity, využívané v programech na podporu úspory energií. Audity zjišťují výchozí stav domácnosti a nabízejí jí odpovídající zlepšení. Některé evaluace takových programů uvádějí až 21% pokles spotřeby energie v domácnostech navštívených auditorem (review viz Abrahamse et al., 2005), jiné však prokazují podstatně menší efekt (Gardner & Stern, 1996). Rozdíl bude pravděpodobně způsoben nastavením podmínek určujících, kdo může o audit požádat a s jakou dotací je audit eventuálně spojený.

- Obrazný jazyk, příběh

Auditoři trénovaní v používání živého, obrazného jazyka byli mnohem úspěšnější v motivování domácností k úsporným opatřením (Bell et al., 2001).²⁰

- Kognitivní predispozice

Lidé obecně více želí, ztratí-li něco, co už mají, než se radují, získají-li něco nového (Kahneman & Tversky, 1979). Chceme-li zvýšit akceptovanost pravidel, je efektivní rámcovat řeč jako upozornění na ztráty plynoucí z dosavadního způsobu chování, tj. jejich nedodržování, než poukazovat na zisky z jejich dodržování.

- Public relations

Mnohé o efektivním poskytování informací v rámci snah o zvýšení akceptace pravidel se je možné naučit z textů o public relations (např. Theaker, 2004; Harrison, 2000).

III.4. Zpětná vazba

Snažíme-li se pomocí pravidel řešit situaci sociálního dilematu, je poskytnutí zpětné vazby způsobem, jak zviditelnit souvislosti mezi okamžitým chováním a jeho vzdálenými, a proto obtížně uchopitelnými důsledky. Díky zpětné vazbě je možné získat přehled o tom, co „moje konkrétní chování“ způsobuje. A jak se ukazuje, je to efektivní krok k tomu své chování změnit (Bell et al., 2001; Geller, 2002; Abrahamse et al., 2005).

Zpětná vazba, která je poskytována kontinuálně a s co nejkratším časovým odstupem od chování, se ukazuje jako účinnější než příležitostné a opožděné zpětné vazby (Abrahamse et al., 2005; Gardner, Stern, 1996). Zpětnou vazbu je efektivní podávat tak, aby byla pro příjemce srozumitelná – např. spotřebu energie uvádět spíše v dolarech spíše než v kWh (review viz Gardner & Stern, 1996; Abrahamse et al., 2005). Efektivitu podávání zpětné vazby může zvýšit využití principu kognitivní disonance, např. pokud na začátku zazní vyjádření ve smyslu „Chci dodržovat předepsanou rychlost“, je možné se tomu později vrátit a

²⁰ Například: „Tyhle škvírky, to je jako byste měli ve zdi díru velkou jako volejbalový míč!“ (Gonzales, Aronson & Constanzo, 1988, podle Bell et al., 2001).

připomenout: „Říkal jste, že chcete dodržovat předepsanou rychlost,“ (kombinace se strategií získání závazku, Bell et al., 2001).

Efektivitu poskytování zpětné vazby můžeme zvýšit i tím, že poskytneme informace o výsledcích ostatních – tzv. komparativní zpětnou vazbu, a tedy využijeme soutěživost a hravost (Staats, Harland & Wilke, 2004).²¹

Zprostředkování zpětné vazby může být kontraproduktivní u těch, kdo se chovají nadprůměrně žádoucím způsobem (Abrahamse et al., 2005). Zpětnovazebná informace může u této části cílové skupiny vést ke snížení motivace (proč bych se tolik snažil, i když se budu namáhat dvakrát méně, stejně budu nejlepší) a k přiblížení se k průměru.

Uvedený problém je možné vyřešit pomocí využití příkazujících/zakazujících norem (Schultz et al., 2008). Doplníme-li komparativní zpětnou vazbu o informaci buď schvalující nebo odsuzující výsledek, můžeme se vyhnout nebezpečí, že lidé s nadprůměrnými výsledky budou regredovat k průměru.

III.5. Výzvy

Vypínače se vzkazy „zhasínejte“, cedule „zákaz vstupu“ v chráněných oblastech či upozornění „úsek častých dopravních nehod“, to vše jsou výzvy. Jsou jednou z nejužívanějších technik, která se snaží ovlivnit chování těch, kteří výzvu vidí. Připomínají lidem: *tady a teď udělej něco, co umíš a chceš*.

Výzvy úspěšně překonávají některé vnitřní bariéry, především pohodlnost, zapomínání a přesun priorit. V dlouhodobějším horizontu mohou výzvy přispět i k formování postojů (odhazovat odpadky na ulici je špatné, používat nelegální software je problematické). Tento dlouhodobější efekt nicméně nebyl dostatečně empiricky zkoumán.

Aby výzvy byly efektivní, měly by:

- být konkrétně formulované („Zhasněte světlo, když odcházíte“ spíš než „Šetřete energii“, protože u obecných výzev není vždy lidem jasné, k jakému chování jsou vlastně vyzýváni).

²¹ Komparativní zpětnou vazbu využívá úspěšný mezinárodní program „Ecoteams“ (evaluace jejich fungování v Nizozemí viz Staats, Harland, Wilke, 2004). Ecoteams poskytuje zpětnou vazbu malým skupinkám, které se rozhodnou chovat šetrněji k životnímu prostředí. Skupiny se ze zpětných vazeb dozvídají, jak jsou ve svých snahách úspěšné a jak se jim daří ve srovnání s ostatními ekotýmy. Projekt Ecoteams vhodně využívá také sociální oporu, kterou si členové týmů navzájem poskytují.

- být dobře načasované a umístěné. Aby byla výzva efektivní, musí být v prostoru i čase co nejblíže danému chování - např. cedulky „zhasínejte“ na dveřích; „kopírujte oboustranně“ na kopírkách (Bell et al., 2001);
- vyzývat ke snadno proveditelnému chování. Výzva sama o sobě jen připomíná, nepřekonává žádné další překážky, proto výzvy nejsou efektivní u náročnějších typů chování, jak se ukáže i v empirické části (ibidem).
- být šité na míru publiku. Například u skupin s nižším socioekonomickým statutem psané výzvy nefungují (Gardner & Stern, 1996), pravděpodobně proto, že nepřitáhnou pozornost, asociují se s nedostupnou střední třídou apod.
- být formulované zdvořile a bez nátlaku (Geller, Winett & Everett, 1982).

Výzvy mohou být i kontraproduktivní, pokud jejich formulace implicitně popisuje nežádoucí chování jako běžné (viz kapitola II.3, část o sociálních normách).

Výzvy nicméně nemusejí mít podobu cedule nebo nápisu. Jako výzva může sloužit i umístění něčeho, co žádoucí chování umožňuje nebo podporuje – například kontejnerů na odpad (Bell et al., 2001). Efektivitu výzvy lze dále zvyšovat atraktivitou a nápadností objektu (ibidem).²²

III.6. Závazky

Podporovat lidi v přijímání dobrovolných závazků je poměrně efektivní strategií změny chování (Gardner & Stern, 1996; Geller & Lehman, 2004; Abrahamse et al., 2005)^{23,24}. Ačkoli studie efektivitu závazků nevykazují zcela jednoznačné

²² Bell cituje výzkum Millera et al. (1976), kteří na stadionu umístili koše ve tvaru čepic nošených fanoušky místního klubu. Fanoušky nové koše očividně oslovily, neboť v příštích týdnech došlo k prudkému snížení volně se povalujících odpadků.

²³ Je nicméně nutné počítat s kulturními rozdíly. Většina studií zkoumajících efektivitu závazků byla uskutečněna ve Spojených státech. Česká zkušenost se „socialistickými závazky“ dodává této strategii konotace, které nemusejí být pro její použití v českém kontextu příznivé.

²⁴ Evropský a aktuální příklad využití strategie závazků nabízí Krajhanzl et al. (2010): „V září 2009 byla v Británii odstartována kampaň 10:10. Přihlášením se k této kampani mohou jednotlivci nebo organizace přislíbit, že během roku 2010 sníží emise spojené se svojí činností o 10 %. Do kampaně byly zapojeny místní celebrity, filmové hvězdy a umělci.

Každý, kdo se ke kampani přihlásí, dostane viditelný náramek s logem kampaně. Hlavou a tahounkou kampaně je Franny Armstrong, režisérka filmu Čas hlupáků. Kampaní by chtěla navázat na úspěch kampaně Make poverty history (u nás Česko proti chudobě). Chce také divákům svého filmu pomoci odpovědět na otázku, co oni sami mohou udělat proti klimatickým změnám, a změnit obecně sdílený pocit, že v individuální rovině toho nejde udělat příliš. Kampaň oficiálně podpořil britský deník Guardian.“ (s. 25).

závěry, panuje shoda, že výhodou této strategie jsou nízké náklady a dlouhodobý efekt.

Veřejné závazky jsou efektivnější než soukromé (Cialdini & Bator, 2000). Závazky přijímané v situaci jeden na jednoho jsou efektivnější než závazky činěné skupinově, (Bell et al., 2001). Cíle závazků by měly být dostatečně motivující, teda ne příliš nízké (Abrahamse et al., 2005). Efektivitu závazků je možné zvýšit využitím techniky „nohy ve dveřích“ (foot-in-door) založené na principu kognitivní disonance. Lidé jsou ochotní zavázat se spíše k něčemu méně náročnému než velmi náročnému. Pokud člověk přijme prosbu, která od něj nevyžaduje příliš úsilí, zvyšuje se tím však pravděpodobnost, že bude do budoucna ochotný přijmout také prosbu vyžadující větší úsilí (Bell et al., 2001).

III.7. Modelování

Lidskou pozornost přitahují lidské tvary. Pozorováním a napodobováním druhých se učíme většinu činností. Podstatou modelování je poskytnout cílové skupině vzor (model) žádoucího chování.

Modelování překonává některé vnitřní bariéry, neboť podává informace přitažlivým způsobem (využívá atraktivních způsobů šíření informace). Pokud lidé pozorují chování druhých, pravděpodobně si potřebné lépe zapamatují, než když o něm jen slyší nebo čtou. Modelování, podobně jako poskytování informací, má také potenciál změnit postoje cílové skupiny vůči žádoucímu chování a má sílu ovlivnit sociální normy. Modelování však nepůsobí na externí bariéry.²⁵

²⁵ Harvard Alcohol Project na přelomu osmdesátých a devadesátých let 20. století dokázal přesvědčit tvůrce nejsledovanějších hollywoodských seriálů (z těch známých i u nás např. *Cosby show*), aby do scénářů jednotlivých epizod zahrnuli zmínky o tzv. designated drivers. Designated driver je ten ze skupiny, který nepije a rozveze ostatní po skončení večera bezpečně domů. Na Harvardu vytvářeli know-how, hollywoodští tvůrci mu sami dodali žádoucí podobu, seriály odvysílaly tři největší televizní stanice. Projekt se rozvinul do celonárodního hnutí, podporovaného vládními agenturami i představiteli (George Bush starší i Bill Clinton), nevládními organizacemi (Mothers against alcohol impaired driving) atd. Měřeno celonárodními průzkumy, projekt dosáhl vynikajících výsledků, co se týče zvyšování povědomí o designated drivers a sebeposuzujících dat o jejich využívání. Mezi roky 1988 a 1994, kdy projekt běžel, došlo také k dramatickému snížení počtu smrtelných nehod souvisejících s alkoholem (z 23 626 na 16 580, tj. o 30%; v letech předcházejících začátku projektu i následujících po jeho ukončení se přitom počty smrtelných nehod neměnily). Harvard alcohol project byl hodnocen jako jeden z podstatných faktorů přispívajících k tomuto snížení (vedle přísnějších policejních kontrol a legislativních opatření). (Získáno 2. 7. 2010 z <http://www.hsph.harvard.edu/research/chc/harvard-alcohol-project/>)

Podle teorie observačního učení (Bandura & Walters, 1963) lidé napodobují zejména ty modely, jejichž chování je:

- významné, srozumitelné a smysluplné,
- vedoucí k pozitivním důsledkům,
- modely jsou atraktivní, ale dostatečně podobné publiku, aby se s nimi mohlo ztotožnit.

III.8. Připomenutí sociálních norem (highlighting social norms)

Strategie připomenutí sociálních norem se částečně překrývá s výzvami (jde o upozornění, že je žádoucí udělat něco, co již umíme udělat), částečně s modelováním (k připomenutí sociálních norem se někdy užívá lidí chovajících se žádoucím způsobem) a také s poskytováním komparativních zpětných vazeb.

S normativními sděleními pracuje řada programů. Byly úspěšně použity při boji s nadměrným požíváním alkoholu (Kotler, 2002) a jiných drog (Gottfredson & Wilson, 2003). Jde v nich o to, připomenout cílové skupině normu relevantní k žádoucímu chování (zaměřit na ni pozornost)²⁶, případně korigovat neadekvátní představy o rozšířenosti nežádoucího chování v populaci (viz výše o pluralistic ignorance) prostřednictvím šíření výsledků prevalenčních studií, diskusí v rámci cílové skupiny a angažování názorových vůdců zdůrazňujících nepříjemnost daného chování.

Strategie připomenutí sociálních norem je efektivnější,

- je-li aktivita sama co nejviditelnější (cedule, veřejné akce a další markery (Elford, Bolding & Sherr, 2004)
- zahrnuje-li příležitosti pro účastníky sdílet zkušenosti z programu s ostatními a šířit informaci o programu od úst k ústům (Staats et al., 2004), tj. umožňuje-li sdělením šířit se neformální cestou.

²⁶ Goldstein, Cialdini & Griskevicius (2008) využili připomenutí popisné normy v elegantním experimentu, kdy se snažili motivovat hotelové hosty, aby používali jeden ručník opakovaně. Zatímco dosavadní formulace zněla: „*Pomozte šetřit zdroje pro příští generace,*“, autoři studie použili nově sdělení: „*75 % hostů, kteří bydleli v tomto pokoji, používalo ručník opakovaně.*“ Evaluace prokázala, že zatímco na obecnou výzvu reagovalo pozitivně svým chováním 30 % hostů, na deskriptivní normu to bylo dokonce 50 %. Na experiment před dvěma lety navázali Wesley Schultz s kolegy (2008). Vytvořili výzvu připomínající prikazující/zakazující normu: „*Pro většinu našich hostů je ochrana přírody důležitou hodnotou.*“ Nově formulované sdělení dosáhlo podle autorů ještě lepšího efektu než předchozí varianty.

III.9. Pozitivní a negativní pobídky (incentives a disincentives)

Další strategií využívanou při snahách o změnu chování žádoucím směrem jsou pobídky (tj. odměny, finanční a jiná zvýhodnění a znevýhodnění atd.). Prostřednictvím pozitivních a negativních pobídek můžeme snižovat či kompenzovat náklady (na čas, úsilí, finance) související s dodržováním pravidel (a tím činit jejich akceptaci dostupnější) a ovlivnit další vnější překážky, které dodržování pravidel brání.

Odměny jsou efektivní strategií, nicméně nejsou-li poskytovány tak dlouho, aby se z dodržování pravidel (žádoucího chování) stal zvyk, jejich účinek je krátkodobý (Geller, 2002). Po ukončení vydávání odměn se lidé vrací k původnímu chování (Gardner & Stern 1996; Gifford, 1997; Bell et al., 2001; Geller, 2002; Nickerson, 2003; Abrahamse et al., 2005). Krátkodobý efekt odměňování souvisí s tím, že odměny samy o sobě neodstraňují ostatní bariéry bránící šetrnému chování, pouze dočasně mění rovnováhu benefitů a bariér.

Podle behavioristických teorií je efektivnější posilovat žádoucí chování než trestat nežádoucí (např. Bandura & Walters, 1963; Geller, 2002; Stead, Bergson & Lancaster, 2008). Negativní pobídky nesou riziko reactance, nárůstu negativních postojů vůči instituci, jež je jejich původcem, a toho, že lidé budou hledat, jak se negativním pobídkám vyhnout, aniž by nutně museli dodržet relevantní pravidlo. Pozitivní pobídky oproti tomu vedou k vytvoření pozitivních postojů vůči danému pravidlu a instituci. Odměněné chování zvyšuje pravděpodobnost žádoucího chování i v dalších oblastech, které odměňovány nejsou (Geller, 2002).

Výsledky některých studií však ukazují, že pozitivní pobídky ke změně chování nestačí a sankce, omezení a pokuty jsou často efektivnější. V oblasti dopravy to ukazují Holding a Kreutner (1998). Pozitivní pobídky samy o sobě mají podle nich šanci změnit chování řidičů pouze tehdy, vnímají-li řidiči problém stejně jako úředníci, tedy považují-li hustotu provozu a zácpy za obtíž.²⁷

²⁷ V národním parku Bavorský les v Německu (Holding & Kreutner, 1998) se pokoušeli řešit neúnosný provoz a zácpy způsobené příliš velkým množstvím návštěvníků přijíždějících do parku vlastním autem. Nabídnout návštěvníkům pohodlné a časté autobusové linky nestačilo na to, přimět podstatnou část turistů zaparkovat auta na okraji území parku. Toho se správě parku podařilo dosáhnout až zavedením zákazu vjezdu na vybrané cesty v nejkritičtějších hodinách. Cenou za toto opatření byla kritika správy ze strany některých zájmových skupin, zejména jednodenních návštěvníků.

Efektivní využití pobídek

Pobídky by měly odpovídat bariérám specifickým pro dané žádoucí chování (McKenzie-Mohr, 2000; Gardner & Stern, 1996). Využití pobídky by mělo být co nejpohodlnější. Vysoké náklady (na čas, informace nebo úsilí) snižují zájem se o pobídku ucházet (tamtéž).²⁸ Odměny by měly být dostatečně atraktivní, příliš vysoké odměny však lidem zabraňují internalizovat žádoucí chování (viz výše o kognitivní disonanci). Velikost odměny od určitého bodu nehraje roli (Abrahamse et al., 2005). Stejnou efektivitu jako přímé finanční platby mají také odměny ve formě výherních žetonů, poukázek do loterie apod., pro organizátora mnohem méně nákladné (Gardner & Stern, 1996). Výhodné je použití nepeněžních odměn (sociální ocenění), které neeliminují vnitřní motivaci v takové míře jako finanční odměny. Velikost pobídky dále není jediným faktorem, který rozhoduje o úspěšnosti projektu. Podle Gardnera a Sterna (1996) platí, že čím větší je pobídka, tím důležitější roli hraje schopnost projektu přitáhnout pozornost a nákladnost vyžadované procedury.

Odměny s časem ztrácejí na účinnosti. Tomu se dá předejít šikovným nastavením systému odměn: např. poskytováním bonusu za udržení určité úrovně žádoucího chování (Abrahamse et al., 2005). Je-li odměňováno „jednorázové“ chování (oproti chování, které vyžaduje opakované úsilí), lze se tomuto nepříznivému časovému efektu úplně vyhnout.

Odměny jsou stejně jako výzvy efektivnější, pokud jsou poskytovány co nejbližší v čase a místě cílovému chování (Bandura & Walters, 1963).

Mají-li být pobídky akceptované, lidé je musejí vnímat jako spravedlivé a cítit jejich nezbytnost (např. Gärling & Shuitema, 2007).

Důležité je zajistit opatření proti těm, kteří se budou snažit pravidla obcházet (Ostrom, 1990; Gärling & Shuitema, 2007).

III.10. Sociální marketing

²⁸ Při porovnávání výsledků amerických programů podpory tepelné izolace domů s kanadskými a západoevropskými došli Gardner a Stern (1996) ke zjištění, že jedním z důvodů systematicky vyšší úspěšnosti evropských a kanadských programů byla lepší dostupnost odměn. Evropské a kanadské programy nenutily domácnosti podstupovat nejprve audit, na jehož základě by následně prováděly dotované úpravy. V praxi to znamenalo, že organizátoři dotačního programu podstoupili riziko, že budou dotovat i neefektivní úpravy, výměnou za lepší dostupnost příspěvku. To následně umožnilo více domácnostem zapojit se do programu.

Poslední přístup k modifikaci chování, jemuž se zde budu věnovat, je v porovnání s většinou předchozích komplexnější. Sociální marketing je vlastně strukturou, v jejímž rámci je možné využít libovolné z výše popsaných strategií.

Sociální marketing ve významu, v jakém ho budu nadále užívat, znamená „vyžití marketingových principů a technik s cílem přimět cílovou skupinu dobrovolně přijmout, odmítnout nebo změnit určité chování pro dobro jednotlivců, skupin nebo společnosti jako celku“ (Kotler, 2002, s. 5).

Sociální marketing byl využit v řadě programů zaměřených na zvýšení akceptace pravidel (neřídit pod vlivem alkoholu, používat bezpečnostní pásy atd.)

Učebnice sociálního marketingu obsahují „kuchařku“, jak vytvořit úspěšnou kampaň. Zdůrazňují následující kroky (Kotler, 2002):

- Určit zaměření, cíl a smysl kampaně (focus, objective, purpose)
- Vybrat cílovou skupinu (target markets)
- Co nejlépe porozumět cílové skupině a konkurenci (tj. chováním, které konkurují propagovanému chování)
- Vytvořit nabídku a propracovat ji ze tří hledisek: cena (optimalizovat cenu změny chování), místo (umožnit pohodlný přístup), propagace (vytvořit sdělení a vybrat komunikační kanály)

Příklad sociálně-marketingového projektu: The Road crew project

Projekt začal v roce 2000 ve Wisconsinu, s cílem snížit počet nehod souvisejících s alkoholem (*zaměření a smysl kampaně*), a to především u mladých svobodných mužů (*cílová skupina*). Během řady focus skupin s „experty“ (barmani, majitelé hospod, dopravní policie, lidé ze záchytek) i s cílovou skupinou (mladí muži, návštěvníci wisconsinských barů a hospod) (*porozumění cílové skupině a konkurenčním chováním*) vyšlo najevo, že zatímco by bylo nereálné snažit se cílovou skupinu přesvědčit, aby nepila, či aby nejela autem domů, když už do hospody jednou přijela, je možné zařídit, aby do baru vlastním autem vůbec nepřijela. Tak vznikl projekt Road crew, placené služby, která dopraví návštěvníky do baru i zpět domů.

Co je na programu zajímavé, je způsob, jakým vycházel vstříc cílové skupině (*cena, místo, propagace*). Projekt angažoval vlivné štamgasty jako členy „poradního orgánu“. Tím si zajistil jednak snazší šíření mezi cílovou skupinou,

jednak přisun nápadů šitých na míru cílové skupině. Poradní orgán navrhl využívat postarší limuzíny, které byly dostatečně „cool a funky“. Poradní orgán také poskytoval důležitou zpětnou vazbu, na jejímž základě bylo možné upravit ceník odvozu atd.

Road crew program funguje dobře v šesti wisconsinských okresech (informace z roku 2004). Za jeden rok (červenec 2002–červen 2003) Road crew poskytla 19 757 jízd. Bylo odhadnuto, že díky těmto jízdám nedošlo ve Wisconsinu k 15 nehodám souvisejícím s alkoholem. Průměrná cena, kterou daňoví poplatníci zaplatí za jednu takovou nehodu, je 56 000 dolarů. Prevence jedné nehody stála v rámci Road crew projektu 15 300 dolarů (Rotschild, Mastin, Kastner & Miller, 2003).

Sociální marketing vychází z principů marketingu, za nimi ale můžeme vysledovat psychologické mechanismy. Marketing přistupuje k lidem jako k líným bytostem, šetřícím svými zdroji (penězi, energií, časem) a porovávajícím výhody a nevýhody různých typů chování, k bytostem které se ale dají přesvědčit, „zatáhneme-li za správný provázek“. Marketingovým strategiím je společné, že se snaží o dobrovolnou změnu chování, tedy činí svůj produkt co nejlákavější. Velký důraz se klade na diferencovaný přístup k publiku, proto průzkum trhu, přesné vymezení cílové skupiny a šití produktu jí na míru. Klíčové je také zaměření na chování (na úrovni cílů, produktu i strategií) a párování bariér/benefitů a odpovídajících strategií. Sociální marketing využívá všech výše zmíněných strategií, a také sociálně psychologických zjištění popsanych ve druhé kapitole.

EMPIRICKÁ ČÁST

I. Metodologie

I.1. Cíle výzkumu a výzkumné otázky

V empirické části výzkumu se budu zabývat tím, jak v chráněném území komunikovat a jednat s veřejností, je-li cílem dosažení spolupráce mezi správou chráněného území a návštěvníky a snížení problémového chování návštěvníků.

