

Univerzita Karlova v Praze

Fakulta humanitních studií



Bakalářská práce

**PODÍL VEDENÍ PSYCHOLOGICKÝCH OPERACÍ KE
STABILIZAČNÍM OPERACÍM**

Praha 2019

Zpracoval:

Ing. Otto Zapletal

Vedoucí práce:

Mgr. Otakar Foltýn

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně, veškeré použité prameny a literatura byly řádně citovány a práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne 2. května 2019

.....

Podpis

PODĚKOVÁNÍ

Rád bych touto cestou poděkoval všem, kteří se podíleli na vzniku této bakalářské práce. Poděkování patří zejména vedoucímu práce Mgr. Otakaru Foltýnovi a dále odborným konzultantům Ing. Tomáši Novakovi, Ph.D. a Ing. Jakubu Melicherovi.

ABSTRAKT

Práce se zabývá vedením psychologických operací na pozadí stabilizačních operací, kterých se účastní státy NATO. V první kapitole je komplexně popsána vojenská schopnost vedení psychologických operací. Druhá kapitola popisuje stabilizační operace z pohledu doktrín států NATO. Ve třetí kapitole jsou popsány proměnné operačního prostředí, které mají vztah k vedení psychologických operací. Čtvrtá kapitola popisuje návrhy nových přístupů k psychologickým operacím.

KLÍČOVÁ SLOVA

Psychologická operace, Sdělení, Cílová skupina, Požadované chování, Postoj, Ovlivňování, Stabilizační operace, Operační prostředí, Lidská dimenze.

ABSTRACT

This bachelor's thesis deals with conduct of psychological operations on scene of stability operations within NATO countries involvement. First chapter provides in-depth description of military capability of psychological operations. Second chapter defines stability operations from doctrinal perspective of NATO countries. Third chapter depicts operation environment variables which can relate to psychological operations. Fourth chapter proposes new approaches to psychological operations.

KEY WORDS

Psychological operations, Message, Target audience, Desired behaviour, Attitude, Influence, Stability operations, Operation environment, Human dimension.

OBSAH

ÚVOD.....	6
1 PSYCHOLOGICKÉ OPERACE	8
1.1 Názvosloví a úvod do problematiky.....	8
1.2 Historie a úvod do PSYOPS	10
1.3 Souboj o většinu.....	13
1.4 PSYOPS proces	14
1.5 Věda v pozadí PSYOPS	16
1.5.1 Aplikace do vojenského prostředí.....	16
1.5.2 Motivace	17
1.5.3 Chování.....	20
1.5.4 Záměr.....	21
1.6 Shrnutí.....	24
2 STABILIZAČNÍ OPERACE.....	27
2.1 Členění vojenských operací.....	27
2.2 Vojenské aktivity	29
2.3 PSYOPS ve stabilizačních operacích.....	30
2.4 Případová studie situace v Iráku	30
3 PROSTŘEDÍ SOUČASNÝCH OPERACÍ.....	34
3.1 Změny v charakteru ozbrojených konfliktů.....	35
3.2 Přejít z klasického bojiště do prostoru bojové činnosti 21. století	38
3.3.1 Cebrowskiho koncept dimenzí konfliktu.....	39
3.3 Lidská dimenze.....	41
3.3 Shrnutí.....	46
4 NOVÉ PŘÍSTUPY K PSYCHOLOGICKÝM OPERACÍM.....	48
4.1 Aplikace vědeckých přístupů	48
4.1.1 Teologie.....	48
4.1.3 Psychologie	50
4.1.4 Sociologie	52
4.1.4 Lingvistika.....	52
4.2 Klíčové principy působení v lidské dimenzi	54
4.3 Relativní deprivace.....	55
ZÁVĚR	58
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	62

ÚVOD

Příchod informačního věku umožnil přímo exponenciální nárůst schopnosti lidské komunikace. Díky technologiím mohou být informace předávány rychleji než kdy dřív, a to po celém světě. S tím, jak jsou informace v reálném čase dostupné tomu nejširšímu okruhu osob, narůstají i reakce na ně. Zároveň ale klesá naše schopnost kontroly nad informacemi. Informační vliv dnes může uplatňovat v podstatě kdokoliv, kdo využívá sociální sítě nebo jiná multimédia. Účinek promyšleně vypuštěné informace tak může dosáhnout nebývalého rozsahu změny chování širokých mas. Vzpomeňme, jak účelně jsou například plánovány politické kampaně a jaký důraz se u nich klade na načasování jednotlivých fází a na efekt, kterého si u veřejnosti přeje jejich zadavatel vyvolat.

Ovlivnění názoru široké veřejnosti podle předem naplánovaného scénáře není jen výsadou politického marketingu. Informační revoluce jsme svědky i na poli válčení. Mohutné ofenzivy obrovských armád nahrazují akce několika málo bojovníků, jejichž cílem je provést čin s co největším mediálním dopadem, který bude rezonovat u těch, kterých se měl dotknout. Jako příklad lze uvést teroristický útok v New Yorku z 11.9. 2001, kterého se fyzicky zúčastnila jen hrstka teroristů, a který svou zákeřností dokázal přesvědčit celou západní civilizaci o potřebě intervence v tak odlehlé zemi jako je Afghánistán. V přímé návaznosti k tomu, byla na druhou stranu iniciována vlna podpory a rekrutace do protizápadních teroristických organizací. Mediální znásobení dopadu tohoto útoku bylo přitom dílem spíše západních vlád a mediálních agentur než samotných teroristů a jejich informačních kanálů. Efekt, kterého chtěli dosáhnout tehdejší strůjci útoku, tedy vyvolání války fyzické i ideologické, byl dosažen našimi vlastními zbraněmi - médii a veřejným míněním. Tento postup lze však v různé míře uplatnit i na téměř každého jedince, který žije v globalizované společnosti vyspělých zemí v 21. století. Míra uvědomování si toho, která rozhodnutí činíme pouze z vlastní vůle, a která pod vlivem někoho jiného, má totiž v digitalizované společnosti přesycené informačními vjemy tendenci klesat.

Psychologický boj je neoddělitelnou součástí všech válečných konfliktů na všech úrovních intenzity. Tato práce se však zaměří pouze na stabilizační operace a přispívání vojenské schopnosti vedení psychologických operací jednotek států NATO k úspěšnému narovnání stavu společnosti po válečném konfliktu nebo humanitární katastrofě.

Tato problematika je významná v úzce specializované oblasti, z hlediska zjištění principu funkčnosti jedné z nasazených vojenských schopností ve prospěch regionu (státu),

ve kterém intervence probíhá. Stabilizační operace nabývají v nejistém multipolárním světě čím dál většího významu a vzhledem k rozsáhlé diskuzi mezinárodních aktérů o pomoci hroutícím se státům (z velké části jako reakce na uprchlickou vlnu ze zemí třetího světa) lze předpokládat, že angažovanost organizací jako EU, OSN a NATO v operacích stabilizačního charakteru se bude nadále zvyšovat.

Na druhé straně je tato problematika zajímavá i ze společenského hlediska. A to kvůli změnám, kterými společnost projde po vystavení intenzivnímu ničení (válka, živelná katastrofa). Změna lidského chování prostřednictvím ovlivňování v oblastech, ve kterých obvykle nefunguje státní správa, ani základní infrastruktura je právě tou příležitostí pro uplatnění vojenské schopnosti vedení psychologických operací.

Práce si klade za hlavní výzkumný cíl analyzovat vojenskou schopnost psychologických operací na pozadí stabilizačních operací, ve kterých působí strategičtí spojenci ČR (USA, NATO). Tento cíl bude realizován v analytické části práce, konkrétně v prvních dvou kapitolách. Dále chce práce popsat prostředí těchto operací, jeho hlavní determinanty a navrhnout přístupy, které umožní psychologickým působením minimalizovat ničivý účinek vojenského konfliktu na civilní obyvatelstvo za současného dosažení dlouhodobých vojenských a politických cílů. Tento cíl bude naplněn v kapitolách 3 a 4, v řešitelské části práce. Práce je zaměřena na analýzu a popis současného stavu daného tématu vzhledem k absenci podobně zpracovaného materiálu v českém prostředí.

Zaměření této bakalářské práce se dotýká oblasti vojenství, psychologie a interdisciplinární problematiky. Edukativním cílem je seznámení široké akademické obce se schopností vedení psychologických operací, jakožto neletální zbraně ve výbavě ozbrojených sil většiny rozvinutých zemí.