Předkládaná studie byla zpracována na podnět správy Krkonošského národního parku. Krkonošský národní park je územím vysoce atraktivním pro řadu aktivit souvisejících s turistikou a zájmy ochrany přírody se tu velmi často dostávají do konfliktu se zájmy ekonomickými nebo rekreačními. Řešení těchto konfliktů bývá nejednoznačné, může trvat velmi dlouho a průběh konfliktů má přímé nebo nepřímé dopady jak na ochranu přírody, tak na sociální a ekonomickou situaci v regionu (sociální kapitál komunit, zaměstnanost atd.).

Správa Krnap se denně dostává do konfrontací s veřejností – místními lidmi i turisty, jednotlivci i organizacemi. Podle zkušeností Správy má větší část krkonošské veřejnosti negativní vztah k regulaci nutné z hlediska ochrany přírody. Akceptace pravidel vydávaných či vymáhaných Správou je obecně nízká. Správu proto zajímá, „jak zlepšit vztah veřejnosti k omezením vyplývajícím z ochrany přírody“.

Může v tomto směru nějak přispět psychologie? Jaké jsou možnosti psychologické intervence zaměřené na snížení problémového chování návštěvníků chráněného území? Je možné s využitím psychologických prostředků zvýšit akceptaci pravidel platných na území Krnap? Jaké prostředky byly v podobných kontextech efektivní a jsou přenositelné i do Krkonoš?

Vzhledem k různorodosti „veřejností“ v Krkonoších jsem se rozhodla zúžit zaměření výzkumu na jednu ze zájmových skupin v Krkonoších působících. Ve spolupráci se správou Krnap jsme vybrali skialpinisty, jako skupinu relevantní (tj. s relativně významnými dopady na pozici a image správy Krnap i na předmět ochrany přírody) a zároveň relativně snadno přístupnou (v porovnání například s podnikatelskou lobby či „čtyřkoláři“).

Skialpinisty budu v následujícím textu rozumět všechny, kdo se vlastní silou pohybují v zimě mimo upravované cesty, tj. kromě tradičních skialpinistů i snowboardisty, freeridery, telemarkisty atd. Okrajově sem spadají i lidi na sněžnicích, back-country běžkaři, snowkitisté a další.

Cíle výzkumu jsem na základě zpracované literárních pramenů a ve spolupráci se správou Krnap vymezila následovně:

- 1) Popsat vztah veřejnosti (konkrétně skialpinistické) k ochraně přírody a pravidlům z ní vyplývajícím v Krkonošském národním parku se zaměřením na psychologické mechanismy vytvářející a udržující jeho konfliktnost.
- 2) Navrhnout, jak zvyšovat akceptaci pravidel souvisejících s ochranou přírody v Krnap.
- 3) Ověřit účinnost navrhovaných strategií.

Vzhledem k povaze cílů studie jsem se rozhodla pro **kvalitativní metodologii**, a to z následujících důvodů:

- Vzhledem k nedostatku relevantní psychologické literatury se jako vhodnější jevílo spíše detailně popsat situaci a prožívání jednotlivých aktérů, než testovat hypotézy odvozené ze zkušeností získaných v jiných kontextech.
- Cílem výzkumu je popsat postoje, přesvědčení, diskurz, percepční faktory, sociální vlivy atd. hrající roli v interakci správy Krnap a veřejnosti. Kvalitativní přístup umožňuje dostat se blíže k perspektivě účastníků, neredukované předem určenými kategoriemi.

V rámci kvalitativní metodologie jsem cíle výzkumu konkretizovala do následujících **výzkumných otázek**:

- 1) Jaký je vztah skialpinistů ke Krkonošům, k ochraně přírody a k omezením z ní vyplývajícím?
- 2) Jaké psychologické faktory tyto vztahy ovlivňují?
- 3) Jaké postoje, přesvědčení, percepce, komunikační vzorce atd. zaměstnanců správy Krnap jsou relevantní vzhledem k postojům veřejnosti k omezením souvisejícím s ochranou přírody?
- 4) Jaké mechanismy přispívají k vytváření/udržování konfliktnosti vztahu mezi představiteli ochrany přírody a skialpinisty v Krkonoších?

5) Jaké psychologické strategie mohou přispět ke zvýšení akceptace omezení vyplývajících z ochrany přírody mezi skialpinisty?

I.2. Metody sběru dat

Abych mohla na výzkumné otázky odpovědět, využila jsem následující techniky sběru dat: ohniskové (focus) skupiny, participativní cvičení²⁹, doplnkově individuální rozhovory a analýzu výroků zachycených v diskusích na internetových portálech navštěvovaných skialpinisty. Výzkum se ubíral po dvou liniích. Prostřednictvím ohniskových skupin zjišťovala reakce skialpinistů na pět strategií zaměřených na zvýšení akceptace pravidel (výzvy, poskytnutí zpětné vazby, upozornění na sociální normy, poskytování informací, upozornění na sociální normy). „Na živo“ jsem zkoušela možnosti participativního rozhodování jako šesté strategie zaměřené na zvýšení akceptace pravidel. V ohniskových skupinách i během participativního cvičení jsem navíc získala dostatečně bohatá data pro popis vztahu skialpinistů k ochraně přírody a pravidlům z ní vyplývajícím.

I.2.1 Ohniskové skupiny

Při práci na výzkumu jsem vycházela z Morganovy široké definice: „Ohnisková skupina je výzkumná technika vycházející při sběru dat ze skupinové interakce nad tématem určeným výzkumníkem“ (Morgan, 1997, s.6).

Pro sběr dat prostřednictvím ohniskových skupin jsem se rozhodla z následujících důvodů:

- Focus skupiny jsou výzkumnou technikou zhusta využívanou pro výzkum názorů, postojů, přesvědčení, diskurzu (Breakwell, Hammond & Fife-Schaw, 2000) a také pro testování reakcí veřejnosti na materiál, jehož záměrem je veřejnost nějak ovlivnit (Lyons & Coyle, 2007). Focus skupiny se využívají také pro zjišťování možných behaviorálních reakcí na popsanou situaci (behavioral scenarios – Breakwell et al., 2000).
- Focus skupiny jsou vhodným nástrojem tam, kde realita je definovaná ve skupinovém kontextu a kde má interakce vliv na vyjadřované postoje,

²⁹ Participativní cvičení (participative exercise) je termín používaný pro označení akce, při níž dochází k zapojování dotčené veřejnosti do procesu rozhodování (např. Speller & Ravenscroft, 2005; Involve, 2005).

přesvědčení atd. V těchto případech mohou být validnější než individuální rozhovory (Morgan, 1997).

- Oproti individuálním rozhovorům focus skupiny také umožňují dostat se do větší hloubky, jedná-li se o témata obvykle nereflektovaná, činnosti dělané ze zvyku (tamtéž). Zatímco rozhovor o takových tématech v situaci jeden na jednoho se brzo vyčerpá, skupinová interakce účastníkům umožní (díky konfrontaci s názory ostatních) uvědomit si a vyjádřit mnohem více detailů.
- Focus skupiny umožňují získat v poměrně krátkém čase data vztahující se k tématu (oproti například zúčastněnému pozorování).

Paralelně s ohniskovými skupinami jsem provedla i dva individuální rozhovory (z logistických důvodů, účastníci se nemohli dostavit na focus skupinu). Focus skupiny se pro daný výzkum potvrdily jako jednoznačně vhodnější – data z nich byla mnohem bohatší než z individuálních interview.

Celkem proběhlo šest ohniskových skupin, z toho jedna byla součástí participativního cvičení. Na tomto místě popíšu pět ostatních.

Ohniskové skupiny proběhly v červnu a září 2010. Dvě se uskutečnily v Krkonoších (jedna v západní (Benecko), druhá ve východní části (Janské Lázně). Tři skupiny proběhly v Praze. Tím způsobem se mi podařilo zahrnout respondenty místní i „zdaleka“. Být místní či „zdaleka“ jsem předpokládala jako důležitý faktor ovlivňující vztah ke Krkonoším a způsob pohybu v nich. Do všech focus skupin, s výjimkou druhé pražské, se respondenti hlásili sami na základě výzvy šířené na relevantních webech a prostřednictvím osobních kontaktů. Výzvy inzerovaly výzkum „o komunikaci mezi institucemi ochrany přírody a veřejností“, v jehož průběhu budou zhodnoceny „způsoby, jakými různé instituce ochrany přírody u nás i v zahraničí komunikují s veřejností“ a navrhována zlepšení. Druhá pražská ohnisková skupina proběhla při příležitosti křestu knihy se skialpovou tematikou, a jejími účastníky tedy byli hosté křtu.

Všechny focus skupiny proběhly v restauracích, jako v prostředí dostatečně neformálním na to, aby se v něm účastníci cítili přirozeně. Pořádat focus skupinu formálněji by pro účastníky příliš zvyšovalo práh. „Setkat se u piva s kolegy“ dávalo respondentům smysl a výzkumné situaci větší přirozenost. Restaurace jsem

vybírala tak, aby diskuse mohla proběhnout v dostatečně klidném a tichém prostředí.

Průběh focus skupin

Cílem focus skupin bylo a) zjistit reakce respondentů na jednotlivé strategie zaměřené na zvýšení akceptace pravidel souvisejících s ochranou přírody a b) zjistit, jak se respondenti vztahují ke Krkonošům, ochraně přírody a omezením z ní vyplývajícím.

Na základě studia související literatury a znalosti situace skialpinismu v Krkonoších jsem navrhla několik strategií, o nichž se dalo předpokládat, že by mohly přispět ke zvýšení akceptace pravidel skialpinisty. Jednalo se o následující strategie: výzvy, poskytnutí zpětné vazby, upozornění na sociální normy, modelování a poskytování informací (podrobnější popis ztvárnění jednotlivých strategií viz příloha č. 1).

V průběhu focus skupin jsem účastníkům předkládala materiály ztvárňující jednotlivé strategie (viz příloha č. 1) s tím, že jejich záměrem je podporovat v Krkonoších skialpinismus šetrný k přírodě. Účastníky jsem vyzývala představit si, že se s daným materiálem setkali v terénu, eventuálně na internetu, a okomentovat, „jak by na ně působil, co by jim šlo hlavou“. Kromě ústních komentářů účastníci hodnotili první dojem, schopnost přitáhnout pozornost a srozumitelnost jednotlivých materiálů (na škále 1-5).

Tento formát focus skupin se ukázal jako velmi vhodný. Poskytoval strukturu dostatečně pevnou, aby umožnila získat data o jednotlivých strategiích a zároveň dostatečně volnou, aby se debata mohla přirozeně stáčet na obecnější témata související se skialpinismem, ochranou přírody a omezením z ní vyplývajícím.

Individuální rozhovory probíhaly podle stejného scénáře.

I.2.2 Online diskuse

Data jsem doplnila výroky skialpinistů diskutujících na internetu pod články souvisejícími se skialpinismem v Krkonoších (www.lezec.cz, www.horydoly.cz, diskuse z let 2007-2010). Vzhledem k většímu stupni anonymity diskutujících a celkově nižšímu prahu se jedná se o kvalitativně jiná data, než jsou ta získaná v ohniskových skupinách. Porovnání obou druhů dat mi umožnilo získat lepší představu o reprezentativnosti dat z ohniskových skupin.

I.2.3. Participativní cvičení

Na základě rešerše literatury se participace jevila jako přístup s relativně největší šancí dosáhnout změny chování skialpinistů v Krkonoších. Proto jsem se rozhodla participaci otestovat „na živo“.

Cílem participativního cvičení bylo

- a) nastartovat komunikaci mezi skialpinisty a správou Krnap směřující k vytvoření respektovaných pravidel skialpinismu v Krkonoších.
- b) otestovat možnosti vlivu participativního přístupu na zvýšení akceptace pravidel skialpinisty v Krkonoších
- c) popsat interakci mezi oběma stranami, faktory usnadňující a brzdící komunikaci.

Průběh participativního cvičení³⁰

Participativní cvičení trvalo s mou přítomností od ledna 2010 do března 2010. V jeho rámci proběhla dvě skupinová setkání skialpinistů (z nich jedno mělo formu ohniskové skupiny), řada menších setkání se zástupci obou stran a jedno společné setkání zástupců obou stran.

I.3. Respondenti

I.3.1. Účastníci ohniskových skupin

Získat účastníky ohniskových skupin nebylo z řady důvodů snadné. Skialpinismus není v Česku masovým sportem a skialpinistů je poměrně málo. Kromě toho souvislost výzkumu s ochranou přírody mohla řadu z potenciálních účastníků odradit, vzhledem výrazné averzi části skialpinistů vůči „všemu zelenému“.

Je proto možné, že účastníci focus skupin byli vůči ochraně přírody naladění vstřícněji než „průměrný“ skialpinista. Do určité míry toto můžu kontrolovat díky porovnání s daty z druhé pražské ohniskové skupiny, jejíž účastníci se nenominovali sami.

³⁰ Na tomto místě průběh participativního cvičení pouze stručně shrnu. Podrobněji o něm referuji v kapitole o výsledcích (části II.2.2).

Místo a datum	Počet účastníků
Praha 15.6.	4
Praha 17.6.	9
Krkonoše 18.6.	5
Krkonoše 27.9.	5
Praha 30.9.	4

Muži	25
Ženy	2

SŠ	11
VŠ	16

Průměrný věk	35 let
Věk: minimum-maximum	22 – 49 let

I.3.2. Účastníci participativního cvičení

Na straně skialpinistů se participativního cvičení účastnilo 9 lidí (8 mužů, jedna žena, 3 místní, 6 „zdaleka“, všichni zkušené skialpinisté).

Na straně správy Krnap se účastnilo 5 lidí (4 muži, 1 žena). Jednalo se o odborné pracovníky správy Krnap, strážce a pracovníky oddělení pro vztah s veřejností a členy vedení.

Dva z účastníků byli zároveň členy Horské služby.

I.4. Metody zpracování a analýzy dat

Data, z nichž jsem vycházela při analýze, tvořily přepisy nahrávek ohniskových skupin, setkání v rámci participativního cvičení a individuálních rozhovorů, stažené online diskuse, písemné materiály, které v rámci participace vznikly (žádost, vyjádření správy Krnap atd.), a obsah e-mailové komunikace v rámci akční skupiny skialpinistů.

Audio nahrávky focus skupin, individuálních interview a setkání v rámci participativního cvičení jsem kompletně přepsala a spolu s písemnými daty

okódovala. Při kódování jsem vycházela z postupu užívaného v interpretativní fenomenologické analýze (Interpretative phenomenological analysis, Lyons & Coyle, 2007). Při prvním čtení jsem na úrovni velmi blízké datům kódovala jednotlivá témata vyjádřená respondenty, při druhém čtení jsem (na vyšší úrovni abstrakce) hledala souvislosti mezi tématy a obecnější pojmenování pro ně (nadpisy). Z těchto nadpisů postupně vyvstávala struktura analýzy (clustering). Interpretativně fenomenologický přístup umožňuje jednak dostat se velmi blízko k perspektivě respondentů (empatický přístup ke sdělením), jednak (podobně jako v analýze diskurzu) zjišťovat, jakou funkci jednotlivá sdělení plní, jakým cílům slouží, co je „za nimi“ (kritický pohled na sdělení). Při analýze jsem se na data dívala z obou hledisek. Vždy jsem se ale snažila nejdříve co nejpřesněji pochopit, jak v daném ohledu respondenti strukturují významy (tj. přistupovat ke sdělením empaticky), a teprve v dalším kroku sdělení rozporovat.

I.5. Sebereflexe autorky

Vzhledem ke kvalitativní povaze výzkumu považuji za důležité uvést, z jakých pozic jsem při zpracovávání výzkumu vycházela, a co mohlo ovlivnit proces analýzy dat a vyvozování závěrů.

V Krkonoších jsem se narodila a vyrostla. Můj vztah ke Krkonošům je velmi podobný tomu, jak jej popisují místní skialpinisté: Jsem tu doma, znám cesty a pěšiny, které ostatní neznají, mám za to, že vím, co si můžu dovolit, aniž bych v přírodě ohrozila něco cenného. Znam místní lidi, boudaře i většinu zaměstnanců správy Krnap a oni znají mě. Toto pozadí se mi samozřejmě připomínalo při analýze dat a je možné – a pravděpodobné – že přes veškerou disciplínu se do výsledků výzkumu něco z něj dostalo.

Toto předporozumění zahrnuje přesvědčení o existenci dlouhodobého konfliktu mezi správou Krnap a krkonošskou veřejností, o negativním obraze správy Krnap u krkonošské veřejnosti a o tom, že tento negativní obraz je příčinou střetů komplikujících činnost správy Krnap. Kvůli tomuto předporozumění jsem mohla při analýze přecenit konfliktní prvky a podcenit ty, které spíše než pro konflikt hovoří pro rovnováhu a soužití (např. tichá tolerance pro některé porušovatele nebo zmínky o efektivnosti statu quo).

Po celou dobu výzkumu jsem se pohybovala mezi dvěma do značné míry soupeřícími skupinami – skialpinisty a lidmi ze správy Krnap. K oběma skupinám mám blízko (přátelské a příbuzenské vazby mě spojují se správou Krnap a horolezectví se skialpinisty), ani do jedné však nepatřím. Má výchozí pozice, která mi dovolila být, jak jen to bylo možné, nestrannou, byla následující: Práci nedělám pro skialpinisty ani pro správu Krnap, ale pro Krkonoše jako takové. Dosavadní stav (negativní obraz správy Krnap a související negativní postoje veřejnosti k ochraně přírody) pro Krkonoše není příznivý a mým konečným cílem bylo přispět ke zlepšení tohoto stavu.

Udržet si nestrannost bylo samozřejmě složité. Pozorovala jsem, že moje vnímání situace se proměňovalo v závislosti na tom, se kterou skupinou jsem aktuálně trávila více času (tedy po ohniskových skupinách se skialpinisty jsem měla sklon být na jejich straně, po setkáních s lidmi ze správy zase na straně správy). I když tato proměnlivost byla matoucí, mám za to, že pro výzkum byla spíše pozitivem – umožnila mi přiblížit se vnímání situace obou stran.

Vzhledem k tomu, jak jsem situaci na začátku výzkumu rozuměla (pravidla vydaná správou Krnap jsou zhusta porušována, a to je pro ochranu přírody špatně), jsem byla přesvědčená, že participace je jediný možný přístup k efektivní správě chráněných území. V současnosti si tím zdaleka nejsem jistá. Opravdu nevím, zda jednání s veřejností a zpřístupňování určitých lokalit je krokem k efektivnější péči o Krkonoše, nebo „zakrojením salámu“, které povede k rozdrobování, až de facto zrušení národního parku.

I.5. Hodnotící kritéria kvalitativního výzkumu

Při zpracovávání výzkumu jsem vycházela z kritérií pro hodnocení kvalitativních studií podle Yardley (2000):

- Citlivost ke kontextu (sensitivity to context)

Citlivost ke kontextu předpokládá vyjasnit i) relevantní zjištění z předchozích výzkumů, ii) sociálně – kulturní kontext studie a iii) vztah mezi výzkumníkem a respondenty.

- Zaujetí a pečlivost (commitment and rigour)

Zaujetí znamená hloubku angažovanosti výzkumníka v dané výzkumné oblasti. Pečlivost se týká úplnosti sběru a analýzy dat.

- Transparentnost a koherence (transparency and coherence)

Aby mohla být studie považována za transparentní, je třeba popsat každý krok v procesu zacházení s daty a být co nejotevřenější, co se týká vlastních předpokladů, přesvědčení atd. Koherence se vztahuje jednak ke kvalitě výsledného textu, jednak k souladu výzkumných otázek a použitých metod.

- Relevantnost (impact and importance)

Konečně relevantnost vyjadřuje, nakolik je studie pro čtenáře či uživatele vlastně přínosná.

II. Výsledky

II.1. Současná situace pohledem skialpinistů

Následující text vychází z analýzy záznamů z ohniskových skupin. Odpovídá na výzkumné otázky 1, 2 a 4 (Jaký je vztah skialpinistů ke Krkonošům, k ochraně přírody a k omezením z ní vyplývajícím? Jaké psychologické faktory tyto vztahy ovlivňují? Jaké mechanismy přispívají k vytváření/udržování konfliktnosti vztahu mezi představiteli ochrany přírody a skialpinisty v Krkonoších?). Kurzívou píšu přímé citace, představující nejčastější či typické příklady sdělení respondentů.

II.1.1. Motivace³¹ skialpinistů

- psychohygienické motivy

Jako první odpovědi na tuto otázku respondenti uváděli, že pohyb na lyžích na horách jim umožňuje odpočinout si, příjemně se unavit, „vyčistit si hlavu“, relaxovat.

“Člověk potřebuje vypnout, přijít na jiný myšlenky – to všechno skialpinismus umožňuje. Vyjít si někde, zpotit se, příjemně. Vypustit všechno z hlavy. Vyjít si na kopec, sundat pásky. A sjet si krásně, i po cestě a zase dál postupovat nahoru. Celý den uteče jinak a člověk má úplně jiné pocity. Odpočínatej, mimo stres na sjezdovkách.”

- individuálnost

Psychohygienická motivace jistě není charakteristická jen pro skialpinismus – je společná mnoha sportům. Pro skialpinisty je dále důležité být (trochu) výluční, být někde, kde nejsou ostatní lidé. Sjezdovky, běžkařské magistrály a zimní střediska jsou pro ně synonymem stresu, tlačenice, „komerce“. Skialpinisté se vymezují vůči „konzumní lyžařské zábavě“.

“Pryč od komerce, protože lyžařská střediska jsou strašná – davy lidí, člověk musí zaplatit permici, všude muzika, hospody. Je to prostě zábava toho klasického typu – půjdeme do hospody, tam se zmažeme a potom teda po sjezdovce sjedeme dolů.”

³¹ V kontextu této práce chápu motivaci ve shodě se slovníkem APA (VandenBos, 2007): motivace vyjadřuje faktory, které „dávají smysl nebo směr chování a působí na vědomé nebo nevědomé úrovni“.

Tato část motivace evidentně souvisí s identitou (princip distinctiveness – Breakwell, 1986). Skialpinisté sami sebe vnímají jako nemasové, nezávislé, ochotné podnikat to, na co je většina příliš líná.

- sportovní motivy

Skialpinismus je nejen “o zpomalení”, je ale také o výkonu, námaze (velmi často zmiňované pocení), fyzické přípravě, vzrušení a adrenalinu.

Skialpinista 1: “Říkali jsme tady o zpomalení a já nevím co, ale zapomněli jsme říct o tom vzrušení taky.

Skialpinista 2: Adrenalin.

Skialpinista 3: Ten strach kterej člověk má než do toho skočí, ten tam musí bejt.

Skialpinista 2: Urve se to, neurve.

smích”

Námaha je pro skialpinisty klíčovým znakem jejich sportu, od kterého odvozují svou individuálnost, ale také, jak uvidíme dále, i svou zodpovědnost.

- přirozenost

“Já se tam chodím léčit, protože ve společnosti, která vytváří umělou ochranou atmosféru, degeneruju.”

Skialpinismus umožňuje srovnat si hodnoty, tedy tváří v tvář přirozeným a jasně uchopitelným nebezpečím si uvědomit malichernost každodenních stresů. Umožňuje také zažít přirozené tempo (*“Protože člověk jde pomalu, krokem, kterým normálně jde, není to skating na běžkách, není to řízení se po sjezdovce. Je to jakési prostup s krajinou. Je to jiný rytmus.”*)

- vztah k horám

Důležitou motivací jsou samozřejmě hory samy o sobě. Hory pro respondenty znamenají volný prostor, přírodu bez lidí, tedy něco na způsob divočiny v evropských podmínkách.

“Proto asi dělám skialpy, že potřebuju volnej prostor.”

Prožívání hor jako divočiny, kterou ohrožují stavby a komerce, ale ne jednotliví dobrodruzi, se dále ukáže jako klíčové.

- komplexní náročnost

Skialpinista musí plánovat dopředu, přemýšlet, vyznat se v terénu, sněhu, počasí, větru, expozici svahu... Skialpinismus klade na člověka komplexní nároky (tj.

nejen na jeho fyzickou zdatnost, ale i na psychickou připravenost), a i to je pro skialpinisty důležitou součástí motivace.

“(Na sjezdovce) nahoře se postavím, je to vyrolbovaný, vytyčovaný, nemusím o ničem přemýšlet, prostě bum, je to jedno. Zatímco ve vysokých horách musím přemýšlet - kudy pojedou dolů? Bude se to sypat nebo ne? Jsou tam trhliny? Kudy jezděj ostatní?”

Tato část motivace se zdá souviset s druhým principem zpracovávání identity podle Breakwell – sebeúčinností (self-efficacy). Činnost na skialpinisty klade nároky, se kterými se vyrovnávat jim přináší uspokojení (zvládl jsem to, vymyslel jsem to, dobře jsem to odhadl...).