Celá práce bude doktrínálně pojata z pohledu NATO, případně z pohledu americké armády, jelikož disponuje při vedení psychologických operací největším množstvím praktických zkušeností z nasazení v operacích po celém světě.

1 PSYCHOLOGICKÉ OPERACE

1.1 Názvosloví a úvod do problematiky

Pro pochopení řešeného tématu jsou stěžejní zejména tři termíny: sdělení (*message*), psychologické operace (*Psychological Operations, dále jen PSYOPS*) a cílová skupina (*Target Audience*).

Sdělení

Komunikace určité informace nebo zprávy různými způsoby.

PSYOPS

NATO ve svých doktrínách definuje PSYOPS jako: „plánované psychologické aktivity, využívající metod komunikace a jiných prostředků směřovaných k předem schváleným skupinám s cílem ovlivnit vnímání, postoje a chování, působit na dosažení politických a vojenských cílů.“¹

Obecně lze PSYOPS definovat jako použití všech způsobů komunikace k ovlivnění lidských postojů a chování tak, aby bylo u cílové skupiny dosaženo požadovaného chování, emocí a postojů, které podpoří dosažení národních cílů. Způsoby komunikace se mohou lišit od těch nejjednodušších jako je verbální šíření informací, až po využití multimediální komunikace.

V celé práci bude pojem PSYOPS odkazovat obecně na:

1. Schopnost provádět psychologické operace, jakožto neoddělitelnou součást operačního úsilí armád členských států NATO
2. Samotné jednotky PSYOPS (jednotky armád členských států NATO speciálně vycvičené a předurčené k provádění psychologických operací).

Psychologické operace jdou jednoduše popsat jako snahu dozvědět se maximum informací o cílové skupině (nepříteli, místním obyvatelstvu nebo jiné skupině osob), o jejich názorech, preferencích, slabých a silných stránkách a motivaci. Na základě toho je pak možné navrhnout psychologické aktivity usilující o změnu chování dané cílové skupiny, která bude v souladu s původním cílem.

¹ AJP-3.10.1(B), 2014

Cílová skupina

Cílová skupina je v terminologii NATO definována jako „jednotlivec nebo skupina vybraná k ovlivňování nebo útoku pomocí prostředků psychologických operací“.²

Bylo by jistě chybou považovat cílové skupiny PSYOPS za skupiny ryze civilního nebo naopak vojenského charakteru. Potenciální cílovou skupinou tedy může být v podstatě jakákoliv zahraniční skupina společnosti, mající nějaké společné rysy, které této skupině umožní naplnit chování, které je cílem PSYOPS.

V tomto smyslu můžeme rozlišit primární a sekundární aktéry. Primárními aktéry jsou ti, kteří požadované chování skutečně provádí (tzv. „doers“). Pokud cílem PSYOPS bude, aby se cílová skupina účastnila voleb, primárními aktéry budou voliči. Sekundární aktéři jsou takovými skupinami nebo jednotlivci, kteří mají přímou nebo nepřímou schopnost ovlivnit chování primárních aktérů (tzv. „influencers“). Při výše uvedeném cíli sekundárního aktéra představují ty skupiny nebo jednotlivci, kteří na takové chování voličů mohou mít nějaký vliv.³

Dalším rozdělením, které z toho vychází, je rozdělení na typy cílových skupin. Těmi mohou být:⁴

- **ORGANIZACE** – lidé utváří nebo se přidávají k organizacím, aby společně dosáhli nějakého cíle, sdílí společný zájem. K organizacím patří jak ty civilní, tak vojenské.
- **DEMOGRAFICKÉ SKUPINY** – jsou uskupením lidí sdílejících specifické demografické charakteristiky. Tato cílová skupina je pro vlivové působení využívána nejčastěji. Pro jejich vymezení neexistují žádná omezení velikosti nebo popisu a mohou tak být rozdělovány například podle pohlaví, věku, etnicity, rezidence nebo náboženského vyznání.
- **LÍDŘI** – jedná se jednotlivce nebo malé skupiny jejichž moc nad jinými je známá a uznávaná, nejčastěji vzhledem k jejich pozici uvnitř společnosti nebo organizace. Lídři jsou velmi efektivní cílovou skupinou působící v pozici sekundárních aktérů.
- **KLÍČOVÝ KOMUNIKÁTOŘI** – jednotlivci považovaní za důvěryhodné členy specifické cílové skupiny. Členové cílové skupiny důvěřují a spoléhají na konkrétní klíčové komunikátory v oblasti názorů, informací a jejich interpretace. Cílová

² STANAG 3680

³ ST 33-01, 2014.

⁴ tamtéž

skupina je vnímavější, pokud je sdělení předáváno klíčovým komunikátorem, kterému důvěřují. Identifikace a komunikace s klíčovými komunikátory může být velmi efektivní, ať už se jedná o učitele, starosty, náboženské představitele nebo, stařešinové rodu nebo prominentní byznysmeny. Tato skupina může být také použita k předávání žádoucích sdělení. Využití klíčových komunikátorů podstatně zvyšuje důvěryhodnost PSYOPS.

Proces definování cílové skupiny probíhá současně s hlubší analýzou a zpravidla se tímto postupem stále více vymezuje a zužuje ve všech charakteristikách, které lze o cílové skupině prokazatelně zjistit. Definovanou cílovou skupinou tak mohou být například: *„Všichni občané Kolumbie mužského pohlaví žijící v USA ve věku 15 až 30 let bez vysokoškolského vzdělání, kteří nejsou vedeni jako zaměstnanci ani studenti.“*

Příkladem cílové skupiny ve vztahu k požadovanému chování může být následující: *„Rodiče pašeráků drog hispánsko-amerického původu.“* Tato cílová skupina je schopná a má motivaci přesvědčit své děti, aby přestali podporovat drogové kartely a vrátili se domů. Takto definovaná cílová skupina PSYOPS tedy může efektivně působit ve prospěch vojenského cíle operace k potlačení drogové války v Mexiku.

Úspěšný PSYOPS vznikne pouze z komplexního porozumění cílové skupině. Bez tohoto porozumění pravděpodobně nebude PSYOPS úspěšný a může způsobit neočekávané a potenciálně nebezpečné nezamýšlené efekty.

1.2 Historie a úvod do PSYOPS

Asi nejznámějším a zřejmě nejstarším výrazem spojeným s cíleným ovlivňováním lidí je „propaganda.“ Ta je také nejširším pojmem pro informační působení. Při vedení války hrála vždy velký význam a byla její nedílnou součástí. V dnešní době je tento termín ve společnosti vnímán silně negativně, a většina oficiálních doktrín se mu proto snaží vyhýbat. Málokdy uslyšíme oficiálního představitele nějaké země tvrdit, že systematicky využívá propagandu a její metody, nebo se na to připravuje. Naopak, pokud je některý stát, skupina, či jednotlivec vnímán ve svém informačním působení výrazně negativně, slovo propaganda se mu protistranou dost často přisuzuje a je z ní obviňován. Reálně však pod různorodými názvy musí metody klasické propagandy využívat každý, kdo chce být v moderní válce úspěšný. Samotné slovo propaganda přitom v historii nebylo vždy vnímáno stejně negativně jako nyní. Termín má původ v latinském výrazu „propagare,“ což znamená sázet do země čerstvé výhonky k jejich rozmnožení. To je poměrně vhodná analogie k podněcování a

posilování nových myšlenek a hodnot. I středověká církev využívala propagandu, například k podpoře křížových výprav. V roce 1622 zřídil papež výbor kardinálů k šíření katolicismu na úkor protestantství pod názvem „Sacra Congregatio de Propaganda Fide“. Od tohoto okamžiku ztratil termín propaganda neutralitu svého původního latinského významu a postupně se stal hanlivým výrazem, který v sobě skrývá zlo, lhaní a snahu manipulovat. Negativní vnímání propagandy dále posílilo v meziválečných letech dvacátého století, kdy bylo veřejně odhaleno, jak v průběhu 1. světové války obě strany konfliktu k ovlivnění jeho výsledku záměrně využívaly cílené lži, politické úskoky a lsti. Ačkoli se tyto metody zejména v tisku setkaly s odporem a odsouzením, byly zároveň uznány jako vysoce účinná metoda působení proti nepříteli. To, že propaganda sehrála v tomto období tak výraznou roli, bylo zapříčiněno především vývojem společnosti. Informační architektura rozšiřující se v technicky vyspělých zemích tehdejšího světa, především tisk a bezdrátový rozhlas, měla stále větší podíl na šíření názorů a utváření citových postojů. Tím se zároveň vytvářely vhodné podmínky pro rozvoj propagandy.⁵

Využití psychologického aspektu jako zbraně je však jednou z nejstarších zbraní v arzenálu lidstva vůbec. Ve válkách může PSYOPS působit jako násobitel dopadu účinků bojového úsilí. Samostatně jej lze chápat jako neletální zbraňový systém. V konfliktech nižší intenzity zase napomáhá ochraně vlastních sil a dosahování národních cílů bez nutnosti destruktivního použití vojenské síly. Čínský stratég a filosof válečného umění z období 6. století před Kristem Sun Tzu, ve svém díle *Umění války* konstatuje: „*Bojovat a vyhrávat ve všech bitvách není absolutní dokonalostí, tou je totiž umění zlomit odpor nepřítele bez toho, aby bylo nutné bojovat.*“ Jelikož se vojáci ani civilisté v zásadě povahově ani psychologicky od těch dob nezměnili, lze tuto radu považovat za aktuální i v současnosti.

Psychologický boj je válkou myslí. Na cílové skupiny můžeme působit zvukově, vizuálně nebo kombinací těchto prostředků. Působení PSYOPS je realizováno prostřednictvím přímé komunikace (*face-to-face*), audiovizuálních prostředků (televize, multimedia), zvukových médií (rádio nebo tlampače), vizuálními médii (letáky, noviny, knihy, časopisy, letáky, atd.) nebo zprostředkovaně prostřednictvím psychologických aktivit (tisková konference místní vlády, vojenská přehlídka jako demonstrace síly, zajetí vůdce povstalecké skupiny, atd.). Nositelem efektu, a tedy zbraní v rukou koaličních sil, přitom není způsob předání, ale samotné sdělení a také to, jak takové sdělení bude působit na

⁵ Řehka, 2017, s. 63-66.

příjemce. Prostředky pro komunikaci mají standardně jednotky PSYOPS organicky přiděleny, v místě nasazení se však snaží využít i všech dostupných kanálů, které jim operační prostředí poskytuje, tak aby optimalizovali své úsilí.

Struktura jednotek PSYOPS není pevně dána a vytváří se většinou v závislosti na úkolu a kapacitách dané jednotky. Obecně lze však říci, že specialisté PSYOPS operují v malých, autonomních týmech uvnitř větších vojenských jednotek. Uvnitř těchto týmů lze rozlišit specialisty na plánování, dále na analýzu cílových skupin, specialisty na tvorbu multimediálních produktů (grafici, filmaři, stříhači, tiskaři, atd.) a specialisty na přímou komunikaci s cílovými skupinami a šíření produktů přímo v poli. Při nasazení menších celků a menšího elementu PSYOPS se často některé specializace spojují (např. plánovač + analytik), nebo se využívá schopnosti vzdálená podpora jednotek z domácího prostředí (*reachback*).

Princip psychologického působení lze dobře ilustrovat na lidovém rčení, o tom, že „pero je mocnější než meč“. Vezměme si například jaký vliv měly například nacionalistické ideje na celé národy. Nakolik úderné byly teze z pera Jan Husa, když ve středověké a do velké míry negramotné české společnosti dokázaly vyvolat národní povstání proti svaté církvi. Nebo období Národního obrození, které bylo iniciováno literární osvětou a společenskou aktivitou pouhých několika vlastenců, aby jejich myšlenky vzápětí rezonovali celým národem. To přitom zůstáváme pouze u české historie a nezmiňujeme smutné kapitoly 20. století, které bylo plné příkladů masivního zneužití vědeckého přístupu k ideologické propagandě a manipulaci celých národů za účelem splnění cílů vládnoucí vrstvy.

Problémem, omezujícím plnou integraci PSYOPS je samotný název. Ten vyvolává u většiny nezavěšených lidí představu účelové manipulace spojenou s propagandou. Další podobný pojem je psychologický boj (*psychological warfare*), kterého zločinecké režimy jako Třetí říše nebo Sovětský svaz zneužívali pro ideologickou propagandu během míru i války. To vede u mnohých lidí ve vojenské i civilní sféře k vnitřní zaujatosti vůči této vojenské schopnosti. Tyto předsudky několika generací negativně přispěly i k tomu, že i dnes si musí PSYOPS stále vydobývat svou pozici ve všech úrovních velení a řízení ozbrojených sil států NATO a to i přesto, že se jedná o účinný nástroj dosahování cílů. Toho, jsou si nepřátelské síly jako extrémistické náboženské organizace, nebo konkurenční velmoci vědomi, a proto ekvivalent PSYOPS hojně využívají k působení na západní civilizaci a její společnost.

1.3 Souboj o většinu

Válka a intervence cizích sil obvykle rozdělují „mobilizovatelnou populaci“ do tří rozdílných kategorií: „*přesvědčení podporovatelé současného zřízení, přesvědčení zastánci povstalců (hardliners) a obrovská skupina lidí uprostřed, kteří jsou připraveni podpořit jednu nebo druhou stranu, v závislosti na okolnostech střetu.*“ Právě ti poslední jsou primární cílovou skupinou k ovlivňování z obou stran a jsou pomyslným jazýčkem na vahách, který se rozhoduje podle kladů a záporů nabízených z obou stran. Obecně je u prvních dvou skupin hnací silou ideologie a je velmi nepravděpodobné, že změní stranu. Z pohledu přesvědčených podporovatelů státu poskytují koaliční síly hostitelské vládě podporu. To konvenuje jejich vnímání prostředí, činnost PSYOPS podle jejich vnímání podporuje legitimní a uznanou vládu. Podporovatelé povstalců zase vidí pozitiva v působení povstalců a koaliční síly se všemi svými vojenskými aktivitami narušují suverenitu jejich země. Pro působení na tuto skupinu proto musí PSYOPS uplatnit nepřímý přístup a narušit nebo zamezit jejich extrémním aktivitám a chování, které mohou ve výsledku negativně působit na třetí populační skupinu. Velká skupina lidí uprostřed, tato váhající většina obyvatelstva, se stane středem zájmu v boji o vliv mezi legitimními silami a povstalcí. Mnoho členů z této skupiny má počáteční preferenci k jedné straně, avšak strana, kterou si vyberou k podpoře závisí na „očekávaných kladech a záporech jejich alternativ.“ Ovlivňování této volby je tak rozhodující příležitostí a vyžaduje dlouhodobou koordinaci protipovstaleckých sil k ovlivnění obyvatelstva na úrovni komunit. Historické příklady úspěšných ovlivňujících kampaní povstalců představuje Viet Cong ve venkovských oblastech jižního Vietnamu, nebo hnutí Hizballáh mezi městskou a vesnickou populací Libanonu.⁶

Miska rýže

Tento smyšlený příběh, slouží jako modelový scénář pro výcvik amerických jednotek pro speciální operace a skvěle vystihuje podstatu dilematu, před které je postavena většina obyvatel států, ve kterém se odehrává vnitřní konflikt.

Farmář ze vzdáleného venkova je sotva schopen dát dohromady dost jídla pro svou rodinu a hospodářská zvířata. Všechn nepatrný příjem, který má, padne na uživení rodiny a přepravu úrody na nejbližší trh. Jednou se u něj objeví muž s větší částkou peněz, než si

⁶ Scanzillo, Lopacienski, 2015.

farmář vydělá za celý rok, jídlem pro celou rodinu a puškou. Tento muž nabídne farmáři: „*Když se přidáš k naší skupině, dáme ti misku rýže pro každého člena tvé rodiny na každý den, a to po celou dobu, co budeš členem.*“ Farmář odpoví, že o této skupině nic neví a nepřeje si bojovat. Muž ho ale ukonejší tím, že zbraň může být stejně dobře využita na ochranu rodiny a polí, a že pravděpodobnost boje je beztak velmi malá. Farmář souhlasí a zaváže se tak k tomu, aby byl ozbrojeným členem protivládní povstalecké skupiny. Takto ho povstalecká skupina ovlivnila ke vstupu, využitím jeho potřeb a izolace. Farmář si porovnal náklady v podobě malé šance, že bude muset pozvednout svou zbraň a bojovat, s přínosy v podobě zaručeného přísunu jídla pro svou rodinu, jednu z jeho největších potřeb. Povstalci navázali s farmářem základní vztah, což jim do budoucna ulehčí manipulaci jeho činů. Tento úsměvný příklad podtrhuje události, které se každý den dějí v regionech rozvojového světa.⁷

Problémem působení států NATO při intervencích do cizích zemí je to, že povstalecké skupiny jsou zde doma, znají podmínky, prostředí a místní obyvatelstvo a jsou proto schopné jej ovlivňovat ve svůj prospěch daleko dříve a efektivněji než intervenční síly a jejich místní partnerské síly. Lidově řečeno jsou o krok napřed. Úspěšně vedený PSYOPS proto musí identifikovat důležitost všeobecné podpory a přijít s řešením problému, které umožní efektivní ovlivnění největší skupiny nerozhodnutých občanů a jejich konečné získání na svou stranu.