To že se v popisu motivace skialpinistů objevují dva principy z Breakwelliny (1986) Identity Process theory (distinctiveness a self-efficacy), mě vede k přemýšlení o důležitosti role „skialpinista“ pro identitu těch, kdo skialpinismus provozují. Dále uvidíme, že skialpinisté vnímají postoj institucí ochrany přírody vůči sobě jako dotýkající se jejich identity (mnohokrát opakované Skialpinista není blběj/buran/...).

II.1.2. Skialpinisté tradiční a sportovní

Skialpinisté sami sebe popisují jako poměrně homogenní skupinu, jejíž členové zpravidla najdou společnou řeč, podobně přistupují k přírodě, horám a zážitku. Mezi řádky záznamů ohniskových skupin je však možno vyčíst základní rozdělení skialpinistické komunity na dvě skupiny, zhruba nazývané skialpinisté a snowboardisté, i když rozdíly ve vybavení nekopírují přesně hranice těchto podskupin. Podskupiny se zdají lišit v motivaci, hodnotách, také zkušenostech. Hlavním kritériem se však jeví ochota se namáhat. Především o druhé skupině, která se spíše nenamáhá, existuje řada stereotypů (viz dále), je proto obtížné podskupiny pojmenovat neutrálně. Nadále jim budu říkat ve shodě s označeními užívanými v horolezectví „tradiční“ a „sportovní“.

Tradiční skialpinisté se nahoru dostávají zásadně vlastní silou. Při pohybu v horách berou v potaz sněhové podmínky, počasí, vyznají se v lavinách, struktuře sněhu, expozici svahu atd., tj. chovají se zodpovědně. Nároky, které na ně jejich

sport klade, jsou pro ně součástí jeho kouzla. Klíčovou motivací je pro ně příroda sama. Do hor si chodí spíš odpočnout, „zpomalit“.

Sportovní skialpinisté se nahoru dostávají zpravidla pomocí lanovek a vleků. Jejich pohyb je proto omezený na „došoupatelnou“ vzdálenost od lanovky. Jsou tradičními skialpinisty popisovaní jako ti, co „jezděj podél sjezdovky lesem“, co jsou nezodpovědní (když náhodou vyjedou dál a nezjistí si nic ohledně bezpečnosti atd.), kterým „je to jedno“, tj. jezdí i za špatných sněhových podmínek a ničí vegetaci, kdo se nechtějí namáhat, chtějí se bavit, pařit, jsou víc pod vlivem komerce, nároků na styl atd. Hlavní motivací je pro ně užít si a příroda sama o sobě je pro ně nedůležitá. Zpravidla jsou mladší, kolem dvaceti let.

II.1.3. Sebeobraz skialpinistů

Následující odstavce představují dva autoportréty skialpinistů, jak je vytvořili skialpinisté během participativního cvičení (v rámci přípravy žádosti o zkušební zpřístupnění jedné z krkonošských lokalit pro skialpinismus):

“Skialpinista, coby clovek travici cas v divoke prirode, majici k ni vztah, kdyz nekdo chce "potit krev" mimo lyzarska strediska, je naladen na jinou vlnu nez klasicky konzumni lyzar ze strediska... Jeho prirodzenosti je prirode neskodit.”³²

“Skialpinista vyhledává odlehlejší přírodně krásná místa, která vnímá v jejich úplnosti, počínaje dlouhodobým sledováním počasí, přes aktuální situaci, denní dobu, sněhové a přírodní podmínky, expozici a sklon svahu, který chce vystoupat a případně sjet a konče samotným subjektivním prožitím. Ke své činnosti nepotřebuje žádnou infrastrukturu, pohybuje se vlastní silou, a tak, při respektování pravidel, znamená z hlediska ochrany přírody poměrně malou zátěž. Možnost hledání a nalézání sebe sama uprostřed přírody je skutečnou podstatou tohoto sportu.”

Skialpinisté sami sebe vidí jako zodpovědné, přemýšlející, nemasové a beroucí výjimečné ohledy na přírodu. Svůj sport vidí jako nekomerční, svobodný a nenáročný na prostředí. Svoboda je pro skialpinisty vůbec klíčovým pojmem (viz dále o souvislostech ochrany přírody a totality). Vnímají se a vystupují mnohdy

³² Sdělení z online diskusí nechávám v původní podobě, tj. neupravuji je ani jazykově.

jako experti na hory (viz dále o zpochybňování odbornosti profesionálních ochranářů).

Důležitou charakteristikou pro skialpinisty (podle počtu zmínek soudíc) je, že „*nejdou blbě*“, myšleno jsou přemýšliví, ohleduplní k přírodě a přístupní rozumným argumentům. Skialpinisté mají dojem, že Krnap k nim přistupuje jinak – jako k nezodpovědným lidem, plundrujícím hory kvůli vlastnímu požitku (respondenti to vyjadřují ostřeji: „*mají nás za dobytek*“, „*nejsem hovado, abych...*“). Tento dojem u skialpinistů přispívá k reactance.

II.1.4. Vztah k přírodě

Příroda a hory jsou pro skialpinisty (minimálně pro ty tradiční) důležitou hodnotou. Skialpinisté mají velkou potřebu kontaktu s přírodou a také výjimečné dovednosti pro pobyt v ní. Příroda pro skialpinistu znamená „*hory bez lidí*“, pokud možno také bez viditelných lidských zásahů, jako jsou silnice, auta, kiosky a turisti. Hory bez lidí by s velkou mírou nepřesnosti bylo možné označit za divočinu. Tak si skialpinisté představují, že by hory měly vypadat – přístupné pouze těm, kdo v nich dokáží přežít (a opačně – schopnost se v nich pohybovat zakládá právo se v nich pohybovat). Neznačená to však, že by skialpinisté technologie a civilizaci nevyužívali – do hor jezdí autem, nocují na horských chatách, používají moderní vybavení.

Respondenti si uvědomují křehkost „hor bez lidí“. Vyjadřují, že jim jde o to, aby hory zůstaly krásné i nadále. Jako ohrožení vnímají především tvrdý turismus (hotely, lanovky) vyžadující rozsáhlou infrastrukturu a také komercializaci zimních sportů, skialpinismus nevyjímaje (teambuildingové kurzy, komerční průvodcování). Svou vlastní činnost jako riziko pro stav české divočiny nevnímají. Odtud pramení pocit nespravedlnosti, když je správa Krnap velmi nekompromisní vůči skialpinistům, a často více než benevolentní vůči developerům.

“Pak se objeví zpráva o skialpinistech, kteří se ani na Vrbatku nevyvážejí autobusem, ani tam nelemťají jedno pivo za druhým (o vykuřování nemluvě), ani nestaví v 2zónách megadomy, jen chtějí lyžovat. Kdyby takto pečlivě k ochraně přírody KRNAP postupoval i v povolování výjimek na výstavby, tak je Špindl poloviční a na Mísečkách by stále byla krásná horská louka.”

II.1.5. Postoje k ochraně přírody

Vztah skialpinistů k ochraně přírody je emočně nabitou oblastí. Někteří z respondentů mají k ochraně přírody velmi blízko (pracují jako přírodovědci), jiní velmi daleko. Sdělení respondentů se tříští zhruba do dvou proudů. První vyjadřuje averzi až nenávist vůči všemu zelenému („zelená diktatura“, „ekoterorismus“, „zelený mužík se rozmachuje“). Druhý přiznává potřebu přírodu/hory/Krkonoše chránit, především před velkými stavebními zásahy a masovým turismem, jak bylo popsáno v předchozím odstavci. Přitom vyjadřuje výhrady k tomu, jak konkrétně ochrana přírody v Krkonoších funguje:

„Chapu, ze Krkonose jako male unikatni hory, na ktere je vyvijen velky tlak okolnich huste obydlenych zemi bez blizsich vetsich hor, je treba chranit. Ale musi se to delat rozumne, ne pomoci takhle mizernych - autorka promine - "argumentu" jako je nize uvedeny, nediskreditujte prosim ochranu prirody takovymito - s prominutim - kecy na tema prospesnost/skodlivost ne/prirozenych lavin...”

Odkud se bere averze vůči všemu zelenému (tj. ochraně přírody, ekologii atd.) mezi skialpinisty, těžko soudit. Nejostřejší výrazy samozřejmě pocházejí z internetových diskusí, jazyk ohniskových skupin byl mnohem kultivovanější a pravděpodobně nejsilnější formulace užitá ve focus skupinách byla následující: „Já všude slyším, tady hnízdí tohle, tady tohle, a proto se teďka ještě 20 let po revoluci v Českém středohoří jezdí po té příšerný klikatý silnici a tyhle blázni zelený to tam blokují.”

Alespoň zčásti je možné averzi vysvětlit odporem k „zeleným dogmatům“, tj. nedostatečně podloženým tvrzením propagovaným v zájmu ochrany životního prostředí (jako „biosložky do těch paliv“). Kromě toho averze pravděpodobně souvisí s hodnocením environmentálních rizik (viz kapitola I.1. v teoretické části).

II.1.6. Vztah ke Krkonoším

V této souvislosti je důležité rozlišení „místní“ versus „zdaleka“. Pro místní skialpinisty jsou Krkonoše „doma“ a jezdit tam budou, ať se děje, co se děje („Jako Island'ani a velryby – loví je od pradávna a lovit je budou, ať si zbytek světa říká, co chce.“). Místní mají svoje trasy, s oblibou je detailně popisují (i tady

se nabízí souvislost s identitou, tentokrát zprostředkovaná vazbou k místu). Vědí co, kdy a jak, a mohou být terénními pracovníky Krnap tolerovaní.

“Ale my to máme tak, že když vidím, že někde jsou krnapáci a potřebuju sjet z Luční do Modráku, protože jedu na Milíře za kámoškou, tak jdu za nima a řeknu hele chlapi, jedem na Milíře. A oni řeknou tak jo. Tak to funguje jenom proto, že jsme tady zdejší, že vědí, že jedem domů, de facto.”

Pro lidi zdaleka jsou Krkonoše buď tréninkovým terénem (vhodným na to, před sezonou ozkoušet kondici či souhru s novým partákem), nesrovnatelným s možnostmi Alp či Tater, nebo vítaným cílem, v závislosti na množství zkušeností a síle zaujetí pro skialpinismus. O neatraktivitě Krkonoš pro zkušené skialpinisty je v datech dokladů mnoho, např.:

Skialpinista 1: „V Krkonoších jsem nikdy nebyl na skialpech. Vzhledem k tomu, že ty terény jsou tak malé, většinou nezáživný, Alpy jsou v podstatě blíž...”

Skialpinista 2: Pro mě to taky nemá význam – radši je oběhnu tam a zpátky na běžkách...

Skialpinista 3: Je to nejblíž, ale je to unikátní v tom, že nikde není tak hnusně jako v Krkonoších.

Skialpinista2: Krkonoše jsou dobrý na skialp tak maximálně, aby si člověk vyzkoušel boty, jestli z nich nebude mít pucejře...”

O tom, že Krkonoše jsou vítaným cílem pro méně zkušené skialpinisty mohou soudit pouze na základě zprostředkovaných sdělení (mezi účastníky “zdaleka” nebyl žádný méně zkušený skialpinista).

II.1.7. Vztah ke správě Krnap

Pokud byl vztah k ochraně přírody emočně nabitě téma, vztah ke Krnapu je ještě emocionálnější.

Pozitivně se o Krnapu nevyjadřuje nikdo z respondentů. V internetových diskusích mají účastníci komentující kladně jednotlivé kroky správy Krnap potřebu své sdělení uvést tvrzením, že rozhodně nejsou zastánci Krnapu, s ochranáři mají také špatné zkušenosti apod.

„Na uvod - KRMAP NEMAM RAD, asi jako vsichni a zakazy porusuji, asi jako vsichni...”

Výroky o Krnapu se pochopitelně liší mírou radicality – na někoho působí zmínka o Krnap jako rudý hadr, někdo pouze kritizuje některé projevy jeho fungování (nevstřícnost, zabřednutí v tradičních postupech...).

Postoje a stereotypy skialpinistů vůči správě Krnap se dají shrnout následovně:

- Krnap = úřad a proto trpí byrokratickými nešvary (neschopnost, nekontrolovanost, neprofesionalita, nepostižitelnost a neodvolatelnost úředníků, úředníci jsou líní, „*nic nedělají*“, „*všechno smetou do šuplíku*“, „*mohou si dovolit vše*“);
- Krnap chrání přírodu „*podivně*“: velké problémy pouští (apartmány na Mísečkách, rozšiřování skiareálů), na drobnostech bazíruje („*buzerace*“ boudařů, skialpinistů a kolařů); skialpinisté tento přístup označují jako „*dvojí metr*“;
- Krnap = mocenská, represivní instituce: „*Krnap nepomáhá, ale rád kasíruje a škodí,*“ „*mocipáni pracující za naše peníze*“. Mezi skialpinisty je rozšířeným stereotypem, že správa Krnap nedělá nic užitečného a veškeré její aktivity se omezují na vydávání zákazů. Tento stereotyp funguje i při setkáních s jednotlivými zaměstnanci Krnap v terénu: „*Pro mě Krnapák v terénu není člověk, kterýho se můžu zeptat – hele, co to je támhle v tom terénu, jak to tady funguje, co to támhle vidím. Když vidím Krnapáka, tak přemýšlím, kam jsem to šlápnul, můžu tady být? Můžu tady být na kole?*“
- Krnap káže vodu, pije víno. Podle jiného stereotypu zaměstnanci správy sami porušují, co jiným zakazují: jezdí autem, kam se nesmí, chodí s rodinami na výlet, kam se nesmí, loví, kde se nesmí.
- Krnap se nenamáhá vysvětlovat, nadchávat, jde jednodušší cestou plošných zákazů, nevěnuje se osvětě. „*Problém je v tom, že Krnap jako instituce ty věci nevysvětluje. Když něco rozhodnou, udělaj zákaz a je to. A všichni jsou na ně naštvaný. Ale nejdůležitější by mělo být, aby oni spolupracovali s těma lidma, co tam, žijou, pracujou. Třeba uveďu příklad – někde tam žije tetřívěk, což je strašně plachej pták, kterýho zničí, když tam ty lidi budou courat. A Krnap řekne sem se nesmí chodit. A nic. A kdyby řekli Tady žije tetřívěk, všem ho ukazoval, dělal propagační akce, vysvětloval, jak je ten tetřívěk úžasnej, co zajímavýho dělá, jak žije, jak*

vypadá.. Aby lidi vtáhnul do toho, co je tam zajímavýho, o co vlastně jde, tak ty lidi by to mnohem snáz akceptovali.“

- Všichni proti Krnapu a Krnap proti všem. „Všichni (jsou) na Krnap naštvaní,“ „Nikdo o něm neřekne nic pozitivního.“ Skialpinisté naprosto explicitně pojmenovávají existující sociální kategorizaci/meziskupinový konflikt. Někteří z respondentů dodávají, že konflikt je vlastně paradoxní, vzhledem k blízkým zájmům obou stran: „Co znám lidi, kteří v Krkonoších žijou, nikdo o Krnapu neřekl nic dobrýho. A myslím, že to hodně vypovídá. Protože ta organizace má chránit přírodu, to je to, co většina lidí chce, i těch, co tam bydlej. Přesto nikdo o nich neřekne nic dobrýho. Náзор na ně je velice negativní.“

Vinu za negativní obraz správy Krnap skialpinisté bez výjimky a bez zaváhání přisuzují právě samé, vzhledem k tomu, že nevysvětluje, nenadchává, neprezentuje, co pozitivního pro veřejnost dělá, případně její PR je nešťastné:

„Důvěryhodnost Krnap nemá, ale proč? Jakej je tam ten, mluvčí... to je totální debil. Důvěryhodnost Krnap nemá, ale může si za to sám.“

II.1.8. Vztah k pravidlům týkajícím se skialpinismu v Krkonoších

- Pravidla = zákaz skialpinismu v Krkonoších.

Obecně sdílené je přesvědčení, že skialpinismus je v Krkonoších zakázaný. De iure to není pravda: zakázaný je pouze pohyb mimo povolené cesty ve druhé a první zóně, ve třetí zóně tvořící většinu území parku a všude jinde na cestách je tedy skialpinismus legální (vzhledem k nárokům skialpinismu na reliéf však už nejde o skialpinismus).

- Nespravedlnost

Skialpinisté mají pocit, že všichni ostatní (developeři, běžkaři, turisté, lesníci a myslivci...) nadělají škody mnohem víc (ničí divočinu) – a přitom mohou fungovat legálně, zatímco skialpinisté jsou neškodní a vyhánění. Správa Krnap povoluje komerční a konzumní aktivity (autobusy vozící líné turisty k Vrbatově boudě, kde tito popíjejí pivo a vykuřují), a přírodě blízkou, nekomerční a nekonzumní aktivitu, tj. skialpinismus zakazuje.

- Zpochybňování argumentů

Narušení přirozeného rytmu padání lavin je pro většinu skialpinistů, mírně řečeno, hloupost. Podobně většina respondentů vnímá argument o nešetrnosti zásahu horské služby vůči přírodě v případě neštěstí, i poškození vegetace skialpinisty při sjezdu: „Osobně si myslím, že pokud je metr a více sněhu, tak lyžař nic nemůže poškodit. Několikrát jsem slyšel argument o ničení metrového kapradí a podobné zhovadilosti. Když na metrové kapradí napadá sníh, tak si stejně lehne a z metru je rázem 5 cm. Když nad ním leží metr sněhu, tak se mu přece nemůže nic stát.”

▪ Vnímaná role relevantních zákonů

Argumentace, že pohyb mimo cesty nezakazuje správa Krnap, ale zákon o ochraně přírody či lesnický zákon, před skialpinisty neobstojí. Argumentování zákony je skialpinisty vnímáno jako alibistické odvolávání se na nesmyslná úřední nařízení, na „ošklivý zákon“. Zákazy a omezení různých činností na území Krnap jsou chápány personálně, tj. může za ně Krnap, eventuálně zosobněný někým ze zaměstnanců – ředitelem, mluvčím:

„Podívejte se, kdo bezdůvodně zakazoval jízdu na kole k Vosecké, Labské a Luční boudě. (Následují fotografie čtyř posledních ředitelů správy Krnap s popisky): Jan Štursa (ekolog); Oldřich Lábek (lesník); Jiří Novák (lesník, později ředitel Lesů ČR); Všechny zákazy zrušil Jan Hřebačka (lesník).” (Turek, 2010).

Skialpinisté vnímají správu Krnap jako všemocného a svévolného původce zákazů, který také zákazy může kdykoli zrušit, zachce-li se mu. Tato představa rozhodně neodpovídá tomu, jak svou situaci popisují zaměstnanci správy („Jsme svázání zákony.”)

▪ Pravidla pro pravidla versus rozumná pravidla

Mezi skialpinisty probíhá živá debata o tom, zda dodržovat pravidla pro pravidla (právní pozitivismus³³), či dodržovat jen ta rozumná (přirozené právo). Zastánci právního pozitivismu argumentují tím, že ve slušné společnosti se pravidla prostě dodržují, a kdo je nedodržuje, je necivilizovaný Východoevropan. Zastánci přirozeného práva namítají, že nesmyslná pravidla nabourávají respekt k právu jako takovému, vyjadřují obavy o stav svobody v přepravidlované společnosti („Budou nám nařizovat, nejenom jak máme jezdit, ale i jak máme dýchat.“). Ochrana přírody se pro ně asociuje s komunismem a totalitou („Ty vaše argumenty o ochraně přírody jsou těžkej socík.“).

³³ Tuto terminologii v diskusi skialpinisté opravdu používají.

- Vysvětlování pravidel chybí

Přitom by mohlo jít o účinný nástroj. Respondenti opakovaně sdělují, že *„když se mi vysvětlí, proč tam nemám jezdit, nepojedu tam”*.

- Zpochybňování odbornosti Krnap a proklamace vlastní expertízy

Řada respondentů se vyjadřuje ve smyslu *„Hory znám, vím co se tam v přírodě děje, tak na mě nezkoušejte tak hloupé argumenty (o lavinách utržených skialpinisty, dopadu závodů na divoké vodě na populaci ryb atd.)”* Skialpinisté se vnímají jako experti na hory, jako lidé s dostatečnými zkušenostmi na to, aby mohli posoudit odbornou kvalitu argumentů používaných správou Krnap.

- Status quo vyhovuje

“Zákaz KRNAPu je fakticky pro skialpinisty a ledolezce přínosem - ledy nejsou rozsekaný a terény nejsou rozježděný. KRNAPe, díky za to! A že někdy chytíš i mě a napálíš mi flastr? Nevadí, to je daň, kterou za Tvoji službu rád zaplatím.” Dosavadní situace je pro část respondentů ideální. Nelegálnost pohybu mimo cesty do jisté míry omezuje počet lidí na horách, což je z pohledu skialpinistů žádoucí. Podle některých vyjádření je status quo optimální i pro cíle ochrany přírody: jakékoli zpřístupňování povede jen k většímu množství skialpinistů v Krkonoších.

- Zákaz skialpinisty kriminalizuje

“To co nyní v Krkonoších vládne je anarchie, skialpinisté tam zákazy nedodržují, ale oni ani nemají možnost je dodržovat. Takže na otázku kolik skialpinistů je špatných neznáme odpověď, zatím to jsou prostě všichni.”

Část respondentů se vyjadřuje ve smyslu: *“Nechci porušovat pravidla, ale v Krkonoších občas jezdit potřebuju – nemám jinou možnost.”* Těmto skialpinistům není příjemné porušovat zákon a nedělají to často (většinu sezony jezdí v Alpách). Jednou dvakrát do roka podle vlastních slov ale z cvičných či přípravných důvodů jedou do Krkonoš. Kdyby existovala legální možnost skialpovat v Krkonoších, volili by ji. Vzhledem k tomu, že není, stávají se automaticky porušovateli.

II.1.9. Pojetí dopadů vlastní činnosti na přírodu Krkonoš

Uvažují-li skialpinisté o dopadech svého sportu na přírodu, mají na mysli téměř výlučně poškození stromků a vegetace při nedostatečném množství sněhu a

odhazování odpadků: „*Prostě to nejsou lidi, kteří by tam dělali bordel, vyhazovali odpadky. Ale oni fakt neřešej, že by měli něco poškodit. Dyt' si zničíš i ty lyže, když je dvacet čísel, nebo půl metru.*”

Ostatní dopady, tj. především rušení zvěře, skialpinisté neberou v potaz, z části kvůli nedostatku informací, z části s využitím racionalizace – „*Ke zvěři se autor nemůže vyjádřit, protože žádnou ve vrcholových partiích Krkonoš v zimě neviděl.*“ (Turek, 2007). Odtud plyne rozšířené přesvědčení, že zodpovědní skialpinisté přírodě nijak neškodí.

V kontrastu k tomu skialpinisté považují za velké ohrožení pro přírodu stavby a pohyb s využitím ne vlastní/přírodní síly (autem, na skútru, vlekem, na čtyřkolkách). Rozlišení aktivit v přírodě na neškodné a škodlivé z hlediska toho, zda se člověk nahoru dostává vlastní silou (lyže, kolo, pěšky) či ne, podbarvuje velkou část sdělení respondentů. „*Ale ty lidi fakt nejsou blbý, co tam choděj. Málo kdo se táhne dvě hodiny do kopce, lije z něho jako z vola, aby tam udělal co největší bordel, zničil co nejvíc stromů a keřů.*”

Ze sdělení velké části respondentů se dá vyčíst rovnice:

námaha = zodpovědnost = pozitivní vztah k přírodě = minimální dopady na přírodu

Skialpinisté (tradiční) jsou ti, kdo se nebojí se namáhat (“*potit se*”, “*jít s těžkým batohem*”), chodit do kopce. Neulehčují si to žádnou infrastrukturou, která by představovala vážný zásah do divočiny. Kdo se pohybuje tímto způsobem, je v jejich pojetí zodpovědný, protože také dává pozor na počasí, sněhové podmínky, plánuje dopředu, zodpovědně se rozhoduje o rizicích atd. Ti samí lidé do hor chodí, protože k nim (a k přírodě) mají vztah. Tedy vědí, jak se v horách pohybovat, nejsou líní a bezohlední. Z toho vyvozují, že dopady jejich činnosti na přírodu jsou minimální.

II.1.10. Postoje k nové (otevřenější) politice Krnapu

Na známky toho, že správa Krnap by se ke skialpinismu v Krkonoších mohla stavět vstřícněji než dosud, skialpinisté reagují celou škálou postojů – od optimistických (“*výborně*”, “*konečně*”, “*ledy se hnuly*”, “*někdo se probudil*”, “*nadějný signál*”, “*nezkažme si to*”) přes skeptické-věcné (“*k ničemu to nepovede*”, “*bude to nebezpečné pro hory, protože všichni budou chodit všude*”)

po skeptické-emocionální (“*Krnap se uráčil*”, “*úhybný manévr zelené potvory*”, “*fajn pokus o PR, ale na nás neplatí*”).