1.4 PSYOPS proces

Metodologie PSYOPS sestává z procesu o sedmi krocích, které na sebe navazují. Specialisté PSYOPS ji provádějí s cílem vytvořit v souladu s úkolem nadřízeného velitele řadu produktů a psychologických aktivit navržených ke změně chování cílové skupiny:⁸

1. **PLÁNOVÁNÍ** – tato fáze je součástí celkového vojenského rozhodovacího procesu. Plánovači při ní definují současné chování a projektují požadované chování, psychologické cíle, podpůrné psychologické cíle a seznam potenciálních cílových skupin.
2. **ANALÝZA CÍLOVÉ SKUPINY** – analytici v této části zužují a analyzují potenciální cílové skupiny a snaží se určit nejlepší způsob, jak ovlivnit jejich chování. Tento krok je základním kamenem celé metodologie, podmiňujícím úspěch

⁷ Scanzillo, Lopacienski, 2015.

⁸ ST 33-1, 2014

celého úsilí PSYOPS. Pro změnu chování musí analytici rozumět tomu, jakým způsobem a proč se cílová skupina v současnosti chová. Dále musí mít dostatečné znalosti a porozumění cílové skupině, aby mohli vytvořit efektivní metody k vyvolání požadovaného chování. V této fázi se identifikují motivace, slabá a silná místa, citlivost a dosažitelnost cílové skupiny. Stěžejním požadavkem na analytiku je jejich schopnost odlišit domněnky a fakta, oprostít se od svého etnocentrismu a závěry stavět pouze na reálných zjištěních. PSYOPS nemůže být nikdy efektivní, nebo může mít dokonce negativní vliv na splnění záměru velitele, pokud analýza cílové skupiny nebude zpracována správně.

3. **VÝVOJ ŘADY PRODUKTŮ** – tato fáze představuje vývoj řady produktů, která je vytvářena k tomu, aby podpořila změnu chování u určité cílové skupiny. Jedna řada obvykle zahrnuje všechny produkty a psychologické aktivity k dosažení změny chování u jedné cílové skupiny.
4. **VÝVOJ A DESIGN PRODUKTŮ** – jde o proces zakomponování PSYOPS argumentů do řady produktů a vytvoření specifických produktů nebo koordinování naplánovaných psychologických aktivit. Stěžejní je, aby všechny produkty a aktivity z této řady byly kompletní a zhodnoceny jako celek. Během této fáze jsou stanoveny procesy pro pretestaci a post-testování, jsou vytvořeny podpůrné testovací nástroje (průzkumy, dotazníky, kritéria a instrukce) a je provedena pretestace prototypů produktů.
5. **SCHVÁLENÍ** – při plánování je nutné stanovit schvalovací proces, kterým v této fázi projde návrh řady produktů a aktivit, spolu s výsledky pretestace prototypů. Schvalovacím orgánem je zde zpravidla velitel nadřízené jednotky.
6. **PRODUKCE, DISTRIBUCE, DISEMINACE** – po schválení řady návrhu řady PSYOPS produktů a aktivit je provedeno několik simultánních činností. Produkce začíná, zatímco aktivity jsou teprve plánovány, koordinovány a nacvičovány. Po skončení produkce jsou produkty uskladněny pro budoucí potřebu nebo distribuovány konečným uživatelům, kteří je poté šíří mezi přidělené cílové skupiny podle předem naplánovaného schématu. Post-testování je v této fázi prováděno k zajištění toho, že řada PSYOPS produktů a aktivit vede k požadované změně chování.
7. **HODNOCENÍ** – Začíná s vytvořením prvotních hodnotících kritérií během fáze plánování. Příslušníci PSYOPS analyzují behaviorální trendy cílové skupiny, aby určily, zda bylo dosaženo podpůrného psychologického cíle. Hodnocení způsobu

příčiny změny chování cílové skupiny vyžadují průběžné a včasné zpravodajství a expertní stanoviska specialistů PSYOPS. Cílem fáze hodnocení je usnadnit případné úpravy řady. Tato fáze určuje rozsah, do kterého bylo dosaženo podpůrných psychologických cílů a efektivnosti řady produktů a aktivit. Hodnocení se skládá z analyzování indikátorů dopadu, nenadálých událostí a všech testovacích dat v průběhu času jak z kvalitativních, tak kvantitativních metod. Příslušníci PSYOPS tak mohou určit, které produkty a psychologické aktivity fungovaly nejlépe a které potřebují přezkoumat a modifikovat skrz hodnotící proces. Tento proces také umožňuje příslušníkům PSYOPS určit případný čas, kdy jsou potřebné změny k optimalizaci působení na cílové skupiny.

1.5 Věda v pozadí PSYOPS

Z přechozí kapitoly vyplývá, že pro úspěšné působení na cílové skupiny je nutné při vedení PSYOPS zvolit přístup podobný společenskovědnímu výzkumu a aplikovat při tom poznatky z psychologických principů a teorií spolu s vědeckými metodami kvantitativního i kvalitativního charakteru. V následující části budou objasněny některé determinanty lidského chování, na kterých PSYOPS staví své výstupy, a které jsou předmětem zkoumání zejména ve fázi analýzy cílové skupiny. Stejně tak budou objasněny principy ovlivňování a krátce představeny některé techniky používané k předání sdělení cílové skupině.

1.5.1 Aplikace do vojenského prostředí

Zvláště významným oborem pro oblast ovlivňování lidského chování je výzkum v oblasti sociální psychologie. Ta studuje, jak jsou lidské myšlenky, pocity a chování ovlivněny skutečnou, pomyslnou nebo předpokládanou přítomností jiných osob. Psychologie je v oboru PSYOPS propojena s jinými vědními disciplínami jako jsou antropologie, filosofie, demografie, sociologie nebo lingvistika.

Z civilních odvětví má PSYOPS nejbliže k oboru sociálního marketingu. Zatímco klasičtí prodejci a marketingový experti používají psychologické principy k tomu, aby si lidé koupili produkt nebo službu, sociální marketing využívá sdělení k ovlivnění lidského chování a postojů s cílem vyřešit zcela nekomerční sociální problémy. Sociální marketing se tedy snažit ovlivňovat chování a postoje jednotlivců a skupin takovým způsobem, aby došlo ke zlepšení života širokých cílových skupin populace. Příkladem sociálního marketingu mohou být kampaně proti oteplování, za bezpečný sex atd. Dobrovolníci nebo

neziskové organizace se při nich snaží přesvědčit politiky, organizace nebo obyvatelstvo o nutnosti změny postojů a chování.

Změna chování jako cíl

Ultimátním cílem všech aktivit PSYOPS je dosažení požadované změny chování jak v krátkém, tak v dlouhém časovém období. V krátkém období může být změna chování využita k dosažení okamžitého efektu, například rozeznání obyvatelstva před zásahem místních bezpečnostních složek pomocí nepříjemné frekvence tlampačů. Tímto přístupem však nedojde k žádné trvalé změně chování, protože cílová skupina nemění své normy nebo postoje, pouze se krátkodobě přizpůsobí. Trvalá změna chování, například podpora legitimacy národních bezpečnostních složek, si ovšem žádá cíleně působit na vytvoření nových zvyků cílové skupiny, případně úpravu těch stávajících. Ty následně změní postoje, normy a sebedůvěru a vytvoří předpoklad k tomu, že změna chování cílové skupiny přetrvá bez nutnosti dalšího vlivového působení. Efekt dlouhodobé změny chování obvykle není tak snadno uchopitelný a je proto nutné si pro něj na začátku stanovit jasně kvantifikovatelná kritéria.

Argument

Zobecňuje hlavní důvod, proč se má cílová skupina chovat požadovaným způsobem. Ústřední argument se vytváří k přesvědčení cílové skupiny o potřebě přijetí určité varianty činnosti. Členové cílové skupiny jsou motivováni nabídkou výhod, které uspokojí jejich potřeby při akceptování požadované změny chování.

Narativ

Všechna sdělení a argumenty musí vyhovovat srozumitelnému narativu. Narativy jsou tvořeny z jednotlivých kulturně podkreslených příběhů, které rezonují u konkrétních skupin a podporují soudržnost v rámci organizace. Narativy poskytují účinný způsob, jak předat sdělení, musí ale být konzistentní napříč všemi produkty a aktivitami PSYOPS.

1.5.2 Motivace

Motivace obecně představuje přímou a dynamickou složku chování, která je určena kombinací biologických, sociálních, a vědomostních faktorů. Motivace aktivuje chování

k dosažení cíle. Současné motivační potřeby ovlivňují vnímání, uvažování, učení a jiné psychologické procesy. Jejich hlavními charakteristikami jsou:⁹

- Motivace je propojena s vnitřními podmínkami a procesy, které mohou být pozorovány pouze nepřímo, prostřednictvím behaviorálních výstupů.
- Motivace není vždy srovnatelná s chováním, to má totiž tendenci být určeno biologickými, sociálními a kulturními faktory, stejně jako vnímání, uvažování, učení a jiné psychologické procesy.
- Výsledkem motivace je téměř vždy nějaký druh aktivity.
- Motivované chování může být popsáno jako mobilizace energie; vytrvalé, intenzivní a efektivní chování; orientování k cíli; nebo změna v chování v závislosti na následcích.
- Lidské chování bývá usměrňováno k nějakému cíli. Jakmile je cíle dosaženo, tato potřeba je naplněna.
- Když je potřeba uspokojena, vyvstanou další potřeby, proto je motivace a požadavek na uspokojení potřeb nikdy nekončícím procesem.

Hierarchie potřeb/motivů

Z pohledu jednotlivce je tím nejdůležitějším pudem, který spoluurčuje chování, touha uspokojit své individuální potřeby. Tyto potřeby se stupňují v pořadí od těch základních fyzických požadavků těla, až po komplexní psychologické požadavky jako je touha po uznání a sebeúcta. Obvyklá interpretace je představení těchto potřeb v hierarchii, kde ty

⁹ AJP-3.10.1(B), 2014.

základní zaujímají základnu žebříčku a ty nejkompexnější vrchol pyramidy (viz Obrázek 1).



Obrázek 1: Maslowova pyramida potřeb a hodnot¹⁰

Teorie motivace říká, že potřeby jednotlivce mohou být popsány stupnicí uspokojení. Ne všechny cílové skupiny však hodnotí faktory na stupnici stejně. Jedna cílová skupina může například hodnotit potřebu „úcty“ jako velmi důležitou, zatímco jiná cílová skupina ji může na základě odlišného kulturního rámce považovat za méně důležitou. Některé skupiny navíc automaticky tíhnou k zaměření na potřebu vyšší úrovně, v případě že potřeba nižší úrovně je již naplněna, zatímco jiné zůstávají soustředěny na stejnou úroveň potřeb, i přesto, že tyto potřeby již byly uspokojeny.¹¹

Význam motivace v PSYOPS

Porozumění motivaci cílových skupin umožňuje přesně určit jejich potřeby a tím stává základ k úspěšnému působení PSYOPS. Potřeby nižšího řádu je třeba naplnit jako první a až po jejich nasycení je možné posunout se v rámci Maslowovi pyramidy k potřebám vyššího řádu. Pokud například cílová skupina trpí hladem a postrádá střechu nad hlavou, nelze očekávat zájem takové skupiny o potřebu vzdělání. Pokud však sdělení PSYOPS zajistí cílové skupině jídlo a přístřeší, budou mít další sdělení ze stejného zdroje zaručenu vyšší efektivitu ovlivňování cílové skupiny.

¹⁰ <http://zapisy.blogspot.com/2011/10/emoce-motivace-emoce-cit-chovani.html>

¹¹ AJP-3.10.1(B), 2014

1.5.3 Chování

Faktory prostředí

Prostředí představuje externí a interní faktory, které se nachází mimo kontrolu cílové skupiny a formují její chování. Pokud se například porouchá autobus, ve kterém jezdí člověk každý den do práce, bude muset změnit své chování a najít si alternativní způsob přepravy.

Motivátory a rezistory

Tyto faktory činí chování pro cílovou skupinu žádoucí nebo nežádoucí. Motivátory jsou věci, které požadované chování povzbuzují a rezistory od něj odrazují.

Přesvědčování

Přesvědčování je jednání, usilující o změnu chování cílové skupiny. Ta je nejdříve vystavena přesvědčovacímu sdělení, které ji má zaujmout, až mu natolik podlehne, pochopí sdělení jako osobně relevantní a porozumí mu. V další fázi cílová skupina změní své chování a sdělení bude nadále akceptovat. Posléze se bude na základě sdělení rozhodovat a chovat se v souladu s původním záměrem sdělení.

Dlouhodobá změna chování

K tomu, aby u cílové skupiny došlo k dlouhodobé změně chování, je nutné změnit faktory chování, které jsou dány předem. Jedno sdělení ovlivní cílovou skupinu pouze krátkodobě. Proto je nutná opakovaná intervence, která z požadovaného chování vytvoří návyk. V okamžiku, kdy se chování stane obvyklým, změní se nastavení předem rozhodnutých faktorů chování. Ty mohou do budoucna utvářet záměr chovat se způsobem, který je v souladu s cílem PSYOPS.

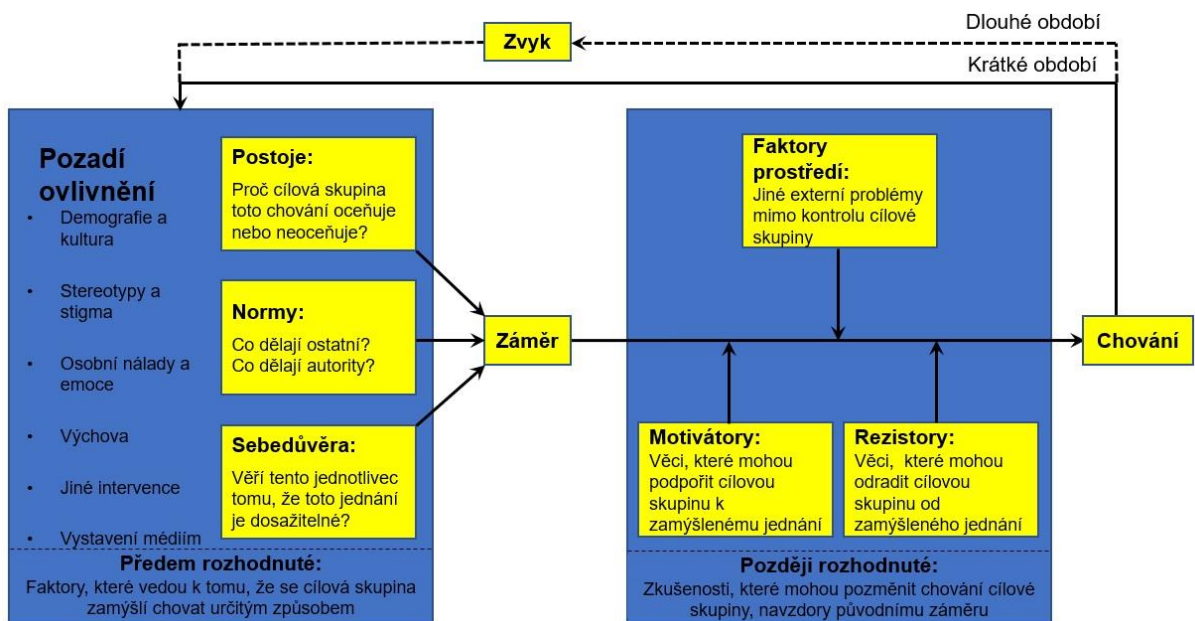
Kognitivní disonance

Popisuje nepříjemný stav, kdy jednotlivec pocítuje psychologický diskomfort, kvůli pocívanému vnitřnímu nesouladu mezi chováním a jejich postoji. Aby nemusel procházet dalším vnitřním utrpením, změní jednotlivec buď své chování nebo své postoje, tak aby se zbavil pocitu diskomfortu. Častým literárním příkladem jsou kuřáci, kteří svůj zlovyk obhajují množstvím pseudodůvodů, aby tak zakryli vědomí toho, že škodí svému zdraví.