Ať se bude situace skialpinismu v Krkonoších vyvíjet jakkoli, je pravděpodobné, že nespokojené hlasy z obou stran této škály (vyjadřující zhruba „povolili jste moc“ i „povolili jste příliš málo“) neutichnou.

II.1.11. Shrnutí a psychologické souvislosti

Ve sděleních respondentů vystupují následující klíčová témata:

- stereotypy a mýty

Vztah skialpinistů a správy Krnap ovlivňuje řada mýtů a stereotypů (v Krkonoších se nic nesmí, Krnap nemá nikdo rád, Krnap chce Krkonoše zavřít, aby je měl jen pro sebe, a mohli si je užívat jen jeho zaměstnanci, ...). Ty pomáhají udržovat konflikt mezi oběma skupinami (fungují jako percepční filtry a komunikační bariéry).

- nespravedlnost

Skialpinisté vnímají přístup správy Krnap k sobě a nastavená pravidla jako nespravedlivé, vzhledem k tomu, že činnosti z hlediska skialpinistů mnohem rizikovější jsou v Krkonoších legální. Jak bylo uvedeno v teoretické části, spravedlivost je klíčovým faktorem ovlivňujícím akceptaci pravidel. V případě skialpinismu v Krkonoších pravděpodobně trpí jak distribuční (ostatní skupiny mohou, skialpinisté ne), tak procedurální (celý proces vytváření pravidel byl netransparentní, nerespektující skialpinisty) spravedlivost.

- námaha = zodpovědnost = pozitivní vztah k přírodě = minimální dopady na přírodu

Skialpinisté vnímají sebe samé jako pro přírodu neškodné, na rozdíl od těch, kdo se nenamáhají (jezdí auty či lanovkami). Skialpinisté sebe samé popisují jako ty, pro něž je příroda vysokou hodnotou (jinak by se za ní na hory přece hodiny v potu tváře nešplhali).

- příroda = divočina

Přírodu skialpinisté vnímají jako divočinu, („*hory bez lidí*“). Oprávnění být v divočině mají podle skialpinistů ti, kdo mají dost zkušeností a schopností se v ní pohybovat vlastní silou. Dostat se do divočiny jinak než

vlastní silou považují skialpinisté za nefér nebo méně hodnotné, a prostředky, které vlastní sílu nahrazují (infrastruktura), za neodpustitelné zásahy do divočiny. Odtud plyne přesvědčení skialpinistů, že oni sami přírodě neškodí, zatímco stavby a masová turistika ano.

- averze/nenávist k ochraně přírody, ekologii, všemu zelenému

Negativní postoj k “zelenému” se týká části respondentů. Jak bylo zmíněno výše, souvisí částečně s negativní zkušeností se “*zelenými dogmaty*”, kdy se argumenty užívané v souvislosti s ochranou přírody ukázaly jako mylné. Stejně tak může averze souviset s rozdíly v hodnocení environmentálních rizik (boomsters a doomsters, viz kapitola I.1 teoretické části). Averze může sloužit jako obranný mechanismus chránící před úzkostí ze zhoršující se kvality životního prostředí. Konečně, averze může být projevem reactance, v reakci na častěji se objevující “zelené” apely na lidské chování.

- skialpinisté jako odborníci na hory

Skialpinisté se považují za experty na hory, což jim dovoluje zpochybňovat platnost argumentů jiných odborníků na hory (tj. zaměstnanců správy Krnapu). Skialpinisté tedy zhusta neuznávají expertízu odborných pracovníků Krnapu. Obě strany sdělují “My víme, co je pro Krkonoše nejlepší,” (o majetnickém vyjadřování ze strany zaměstnanců správy viz oddíl II.2.2.2.5 empirické části). Nejvýraznější je tato pozice u místních skialpinistů. V základu jde vlastně o to, kdo má právo určovat, co se na horách smí a komu hory patří. Vystupuje tu téma vazby k místu (place attachment).

- pravidla jako omezení svobody vedoucí k totalitě versus dodržování pravidel jako znak kulturní společnosti

Debata o dodržování či nedodržování pravidel v Krkonoších se často (především v internetových diskusích) dostala na mnohem obecnější rovinu svoboda versus totalita. Nezávislost, individuálnost (ve smyslu distinctiveness) se zdá být pro skialpinisty klíčová. Na základě zjištění z ohniskových skupin je možné u skialpinistů předpokládat zvýšenou citlivost na omezení v činnostech, jež vnímají jako oblast jejich svobodné volby (tj. zvýšenou tendenci k reactance).

II.2. Reakce skialpinistů na strategie zaměřené na zvýšení akceptace pravidel

I následující text vychází z analýzy přepisů ohniskových skupin. Odpovídá na výzkumnou otázku 5 (Jaké psychologické strategie mohou přispět ke zvýšení akceptace omezení vyplývajících z ochrany přírody mezi skialpinisty?).

V rámci výzkumu jsme testovala následující strategie: participativní rozhodování, modelování, poskytnutí zpětné vazby, připomenutí sociálních norem, výzvy a poskytování informací.

Participativní rozhodování jsem testovala „na živo“ a bude popsáno zvlášť. V následující podkapitole shrnu zjištění o ostatních strategiích.

II.2.1 Výzvy, modelování, upozornění na sociální normy, zpětná vazba, poskytování informací

II.2.1.1. Zjištění společná pro všechny strategie

Testované strategie by podle respondentů mohly mít vliv především na **méně zkušené skialpinisty zdaleka**, kteří Krkonoše neznají, nemají zde konkrétní cíle a rádi si nechají doporučit trasy, které jsou legální a popsané: *„Může to přitáhnout ty, co jsou na skialpech dvakrát do roka, neuměj na tom, a chtěj si projít něco značenýho, že věděj, že se jim tam nic nestane.“*

Co se zkušenějších skialpinistů týče, vliv strategií na ně bude pravděpodobně omezený. Jednak proto, že do Krkonoš spíše nejezdí, jednak proto, že se stejně už chovají slušně, tj. vědomě nic neničí. Hůře ovlivnitelní jsou podle respondentů také místní skialpinisté, pro které nepřipadá v úvahu, že by v Krkonoších měli přestat skialpovat.

Kromě výše uvedených skupin se podle respondentů v Krkonoších pohybuje ještě další, naprosto **neovlivnitelná skupina** skialpinistů: *„Ti, co řadí a jezdí si, kde chtěou, těch bude pořád stejně a žádná regulace na ně nebude platit...I kdyby tady bylo sto padesát cedulí na každém kilometru, tak jim je to úplně jedno.“* Tato skupina se v pojetí respondentů pravděpodobně alespoň částečně překrývá s podskupinou výše označenou jako sportovní skialpinisté.

Celkově se dá říci, že všem strategiím respondenti přisuzovali schopnost **ovlivnit v dlouhodobějším horizontu jejich rozhodování**. (*„Když to uvidíš prvně, tak*

nic, ale zamyslíš se a když podruhé, potřetí, začneš to brát v potaz.“). Nic z testovaného nemá šanci způsobit, že by do Krkonoš přestali jezdit. Lepší poskytování informací však může dokázat, že se skialpinisté budou vyhýbat citlivým lokalitám. Plošný zákaz tedy nemá šanci změnit chování skialpinistů. **Lokální zákazy** zdůvodněné konkrétními a místně relevantními argumenty však ano.

Důležité je případnou kampaň stavět **“ne z pohledu ochránce přírody, ale z pohledu toho, kdo tam jede”**. Připomínky respondentů často směřovaly k tomu, aby použité cedule či obrazovky poskytovaly informace relevantní pro skialpinisty nezávisle na jejich vztahu k ochraně přírody (tj. aktuální počasí, vítr, lavinovou situaci...), tj. aby *“něco řekly”*. K tomu potom mohou dodat sdělení důležitá z hlediska ochrany přírody. Těm se tak dostane ze strany skialpinistů mnohem více pozornosti, a spojení s informacemi pro skialpinisty klíčovými zvýší i jejich důvěryhodnost.

Klíčová je také vstřícnost, pochopení pro skialpinisty a jejich potřeby a **vyvarování se sdělení vyvolávajících reactance**: *“Takže bych se snažil těm lidem vyjít vstříc. Ale když už by měl bejt takovej nějaký informační systém, tak ti lidi by měli odcházet potěšení, ne nasraní. Ne že jsou hovada. Potěšený z dobrýho sjezdu, z dobrýho vejletu a potěšený z toho, že tu přírodu neponičili. Fakt to brát z pohledu toho člověka, kterej si to chce užít. Je pěkně, tak si to chce užít. Nechce řešit nějakýho tetřívka. Jako v pohodě... pohodově to vysvětlit.”*

II.2.1.2. Výzvy

Výzvy se jevily jako **velmi málo efektivní**, podle většiny skialpinistů jsou bez šance ovlivnit jejich chování³⁴: *„Podle mě, kdo bude chtít do Modráku, tak tam pojede, a kdo naopak tak naopak. Podle mě tahle cedule neovlivní naprosto nikoho.”*

Logo outdoorové firmy (Hudy) namísto loga Krnap **přesvědčivost výzvy nezvýšilo**. Respondenti šipku vnímali spíše jako reklamu, *“marketing Hudáče”*. Navíc postoje k firmám, a konkrétně k Hudy mohou být stejně rozporné až negativní jako ke správě Krnap:

³⁴ Nízká efektivita výzev se vzhledem k náročnosti vyžadované změny chování (vzdát se jízdy oblíbeným terénem) dala na základě zkušeností z literatury očekávat.

Moderátor: „Ta přidaná hodnota měla být v tom, že když je na ceduli jenom logo Krnapu – a když tam bude logo někoho, kdo je s těma, co jezděj na skialpech, víc propojenej než Krnap, že by to mohlo být účinnější.

Skialpinista: S tím se dá souhlasit. Ale když ti vstanou všechny chlupy na těle, když vidíš Hudy...”

Podle respondentů by namísto loga firmy bylo možné použít loga respektovaných organizací (horolezeckého svazu, asociace horských vůdců).

Jako “náhražka zákazové cedula” by tedy šipka nefungovala. Pokud by však měla nějakou přidanou hodnotu (například jako značení vybraných skialpových tras), určitý efekt by mít mohla.

II.2.1.3. Modelování

Techniku respondenti kvitovali jako **působivou**: *„Dobrý – tohleto je dobrý, pro lidi, který věděj, kdo to je, je to člověk, kterej nějakou váhu má, je to borec, tak myslím, že to je ok.”*

Jako **klíčový** se ukázal **výběr modelu**. Zkušebními modely byli dva zřejmě nejznámější čeští skialpinisté. Přesto byli pro mnohé z respondentů neznámí, či málo známí. Pro další skupinu respondentů modely nefungovaly z opačného důvodu: zvolení skialpinisté byli svými schopnostmi a zkušenostmi příliš nesrovnatelní s respondenty samotnými, což jejich vyjádření činilo nerelevantním. *“A hlavně on je osoba, která jezdí nebo leze něco jinýho, než je 80% skialpinistů. Tak ti se nemůžou srovnávat se Š., že jo. Protože on s fyzickou a se zkušenostma... Pro mě třeba by jeho názor nebyl úplně směrodatnej, jo, poslechnu si ho, ale když si o něm přečtu, lidi většinou znaj jména – řeknou si jo, on slezl tohleto támhleto, je takhle dobrej, tak jeho názor úplně nevezmu.”*

Respondenti tedy navrhovali nechat promluvit v řadě za sebou více lidí, včetně někoho masově známého³⁵.

II.2.1.4. Upozornění na sociální normy

I obrazovka upozorňující na sociální normy byla hodnocena jako v rámci možností **působivá**: *„Podprahově to působí určitě,”* *„(Šlo by mi hlavou, že to je)*

³⁵ Nemusí dokonce jít nutně o skialpinistu, stačí sportovec, který jezdí do Krkonoš. Padaly návrhy např. na lyžařku Š. Záhrobskou.

rozhodně zajímavá statistika.” Respondenti oceňovali, že sdělení je formulované pozitivně, a tedy neprovokuje reactance.

První reakce většiny respondentů **zpochybňovaly důvěryhodnost** uvedeného údaje (“V minulém týdnu v této lokalitě 75% skialpinistů dodrželo pravidla.”): Nejde o podraz, odvíjí se počet pravidla dodržujících skialpinistů opravdu od skutečnosti? *“Hele, já jsem rejpal. Takže mě by nasralo, že Krnap lže, protože 75% tam je celou zimu...”*

Řadě respondentů obrazovka připomínala radary informující v obcích řidiče o jejich rychlosti. Asociace byly zhruba dvojí: i) Radary vcelku fungují, tedy i obrazovka by měla fungovat. ii) Radary provokují k testování hranic, tedy i obrazovka by provokovala *“k různěm pokusům”* (ve smyslu Poruším pravidla a podívám se, jestli se ta statistika změnila).³⁶

Podle respondentů by se efektivnost obrazovky významně zvýšila, pokud by přinášela **pro skialpinisty důležité a prakticky využitelné informace** (o aktuální lavinové situaci v různých expozicích, větru, sněhu atd.). Ty přitáhnou všechny skialpinisty a sdělení klíčová pro ochranu přírody se s nimi “svezou”: *„Důležitý tam nacpat něco, co mně něco přinese bez ohledu na to, co tam je ostatního – sněhovej profil, počasí, ..a je úplně jedno, jestli mě zajímá ochrana přírody. Přijdou tam i ti, co je zvířata vůbec nezajímají a halt budou muset počkat ty čtyři screeny než se tam objeví to počasí.”*

II.2.1.5. Zpětná vazba

Cedule, jejichž záměrem bylo poskytnout skialpinistům zpětnou vazbu o dopadech jejich činnosti na přírodu, byly hodnocené rozporně. U části respondentů (obě krkonošské a jedna z pražských focus skupin) si vysloužily ostrou kritiku. Druhá část (zbývající dvě pražské skupiny) je hodnotila mírně kladně.

U kritické části respondentů cedule vyvolávaly v lepším případě **ironické úsměvy**: *“Já nevím, každé skialpinista tyhle věci ví. Takže když se mu to bude připomínat, nevím, jestli se tím celý program nezprotiví,”* v horším případě **averzi**: *“Já si někde sjet, bejt prašan dobřej, bejt to supr, i bejt to někde na*

³⁶ Obrazovku tedy část respondentů vnímala spíše jako zpětnou vazbu než jako upozornění na sociální normu.

povoleným místě, a vidět tam takovouhle ceduli, tak mě by akorát nasrala. Jako fakt že jo. Nějaký jako povědomí chovat se slušně, dobrý, ale tohle je na mě moc.”

Argumenty respondenti vnímali jako obehnané, neúčinné (*“to je takovej obehnaný argument, kterýmu se každěj směje”*) a hrozící vyvolat averzi: *“Já všude slyším tady hnízdí tohle, tady tohle, a proto se teďka ještě 20 let po revoluci v Českém středohoří jezdí po tý příšerný klikatý silnici a tyhle blázni zelený to tam blokují. Tetřev a chrástal – jsem na to už skoro alergickéj.”*

Největší kritiku sklidil argument poškozování vegetace, především kleče a podrostu. “Ptačí” argumenty byly též kritizovány, i když část respondentů (i těch kritických) uznávala, že o dopadech skialpinismu na tetřívky a sokoly většina skialpinistů neví a má tedy smysl o nich informovat.

Další kritika směřovala k podobě cedule, připomínající tradiční formy sdělování užívané ochránci přírody: *„Je to taková skialpová vycházková trasa – naučná stezka,”* *“Moc pěkná cedule, pěkně udělaná, ale do Vrchlabí v muzeu.”*

Navíc, pro respondenty se sdělení cedule vůbec nevztahovalo na ně samé: *“Upřímně mně je tohle úplně jedno. Já nejsem hovado, abych někde jel, kde je 20 cm sněhu, abych něco vědomě likvidoval.”* Část respondentů má za to, že se díky svým zkušenostem a vztahu k horám v terénu pohybují neškodně. Informace obsažené na ceduli jsou pro ně nadbytečné (*“Ale nám to je jasný!”*), a co hůř, vyvolávají dojem, že *“my něco porušujem a měli bysme bejt vděčný Krnapu, že tady dovolil těchhle deset metrů sjet.”*

Podle kritické části respondentů by zpětnovazební cedule³⁷ byly opodstatněné kolem sjezdovek, tedy zacílené na sportovní skupinu skialpinistů. Na tradiční skialpinisty by mohla mít žádoucí efekt **pozitivní podoba zpětné vazby**, a sice poděkování, zhruba ve smyslu *“Děkujeme skialpinistům, že se chovají šetrně...”*, doplněná co nejmatatelnějším pozitivním důsledkem, který toto šetrné chování přineslo (např. že tím, že dnes dodrželi pravidla, přispěli k otevření dalších skialpových tras, či že i díky nim z krkonošských hnízd letos vylétne o pět sokolů více než loni).

³⁷ Samozřejmě s adekvátně upraveným designem. Navrhovány byly dramatické fotky uhynulých tetřívku a vůbec styl averzivní kampaně: *„Udělat to jako nemyslíš zaplatíš – ne idylický obrázky, ale čím ošklivější obrázek, tím víc lidí se na to podívá. Nedat tam, jak si krásně ten tetřívek žije, dej tam kostru nebo něco,”* eventuálně využít známé ikony: *„Navlíknout to na krkonošský pohádky – normálně sojka bonzačka.”*

Pro méně kritickou část respondentů byly **argumenty** sdělované zpětnovazební cedulí **relevantní a zajímavé**. Tito respondenti dokonce vyjadřovali podiv nad tím, že někdo ze skialpinistů tyto argumenty (poškození vegetace i rušení zvěře) může nebrat vážně.

Skialpinista: „Je to jasnej signál, co by se nemělo dělat, vyhýbejte se stromkům, to je samozřejmě důležité.

Moderátor: Nevnímají to tak všichni: argument s tetřívky je často smetený ze stolu. Stejně tak stromky.

Skialpinisté: Jak proboha?

Moderátor: Nejezdím nikde, kde není dost sněhu – proti stromkům, a tetřívka jsem v životě neviděl.

Skialpinisté: smích, nevěřící: Protože je zahrabaný ve sněhu (smích). Je jich jenom tři sta, jsou tak vzácný, že... (smích).“

Podle této části respondentů by zpětnovazební cedule byly efektivní. Ovšem pouze za předpokladu, že by nebyly paušální, nýbrž byly „šité na míru místu“ (tedy například zmiňovaly sokoly pouze na dojezdech z údolí, kde v daném roce sokoli zahnízdili). Paušálnost cedulí by snižovala jak jejich schopnost přitáhnout pozornost, tak jejich důvěryhodnost.

Další téma zmiňované ve vztahu ke zpětnovazebním cedulím bylo jejich umístění. Je třeba je umístit tak, aby kolem nich skialpinisté neprosvištěli ve sjezdové euforii, tedy spíše už v civilizaci: „Nevím. Já kdybych třeba jel někam dolů a už jakoby končil, bylo to supr a pospíchal bych na pivo, bejt tam s nějakou bandou, byl bych v euforii, tak nějak tetřev je mi s prominutím u prdele. Ale přijedu do Pece, do Špindlu a už musím jít třeba kilák k tý boudě pěšky, zuju lyže a už mám jakoby čas. Ale mít to na dojezdu svahu mi přijde z mého pohledu blbost. To je jako mít na krabičce od cigaret že kouření škodí zdraví, tak podobnej asi účinek.“

Podle řady respondentů by také stálo za to umístit totožné cedule před vstup do oblastí ohrožitelných přítomností skialpinistů. Předběžné varování umožňující si vstup do oblasti rozmyslet by podle nich bylo účinnější než informace ex post.

II.2.1.6. Poskytování informací

Animace byly z testovaných strategií bezpochyby hodnocené nejpozitivněji. Respondenti kladně hodnotili formu („vtipné“, „působivé“)³⁸. Animace dokázaly přitáhnout a udržet pozornost, jejich sdělení bylo jednoznačné a srozumitelné.

Animace dokázaly komunikovat něco, co respondenti jinak ze strany správy Krnap postrádali (či neslyšeli) – vysvětlení, proč nesmějí skialpovat v určitých oblastech Krkonoš. Sdělení obsažené v animacích má podle respondentů šanci **ovlivnit chování „naprosté většiny“ skialpinistů**. Ovšem ne v plošném smyslu (tj. že by skialpinisté přestali jezdit do Krkonoš jako takových), ale **lokalizovaně**. Skialpinisté ve všech skupinách se shodli, že budou-li vědět, že v dané lokalitě hnízdí sokol, či zimuje tetřívka, nepojedou tam. Trvali na tom nehledě na námitky, že by tak přišli o nejatraktivnější túry:

Moderátor: „Tam je ta věc, že třeba nebude alternativa.

Skialpinista: Já jsem optimista v životě, takže myslím, že osmdesát procent by to odradilo. Ne, alternativa je vždycky... Bavíš se o lidech, kteří nemají takový jasný cíle, kteří si nechtějí sjet Modrák touhle cestou. Bavíš se o lidech, kteří si prostě chtějí něco sjet. A možností je spousta.“

Tedy, animace dokáží skialpinisty přesvědčit, aby nejezdili tam, kde by mohli sokoly či tetřívky ohrozit. Aby ale skialpinisté mohli opravdu změnit své chování, potřebují vědět, kde toto riziko hrozí. Zveřejnění přesnější lokalizace oblastí výskytu tetřívky a sokolů by tak mohlo významně omezit pohyb skialpinistů v nejcitlivějších oblastech.³⁹

Přes obecně dobrou přesvědčivost „ptačích“ argumentů v animacích část respondentů jejich důvěryhodnost zpochybňovala. Kritiku pravidelně vyvolávala zmínka o „jediném výkřiku, či dokonce odlesku hůlky“, který dokáže vyrušit hnízdící samici sokola: *Skialpinista 1: „Je tam stoprocentní jistota, že jediné, jediný výkřik, jediná hůlka – to každýho zaujme. To by tam asi ten sokol nikdy nemohl zahnízdít.*

³⁸ Respondenti samozřejmě měli řadu připomínek k vlastnímu provedení (postrádali hudbu, kritizovali formu titulků, či celkovou kvalitu „dobrý, ale celý by to měla udělat reklamka“...).

³⁹ Správa Krnap se z obav před vybírači hnízd brání zveřejňovat přesnější údaje o hnízdištích sokolů. Na základě zjištění z ohniskových skupin je však možné doporučit zvážit v této oblasti změnu přístupu. Tím spíše, že utajování hnízdišť sokolů mláďata podle zaměstnanců správy Krnap účastnících se participativního cvičení před vybírači stejně neochrání.

Zmínka o odlesku hůlky působí jako *výsměch, buzerace* (“*už něvědí, co by si vymysleli*”), je příliš nepravděpodobná (“*I kdyby to stokrát byla pravda, jenom to zvýší averzi.*”).

Jedna z krkonošských ohniskových skupin také smetla ze stolu jako nedůvěryhodný celý “tetřívčí argument”. Jeho důvěryhodnost nejdřív zpochybnil jeden z respondentů poukazem na dvě studie dokládající, že úbytek tetřívků v Krkonoších souvisí s proměnou charakteru hor (ubývá oblastí s rozvolněným lesem, pro tetřívky ideálním prostředím), v žádném případě s jejich rušením lidmi. Celá skupina potom odmítla sdělení o riziku vyrušení tetřívka jako vysoce nepravděpodobné, vycházejíc z toho, že jako místní nikdy tetřívka neviděli:

(Úsměšky)

Skialpinista 1: “Ta pravděpodobnost, jednou za dvacet let.

Skialpinisata 2: Je to hezky udělaný, ale ten první pocit mám, že to je takový propagandistický video (pousmání).

Skialpinista 3: No (pousmání). Pro člověka, kterej v životě neviděl tetřívka tady v Krkonoších, je to takový... (úsměšek).”

II.2.1.7. Shrnutí a psychologické souvislosti

- **Bariéry**

Na základě zjištění z focus skupin se zdá, že nedostatek informací o určitých dopadech skialpinismu na přírodu Krkonoš (konkrétně rušení sokolů a tetřívků) je významnou bariérou. Z toho důvodu se poskytování informací jeví jako efektivní strategie.

- **“Místní” versus “zdaleka”**

Místní skialpinisté na testované strategie reagovali zhusta jinak než skialpinisté zdaleka. Přesvědčit místní se jeví jako mnohem obtížnější. Roli tu pravděpodobně hrají faktory identity (“*žiju tady celý život*”, “*jsem tu doma*”) a přesvědčení místních skialpinistů, že jsou experti na skialpinismus v Krkonoších, včetně jeho dopadů. Místní skialpinisté jsou tedy rezervovaní vůči tvrzením kohokoli, kdo se též staví do pozice experta na Krkonoše (“*Říká se, že všechno zavřou, aby si tam mohli zkoumat ty věci a stavět tam ty*

toyoty...“⁴⁰). Místní skialpinisté dále znají nejen hory, ale i lidi ze správy Krnap, kteří stojí za argumenty využitými v testovaných strategiích. I z toho důvodu argumenty považují za subjektivnější (a méně důvěryhodné), než je tomu u skialpinistů zdaleka:

Skialpinista 1: „Ty argumenty jsou subjektivní názory lidí.

Skialpinista 2: Jako hrozně malý skupiny lidí. ... Když oni (tj. argumenty) jako by jsou pravdivý, pro toho geologa, kterej má ty mrazový půdy na Luční hoře a je to pro něj smysl bytí, tak každý hnutí kamínkem je špatně. Ale je otázka, jestli svět opravdu takhle funguje.”

- Lokalizace zákazů

Klíčovým zjištěním z focus skupin je fakt, že skialpinisté s vysokou pravděpodobností budou respektovat zákaz vstupu do určitých oblastí, budou-li vědět, že by právě tam ohrozili tetřívky či sokoly⁴¹. Zatímco plošně tytéž argumenty nefungují (skialpinisté kvůli nim do Krkonoš jezdit nepřestanou), lokálně mají šanci ovlivnit chování velké většiny lidí.

Důležitou roli tu hraje existence alternativ. Skialpinisté se rozhodují, na jakou túru vyrazí, a mají-li při rozhodování informace o tom, že v místě A by ohrozili druh AA, ale nedaleko existuje místo B, vydají se tam.⁴²

- Heterogenost skialpinistů jako cílové skupiny

V reakcích na dvě ze strategií (výzvy a modelování) se ukázalo, že není jednoduché najít člověka či instituci, která by měla autoritu pro všechny skialpinisty pohybující se v Krkonoších. Neexistence jediné autority ukazuje na nehomogenost krkonošských skialpinistů: skialpinisté z různých podskupin často neznají (natož aby respektovali) autority jiných podskupin. Vzhledem k heterogenosti skialpinistů jako cílové skupiny se jako klíčové pro případné užití strategií v praxi jeví jasné určit, na jaké podskupiny

⁴⁰ Toyotami jezdí zaměstnanci správy Krnap v terénu. Toyoty tak mohou být k vidění na místech, kam jinak návštěvníci nesmějí ani na kolech, což je jádrem mnoha příběhů o nespravedlivosti pravidel vydávaných správou.

⁴¹ Na základě diskusí během participativního cvičení se dá soudit, že by pravděpodobně fungoval i argument ohrožení podrostu, pokud by byl barvitý, konkrétní a lokalizovaný (např. „Tento les byl nedávno podsazen. Pod sněhem jsou tříleté jedle a buky, vysázené kvůli druhovému rozrůžňování krkonošských lesních porostů.“)

⁴² Platnost tohoto tvrzení dokládají zkušenosti z pískovcových lezeckých oblastí, jejichž části jsou zavírány kvůli hnízdění dravců. Tyto zákazy jsou naprostou většinou lezců dodržovány, protože existuje alternativa – leze se v jiné části dané oblasti. Pískovcové lezecké oblasti mohou být také zavřené úplně, typicky po dešti. Tento zákaz je více porušován, vzhledem k tomu, že není alternativa – v dané oblasti se nedá lézt nikde.

(skialpinisté sportovní, tradiční, zkušení, méně zkušení, místní, zdaleka) snahy o zvýšení akceptace pravidel cílí.

- Tendence zpochybňovat sdělení

Častou reakcí na strategie připomenutí sociálních norem, zpětné vazby a poskytování informací bylo zpochybňování obsažených argumentů. Argumenty spojované se správou Krnap mohou být apriori hodnoceny jako méně důvěryhodné, čistě na základě sociální kategorizace/meziskupinového konfliktu mezi skialpinisty a správou Krnap. Tomuto výkladu nahrává i fakt, že argumenty obsažené ve sděleních skialpinistických autorit v rámci strategie modelování byly zpochybňovány ojediněle.⁴³ Argumenty vycházející z vlastní skupiny (ingroup) zřejmě není nutno zpochybňovat tolik, jako argumenty protistrany (outgroup).

Důvěryhodnost správy Krnap mohou snižovat i její (v očích skialpinistů) byrokratické nešvary – netransparentnost, nepostižitelnost zaměstnanců, atd.

Ve ohniskových skupinách zazněl opakovaně požadavek nezávislé (tedy provedené odborníky nepracujícími pro Krnap) studie, “objektivně” hodnotící dopady skialpinismu na přírodu Krkonoš. Vzhledem k výše uvedenému je však otázkou, do jaké míry by byly zpochybňování ušetřeny i výsledky takové nezávislé studie, pokud by je veřejnosti komunikovala správa Krnap.⁴⁴

- Reactance

Přesycenost negativním nálepkováním, opakováním, že skialpinisté ničí, ohrožují, porušují... je mezi respondenty zjevná, především mezi místními. Výsledkem je jasně reactance, která v mnohém blokuje komunikaci. Ve shodě s teorií reactance respondenti volají po pozitivním přístupu ze strany Krnap k nim samým (jako k těm, pro něž je příroda důležitá, kdo se v ní umí pohybovat, kdo ji nechce ničit), i k tématu skialpinismu v Krkonoších jako takovému (prezentovat, co je v národním parku možné, co Krnap pro veřejnost dělá...).

⁴³ Dá se předpokládat, že strategie modelování bude u publika vyvolávat relativně nižší reactance. Na rozdíl od ostatních strategií totiž umožňuje vyhnout se příkazům i zákazům.

⁴⁴ Správa Krnap nechala provést nezávislou studii hodnotící dopady každoročních závodů na horním toku Labe na přírodu. Vyplývalo z ní, že dopady na rybí populaci a některé druhy ptáků jsou devastující. V internetové diskusi pod interview s tiskovým mluvčím Krnapu, zmiňujícím mimo jiné tuto studii jako podklad pro rozhodnutí o omezení frekvence pořádání závodů, je přesto celá řada příspěvků zpochybňujících závěry studie (Turek, 2010).

K reactance dále přispívá skialpinisty vnímaný nedostatek zdůvodňování pravidel. Legislativní zdůvodňování (argumentace zákony nebo zónami), které správa často využívá, přitom skialpinisté nevnímají jako uspokojivé.

II.2.2. Participace

Následující odstavce vycházejí z dat sebraných v průběhu participativního cvičení. Shrnují zjištění o efektivitě šesti ze strategií zaměřených na zvýšení akceptace pravidel, testovaných v rámci předkládaného výzkumu – participativního rozhodování. Popíšu nejdříve průběh participativního cvičení. Následně rozeberu jeho klíčové momenty.

II.2.2.1 Stručná správa o průběhu participativního cvičení

Skialpinisty ochotné účastnit se participativního cvičení jsem získala prostřednictvím první ohniskové skupiny, která proběhla v Praze (budova FF UK v Celetné ul.) 27. ledna 2010.

V průběhu této focus skupiny se podařilo zjistit, z jakých podskupin se skupina „skialpinisté v Krkonoších“ vlastně skládá, a kdo by tedy v participativním cvičení neměl být opomenut. Kromě toho se podařilo shromáždit dostatek účastníků ochotných jednat se správou Krnap o možnostech skialpinismu v Krkonoších a dohodnout další kroky směřující k jednání.

Na základě zjištění z první focus skupiny jsem kontaktovala Český horolezecký svaz (ČHS), jako organizaci nejspíše vhodnou pro roli partnera Krnapu v jednání o možnostech skialpinismu v Krkonoších. Na spolupráci přistoupil předseda sekce pro tradiční skialpinismus.

V únoru 2010 se akční skupina skialpinistů sešla podruhé. Setkání se uskutečnilo v Praze, v budově FF UK. Přítomni byli účastníci lednové ohniskové skupiny a zástupce komise pro tradiční skialpinismus Českého horolezeckého svazu, dohromady osm lidí. Z tohoto setkání vzešly konkrétní návrhy, o nichž skialpinisté chtěli se správou Krnap jednat (které trasy, oblasti, za jakých podmínek).

Na správě Krnap jsem absolvovala řadu individuálních i skupinových rozhovorů, při nichž jsem vysvětlovala přednosti participativního přístupu. Výsledkem byl

souhlas relevantních zaměstnanců účastnit se neformálního setkání se zástupci skialpinistů.

Setkání skialpinistů a zástupců správy Krnap proběhlo na konci března 2010 v Krkonoších (v objektu správy na Dvoračkách). Jeho cílem bylo:

- a) umožnit oběma stranám slyšet zájmy, argumenty, limity druhé strany
- b) shodnout se na společném cíli
- c) navrhnout konkrétní kroky, jak se k cíli přiblížit

Během setkání si účastníci sdělili očekávání, probrali argumenty obou stran, a prošli konkrétní návrhy možných tras nebo areálů. Výsledkem setkání byla skica žádosti o zkušební zpřístupnění jedné lokality pro skialpinismus a navržený postup dalšího jednání.

V následujících týdnech skialpinisté vytvořili žádost, která byla zašitá Českým horolezeckým svazem. Uskutečnila se schůzka předsedy ČHS a dvou členů akční skialpinistické skupiny s ředitelem Krnap, jejíž průběh skialpinisty přesvědčil, že stojí za to žádost podat (květen 2010). V srpnu 2010 Krnap žádost zamítl. V září 2010 se začalo veřejně mluvit o tom, že Krnap otevře již pro sezonu 2010-2011 několik skialpinistických tras. V současnosti⁴⁵ se na Krnapu pracuje na přesných podmínkách zpřístupnění oněch tras a také na způsobech jejich propagace a medializace. Skialpová veřejnost, nakolik se dá soudit z internetové komunikace, vyčkává, jaký bude výsledek.

Řada skialpinistů-účastníků participativního cvičení po zamítnutí žádosti vyjádřila zklamání nad průběhem spolupráce se správou Krnap, řada jich akční skupinu opustila. V současnosti akční skupina stále nějakou aktivitu vyvíjí, chybí jí ale někdo, kdo by ji více mobilizoval. Takovým „motorem“ jsem v prvních fázích participativního cvičení byla já. Tuto roli jsem se snažila opakovaně a neúspěšně delegovat.

Na správě Krnap jsme, co se týče participace, nedošli příliš daleko. Znění zamítavého rozhodnutí ve věci žádosti ČHS a skialpinistů o zkušební zpřístupnění Modrého dolu nereflektovalo nic z diskuse, kterou skialpinisté se správou v předcházejících měsících vedli. Naopak, obsahovalo prostě převyprávění klasických (a pro skialpinisty nedůvěryhodných) argumentů (rušení zvěře, poškozování vegetace, riziko zvýšené frekvence lavin a častějších zásahů Horské

⁴⁵ Prosinec 2010.

služby). První fáze participativního cvičení (setkání na Dvoračkách, schůzka vedení správy Krnap a zástupců skialpinistů) dávaly naději na větší vzájemné pochopení. Správa nicméně považuje zpřístupnění osmi tras pro skialpinistickou veřejnost za dostatečně vstřícný krok a s dalšími čeká na vyhodnocení jeho dopadů. Je otázkou, do jaké míry budou tyto kroky navazovat na zkušenost participativního cvičení.

V průběhu jednání mezi skialpinisty a správou Krnap došlo ještě k jednomu zajímavému momentu: outdoorový portál www.horydoly.cz o jednání zveřejnil dva články⁴⁶ obsahující řadu nepřesností. Články vyzněly ve smyslu „Něco na nás chystají a nechtějí nám říci co – to je podezřelé,“ a vyvolaly řadu emocionálních reakcí u skialpinistické veřejnosti. Články byly nepříjemné právě Krnap i skialpinistům z akční skupiny. U skialpinistů vyvolaly pocit, že je třeba být velmi opatrní v komunikaci navenek, který zkomplikoval další jednání.

II.2.2.2. Relevantní momenty participativního cvičení

II.2.2.2.1. Očekávání

Zástupci správy očekávali především, že je druhá strana **vyslechne, pochopí jejich obtížnou pozici** a že jejich otevřenost pro komunikaci povede ke zlepšení vztahu s veřejností: *„Je potřeba ze strany veřejnosti vznést požadavky k nám, tak aby taky veřejnost pochopila naše limity. Že si řeknem naše postoje. ... Samozřejmě to bude velký úspěch, když se shodnem na nějaký trase – a vůbec že se začne jednat. Protože veřejný diskuse byly zatím ti ochranáři jsou zelení hajzlové, kteří nám všechno zakazují a nikam nás nepustí. Ale pravda je na půl cesty a je potřeba si říct, kde jsou mantinely.“*

Skialpinisté svá očekávání vyjadřovali zhruba ve smyslu: **zvědavost**, na čem bude možno se domluvit, chuť poslechnout si argumenty a zjistit, proč se vlastně nesmí jezdit tam, kde je to atraktivní: *„Poslechnout si, proč se nesmí jezdit na Kotli, na Studně, chtěl bych slyšet, jestli byste mě pustili, kam jsem si vybral já. Sněžná jáma, a další něžnější místa.“*

⁴⁶ Turek, J. (2010, 16. duben). *Krkonoše: Nikdo, nikde, nikdy!* Získáno 10.prosince, 2010, z <http://www.horydoly.cz/vypsat.php?id=12822>.

Turek, J. (2010, 11. duben). *Chceme pustit skialpinisty do Krkonoš, ale neřekneme kam.* Získáno 10.prosince, 2010, z <http://www.horydoly.cz/vypsat.php?id=12808>.

Při setkání na Dvoračkách se proto zdálo, že se zástupci obou stran v očekáváních poměrně jednoduše shodnou: oběma stranám jde o to začít se bavit, vyslechnout argumenty a zájmy protistrany, hledat společně dohodu/kompromis respektující v první řadě potřeby ochrany přírody, ale zároveň i limity skialpinismu jako sportu. Obě strany se prezentovaly jako vstřícné, rozumné a umírněné.

V dalším průběhu jednání se však ukázalo, že **sdělená očekávání**, především u některých skialpinistů, **neodpovídala skutečným**: skutečná očekávání od jednání byla mnohem radikálnější.

Skialpinista na společném setkání na Dvoračkách: „*Já jsem sem hlavně přijel se zvídavostí, na čem se budeme schopni domluvit. Očekávám, že padnou konkrétní návrhy modelovejch túr, který ale budou spadat do skitouringu – výstup plus hodnotnej sjezd s nějakým požitkem. Teréně tady takový místa jsou, nevím, jestli jsou slučitelný s ochranou přírody, a rád si poslechnu argumenty.*“

Ten samý účastník v rámci e-mailové diskuse o pár týdnů později při přípravě žádosti o zpřístupnění konkrétní lokality: „*Rozhodně bych se přimlouval za co největší rozsah oblasti v Modrém dole. Jsem přesvědčený, že pokud celá tato akce bude mít za výsledek padesátimetrový pruh laviňákem, tak to není výsledek skoro žádný a ti, pro které to děláme, tj. široká skialp veřejnost, se nám vysmějí. Nepřistoupil bych rozhodně na nějakou variantu, která by měla skialpinisty jen umlčet. ... Nenechme se opít rohlíkem a nenechme si vnutit názor že Krkonoše jsou pro skialpinismus nevhodné pohoří - je to blbost. Vzpomeňme si, s jakými návrhy jsme na Dvoračky šli a jaký paskvil by z toho mohl vzniknout.*“

II.2.2.2.2. Průběh

Setkání na Dvoračkách proběhlo v neformální a přátelské atmosféře: všichni účastníci přijeli na skialpech, od začátku si tykali, v průběhu diskuse bylo plno žertů, účastníci byli angažovaní a vstřícní, obě strany projevovaly pochopení pro potřeby protistrany. Zároveň však vyjadřovaly, že toto pochopení není zdaleka vlastní všem skialpinistům, respektive zaměstnancům Krnap:

Skialpinista: „*Chápu i argumenty ochrany přírody – paradoxně, jako jeden z mála asi skialpinistů. Nenadávám na Krnap, ale snažím se ten postoj Krnapu pochopit. Chápu, že to je těžký. A jestli kompromis je to, že Krnap bude schopnej zaujmout*

vstřícnější stanovisko než předtím, tak to bude výhra. Ale nevím jestli to je možný, protože vím, jak je to těžký se zákonem o ochraně přírody.“

Krnep⁴⁷: „S úsměvem: Samozřejmě skialpinismus má limity co se týče reliéfu, to já zas chápu. Ne všichni, kdo do toho na Krnapu mluví, to (ale) tak chápou.“

V diskusi velmi rychle vyvstal **společný nepřítel**. Ten byl dvojí. Byli jím „lidi, kteří jezděj kolem sjezdovek v lese“, tj. výše definovaná sportovní podskupina skialpinistů. Nepřítelem byli ale také byli „ty lidi“ na správě Krnap. Tak zástupci správy pojmenovávali kolegy, kteří mají méně pochopení pro skialpinismus v Krkonoších:

Krnep 1: „Já když někde (tj. v rámci správy) přijdu na vyjednávání, musím ty lidi nasrat co nejvíce. Zažila jsem to teď s těmi horskými vůdci. Pro ty lidi to je strašnej průlom. A já nemůžu přijít s maximální variantou, protože v tu chvíli bych měla zazdřený celý jednání.“

Krnep 2: „Protože ty musíš otevřít diskusi s lidma, kteří jsou jakoby zastavěný na svých pozicích, a teď je na to pomaličku zvykat. Protože pro ně – jakmile někdo projede panenským sněhem, je to narušení, protože tam zůstane ta stopa trvale vidět. Že to je hodně impaktovaný.“

Setkání se tak neslo v duchu: My si rozumíme, ale musíme vymyslet, jak to navléct na ty lidi (tj. na sportovní skialpinisty, aby neškodili, a na „staré struktury“ na správě Krnap, „kteří žijí v takový ochranářský ulitě“).

II.2.2.2.3. Paradoxy

V diskusi vystupovala řada témat, jejichž vnímání jednotlivými stranami se diametrálně lišilo, aniž by si to účastníci více uvědomovali. Asi nejvýraznějším příkladem je hodnocení významu tras či oblastí navrhovaných oběma stranami k zpřístupnění pro skialpinisty. Krnapem nabízené trasy zástupci Krnapu chápali jako velkorysou nabídku, pro skialpinisty šlo o návrhy v lepším případě neatraktivní, v horším směšné nebo ponižující: „Pokud lidem předhodíme Vlčí hřeben, jako že jsme tady vyjednali podmínky pro skialpinisty, tak se nám vysmějou.“ Podobně oblasti navrhované skialpinisty, které oni sami vnímali jako značně kompromisní a jako „ústupek“, správa Krnap hodnotila jako maximalistické.

⁴⁷ Jako Krnap budu označovat mluvčí – zástupce správy Krnap v participativním cvičení.

Druhý rozpor se týkal náhledu na fungování správy Krnap jako takové. Zatímco skialpinisté, s největší pravděpodobností ve shodě se širší veřejností, vnímají Krnap jako instituci, která má moc zakázat, cokoli se jí zlíbí, zaměstnanci správy mají za to, že jsou pod obrovským tlakem, sotva dokážou uhájit to nejnnutnější, a ostatní „hráči“ (stavařské lobby, města a obce, vládní nařízení...) jsou v Krkonoších mnohem mocnější: *„Každý den chodíme do konfrontace s řadou požadavků na ty hory a to jsou obrovský tlaky různých zájmových skupin.“* Podobných rozporů v datech vyvstává víc (např. „nenecháte tu lidi bydlet“ versus „bydlí se tu až příliš“).

II.2.2.2.4. Auto- a heterostereotypy

Sebeprezentace skialpinistů

V průběhu setkání na Dvoračkách se obě strany určitým způsobem prezentovaly: Skialpinisté vyjadřovali: My **nejsme zlí**, divocí a nespolehliví, chceme se rozumně a kultivovaně domluvit o tom, co je možné a co ne. Ochrana přírody je samozřejmě primární.

Krnap: „Ale to říkám, protože nevím, co všechno tam je. Jestli tam je někde tetřívka...“

Skialpinista 1: OK, jestli tam je, tak Modrák ne.

Skialpinista 2: To je návrh prostě.“

Sebeprezentace lidí ze správy

Krnap: „Začnu od 114, zákona o ochraně přírody. Ten říká, že téměř žádná sportovní činnost není možná v národním parku, a to téměř na celém území. A to je něco, s čím můžu nesouhlasit, ale to je tak všechno, co s tím můžu dělat. Já s tím nesouhlasím.“

Zástupci správy vyjadřovali: My **nejsme zbednění úředníci**. Jsme v neskutečně obtížné pozici, svázaní zákony, nedostatky ve fungování správy a tlaky různých zájmových skupin.

V mnoha případech zástupci správy opakovali, jak **velmi stojí o kontakt s veřejností**: *„V týhle věci jsme si malinko stejskali – minulej týden jsme byli na konferenci v Českém Švýcarsku a bylo nám tam malinko smutno, když vidíte jak funguje opaska, na který se ten park podílí. To je dobrovolnická – obecně*

prospěšná organizace, která funguje z český i saský strany, ale když vidíte, s jakým nadšením do toho ti lidi jdou, jak to tam funguje sepětí s parkem, ta veřejnost jak s tím funguje, to nám tady strašně chybí.“

Zástupci správy skialpinistům vysvětlovali, že přístup Krnapu se proměňuje, oni osobně zastávají vstřícné postoje, ale **změny potřebují** nějaký **čas** na to, aby se projevíly: *„Tenhle národní park dlouho vycházel z toho, že ten zákon to zakazuje a proto je to zakázaný a končí debata. Myslím, že aspoň v posledních letech má ten národní park trochu jinej přístup, ale nejde to tak rychle.“*

Stereotypy zaměstnanců správy Krnap o skialpinistech a veřejnosti obecně očima skialpinistů

Ze sebe prezentací obou skupin je možné vyčíst, jak si skialpinisté i lidé ze správy myslí, že je vnímá druhá skupina. Skialpinisté mají pravděpodobně za to, že na správě je považují za **nezodpovědné a divoké** jedince, kterým nejde o nic jiného, než si užít. Že toto přesvědčení je přinejmenším částečně oprávněné, dokládají zmínky lidí ze správy, např.: *„Ve vnímání těch lidí oni maj pocit, že skialpinista je člověk, kterej se potřebuje zrakvit. A strašně těžko se jim vysvětluje, že to tak není.“*

Co se přesvědčení o nezodpovědnosti vůči předmětu ochrany přírody týče, lidé ze správy pravděpodobně nerozlišují mezi jednotlivými skupinami a (na základě smutných zkušeností) jako **nezodpovědnou** vnímají **obecnou veřejnost**: *„Mi lidi v baráku řeknou – to tam nedáme, to nikdo nebude dodržovat, protože máme tyhle zkušenosti s cyklistama a s támhletou skupinou a takhle.“*

Že veřejnost je nezodpovědná a dokonce **nebezpečná** (například v souvislosti s vybíráním sokolích hnízd), vyjadřovali i relativně „vstřícní“ zástupci správy Krnap přítomní na Dvoračkách (nikdo z „těch lidí“ se setkání neúčastnil):

Krnap: „Taková perlička – spousta lidí vidí cesta uzavřena, protože obora. Tak se tam jdou podívat, případně se psem na volno. Pes jim uteče do obory. Když se zvěř vyplaší v tý oboře, tak vodící laň je schopná prorazit oboru. A když jsou venku, do obory se už nevrátí. A venku začnou loupat, a zničej přesně to, o co se tady snažíme třicet let.“

Důvodem, proč v Krkonoších není na místní veřejnost spoleh, jsou podle správy Krnap přetřhané kořeny. Odsun Němců – většiny obyvatel Krkonoš - po druhé

světové válce jeden ze zaměstnanců Krnap označil za „jednu z největších ekologických katastrof ještě před imisema“.