1.5.4 Záměr

Záměr a jeho utváření

Záměr v sobě akumuluje faktory aktuálního způsobu chování, o kterých je rozhodnuto již dopředu. Záměr sice formuje chování, neurčuje však jeho konečnou podobu, na kterou působí později rozhodnuté faktory (viz Obrázek 2). Pokud má například jedinec pozitivní záměr směrem k násilí, jeho chování však násilné není, není tento jeho záměr pro bezpečnostní složky státu příliš relevantní.



Obrázek 2: Zjednodušený model chování¹²

Postoje

Postoje představují hodnoty cílové skupiny, které zaujímá ve vztahu k požadovanému chování. Obsahem postojů ve vztahu cílové skupiny k požadovanému chování jsou kognitivní prvky (co lidé ví), afektivní prvky (co si lidé myslí) a behaviorální prvky (znalosti o interakcích). Postoje výrazně určují, jak jedinec vnímá svět. Jsou ovlivňovány interními a externími faktory. Pro ovlivňování je důležité znát sílu postojů, která určuje, nakolik se dají změnit. Silné postoje, zpravidla založené na trvalých názorech, je pak lepší obratnou argumentací využít k dosažení změny chování.

¹² Převzato z *NATO Psychological Operations Handbook, 2015*

Role emocí

Vyvolání žádoucích emocí, které podpoří šíření sdělení a ovlivní postoje, může být cílem aktivit PSYOPS. Silné emoce narušují lidskou kognici a úsudek se v takové situaci vytváří na základě vizuálních podnětů a stereotypů. Proto lidé ve stresu tak často upřednostňují myšlenkové zkratky a neracionální rozhodnutí, aby se vyhnuli potenciálně negativním emocím typu zklamání, bolesti nebo studu. S tím souvisí i tendence vyhýbat se sdělením, která mohou takové emoce vyvolávat.

Identita

Lidé mají tendenci sami sebe navenek i zevnitř vnímat jako lepší, než ve skutečnosti jsou. Reflexe vlastního pojetí a následné chování jednotlivce determinují normy chování a postoje jiných lidí ze stejné sociální skupiny. Stejně dynamiky směřují jednotlivce k chování v souladu s principy morálky, aby tak zlepšil své postavení v rámci skupiny.

Normy

Normy jsou standardy společnosti, reprezentující chování normálního člena skupina. Představují očekávání, založená na předchozím chování zbytku skupiny, považovaném za správné. Normy jsou ovlivněny kulturou a sociálními faktory. Kulturní normy rozlišují viditelné znaky jako gesta, oblečení nebo rituály a dále principy vnímání dobra a zla. Sociální normy přispívají k chování, které je skupinou všeobecně přijatelné. Efekt sdělení na změnu chování bude vždy určován sociálními a kulturními normami a postoji cílové skupiny.

Efekty skupiny

Příslušnost ke skupině může mít na cílovou skupinu silný vliv. Pocity přidružení k jednotlivcům v rámci určité skupiny, vedou k jejich preferování oproti jednotlivcům, kteří jsou členy jiné skupiny. Podobně jsou snadněji přejímány i názory v rámci jedné skupiny. Příkladem může být alternativní realita, kterou si lidé vytváří díky zakládání názorově spřízněných skupin na sociálních sítích. V těch se lidé navzájem utvrzují o správnosti svého chápání světa selektivním výběrem informací a postupně se odcizují konstruktivní diskuzi a reálnému světu.

Sebedůvěra

Víra ve vlastní schopnost dosáhnout zamýšleného chování pocíťovaná cílovou skupinou je klíčová pro predikci skutečné schopnosti realizovat změnu chování cílové

skupiny. Sebedůvěra nejlépe ze všech předem rozhodnutých faktorů chování ukazuje, zda je cílová skupina ochotná dosáhnout požadované chování. Úroveň sebedůvěry proto do značné míry určuje, nakolik je třeba na záměr působit motivátory nebo rezistory.

1.5.5 Principy a techniky

Principy ovlivňování

Existuje šest principů ovlivňování, které lidi stimuluje chovat se požadovaným způsobem. Tyto principy utváří motivátory a rezistory:¹³

1. **KONZISTENCE** – lidé preferují chovat se v souladu s tím, jak se dříve vyjádřili, tak, aby záměr, který dříve vyjádřili a následné chování bylo konzistentní.
2. **RECIPROCITA** – pokud člověk dělá něco, u čeho věří, že tato akce bude příjemcem opětována akcí stejné hodnoty. Jedná se o tendenci „oplatit laskavost.“
3. **SOCIÁLNÍ DŮKAZ** – lidé jsou povzbuzeni praktikovat stejné chování, které vidí u ostatních.
4. **AUTORITA** – důvěra je obecně vkládána do lidí s nadřazeným postavením.
5. **NÁKLONNOST** – lidé tíhnou k tomu s něčím souhlasit, pokud jsou o to požádáni někým, ke komu chovají sympatie.
6. **VZÁCNOST** – méně dostupné věci jsou pro jednotlivce nebo skupinu více žádoucí.

Tyto principy lze aplikovat odděleně nebo je různě kombinovat v závislosti na situaci a vhodnosti jejich použití s cílem maximalizovat dopad sdělení, jeho zapamatovatelnost a efekt na požadovanou změnu chování.

Techniky

V rámci PSYOPS aktivit lze využívat celou řadu technik, sloužících k usnadnění přijetí sdělení cílovou skupinou a zvýšení pravděpodobnosti dosažení požadované změny chování.

Emocionální apely (například odkazy na rodinu, fotky dětí atd.) lze využít tam, kde cílová skupina cítí vztah k apelovanému předmětu, který ji bude nutit chovat se adekvátním způsobem. Racionální argumenty (podpora demokratické vlády) jsou oproti tomu použitelné tam, kde se cílová skupina chystá učinit pragmatické rozhodnutí o svém chování.

¹³ Cialdini, 2007.

Sdělení lze také zarámovat některým z Cialdiniho principů, aby bylo pro cílovou skupinu více či méně atraktivní. Reklama na časově omezenou slevu, je příkladem časového zarámování sdělení. Obdobně může být využita vzácnost, zisk, ztrátu atd. Lze konstatovat, že pozitivně zarámovaná sdělení jsou efektivnější, protože vyvolávají pozitivní motivaci.

Další technikou efektivního předání sdělení je jeho sdílení virálním způsobem prostřednictvím internetu. Sdělení se takto bude rychle šířit cílovou skupinou, pokud bude „chytlavé“ a bude konzistentní s již existujícími představami a názory cílové skupiny.

Vyhovění je technikou, předpokládající změnu chování v důsledku tlaku. Toho může být dosaženo automatickou kladnou odpovědí na neočekávaně vznesený požadavek, nebo dovedným použitím principu reciprocity.

Poslušnost je určována sociálními normami a nutí nás určitým způsobem reagovat na autority. Ty se v různých společnostech liší, jejich schopnost ovlivnit cílovou skupinu je však univerzální.

Nátlak znamená použít hrozby nebo trestu jako nástroje ovlivňování tak, aby bylo dosaženo vyhovnění s chováním, které by si cílová skupina sama nezvolila. Nátlak totiž obsahuje hrozbu projekcí negativních následků, kterým se cílová skupina snaží vyhnout.

Člověk přijímá většinu zpracovávaných informací zrakem, a proto je využití zobrazování (*imagery*) velmi efektivní technikou k předávání sdělení. Vizuální stimulace je pro člověka velmi atraktivní a správně zvolený design sdělení usnadňuje jeho porozumění, zapamatování a další sdílení. Neomezené využití pak tato technika najde tam, kde je nutné předávat sdělení bez použití slov, například kvůli nízké gramotnosti nebo jazykové vzdálenosti.

1.6 Shrnutí

Vojenská schopnost PSYOPS je unikátním prostředkem interakce mezi vojenskými jednotkami a různorodými zahraničními skupinami lidí. Díky schopnosti masové komunikace umocněné rozmachem informačních technologií je PSYOPS v 21. století schopen působit na neomezeně velké cílové skupiny v jakékoliv destinaci po celém světě a v reálném čase jim předávat sdělení skrz všechny komunikační kanály. To umožňuje PSYOPS znásobit dopad všech druhů vojenských operací a podpořit úsilí, které vyvíjí armáda jako celek, v kterékoli činnosti nebo fázi operace.

Konečným cílem PSYOPS je změna chování v souladu se záměrem velitele. Požadované chování cílové skupiny tak může mít zcela rozdílné formy, od evakuace civilistů z města před bombardováním, přes složení zbraní nepřítelem, až po širokou účast ve volbách. K ovlivňování cílových skupin PSYOPS využívá různé vizuální a zvukové produkty, případně jiné psychologické aktivity nesoucí sdělení, která jsou vytvořena s cílem ovlivnit cílovou skupinu a způsobit změnu chování. Tyto produkty a aktivity vznikají v určitých balíčcích (řadách) v rámci širších kampaní adresovaných předem vybraným a schváleným cílovým skupinám. Za jejich vznikem stojí složitá metodologie, hodnotící, které symboly, motivy a témata budou na cílovou skupinu působit a kterými komunikačními kanály a jakým způsobem tuto cílovou skupinu nejlépe ovlivnit. Zároveň jsou při tvorbě sdělení a produktů PSYOPS využívány poznatky z oboru psychologie tak, aby byl podpořen výsledný efekt změny chování. Před provedením samotného procesu PSYOPS k ovlivňování cílových skupin je však v první řadě zapotřebí důkladně analyzovat kulturu a vzorce chování cílové skupiny, ze kterých vyplývá i motivace pro její současné chování. Důležité je také průběžné hodnocení efektivnosti prováděných aktivit PSYOPS, které umožňuje pružné přizpůsobení změnám a úpravu produktů nebo sdělení.

Zcela jedinečnou perspektivou, kterou PSYOPS nabízí, je analýza vlivu v rámci cílových skupin. Klasické vojenské myšlení zkoumá hierarchii moci a jednotlivé vazby v žebříčku. Metodologie PSYOPS však místo toho vytváří schéma hierarchie vlivu a identifikuje klíčové „influencery,“ jakožto sekundární aktéry, schopné ovlivnit chování cílových skupin. Ti pak mohou být reálnými adresáty PSYOPS aktivit s cílem sekundárně ovlivnit cílovou skupinu prostřednictvím důvěryhodných influencerů.

Důležitým rysem PSYOPS je jeho univerzálnost. Může být využit v rámci ryze vojenských operací nebo i k podpoře humanitárních operací, ve kterých se cílem PSYOPS stává převážně informovat postižené obyvatelstvo pomocí prostředků PSYOPS (tlampače, letáky, televizní vysílání, rádio, SMS, multimédia atd.) a pomoci tak stabilizovat situaci v místě nasazení.

Využití PSYOPS bylo vždy vnímáno s jistou ostražitostí, spojenou se stereotypním vnímáním této schopnosti, coby prostředku pro manipulaci nepřítele a obyvatelstva. Realitou však je, že PSYOPS je v armádách NATO principiálně založen na prezentaci pravdivých informacích a důvěryhodnosti. Mimo etického hlediska je zároveň jedinou možností, jak

dlouhodobě zachovat kredibilitu nasazovaných koaličních sil a organizace NATO jako celku.

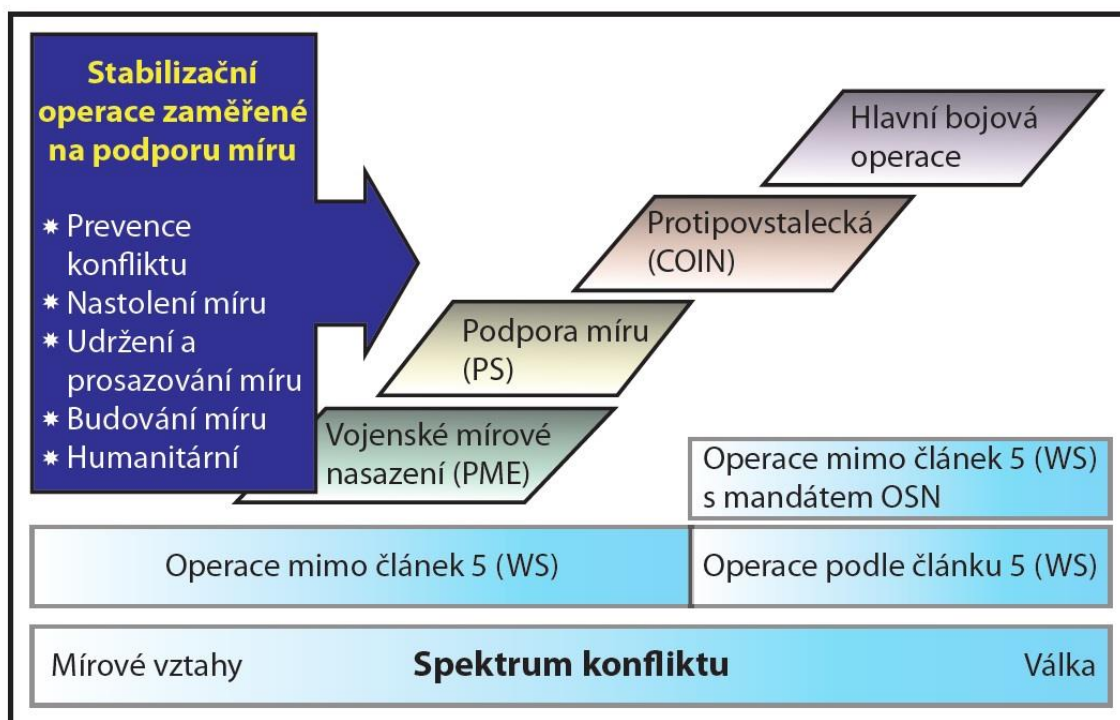
2 STABILIZAČNÍ OPERACE

Stabilizace je pojmem, který v 21. století prostupuje politicko-vojenské diskuze velkých mezinárodních hráčů v souvislosti s osudem mnoha zhroutených států a regionů Afriky, Blízkého a Středního Východu nebo Latinské Ameriky. Primárním problémem je tedy existence konfliktu, sekundárním jeho důsledky na celou zemi nebo region. Řešením může být mezinárodní pomoc na několika úrovních. Tato práce se zabývá vojenskou pomocí v podobě stabilizační operace. V tomto smyslu je však nutné v první řadě pochopit úlohu a místo stabilizačních operací v rámci vojenského plánování a také posloupnost etap vývoje válečného konfliktu tak, jak jej chápe NATO.

2.1 Členění vojenských operací

Členění vojenských operací není jednoznačné, mohou mít národní nebo mnohonárodní charakter a jsou zpravidla vedeny za účasti (se zapojením) více druhů sil jako společné operace. Podle rozsahu použití a množství do operace nasazených sil a prostředků mohou mít mnohonárodní vojenské operace charakter operace vysoké nebo nízké intenzity a podle druhu použitých prostředků je lze rozlišovat na operace vedené bez použití nebo s použitím zbraní hromadného ničení. Podle prostoru provedení lze rozlišovat operace na území vlastního státu a operace mimo území vlastního státu. Mezi jednotlivými druhy operací existuje tenká hranice. Jednotlivé druhy operací se prolínají, probíhají souběžně a navazují na sebe (viz Obrázek 3). Široké spektrum aktivit v rámci jediné operace stírá rozdíly mezi jednotlivými druhy operací. Každé členění je proto jen pomocným nástrojem pro pochopení vzájemných souvislostí a nemůže ovlivňovat rozhodování velitelů. Existuje také množství kritérií, podle kterých lze vojenské operace členit. Proto je dnes jedním z nejdůležitějších rozlišujících prvků mezi operacemi jejich politický mandát. Takovéto rozdělení operací podle celkového mandátu je důležité zejména z politických a právních důvodů.¹⁴

¹⁴ Doktrína AČR, 2010, s. 33.



Obrázek 3: Druhy operací¹⁵

Nasazení ozbrojených sil k řešení krizové situace může vyžadovat několik po sobě jdoucích nebo vzájemně navazujících vojenských operací. V tomto případě jde o tažení. Každý druh operace odlišují pravidla použití sil (*Rules of Engagements - ROE*), zasazení jednotek a požadovaný cílový stav. V současnosti lze rozlišovat čtyři druhy operací:¹⁶

- Operace vojenského mírového nasazení (*Peacetime Military Engagement PME*);
- Operace na podporu míru (*Peace support - PS*);
- Protipovstalecké operace (*Counter Insurgency - COIN*);
- Hlavní bojové operace (válka).