Správa parku tedy vůči skialpinistům a ostatním vychází z „**presumpce hříšnosti**“:

Skialpinista: „Tam jde o to, jestli by to (tj. vzájemná kontrola mezi skialpinisty vyžadující dodržování pravidel) nezačalo automaticky fungovat i tady. Pořád máme presumpci hříšnosti – říkáme si, když to povolíme, lidi budou jezdit všude. I mezi Čechama, který jezděj do Rakouska, Německa, Švýcarska, a je jich čím dál tím víc, je spousta lidí, kteří se ze začátku chovali – a teď neříkám k přírodě, ale na chatách a tak, k těm pravidlům velice špatně, ostudně, a samoregulací mezi sebou, interakcí ty lidi se začlenili do davu.“

Co se týče chování samotných skialpinistů, existují doklady potvrzující oprávněnost stereotypu „hříšný skialpinista“:

Skialpinista: „Jak se budete dívat – já jsem to zažil jenom jednou v Modráku – je úplně jedno, jestli to byli snowboardisti nebo lyžaři nebo skialpinisti. Prostě si objednali skútr, taxíka a celej den jezdili Studnu. Sjeli do Pece, a zas to objeli na laně... To jen abyste věděli, že tohle se taky děje.“

Stereotypy skialpinistů o správě Krnap očima zaměstnanců správy

Lidé ze správy mají za to, že jsou veřejností vnímáni silně negativně (a oprávněnost tohoto přesvědčení dokládá mnoho výroků ve focus skupinách i v internetových diskusích).

Výstižným příkladem je krátká výměna mezi dvěma zástupci Krnap:

„- Přiznám se, je spousta lidí, když jedou někde, že si ani na sebe tu služební bundu nevezmou, protože na ně každý kouká.

- Se bojíme vlízt do autobusu, to znám (trpký úsměv).

- Že na ně koukaj jako na ekoteroristy.

- Já jsem zvyklej a mám to rád a nesu to na sobě hrdě, ale když vidím, jak na nás lidi koukaj...

- Kyselý ksifty.

- Tak mi je z toho fakt smutno.“

Konkrétně v představě zaměstnanců správy tento negativní obraz sestává z **příliš mnoho restriktce a málo zdůvodňování**:

Skialpinista: „Ne, myslím, že problém je, že lidi viděj jenom ty represe, že něco nesměj, ale vůbec nevěděj, proč to nesměj.

Krnap 1 souhlasně: Hm, jasně.

Krnap 2: Já tomu docela dobře rozumím. Ve chvíli, když dávám nějaký zákaz nebo nějakou regulaci, tak tomu člověku musím říct kvůli čemu.“

Na základě srovnání stereotypů o správě Krnap vyjadřovaných skialpinisty a toho, jak svůj obraz vnímají lidé ze správy, se zdá, že lidé ze správy si jsou vědomi dvou klíčových momentů, **přehlížejí** ale **jiné**: byrokratické nešvary, dvojitý metr, porušování pravidel samotnými zaměstnanci, majetnický postoj ke Krkonošům (viz dále).

V souvislosti se stereotypy veřejnosti o správě Krnap je zajímavá následující výměna týkající se vstřícnosti správy ke geocachingu:

Krnap 1: „Cachky pozor – ty už má Krnap.

Skialpinista 1: Cachky má Krnap vlastní?!!

Skialpinista 2: To jsem dokonce čet na stránkách, že žádná cachka není umístěná proti pravidlům ochrany přírody.

Krnap 1: To jsem tuhle činnost přehodila na kolegu, kterýho to baví:) A to jsem tady měla cachaře, kteří mi chodili oznamovat, že někde je nějaká blbě umístěná cachka. Dobrý, oni jsou docela ... (rozuměj nadšení a prima).“

„Pokrokovost“ správy Krnap ve vztahu ke geocachingu skialpinisty evidentně překvapila a (neverbálně) ji kvitovali velmi pozitivně, zhruba ve smyslu „Vida, to je něco, co bychom od zkonstatěného Krnapu nečekali, klobouk dolů.“

II.2.2.5. Jazyk

Co se týče jazyka používaného v diskusi, zaujalo mě několik charakteristických rysů, odrážejících postoje obou stran ke Krkonošům, k jejich ochraně a k sobě navzájem.

Majetnické vyjadřování

Krnap: „Jsou tam typy půd, vřes tam má svou funkci, působení mrazu a větru tam má svou funkci a to (tj. pohyb skialpinistů) by nám to mohlo porušit.“

Krnap: „Třeba jsem říkala, že se mně líbí pod Klínovkama ten potok, je to docela prudký, kolega mi říkal jo, tam je pošli, to je 3. zóna, a pak mluvíš s hajným: v žádném případě, mám tady les.“

Někteří z lidí ze správy uvažují o Krkonoších jako o „svých“, nakolik možno soudit dle užívaného jazyka.⁴⁸ To je znak, který minimálně část veřejnosti dráždí. Nabízí se paralela se zjištěním Stoll-Kleemann (2001) o tom, že zaměstnanci správ mají k předmětu ochrany přírody (příliš) emocionální vztah, který jim nedovoluje věcně diskutovat s veřejností.

Proti neumětelům

Na straně Krnapu jsou také časté výroky odsuzující nezkušené skialpinisty, kteří se odváží do terénu náročnějšího, než čemu by odpovídal jejich trénink.

„Vím, že jednou jsem byla sloužit v Modráku, chytli jsme ty zoufalce, peeps⁴⁹ z nich neměl nikdo. Věřím, že ty lidi jsou nepoučitelný – půjčili jsme si to z půjčovny, jdeme si to vyzkoušet do Krkonoš.“

„Protože tady budou chodit (také hňápat, šmajdat) v těch lesejkách okolo (tj. budou škodit), protože budou připosraný (na to, aby jeli lavinovým svahem, kde by neškodili).“

Průlom

Průlom je slovo používané v diskusi výhradně lidmi ze správy.⁵⁰

Krnap 1: „K tomuhle, co chceme prolomit – je tam jednička, což je problém velkej a jestli teda se chceme drát do toho.“

Krnap 2: „Když děláme ty ledy. Když to povolím, musím tam poslat odborníky, kteří mi řeknou, že tam nic neroste. Vyvlekla jsem je tam ted' v zimě, abysme viděli tu aktivitu, jak to vypadá v praxi. Protože něco jinýho je, když mluvíš o ledech lidem, který to viděj na obrázcích, a tam jsme měli Š., kterej nám ukázal, jak leze, jak učí. Pak tam byl kolega z Jizerek, kterej ve svý rezervaci ledy má, a to pomaličku začalo prolamovat ledy u těch lidí, kteří na začátku byli velice zabejčený.“

Situace v Krkonoších je tedy vnímaná jako něco „zablokovaného, zastavěného, zabejčeného“, co potřebuje „prolomit“. Ono „zablokované zastavěné zabejčené“ označuje v jazyce jejich kolegů⁵¹ postoje a jednání té části správy Krnap, která má méně pochopení pro sportovní aktivity na území parku.

Podle všeho tu vyvstává na povrch **konflikt v rámci správy**:

⁴⁸ Podobně uvažují o Krkonoších jako o „svých“ samozřejmě i místní skialpinisté.

⁴⁹ Přístroj umožňující najít člověka zasypaného lavinou, součást základní skialpové výbavy.

⁵⁰ Skialpinisté výraz průlom, eventuálně synonyma (*salámová metoda*) používají také, ovšem (pravděpodobně z taktických důvodů) pouze v komunikaci v rámci své skupiny.

⁵¹ Skialpinisté používají slova jiná a hrubší – ovšem opět samozřejmě ne ve společné diskusi.

Krnap: „I kdybych se postavila na stranu skialpinistů a chtěla uvolnit něco, co se doposavad chránilo, jsem hroznej dezertér... Byla jsem tam obětí takový neformální diskuse před jednou velkou poradou...“

Konflikt přinejmenším do určité míry kopíruje **rozpor expertního a participativního přístupu** k ochraně přírody: Nakolik potřebujeme být vstřícní k veřejnosti a jejím požadavkům? Nakolik je pro poslání správy Krnap veřejnost a její požadavky ohrožující? Nakolik si může správa dovolit „podat veřejnosti prst“ (a riskovat, že přijde o ruku)? Je vstřícnost vůči požadavkům veřejnosti známkou zdravého rozumu nebo populismu?

Zástupci správy Krnap přítomní na Dvoračkách se prezentovali jako zastánci participace, „ty lidi“ popisovali jako zastánce expertního přístupu.

Co se týče toho, **jak by průlom měl vypadat**, zástupci Krnap doporučovali průlom „*dávkovaný*“, umožňující nechat původně „*zabejčené*“ kolegy zažít, že schválení minimální varianty nepřinese negativní dopady na přírodu, a potom zkusit navrhnout zpřístupnění spornějších oblastí. Skialpinisté na dávkování nechtěli příliš slyšet a vyžadovali radikálnější řešení. Mluvili jednak o vytvoření tlaku (např. prostřednictvím peticí), jednak o neformálních setkáních, jejichž prostřednictvím je možné rozpouštět ledy a měnit stereotypy.

Skialpinista 1: *„Potřebujem vyvinout tlak. Neprojde to. Ale ten tlak potřebujeme mít.“*

Skialpinista 3: *„Na druhou stranu jsem si myslela, že by jednání mohlo být zprvu trochu neoficiální, t.j. hledat možnosti kompromisu se zoology a ostatními krnapackými ochranari - na několika sezeních napr. podobných té na Binovce (tj. na Dvoračkách), ale klidně i kratsich, primo na Krnapu, aby je to casove tolik netizilo a byli by ochotni přijít.“*

II.2.2.2.6. Argumentace

Podstatná část diskuse na Dvoračkách se vedla v rovině argumentů a věcně (argumenty obou stran jsou shrnuty v příloze č. 3). Z psychologického hlediska je zajímavý především fakt, že na obou stranách se jen velmi málo argumentů ukázalo být skutečně přesvědčivými. Žádný z argumentů (snad s výjimkou „ptačích“) nedokázal významněji posunout stanovisko některé ze stran.

Skialpinisté o něco lépe přijímali argumenty poukazující **konkrétní důsledky** skialpinismu, než ty týkající se čehokoli více abstraktního (předběžná opatrnost, ochrana tundry jako ekosystému). Skialpinisté potřebují být přesvědčeni o důvěryhodnosti argumentů – a to je jednodušší právě u těch konkrétních, jako je ohrožení tetřívků a sokolů. Představit si komplexnější ohrožení tundry na hřebenech Krkonoš se zdá být mnohem obtížnější.

Velmi problematický je argument „Jeden skialpinista nevádí, ale souhrný dopad průchodu desítek skialpinistů vadí.“ V této souvislosti skialpinisté postrádají přesvědčivá data: *„Do jaký míry tý kleči vadí, když člověk část tý větve uřízne hranou? Do jaký míry to vadí vřesu? Do jaký míry dokáže člověk ovlivnit tuhle vegetaci v pravidelných lavinových drahách?“* Když v této situaci lidé ze správy odpovídají obecně, jejich přesvědčivost to výrazně snižuje.

Také argumentace čistě **legislativní** („1. zóna tabu“, „zákon to zakazuje“) má na většinu skialpinistů velmi malý účinek.

Argumenty typu *„I sníh je plný živáčků.“* skialpinisté vnímají jako sentimentální a vyvolávají u nich v lepším případě útrpné úsměvy.

Pro lidi ze správy nebyly příliš přesvědčivé argumenty skialpinistů proklamující, že skialpinistů v Krkonoších nikde nebude mnoho, že skialpinisté jsou zodpovědní, co se týče bezpečnosti, a když se správně informují, i co se týče ochrany přírody. Lidé ze správy většinového skialpinistu viděli spíš jako neumětele, který *„šmajdá ve stromkách, řeže laviny a musí pro něj jezdit Horská.“* Lidé ze správy také příliš nevěřili tomu, že zlegalizování určitých tras nebo oblastí „stáhne“ skialpinisty z těch nelegálních.

Obě uvedené pochybnosti se zakládají na zkušenostech a domněnkách. K jejich potvrzení či vyvrácení by se opravdu nabízelo zkušební zpřístupnění určité lokality s vyhodnocením dopadů skialpinismu na přírodu. Proti tomu správa argumentuje technickými obtížemi (kdo to udělá, kdo to zaplatí, jak validní to bude, jak je to realizovatelné technicky...). Z výroků lidí ze správy se zdá, že se zkušebními provozy nemají dobrou zkušenost.

Co je pro lidi ze správy přesvědčivé, je vlastní zkušenost s minimálními dopady skialpinismu. Pokud tato chybí, nezdá se, že by jakékoli argumenty měly sílu. Je možné předpokládat, že podobně to bude fungovat i pro skialpinisty.

II.2.2.2.7. Shrnutí a psychologické souvislosti

Cílem participativního cvičení bylo zaprvé **nastartovat komunikaci** mezi skialpinisty a správou Krnap. Podařilo se vytvořit aktivní skupinu skialpinistů, zaštitěnou nejdůležitější dostupnou organizací (Horolezeckým svazem) a schopnou se zmobilizovat ke konkrétním krokům v jednání se správou Krnap. Podařilo se také dosáhnout toho, že relevantní pracovníci Krnap i angažovaní skialpinisté vědí, na koho se na druhé straně v případě potřeby obracet. V současnosti však komunikace mezi oběma stranami ustala a čeká se, jak budou fungovat trasy zpřístupněné od nové sezony pro skialpovou veřejnost. Není přitom jisté, zda v budoucnu někdo na zkušenost s participací naváže.

Důvody rozporných výsledků participativního cvičení spatřuji především v **nízké motivaci na obou stranách**. Ani pro jednu ze stran nebylo dosažení shody na pravidlech skialpování v Krkonoších tak důležité, aby dokázalo samo o sobě motivovat k aktivitě po dobu delší než několik měsíců. Na zaměstnancích správy i skialpinistech byla v průběhu participativního cvičení patrná vysoká vyčerpání. Důležitost jednání o skialpinismu v Krkonoších tedy ustupovala řadě dalších agend a zájmů. Situaci komplikovala také **velká heterogenost** na obou stranách. Ukázalo se, že je možná mnohem obtížnější se na společném postupu domluvit v rámci správy, respektive skialpinistické obce, než navenek. Roli dále hrálo nepřijímání zodpovědnosti za situaci a pocit, že „**by to měl řešit někdo jiný**“. Ten byl zřetelný především u skialpinistů. Podle řady z nich by se o řešení situace skialpinismu v Krkonoších měla postarat nějaká instituce. Zasazovat se o změnu sami bylo pro řadu účastníků rozhodně nezvyklé.

Druhým cílem bylo zjistit, **nakolik může participace přispět ke zvýšení akceptace pravidel** mezi skialpinisty v Krkonoších. V tomto bodě nemám vzhledem k dlouhodobosti problému k dispozici jednoznačná data, pouze náznaky. Vstřícnost správy Krnap a ochota začít jednat o pravidlech s těmi, jichž se týkají, byla skialpinisty hodnocena výrazně kladně. Je proto možné soudit, že pokud by taková vstřícnost byla systematická, měla by šanci zlepšit negativní obraz, který správa Krnap mezi skialpinisty má, a tím přispět ke zvýšení akceptovatelnosti pravidel vydávaných správou.

Další známkou, z níž by se dalo usuzovat na efektivitu participace při zvyšování akceptace pravidel, je jeden z momentů znesnadňujících dorozumění mezi

skialpinisty a správou Krnap. Ačkoli se debata vede formálně v rovině argumentů (tedy centrální cestou persuaze), tyto argumenty neměly sílu změnit postoje většiny zúčastněných. Většina ze zaměstnanců Krnap bude nadále skialpinisty považovat za velké ohrožení krkonošské přírody, zatímco většina skialpinistů bude mít za to, že přírodě neškodí. Centrální cesta persuaze tedy v dané situaci nefunguje. Podle přesvědčení zástupců správy Krnap přítomných na Dvoračkách funguje (alespoň na jejich kolegy) periferní cesta, tj. zaměření na prožívání. „Zabejčení“ kolegové mohou „roztát“ v průběhu seznamování se skialpinisty a skialpinismem. A k tomu dává právě participace dobrou příležitost.

Třetím cílem bylo popsat **interakci obou stran** v průběhu participativního cvičení se zaměřením na faktory, které komunikaci usnadňovaly a naopak komplikovaly. Vztah skialpinistů a správy velmi připomíná závěry Stoll-Kleemann (2001): její popis situace (nepřátelství vůči ochranářským institucím, pocit ohrožení na straně lidí ze správ chráněných území) i faktorů udržujících konflikt (sociální kategorizace, emoční a kulturní faktory, stereotypy jako percepční bariéry) se shoduje se zjištěními z participativního cvičení v Krkonoších.

Velkou bariérou bránící dorozumění mezi skialpinisty a správou Krnap jsou **stereotypy**. Ty působí na obou stranách. Ve zkratce jde o dvě hlavní přesvědčení:

Veřejnost je pro ochranu přírody nebezpečná.

Správa Krnap je represivní, neschopná a nevstřícná instituce.

Přes tyto stereotypy většina zúčastněných filtruje veškerá sdělení. Výsledkem je deformovaná komunikace, v níž oběma stranám hrozí slyšet sdělení protistrany výrazně zkresleně.

Komunikaci dále znesnadňují hluboké **rozdíly v pojetí správné míry** v ochraně přírody v Krkonoších a v soužití veřejnosti a národního parku (co znamená dost pro skialpinisty, co znamená dost pro boudaře, co znamená dost pro ochranu přírody). I když jsou obě strany připravené udělat maximum pro nalezení společné řeči, a na povrchu se jim to velmi daří (snadná dohoda ohledně cílů, žerty, vzájemné pochopení), pod povrchem rozdíly zůstávají zásadní. Dovolím si předpokládat, že tyto rozdíly vycházejí z hodnot zastávaných jednotlivými

stranami a z jejich rozdílného hodnocení environmentálních rizik, a bude proto obtížné je vyrovnávat.

Ve vnímání situace je u obou stran přítomné téma **sociálního dilematu**. Pro obě strany jsou Krkonoše cenný a ohrožitelný zdroj. Lidé ze správy ostře vnímají tlaky všemožných skupin, hrozící tento zdroj zničit. I skialpinisté mají obavy z toho, že by Krkonoše ztratily svou krásu (v důsledku přílišné výstavby, masového turismu, ale i zvýšení počtu skialpinistů). V této souvislosti mohou akceptaci pravidel zeslabovat dva momenty: nejistota ohledně rychlosti čerpání zdroje a jeho regenerace a přesvědčení o tom, kdo zdroj spotřebovává – zda členové vlastní skupiny nebo cizí.

Nejistota ohledně rychlosti čerpání zdroje a jeho regenerace vede podle teorie sociálních dilemat k jeho rychlejšímu čerpání (lidé mají tendenci být přehnaně optimističtí). V Krkonoších nejsou k dispozici žádné údaje dokumentující rychlost čerpání zdroje (tj. dopady skialpinismu na přírodu). Důležitost takových dat pro zvládání situace sociálního dilematu by mohla být dalším důvodem pro provedení monitoringu dopadů skialpinismu na přírodu.

Druhý moment také nahrává nedodržování pravidel. Řada skialpinistů je přesvědčena, že přírodu Krkonoš ohrožují stavaři a provozovatelé masového turismu (tj. příslušníci cizí skupiny). Podle logiky teorie sociálních dilemat by tedy skialpinisté měli uvažovat následovně: „Když si tam ONI můžou dělat, co chtějí, po NÁS nikdo nemůže chtít jezdit po cestách.“ V internetových diskusích tak skutečně část skialpinistů argumentuje.

Komunikaci na druhou stranu **usnadňuje neformálnost**, s jakou jsou obě strany schopné spolu hovořit. Ta je umožněna ponejvíce společnou zkušeností z hor, a sdíleným zájmem o hory.

Zajímavým momentem participativního cvičení je určité vytvoření **společného nepřítele**. I to zřejmě přispělo k plynulému průběhu společného setkání. Existence společného nepřítele umožnila na jisté rovině (ne příliš hluboké) překreslit hranice mezi stranami, spojit přítomné v jednu „ingroup“ a do „outgroup“ umístit část zaměstnanců Krnap a část skialpinistů, které spojuje neochota nebo neschopnost vzít v potaz argumenty protistrany. Toto překreslení nefunguje bezproblémově, zejména pro lidi ze správy. Musejí se nějak vyrovnat s tím, že patří do stejné instituce jako nepřítel (nakolik být loajální a nakolik

kritický). Skialpinisté to v tomto ohledu mají jednodušší, k vymezení se vůči „těm, co jezdí kolem sjezdovek“, jim stačí argument o námaze a pocení.

DISKUSE

Limity výzkumu

Vzhledem k tomu, že předkládaná studie se věnuje tématu v českých podmínkách málo zkoumanému, má spíše širší zaměření. Další výzkum by se mohl soustředit na jednotlivé aspekty problematiky (otestovat efektivitu některé ze strategií v terénu, podrobněji popsat postoje a chování zaměstnanců správy Krnap vůči veřejnosti, zaměřit se na roli vazby k místu ve vztahu k akceptaci pravidel atd.).

Pravděpodobně největší slabinou výzkumu je skutečnost, že použitý design nedovoluje dělat jednoznačné závěry o účinnosti jednotlivých strategií užitých na podporu dodržování pravidel. Takové závěry by mohly vzejít z realizace behaviorální studie, během které by bylo možné v terénu otestovat efekt některé ze strategií. Provést behaviorální studii bylo i mým původním záměrem. Musela jsem však od něj po několika pokusech upustit. Jak jsem se v terénu přesvědčila, skialpinistů v Krkonoších je příliš málo na to, aby bylo možné získat v reálném čase dostatečně reprezentativní vzorek. Navíc jsem předpokládala (a ve vlastním výzkumu se to potvrdilo), že žádná ze strategií sama o sobě nebude mít dostatečnou sílu, aby okamžitě změnila chování skialpinistů (tj. přiměla je vzdát se naplánované jízdy nepovoleným terénem a vydat se místo toho po značených cestách). K faktickému ověření strategií by bylo zapotřebí delšího času (minimálně dvou sezon) a většího množství prostředků, než jaké má individuální diplomand k dispozici.

Soudit na efektivitu nebo neefektivitu strategií na základě výpovědí účastníků ohniskových skupin může být zrádné vzhledem k tomu, že výpovědi jsou limitované schopností sebereflexe a lidé obecně nejsou příliš dobří v identifikaci faktorů, které ovlivňují jejich chování (Nolan et al., 2008). Výpovědi účastníků focus skupin tedy nemusejí přesně odpovídat tomu, jak by ve skutečnosti reagovali. Jak však bylo uvedeno výše, focus skupiny se velmi často využívají při pilotním testování kampaní všeho druhu. Dá se tedy předpokládat, že jistá souvislost mezi výpověďmi ve skupinové diskusi a aktuálním chováním je.

Dalším slabým místem výzkumu je způsob výběru respondentů. Opět, vzhledem k tomu, že získat skialpinisty pro účast na výzkumu je poměrně obtížné, nemohla jsem při přípravě skupin mezi potenciálními respondenty nijak vybírat a vzorek

tak nemusí být ve všech ohledech pro populaci krkonošských skialpinistů reprezentativní. Pravděpodobně nejdůležitější kritérium („místní“ versus „zdaleka“ se mi podařilo zachovat, v jiných ohledech ale byly skupiny méně vyvážené (nedostatečně byli zastoupeni především nezkušení a sportovní skialpinisté).

Obecně jsem měla ve focus skupinách účastníků spíše méně, než bývá zvykem. Přesto považuji focus skupiny za dostatečně vypovídající. Podle literatury (Morgan, 1997; Templeton, 1994) je důvodem doporučeného minimálního počtu účastníků focus skupin (obvykle 6 účastníků) to, že při nižším počtu je obtížné udržet živou diskusi. To však při focus skupinách se skialpinisty rozhodně nebyl problém. Téma pro ně bylo zpravidla natolik emocionální, že k „hluchým“ místům vůbec nedocházelo.

Je také škoda, že dat od správy Krnap mám proporčně méně než od skialpinistů. Při analýze postojů a komunikačních bariér na straně správy Krnap tak vycházím pouze z nahrávek setkání v rámci participativního cvičení. Určitě by bylo zajímavé získat data podrobnější a od širší skupiny zaměstnanců. V rámci prezentovaného výzkumu to však už nebylo reálné, především proto, že jakékoli získávání dat na správě by v situaci nejistoty související se škrty v rozpočtu její zaměstnanci vnímali jako vysoce ohrožující.

Nedostatkem je dále fakt, že předkládané ztvárnění testovaných strategií nebylo dokonalé (vzhledem k realizačním možnostem trpěla grafická stránka prezentovaných materiálů). Je tedy možné, že lépe udělané shoty a cedula by respondenty ovlivnily více. Připomínky k formě materiálů se týkaly především modelování. Sdělení obou modelů nebyla ideálně jednoznačná, což modelovým shotům ubíralo na srozumitelnosti i přesvědčivosti.

Podobně byl průběh a výsledky participativního cvičení ovlivněn mými limitovanými facilitačními schopnostmi. I když nedošlo k žádnému karambolu, dá se předpokládat, že se zkušenějším facilitátorem by se vše mohlo vyvíjet jinak.

Uvažuji také o tom, nakolik má práce může přispět ke zvládnutí stereotypů a dalších bariér v komunikaci mezi oběma skupinami, a nakolik se výzkum sám stal obětí stereotypů, vzhledem k tomu, že mé závěry hlavní stereotypy kopírují. Tohoto nebezpečí jsem se snažila vyvarovat prostřednictvím reflexe vlastních východisek a přesvědčení. Dále mám za to, že pojmenování stereotypů je spíše

zdravé, než že by vedlo k jejich posilování: dává šanci si stereotypy uvědomovat. Navíc se v práci ukázalo, že kromě obecně známých stereotypů (Krnep je represivní nenáviděná instituce, skialpinisté jsou nezodpovědní hazardéři) konfliktnost vztahů správy Krnep a skialpinistické veřejnosti ovlivňují i méně známé (např. pojetí přírody jako divočiny, rovnice námaha = zodpovědnost, nefunkčnost argumentace odvolávající se na zákony atd.).

Výzkumná zjištění ve vztahu k literatuře

Obecně je možné říci, že v situaci skialpinismu v Krkonoších se odráží řada sociálně (či environmentálně) psychologických konceptů: teorie reactance, meziskupinových konfliktů, vazby k místu, sociálních dilemat; roli podle očekávání hraje vnímaná spravedlivost, důvěryhodnost pravidel, hodnotové rozdíly i rozdíly v hodnocení environmentálních rizik.

Také co se efektivitu jednotlivých strategií týče, výsledky výzkumu odpovídají dosavadním poznatkům:

V participativním cvičení se potvrdilo, že přednosti participace (možnost pozměnit stereotypy, snižovat reactance) by mohly fungovat i v Krkonoších. Potvrdily se i dobře popsané nevýhody participace (obtížná koordinace, složitost dotahování úkolů do konce, nejistota jednoznačných výsledků).

Co se poskytování informací týče, ve shodě s literaturou se ukázalo, že tam, kde je bariérou nedostatek informací (jako v případě ohrožení sokolů a tetřívků), může být poskytování informací účinnou strategií. Osvědčilo se použití atraktivního média (animace) a příběhu.

V předkládaném výzkumu se potvrdila i zjištění o tom, že čím aktuálnější je zpětná vazba, tím je efektivnější. Využité cedule měly k okamžité zpětné vazbě daleko a respondenti tento fakt hodnotili negativně. Respondenti také (ve shodě s literaturou (Geller, 2002)) postrádali pozitivní zpětnou vazbu (poděkování).

Výzvy jsou v literatuře považovány za strategii efektivní pouze, jde-li o snadno proveditelné chování. Jejich neúčinnost na skialpinisty tedy potvrdila očekávání.

I zjištění ohledně modelování kopírují dosavadní poznatky: efektivní model by měl být dostatečně blízký cílové skupině, jinak se s ním její členové nemohou ztotožnit.

Strategie upozornění na sociální normy umožnila v několika experimentech dosáhnout poměrně výrazných výsledků (Goldstein et al., 2008; Schultz et al., 2008). Respondenti v prezentované studii přiznávali, že upozornění na sociální normy působí i na ně. Vzhledem k nedostatku přesných dat o počtu skialpinistů v Krkonoších nevíme, funguje-li mezi skialpinisty pluralistic ignorance (tedy není-li skialpinistů nelegálně lyžujících v Krkonoších ve skutečnosti mnohem méně, než si oni sami myslí). Na základě výzkumů užívání alkoholu, kouření atd. (viz kapitola II.3 teoretické části) by se dalo předpokládat, že tomu tak je. V tom případě by rozšíření informace o skutečném počtu skialpinistů-porušovatelů mohlo přinést výrazný efekt.

Zhodnocení kvality výzkumu podle kritérií Yardley (2000)

Výše jsem uvedla čtyři kritéria doporučená Yardley pro hodnocení kvalitativních studií. Na tomto místě se na jejich základě pokusím zhodnotit předkládanou studii.

- Citlivost ke kontextu

V teoretické části jsem se snažila co nejlépe vyjasnit relevantní dosavadní výzkumná zjištění a teorie. V empirické části popisuji dva další Yardley vyžadované momenty – sociálně kulturní kontext studie i vztah mezi mnou jako výzkumníkem a respondenty.

- Zaujetí a pečlivost

Intenzivní práci na výzkumu jsem strávila více než rok. Kromě toho, co se odrazilo v textu, práce zahrnovala fundraising nutný k zajištění prostředků pro organizaci ohniskových skupin a především mnoho hledání. Protože jde o oblast v Česku relativně málo zkoumanou, nebylo snadné najít vhodný přístup k problému. Spoustu času jsem tak strávila v terénu i na internetu, abych si udělala přehled o tom, kdo skialpinisté vlastně jsou, jak s nimi komunikovat, kdo jsou důležité figury atd.

Co se týká pečlivosti při sběru a analýze dat, mám za to, že se mi podařilo shromáždit opravdu komplexní data o psychologických aspektech skialpinismu v Krkonoších. Data jsem získávala z více zdrojů, což umožnilo jejich triangulaci.

- Transparentnost a koherence

Na začátku empirické části popisuji vlastní výchozí pozici i veškeré zacházení s daty. Co se týče koherence výzkumné otázky a použitých metod, mám i na konci práce na výzkumu za to, že design studie v daném kontextu maximálně odpovídá výzkumným cílům.

- Relevantnost

Relevantnost byla od počátku mou hlavní starostí. Proto jsme se zaměstnanci správy Krnap strávili poměrně hodně času laděním výzkumných cílů a designu. Studie pomohla „zorganizovat“ skialpinisty a navázat komunikaci mezi nimi a lidmi ze správy. Hmatatelným výsledkem je využití shotů a cedulí vytvořených v rámci výzkumu v kampani, kterou správa Krnap chystá v souvislosti s otevřením několika skialpových tras v Krkonoších.⁵²

⁵² Správa Krnap převzala „modelovací“ shoty a animace. Na základě zjištění z focus skupin jsme vytvořili další scénáře pro krátké animované filmy, které se v současnosti (prosinec 2010) natáčejí.

ZÁVĚR

Cílem předkládané studie bylo navrhnout, jak zlepšit vztah veřejnosti k omezením vyplývajícím z ochrany přírody. Práce je založena na sociálně psychologických a environmentálně psychologických východiscích. V teoretické části shrnuji faktory, jež mohou ovlivňovat postoje a chování veřejnosti k ochraně přírody, a popisují psychologické prostředky umožňující tyto postoje a chování měnit.

V empirické části poznatky z literatury uplatňuji v kontextu Krkonošského národního parku. Výzkum jsem realizovala ve dvou liniích – v ohniskových skupinách a jako participativní cvičení. Výsledky výzkumu jsou i) popis vztahu skialpinistické veřejnosti k ochraně přírody a omezením z ní vyplývajícím, ii) výklad souvislostí konfliktnosti tohoto vztahu a iii) zjištění o efektivitě možných způsobů sociálně psychologické intervence zaměřené na snížení problémového chování skialpinistů v národním parku.

V průběhu zkoumání **vztahu skialpinistické veřejnosti k pravidlům v Krkonoších** se jako zásadní ukázal vztah skialpinistů ke správě Krnap, která pro ně personifikuje ochranu přírody. Tento vztah je možné popsat jako negativní a konfliktní. Jeho konfliktnost souvisí (ve shodě s literaturou) s rozvinutou reactance na straně skialpinistů, nízkou důvěryhodností správy Krnap mezi skialpinisty, se stereotypy existujícími na obou stranách, i skupinovými procesy (sociální kategorizací). Skialpinisté v Krkonoších navíc nejsou homogenní skupinou a jejich vztah k pravidlům se liší podle toho, jsou-li místní, „zdaleka“, tradiční či sportovní a podle množství zkušeností (pro popis jednotlivých podskupin viz kapitulu II.1 empirické části).

Co se týče **postojů, přesvědčení, percepce**, komunikačních vzorců atd. **zaměstnanců správy Krnap** relevantních vzhledem k postojům skialpinistické veřejnosti k omezením souvisejícím s ochranou přírody, klíčovým faktorem je zde pozice zaměstnanců na škále expertní přístup – participace. S expertním přístupem spojené charakteristiky (neochota k diskusím a kompromisům s veřejností, „shora“ určovaná pravidla) vyvolávají u skialpinistů reactance a jsou jedním z hlavních zdrojů negativního obrazu správy Krnap na veřejnosti. Oproti tomu známky svědčící o participativním nastavení (ochota jednat) reactance snižují a otevírají možnost přehodnocovat stereotypy.

Na vztah skialpinistické veřejnosti k ochraně přírody a omezením z ní vyplývajícím (opět ve shodě s literaturou) negativně působí nedostatek vysvětlování a odůvodňování na straně správy Krnap, neprůhlednost rozhodovacího procesu, nedostatek „tvrdých“ dat dokládajících oprávněnost různých rozhodnutí a majetnické postoje vůči Krkonošům, tu a tam prosakující do jazyka lidí ze správy Krnap. Správa také nevyužívá všechny možnosti pro vlastní pozitivní prezentaci, i když v tomto ohledu respondenti zmiňovali pozitivní posun (např. v souvislosti s geocachingem).

Konfliktnost vztahu se (skialpinistickou) veřejností mohou dále udržovat či posilovat sociální reprezentace veřejnosti sdílené podle respondentů částí správy (veřejnost je přírodě nebezpečná) a související vysoká emocionální angažovanost v poslání chránit přírodu.

Další sledovaným tématem byla **účinnost psychologických prostředků zaměřených na zvýšení akceptace pravidel** vyplývajících z ochrany přírody mezi skialpinisty (popsaných v kapitole III teoretické části a I.2 empirické části práce). Ukázalo se, že vhodnými prostředky jsou v daném kontextu především modelování, poskytování informací, připomenutí sociálních norem a určité formy zpětné vazby.

Participativní rozhodování se jeví jako nástroj umožňující překonat základní problémy skialpinismu a ochrany přírody v Krkonoších – reactance, nízkou důvěryhodnost správy Krnap a stereotypy. V praxi se potenciál participace potvrdil (viz nadějný začátek participativního cvičení), ukázaly se ale také překážky ohrožující její efektivnost (nízká motivace, nedostatek vůdců ochotných participaci „táhnout“, vysoká heterogenost každé ze stran a vyhýbání se přebírání zodpovědnosti).

Na základě výzkumu je možné říci, že všechny testované strategie mohou být v daném kontextu užitečné (respektujeme-li jejich výhody a limity). Žádná z nich není dost silná na to, změnit chování skialpinistů okamžitě, v dlouhodobějším horizontu však mají šanci ovlivnit jejich rozhodování. Žádná ze strategií také nedokáže přesvědčit skialpinisty, aby do Krkonoš přestali jezdit úplně. Tak velká změna chování přesahuje možnosti těchto prostředků. Testované strategie však dokážou skialpinisty přimět, aby se vyhnuli jasně vymezeným lokalitám.

CITOVANÁ LITERATURA

Abrahamse, W., Steg, L., Vlek, C. & Rothengatter, T. (2005). A review of intervention studies aimed at household energy conservation. *Journal of Environmental Psychology*, 25, 273–291.

Alkan, H., Korkmaz, M., McGill D.W. & Eker, M. (2010). Conflicts in benefits from sustainable natural resource management: Two diverse examples from Turkey. *Journal of Environmental Biology*, 31, 87-96. Získáno 12. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Alkan, H., Korkmaz, M. & Tolunay, A. (2009). Assessment of primary factors causing positive or negative local perceptions on protected areas. *Journal of Environmental Engineering and Landscape Management*, 17(1), 20-27. Získáno 12. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Andersson, K. & Ostrom, E. (2008). Analyzing decentralized resource regimes from a polycentric perspective. *Policy Science*, 41, 71–93. Získáno 5. října, 2009, z databáze EBSCO.

Bandura, A. & Walters, R.H. (1963). *Social learning and personality development*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Bechtel, R.B. & Churchman, A. (Eds.). (2002). *The new handbook of environmental psychology*. New York: John Wiley.

Bell, P.A., Greene, T.C., Fisher, J.D. & Baum, A. (2001). *Environmental psychology* (5th ed.). Orlando, FL: Harcourt College Publishers.

Berry, J.W. (2002). *Cross-cultural psychology: research and applications* (2nd ed.). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Blader, S.L. & Tyler, T.R. A four-component model of procedural justice: Defining the meaning of a “fair” process. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29(6), 747-758. Získáno 23. června, 2010, z databáze EBSCO.

Bonaiuto, M., Carrus, G., Martorella, H. & Bonnes, M. (2002). Local identity processes and environmental attitudes in land use changes: The case of natural protected areas. *Journal of Economic Psychology* 23, 631–653.

Breakwell, G. M. (1986) *Coping With Threatened Identities*. London: Methuen.

Breakwell, G.M., Hammond, S. & Fife-Schaw, Ch. (2000). *Research methods in psychology* (2nd ed.). London, Thousand Oaks, CA, New Delhi, India: SAGE.

Carrus, G., Bonaiuto, M. & Bonnes, M. (2005). Environmental concern, regional identity, and support for protected areas in Italy. *Environment and behavior*, 37(2), 237-257.

Cialdini, R.B. (1993). *Influence: The psychology of persuasion* (2nd ed.) New York: William Morrow and Company.

Cialdini, R.B. (2003). Crafting Normative Messages to Protect the Environment. *Current Directions in Psychological Science*, 12(4), 4105-109. Získáno 5. dubna, 2010, z databáze EBSCO.

Cialdini, R.B. & Bator, (2000). The application of persuasion theory to the development of effective proenvironmental public service announcements. *Journal of Social Issues*, 56(3), 527-541. Získáno 5. dubna, 2010, z http://www.stanford.edu/~kcarmel/CC_BehavChange_Course/readings/Bator_PS_A_2000.pdf

Cialdini, R.B. & Goldstein, N.J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annu. Rev. Psychol.*, 55, 591–621. Získáno 2. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Cialdini, R.B., Reno, R.R. & Kallgren, C.A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026. Získáno 12. března, 2010, z databáze EBSCO.

Dawes, R.M. & Messick, D.M. (2000). Social dilemmas. *International Journal of Psychology*, 35 (2), 111-116. Získáno 1. října, 2010, z databáze EBSCO.

Deutsch, M., Coleman, P.T. & Marcus, T.C. (Eds.) (2000). *The handbook of conflict resolution: Theory and practice*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Dijke, M. van, Cremer, C. de, Bos, A.E.R. & Schefferlie, P. (2008). Procedural and interpersonal fairness moderate the relationship between outcome fairness and acceptance of merit pay. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 18(1), s. 8 – 28. Získáno 13.března, 2010, z databáze EBSCO.

Elcome, D. & Baines, J. (1999). *Steps to success - Working with residents and neighbours to develop and implement plans for protected areas*. Switzerland: IUCN, Commision on Environment and Communication, European Committee for EE.

Elford, J., Bolding, G. & Sherr, L. (2004). Popular opinion leaders in London: a response to Kelly. *AIDS CARE*, 16(2), 151-158. Získáno 10.října, 2010, z databáze EBSCO.

Fisher, R. (2000). Intergroup conflict. In Deutsch, M., Coleman, P.T. & Marcus, T.C. (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice* (s. 176-196). San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Fujii, S., Gärling, T., Jakobsson, C. & Jou, R. (2003). *Fairness and infringement as determinants of private car users' acceptance of road pricing*. Association for European Transport. Získáno 13. března, 2010, z databáze EBSCO.

Gardner, G.T., & Stern, P.C. (1996). *Environmental problems and human behavior* (2nd ed.). Boston: Allyn & Bacon.

Gärling, T. & Shuitema, G. (2007). Travel demand management targeting reduced private car use: Effectiveness, public acceptability and political feasibility. *Journal of Social Issues*, 63(1), 139-153. Získáno 22. listopadu, 2009, z databáze EBSCO.

Gatersleben, B. & Clark, C. (2001, květen). *Participation in environmental decision making*. Text přednesený na International Workshop on "Participation and Consumption: Social Action Patterns for Urban Sustainability", Erice, Sicily, Italy.

Gatersleben, B., White, E., Abrahamse, W., Jackson, T. & Uzzell, D. (2010). Values and sustainable lifestyles. *Architectural Science Review*, 53, 37-50.

Geller, E. S. (2002). The challenge of increasing proenvironmental behavior. In R. G. Bechtel, & A. Churchman (Eds.), *Handbook of environmental psychology* (pp. 525–540). New York: Wiley.

Geller, E.S. & Lehman, P.K. (2004). Behavior analysis and environmental protection: accomplishments and potential for more. *Behavior and Social Issues*, 13, 13-32. Získáno 28.prosince, 2009, z databáze EBSCO.

Geller, E.S., Winett, R.A. & Everett, P.B. (1982). *Preserving the environment: New strategies for behavior change*. New York: Pergamon.

Gifford, R.(1997). *Environmental psychology: Principles and practice* (2nd ed.). Allyn and Bacon : [s.n.].

Goldstein, N.J. Cialdini, R.B. & Griskevicius, V. (2008). A Room with a viewpoint: Using social norms to motivate environmental conservation in hotels. *Journal of Consumer Research*, Inc., 35, 472-482. Získáno 11. ledna, 2010, z databáze EBSCO.

Gottfredson, D.C. & Wilson, D.B. (2003). Characteristics of effective school-based substance abuse prevention. *Prevention Science*, 4(1), 27-38. Získáno 6. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Harrison, S. (2000). *Public relations : an introduction* (2nd ed.). London: Thomson Learning.

Heilman, M.E. (1976). Oppositional behavior as a function of influence attempt intensity and retaliation threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33(5), 574-578. Získáno 8. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Hewstone, M., Stroebe, W. & Stephenson, G.M. (1996). *Introduction to social psychology* (2nd ed.). Oxford, UK, Cambridge, MA: Blackwell Publishers Ltd.

Hogg, M.A., & Vaughan, G.M. (2008). *Social psychology* (5th ed.). Harlow, UK: Pearson Education Ltd.

Holding, D.M. & Kreutner, M. (1998). Achieving a balance between “carrots” and “sticks” for traffic in National Parks: the Bayerischer Wald project. *Transport Policy*, 5, 175–183. Získáno 6. září, 2010, z databáze EBSCO.

Hopper, J.R. & Nielsen, J.M. (1991). Recycling as altruistic behavior: Normative and behavioral strategies to expand participation in a community recycling program. *Environment and Behavior*, 23(2), 195-220. Získáno 8. listopadu 2010, z <http://eab.sagepub.com/content/23/2/195.full.pdf+html>

Hufty, M. (2009, únor). *Does local participation in protected area governance increase their effectiveness?* Text přednesený na ISA Annual Convention, New York. Získáno 16. října 2010, z databáze EBSCO.

Hutton, J., Adams, W.M. & Murombedzi, W.C. (2005). Back to the barriers? Changing narratives in biodiversity conservation. *Forum for Development Studies*, No. 2. Získáno 13. září, 2010, z databáze EBSCO.

Involve. (2005). *People & Participation*. London: Author.

Kahneman, D., Knetsch, J.L. & Thaler, R. (1986). Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. *The American Economic Review*, 76(4), 728-741. Získáno 12. června, 2010, z databáze EBSCO.

Kelly, J.A. (2004). Popular opinion leaders and HIV prevention peer education: resolving discrepant findings, and implications for the development of effective community programmes. *AIDS Care*, 16(2), 139-150. Získáno 9. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Kotler, P., Roberto, N., Lee, N. (2002). *Social Marketing* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA, London, Delhi, India: SAGE publications.

Krajhanzl, J. (2010). *Psychologické pojmosloví charakteristiky vztahu jedince k přírodě*. Nepublikovaná disertační práce, Univerzita Karlova v Praze, ČR.

Krajhanzl, J., Zahradníková, Š., Rut, O. (2010). *Možnosti spolupráce s veřejností (nejen) při ochraně životního prostředí*. Praha, ČR: Zelený kruh.

Kyle, G., Graefe, A., Manning, R. & Bacon, J. (2003). An examination of the relationship between leisure activity involvement and place attachment among hikers along the Appalachian Trail. *Journal of Leisure Research*, 35(3), 249-273. Získáno 13. října, 2010, z databáze EBSCO.

Langer, E. (1989). Minding matters. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. New York: Academic Press.

Lewicka, M. (2010) Place attachment: How far have we come in the last 40 years? *Journal of Environmental Psychology*. doi: 10.1016/j.jenvp.2010.10.001

Lindström, M., Johansson, M., Herrmann, J. & Johnsson, O. (2006). Attitudes towards the conservation of biological diversity—A case study in Kristianstad municipality, Sweden. *Journal of Environmental Planning and Management*, 49(4), 495 – 513. Získáno 8. listopadu, 2010, z databáze EBSCO.

Locke, H. & Dearden, P. (2005). Rethinking protected area categories and the new paradigm. *Environmental Conservation*, 32(1), 1–10. Získáno 16. října, 2010, z databáze EBSCO.

Lyons, E. & Coyle, A. (2007). *Analysing qualitative data in psychology*. Los Angeles, New Delhi, London, Singapore : SAGE Publications.

Maass, A. & Clark, R.D. (1984). Hidden impact of minorities: Fifteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95(3), 428-450. Získáno 8. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

McKenzie-Mohr, D. (2000). Fostering sustainable behavior through community-based social marketing. *American Psychologist*, 55(5), 531-537. Získáno 16. prosince, 2009, z databáze EBSCO.

Moore, C.W. (2003). *The mediation process* (3rd ed.) San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Morgan, D.L. (1997). *Focus groups as qualitative research*. Thousands Oaks, CA, London, New Delhi, India: SAGE Publication, Inc.

Myers, D.G. (2005). *Social psychology* (8th ed.). New York: McGraw-Hill.

Nickerson, R.S. (2003). *Psychology of environmental change*. New Jersey, London: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.

Nolan, J.M., Schultz, P.W., Cialdini, R.B., Goldstein, N.J. & Griskevicius, V. (2008). Normative social influence is underdetected. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 913-923. Získáno 3. července, 2010, z databáze EBSCO.

Nyaupane, G.P., Graefe A.R. & Burns, R.C. (2009). The role of equity, trust and information on user fee acceptance in protected areas and other public lands: a structural model. *Environmental Health*, 59, 22–23. Získáno 3. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Ogra, M. (2009). Attitudes toward resolution of human–wildlife conflict among forest-dependent agriculturalists near Rajaji National Park, India. *Human Ecology*, 37, 161–177. Získáno 26. července, 2010, z databáze EBSCO.

Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Pfeifer, C. (2007). The perceived fairness of layoffs in Germany: Participation, compensation, or avoidance? *Journal of Business Ethics*, 74, 25–36. Získáno 15. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Pimbert, M. (2004). *Institutionalising participation and people-centered processes in natural resource management*. London: International Institute for Environment and Development and the Institute of Development Studies. Získáno 17. října, 2010, z databáze EBSCO.

Prentice, D.A. & Miller, D.T. (1993). Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: Some consequences of misperceiving the social norm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(2), 243-256. Získáno 16. července, 2010, z databáze EBSCO.

Renn, O. (2008). *Risk governance: Coping with uncertainty in a complex world*. London: Earth Scan.

Reno, R.R., Cialdini, R.B. & Kallgren, C.A. (1993). The transsituational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(1), s. 104-112. Získáno 13. ledna, 2010, z databáze EBSCO.

Rind, B. (1997). Effects of interest arousal on compliance with a request for help. *Basic and Applied Social Psychology*, 19(1), 49-59. Získáno 7. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Rishi, P. (2004). Pluralism in protected area management: A case study on Keoladeo National Park in India. *Forests, Trees and Livelihoods*, 13, 19-31. Získáno 24. července, 2010, z databáze EBSCO.

Rogers, E.M. (2003). *Diffusion of innovations* (5th ed.) New York: Free Press.

Rothschild M., Mastin B., Karsten C. & Miller T. (2003). The Road Crew final report: A demonstration of social marketing to reduce alcohol-impaired driving by individuals aged 21 through 34. *Wisconsin Department of Transportation Technical Report, Madison, Wisc.* Získáno 12.srpna,2010, z <http://www.dot.wisconsin.gov/library/publications/topic/safety/roadcrew.pdf>

Sanderson, C.A. (2009). *Social psychology*. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Sarkar, S. (1999). Wilderness preservation and biodiversity conservation—keeping divergent goals distinct. *BioScience*, 49(5), 405-412. Získáno 2. října, 2010, z databáze EBSCO.

Seemann, E.A., Buboltz, W.C., Thomas, A., Soper B., & Wilkinson, L. (2005). Normal personality variables and their relationship to psychological reactance.

Individual Differences Research, 3(2). Získáno 14. května, 2010, z databáze EBSCO.

Schultz, P.W., Khazian A.M. & Zaleski, A.C. (2008). Using normative social influence to promote conservation among hotel guests. *Social influence*, 3(1), 4–23. Získáno 2. dubna, 2010, z databáze EBSCO.

Sly, D.F., Hopkins, R.S., Trapido, E. & Rav, S. (2001). Influence of a counteradvertising media campaign on initiation of smoking: The Florida "truth" campaign. *American Journal of Public Health*, 91(2), 233–238. Získáno 15. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Speller, G. & Ravenscroft, N. (2005). Facilitating and evaluating public participation in urban parks management. *Local Environment*, 10(1), 41–56.

Staats, H., Harland, P., & Wilke, H. A. M. (2004). Effecting durable change. A team approach to improve environmental behavior in the household. *Environment and Behavior*, 36(3), 341–367. Získáno 12. prosince, 2009, z databáze EBSCO.

Staats, H. J., Wit, A. P. & Midden, C. Y. H. (1996). Communicating the greenhouse effect to the public: Evaluation of a mass media campaign from a social dilemma perspective. *Journal of Environmental Management*, 45, 189–203. Získáno 15. srpna, 2010 z databáze EBSCO.

Stead, L.F., Bergson, G. & Lancaster, T. (2008). Physician advice for smoking cessation. *Cochrane Database of Systematic Reviews*, Issue 2. Získáno 8. srpna z databáze EBSCO.

Stoll-Kleeman, S. (2001). Barriers to nature conservation in Germany: A model explaining opposition to protected areas. *Journal of Environmental Psychology*, 21, 000–000. Získáno 15. září, 2010, z databáze EBSCO.

Templeton, J.F. (1994). *The Focus group*. New York: McGraw-Hill.

Theaker, A. (2004). *The public relations handbook* (2nd ed.)[elektronický zdroj]. London: Taylor & Francis e-Library ed.

Turek, J. (2007, 12. prosinec). *Krkonošské terénní sjezdy*. Získáno 12. prosince 2009 z <http://www.horydoly.cz/vypsat.php?id=10877>.

Turek, J. (2010, 25. květen). *Nemusíme dělat studie, abychom vám zakázali pohyb v Krkonoších*. Získáno 1.6.2010 z <http://www.horydoly.cz/vypsat.php?id=12896>.

Valente T., Hoffman B., Ritt-Olson A., Lichtman K. & Johnson A. (2003). Effects of a social-network method for group assignment strategies on peer-led tobacco prevention programs in schools. *American Journal of Public Health*, 93, 1837–1843. Získáno 8. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Vandenbergh, M.P. (2005). Order without social norms: How personal norm activation can protect the environment. *Northwestern University Law Review*, 99(3), 1101-1166. Získáno 8. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

VandenBos, G.R. (Ed.) (2007). *APA Dictionary of psychology*. Washington, DC: APA.

Výrost, J., Slaměník, I. (2008). *Sociální psychologie* (2. vyd.). Praha, ČR: Grada.

Wakeford, T., & Singh, J. (2008). Participatory learning and action 58 – Towards empowered participation: stories and reflections [special issue]. *Participatory Learning and Action*, 58.

Weber, J.M., Kopelman, S. & Messick, D.M. (2004). A conceptual review of decision making in social dilemmas: Applying a logic of appropriateness. *Personality and Social Psychology Review*, 8(3), 281-307. Získáno 1. října, 2010, z databáze EBSCO.

Whatley, M.A., Webster, J.M., Smith R.H. & Rhodes, A. (1999). The Effect of a favor on public and private compliance: How internalized is the norm of reciprocity? *Basic and Applied Social Psychology*, 2/(3), s. 251-259. Získáno 3. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Wiium, N., Aaro L.E. & Hetland, J. (2009). Psychological reactance and adolescents' attitudes toward tobacco-control measures. *Journal of Applied Social Psychology*, 39(7), 1718–1738. Získáno 8. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Winter, D. & Koger, S.M. (2010). *Psychologie environmentálních problémů*. Praha, ČR: Portál.

Yardley, L. (2000). Dilemmas in qualitative health research. *Psychology and Health*, 15, 215-228. Získáno 8. srpna, 2010, z databáze EBSCO.

Zahradníková, Š. (2010). *Decentralizované řízení*. Nepublikovaný rukopis, Univerzita Karlova v Praze, ČR.

PŘÍLOHY

1. Ztvárnění jednotlivých strategií zaměřených na zvýšení akceptace pravidel skialpinisty v Krkonoších

Výzva⁵³

Výzva měla podobu barevné šipky s logem firmy prodávající outdoorové (a tedy i skialpinistické) vybavení a heslem: „Správná cesta vede tudy.“ Šipku jsem respondentům prezentovala s uvedením, že by byla v terénu umístěná na místech, kde by bylo možné jet dvěma směry – jedním legálním, druhým nelegálním, a šipka by samozřejmě ukazovala legálním směrem.



Obrázek č. 4. Cedula Výzva.

⁵³ Autorkou grafiky všech cedulí je Helena Jiráková.

Zpětná vazba

Zpětnou vazbu představovala cedule s nápisem „Vaše jízda nepovoleným terénem mohla způsobit“, a komentovanými obrázky potenciálních dopadů na přírodu. Zpětnovazební ceduli jsem prezentovala s upřesněním, že by byla umístěna „na dojezdech oblíbených sjezdů, tam kde už nesvíštíte, ale kde už pomalu docházíte do civilizace, kde se cesty z různých sjezdů sbíhají do jedné“.

VAŠE JÍZDA NEPOVOLENÝM TERÉNEM MOHLA ZPŮSOBIT:

VYRUŠENÍ HNÍZDÍČÍHO SOKOLA

Sokol stěhovavý začíná hnízdit koncem února. Od obsazení hnízda do jeho opuštění mláďata je samice nervózní. Tehdy může jedno blesknutí holky, jeden hlasitý vykřik způsobit, že se vyléká, hnízdo opustí a už se k němu nevrátí.



VYRUŠENÍ ZIMUJÍCÍHO TĚTŘÍVKY

Tětřevka zimu tráví v klidových oblastech, zahrabany ve sněhových norách. Při vyrušení musí ve sněžných pláních hledat klidnější místo, stavět nový úkryt, což ho stojí cennou energii. Ta mu pak už nemusí stačit na přežití do jara.



POŠKOZENÍ STROMKŮ A KEŘÍKŮ

V Krkonoších převažují severovýchodní větry. Ukládají sněh v závětrných místech a vyfoukávají ta návětrná - především vrcholy. I když jinde může být sněhu dostatek, na vyfoukaných místech ho je minimum a chůze nebo jízda na lyžích může poškodit vegetaci. I vzrostlý les má spodní patro - mladé stromky skryté ve sněhu. Zvlášť v prašanu se často proboříte do podrostu, aniž byste si všimli, že řežete vršky stromků.



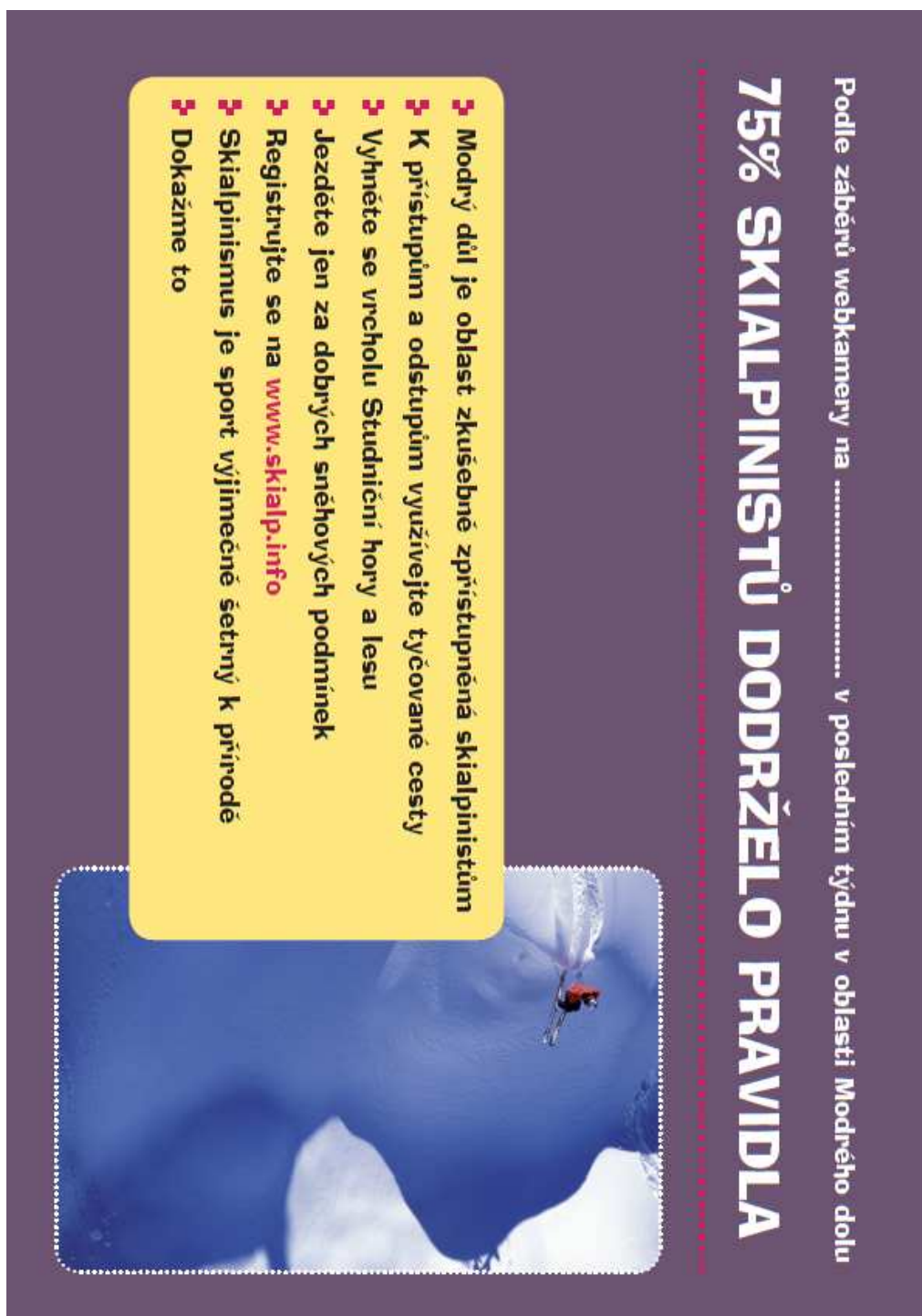
JEZDĚTE PO POVOLENÝCH SKIALPOVÝCH TRASÁCH
Nejblíže lokality - Modrý důl, Berchtesgaden, Garmisch-Partenkirchen

www.skialp.info

Obrázek č. 5. Cedule Zpětná vazba. Autory fotografií jsou T. Pospíšil, P. Šaj a M. Skalka.

Upozornění na sociální normy

Tuto strategii představovala cedule s nápisem „Podle záběrů webkamery na (Husově boudě) v posledním týdnu v oblasti Modrého dolu 75% skialpinistů dodrželo pravidla.“ a komentářem k pravidlům. Tuto ceduli jsem uváděla jako digitální obrazovku, na níž by se číslo aktuálně měnilo, umístěnou v závětrří na boudách v okolí Modrého dolu.



Obrázek č. 6: Připomenutí sociálních norem (obrazovka).

Modelování

Strategii modelování ztvárňovaly dva shoty, jejichž základem byly sestříhané rozhovory se dvěma známými a respektovanými skialpinisty. Při výběru modelů jsem se opírala o doporučení skialpinistů účastnících se participativního cvičení. S modely jsem provedla interview o jejich vztahu ke Krkonošům a postoji ke skialpování v nich. Nahrávku jsem sestříhala tak, aby celkové vyznění bylo co nejpodobnější sdělení „V Krkonoších na skialpech nejezdím“. Výsledný zvuk (40s, respektive 90s) jsem doplnila fotkami hor z archivu modelů i svých a nechala autorizovat. Shoty jsem prezentovala s tím, že by běžely jednak na krkonošských boudách a informačních střediscích, jednak na internetu (weby relevantních organizací – ČHS, Krnap, skialpinistické weby, youtube atd.)

Model 1

Jsem se narodil v ... Nejbližší hory byly Krkonoše a Jizerky. V Krkonoších jsem se naučil lyžovat samozřejmě, začal jsem tam chodit na skialpech. Tam, kde jinde?

Stojí za to hory chránit?

No rozhodně. Teď je otázka jak, jakým způsobem teda. Kdyby ty Krkonoše byly třeba desateronásobně větší, tak by zřejmě i představení parku v uvozovkách obětovali nějakou dolinu, jo. Ale vzhledem k tomu, že jsou tak maličký, tak je to těžký, to chápu v podstatě. Ovšem zase na druhou stranu nějaké plošné zákazy taky nikdy nic nevyřešil. Takže zřejmě nějaký kompromis, no.

No ale v minulosti tady to jsem sjel, tady to jsem sjel. To není nic tajného. A ovšem to teďka samozřejmě nemůžu – a ani nechci. Nemám v úmyslu nic takového podnikat. A pokud ano, tak nějak si to ošetřím takovým způsobem, aby to někdo věděl, nebo abych šel s někým, kdo se tam může podívat a podobně.

Model 2

Tak já jsem opravdu od těch dvou let na horách byl, ať už na lyžích nebo nějak jinak. A tam jsou lidi, kteří na horách nebyli a nemají vztah k těm horám. Skupina lidí, ze který na mě jde dost smutek, protože většinou jsou to mladí lidi, a nechci to nějak kategorizovat, ale většinou je vidím na snowboardech, jako a ty lyže tam vidím v menším zastoupení. A já nevím, jestli to jsou ty filmy jako Snowboardáci nebo podobný, kde prostě ten freeride je nějaký vyjádření životního stylu, nebo adrenalin, kterýho se jim jako v Praze v metru nedostává, ale prostě to jsou lidi, kteří plánovitě – prvoplánovitě – jezdějí prostě a jenom mimo trasy a je jim jedno, jestli je tam pět centimetrů sněhu nebo půl metru sněhu. A prostě ty lidi zcela jednoznačně to okolí ničí a nejvíce tím trpí ty mladý stromky, který jsou tam vysázený.

Pro mě je mnohem lepší, když si rajcují po nějakým tom zábradlí někde u nádraží nebo někde uprostřed města, tam mi to vůbec nevadí, ale když se pustí

mimo stopu do přírody, tak si myslím, že jim chybí aspoň základní povědomí kolem toho, co dělají.

Co si myslíš o skialpu v Krkonoších?

A myslím si, že ty limity by se měly trochu povolit. Ale to je možný jenom na základě konstruktivní diskuse. Takže já bych začal sám u sebe, jako každý člověk musí začít sám u sebe. Já myslím, že primárně je ta odpovědnost na každém z nás, na každém oddílu a na tom, jak vychováváme děti. Já chci prostě na ty skialpy chodit se svými dětma. Ideálně se svými vnuky a prostě když neudělám nic proto, aby tu ty trasy byly, aby tu ta možnost byla, tak prostě to dělat nebudu, a to by mě mrzelo daleko nejvíc.

Poskytování informací

Na základě informací ornitologů o druzích nejvíce ohrožených skialpinisty v Krkonoších jsem vytvořila dva krátké animované filmy (90s a 40s) zobrazující a vysvětlující dopady skialpinismu na tetřívky obecné a sokoly stěhovavé. Smyslem animací bylo otestovat jiný, než správou Krnap obvykle užívaný způsob poskytování informací: přístup který má díky živosti a vtipnosti šanci přitáhnout a udržet pozornost.

Obě animace jsem uváděla stejným způsobem jako „modelovací“ shoty.



Obrázek č. 7: Sekvence fotografií z animace Tetřívci.

SKIALPINISMUS ŠETRNÝ K PŘÍRODĚ

Ve spolupráci skialpinistické veřejnosti, ČHS a KRNAPu vznikl projekt podporující k přírodě šetrný skialpinismus v Krkonoších.

Trasy a lokality vyhrazené pro skialpinismus:

- ❑ Údolí Bílého labe
- ❑ Žleb hrazeného potoka
- ❑ Zkušební Modrý důl



- ❑ K přístupům a odstupům využívejte značené cesty
- ❑ Lyžujte ve vyhrazených lokalitách
- ❑ Jezděte jen za dobrých sněhových podmínek
- ❑ Dodržujte bezpečnostní pravidla - výjezd HS je k přírodě maximálně nešetrnou akcí
- ❑ Podpořte monitoring dopadů zkušebního zpřístupnění Modrého dolu - registrujte na www.skialp.info

Na www.skialp.info zdarma ke stažení průvodce, dále předpovědi počasí, sněhové a lavinové zpravodajství a další skialp online servis

Obrázek č. 8. Informační cedule (kontext)

2. Scénář lednové ohniskové skupiny (provedené v rámci participativního cvičení)

0. Úvod, představení se, vysvětlení proč a jak to bude probíhat, anonymita – nenahráváme – 20 min.

„Cílem našeho setkání je hledat, jak by se dala řešit situace skialpinismu v Krnapu. Budem se bavit o tom, kdo všechno v Krkonoších v terénu jezdí, co skialpování v Krkonoších těm, kdo se mu věnují, přináší, jaké možnosti řešení se naskýtají a co jednotlivé varianty obnášejí.

Setkání svolala Šárka, s níž jste komunikovali po mailu. Tahle focus skupina je součástí její diplomky, kterou dělá tady na psychologii, a která je zaměřená na zlepšení spolupráce správy KRNAP s veřejností.

Všechno, co tu bude řečeno, bude anonymní. Závěry z našeho rozhovoru budou použity pouze pro potřeby diplomové práce a, pokud se na tom dohodneme, tak i pro jednání o řešení.

Abychom neopomněli nic z toho, co tu zmíníte, budeme rozhovor nahrávat na diktafon. Pokud by tady padla nějaká informace, o níž byste si nepřáli, aby se dostala mimo tuhle skupinu, řekněte to, a vymažeme ji.

Na začátku vás poprosíme, abyste se krátce představili, ale to slouží jenom tomu, abychom si snáz mohli povídat – nahrávat začneme až potom.“

I. Popište mi prosím skialpový terén vašich snů. – 10 min

ZJIŠŤOVAT: Nechat otevřené, ale ptát se na podrobnosti toho, co zmíní (kvalita sjezdu? dostupnost? množství lidí?)

II. Koho v Krkonoších potkáváte? Jaké skupiny jezdců mimo cesty (bez motoru) by se daly určit vzhledem k jejich vztahu k ochraně přírody?

20min

ZJIŠŤOVAT:

Jaké skupiny (z hlediska vztahu k ochraně přírody) jezdců mimo cesty se v Krkonoších pohybují? Skupiny pojmenovat, vizualizovat, upřesnit clusterly, jaký podíl skupiny z celkového počtu představují

Jak se ty jednotlivé skupiny chovají (na čem všem jezdí, jak se jejich vztah k přírodě projevuje)

Co si přítomní myslí o ostatních skupinách?

Jsou mezi přítomnými zástupci všech podskupin jezdců mimo cesty? („Teď to bude trochu na tělo, ale mohli byste se vy zařadit do některé ze skupin?“)

III. Co vás vede na skialpy? Co vám to dává? Co jsou okamžiky, kvůli kterým se na skialpy vracíte? Co vede na skialpy lidi z podskupin, jež tu nemáme zastoupené?

Je to v Krkonoších jiné než v jiných horách – Alpách, Tatrách? V čem? 15 min

IV. Kdo v českém skialpinismu má autoritu, koho ostatní respektují? Proč se na to ptám – chceme-li situaci nějak řešit, vyplatí se k řešení přizvat ty, kdo jsou uznávaní. 5 min

ZJIŠŤOVAT: Koho by stálo za to přizvat ke spolupráci, koho respektují různé podskupiny skialpošů.

V. Jak by ideálně vypadalo soužití skialpinistů a ochrany přírody v Krkonoších? – 10 min

VI. Jak by se takovému ideálnímu soužití v Krkonoších dalo přiblížit? 15 min

Tady mě zajímají realistické kroky vedoucí k řešení. Jde mi o co nejkonkrétnější návrhy, tedy na odpověď „Hory se musí otevřít lidem“, se dál ptát „A jak to udělat, aby se otevřely?“

Čekám, že alespoň některé ze zmíněných kroků budou směřovat k jednání se Správou Krnap. Pokud ne, bavit se dál o realistických návrzích, jež padly, cíl: *dohodnout se na postupu řešení.*

Pokud ano: **VII. Správa KRNAP je otevřená tomu, sejít se nad tématem skialpinismu v Krkonoších. Byli byste ochotní se takového setkání zúčastnit a za jakých podmínek? -10 min**

Tady je možné během diskuse doplnit, že

1) jednání bude s asistencí mediátora, tj. někoho, kdo bude pomáhat utvářet spolupracující atmosféru, hledat společné zájmy, kdo bude bdít nad tím, aby jednání nesklouzlo k vyjasňování si pozic a konfrontacím.

2) Na Krnapu běží dvě jednání (s ledolezci a horskými vůdci, jež k nějaké dohodě směřují)

3) V českých chráněných územích proběhlo několik takových jednání úspěšně proběhlo (v Beskydech se podařilo dohodnout se mezi správou CHKO a ovčáky ohledně vlků, v Železných horách našli dohodu s návštěvníky a místními, kteří chodili mimo cesty v rezervaci). – to dává naději, že i v našem případě by jednání mohlo být úspěšné.

VIII. Co by se dalo udělat proto, aby jednání bylo smysluplné?

ZJIŠŤOVAT: Kdo by měl být přítomný, kdo by neměl být přítomný? Oslovit lidi z nezastoupených podskupin? Jak?

Shrnout, které z výše jmenovaných podmínek (ohledně setkání se zástupci KRNAP) je reálné splnit, a zeptat se, s kým pro takové jednání můžeme počítat. – 10 min

3. Argumenty používané správou Krnap a skialpinisty (v rámci participativního cvičení)

Správa Krnap používala následující argumenty:

- V Krkonoších je málo skialpinisticky atraktivních tras/oblastí („hlavně začátečnické terén“, malá rozloha, extrémně malá nad hranicí lesa).
- To cenné, co je třeba chránit, je unikátní krkonošská tundra na hřebenech.
- Na užívání Krkonoš jsou vyvíjeny extrémní tlaky (v mezinárodním srovnání obrovská návštěvnost, nicméně nedoložená konkrétním číslem, pouze odhadem). Proto je třeba zachovat klidové zóny.
- Zákon o ochraně přírody a Lesnický zákon plošně zakazují pohyb mimo cesty na území parku, respektive v lese.
- Riziko poškození vegetace.
- Riziko rušení zvěře (vysoké, sokola a tetřívka)
- Hrozící precedens: umožní-li správa vstup tam, kam dosud neumožňovala, otevře to dveře dalším zájemcům argumentujícím: A jste povolili, proč ne B?
- „1. zóna je tabu.“
- „I sníh je plný živáčků.“ Ve smyslu – je oprávněné vnímat pohyb skialpinisty po zasněžených horách jako ohrožující, protože ani sníh není mrtvý.
- Zpřístupnění tras/oblastí pro skialpinisty stejně nebude fungovat. Lidi se budou koncentrovat na nejatraktivnějších místech (vrcholy), hezké svahy budou rozježděné a proto pro samotné skialpinisty neatraktivní.
- Důsledkem potenciálního zpřístupnění tras/oblastí budou častější padání lavin a častější záchranné akce Horské služby.

Skialpinisté argumentovali:

- V zahraničí (Tatry, Alpy) legální skialpinismus v chráněných oblastech funguje velmi dobře.
- Skialpinismus v Krkonoších nikdy nebude masová záležitost – Krkonoše jsou pro zkušené skialpinisty málo atraktivní a spíše cvičná oblast.
- V Krkonoších se na skialpech tak jako tak jezdí. Jde o to regulovat současný divoký stav, tj. stáhnout skialpinisty z citlivých oblastí do těch méně citlivých.
- Skialpinismus v lese a po cestách není skialpinismus, tj. podobné návrhy skialpinistickou veřejnost neuspokojí, nebudou vnímány jako vstřícné gesto správy Krnap.
- Dopad skialpinismu na předmět ochrany přírody v Krkonoších je minimální v porovnání s opravdu závažnými tématy jako je výstavba, rozšiřování lanovek atd.
- Nikdo neví, jaké dopady na přírodu skialpinismus vlastně má. Zkušební a omezená legalizace by umožnila získat spolehlivá data.