Stabilizační operace mezi základními druhy operací chybí. Mají však průnik do všech z nich, a to ve všech fázích a míře intenzity konfliktu, kdykoliv je třeba dosáhnout jejich hlavních cílů, tedy prevence konfliktu, nastolení míru, udržení a prosazení míru, budování míru a humanitární pomoci. Ve strategickém pohledu se tak stabilizační operace pohybují za hranicí, kde nad vojenskými cíli opět převáží cíle politické a kde se hlavní úsilí nasazených jednotek překlápí z porážky protivníka na obnovení funkcí legitimní vlády, odstranění následků konfliktu a získání podpory místního obyvatelstva.

¹⁵ Převzato z Doktrína AČR, 2010, s.34.

¹⁶ Doktrína AČR, 2010, s.34.

Podle moderního rozlišení konfliktů na „*konvenční*“ – intenzivní válečný střet s použitím zbraní a „*nekonvenční*“ – nízká míra válečné intenzity a důraz na získání podpory místního obyvatelstva; lze tedy stabilizační operace jednoznačně chápat jako operace nekonvenčního typu.

Další části práce se tedy budou vztahovat zejména k působení PSYOPS ve stabilizačních, nebojových vojenských operacích. Nejsložitější a zpravidla i časově nejnáročnější formu stabilizačních operací vyžadující komplexní přístup jsou operace protipovstalecké. Tyto operace jsou historickým strašákem politiků a stratégů, jelikož je třeba vyvinout enormní úsilí přesahující standardní přímočarý vojenský přístup, k tomu, aby byla v dané oblasti dosažena trvalá vláda práva, bezpečnost a podpora legitimní vlády od místního obyvatelstva.

2.2 Vojenské aktivity

Typy vojenských aktivit

Dalším důležitým pojmem jsou vojenské aktivity, jež jsou použitelné pro plánování a provedení operací. Ty mohou být rozděleny do čtyř kategorií, a to na ofenzivní aktivity, defenzivní aktivity, stabilizační aktivity a ostatní podpůrné aktivity. Dohromady podávají souhrn toho, co mohou vojenské síly podniknout v rámci dané operace.¹⁷

Stabilizační aktivity

Stabilizační aktivity jsou v tomto ohledu definovány jako aktivity, které zavádějí kontrolu a bezpečnost v dané oblasti s využitím vojenských schopností k obnově služeb a podpoře civilních orgánů, jež vytvářejí spolehlivé vládní organizace a mechanismy. Stabilizační aktivity zahrnují akce na bázi nátlaku i spolupráce. Ty mohou probíhat před, během i po ofenzivních i defenzivních aktivitách. Stabilizační aktivity vytvářejí prostředí, ve kterém intervenující jednotky aplikují zejména ostatní nástroje moci (diplomatické, informační, a ekonomické) ve spolupráci s legitimní vládou. Tyto stabilizační aktivity však mohou jako integrální součást celkové stabilizace zahrnovat i boj.¹⁸

¹⁷ Doktrína AČR v mnohonárodních operacích, 2008, s.19

¹⁸ Doktrína AČR v mnohonárodních operacích, 2008, s.20

2.3 PSYOPS ve stabilizačních operacích

Primárním záměrem psychologických operací k podpoře nebojových operací je dosáhnout spolupráce mezi vlastními vojenskými jednotkami a místním obyvatelstvem. Trvalými úkoly je vytvářet všeobecný souhlas se stabilizační situací, prosadit déletrvající mír, přispívat k vytvoření a stabilizaci politického prostředí, kriminalizovat nelegální aktivity a budovat kredit bezpečnostní složek. Další konkrétní cíle psychologických operací se stanovují na základě okamžité potřeby. Může jít o snahu usměrňovat tok uprchlíků, rozšířit sběr informací od obyvatelstva, nebo o podporu aktivit usilujících o získání přízně obyvatelstva. V současné době však dochází ke stále častějšímu míchání bojových a nebojových aktivit v jednom prostoru operace. Tato praxe, označovaná někdy jako „*three block war*“, vyžaduje rychlou změnu v přístupu k aktuální situaci nebo vybrané cílové skupině. Psychologické operace hrají i klíčovou roli v přechodových fázích mezi stadiem intervence a stabilizace a následně mezi stabilizací a normalizací. Psychologické operace zde snižují riziko spojené s odchodem vojsk a recesí nežádoucího stavu. Praxe současných konfliktů tedy stírá rozdíly mezi psychologickými operacemi k podpoře bojových a nebojových aktivit. Uplatňuje se spíše jejich komplexnost a zdůrazňuje se zejména vysoká flexibilita.¹⁹

Ve stabilizačních operacích PSYOPS, jakožto vojenská schopnost proniká do oblasti politických cílů. Díky svému informačnímu potenciálu se může zásadní měrou podílet na zvýšení bezpečnosti v oblasti konfliktu a podpořit reformu bezpečnostních sil. Jako nástrojů k tomu využívá psychologických aktivit a různých kampaní PSYOPS s cílem dosáhnout změny chování u cílových skupin jako jsou bezpečnostní síly domovského státu, představitelé státní moci, obyvatelstvo a nepřátelsky naladěné elementy. Z povahy své činnosti musí PSYOPS působit proaktivně, což předpokládá jeho přizpůsobivost aktuální situaci vlastních jednotek, nepřítelů a obyvatelstva a stejně tak i stavu celé společnosti.

2.4 Případová studie situace v Iráku

Tato podkapitola navazuje na předcházející a popisuje realitu stabilizační operace v Iráku následující invazi vojsk USA a Velké Británie v roce 2003.

¹⁹ Novák, 2014, s. 51-62,

Popis situace v Iráku

Ve středu 19.3. 2003 zahájila po předchozí eskalaci vzájemných vztahů Koalice vedená Spojenými státy invazi do Iráku s politicko-vojenskými cíli svrhnout režim Saddáma Husseina a eliminovat hrozbu zbraní hromadného ničení včetně schopností k jejich výrobě. Po pádu Saddámovy vlády měla být vytvořena nová, svobodná a demokratická vláda spolu s rekonstrukcí klíčové irácké infrastruktury. Ohromná vojenská síla a technologická převaha Koalice si s iráckou armádou rychle poradily. Saddámovi jednotky se potýkaly s dezorganizací a jejich vojáci se masivně vzdávali. Vojenské cíle operace tak byly úspěšně dosaženy už po šesti týdnech a 1.5. tak mohl prezident Bush oznámit konec hlavních bojových operací. Spolu s tím byla zahájena další fáze celé kampaně v podobě stabilizace země. Iráku sice již nevládl brutální diktátor, začala však ta těžší část v podobě výstavby a rekonstrukce spolu se zavedením funkční vlády. Koalice se zároveň zavázala v zemi zůstat až do konečného vyřešení situace.

V řádu měsíců však počáteční nadšení Iráčanů rychle zmizelo, když se život velké části obyvatel, na rozdíl od očekávaného zlepšení, prudce zhoršil. Vojenské operace zničily klíčovou infrastrukturu. Chyběla voda, elektřina a dopravní systémy zcela zkolabovaly. Ve městech se ohromným způsobem drancovalo, v hlavním městě Bagdádu nabylo rabování až biblických rozměrů. Vandalové ničili a zapalovali tamní úřady, školy nebo nemocnice, a to ještě před samotným vstupem amerických sil do města. Všude se kvůli výpadku základních služeb hromadily odpadky a splašky, představující zdravotní riziko. Domácí bezpečnostní síly se ze dne na den vypařily. Zhruba 300 tisíc vojáků se v krátké době rozpustilo mezi obyvatelstvem a zbylí vojáci a policisté buď svlékli uniformy nebo se přidali k hnutím odporu. V ulicích vládl chaos a ani koaliční vojáci se nemohli cítit bezpeční před útoky diverzních sil. Celá ekonomika se krátce po osvobození propadla do hluboké deprese, nezaměstnanost a inflace raketově vzrostly. Kvůli všudypřítomného násilí docházelo k výpadkům v dodávkách, což podpořilo rozmach černého trhu.

Neschopnost využít iráckou dobrou vůli během klíčového časového okna bezprostředně následující pád Saddámovy vlády tak ve výsledku významně přispěla ke ztrátě hybnosti Spojenců v rovině získávání důvěry Iráčanů. Ač byli Američané zpočátku považováni za osvoboditele, svou fatální neobratností v rychle ovládnuté zemi si mezi místním obyvatelstvem sami vysloužili přívlastek „okupantů.“ Tato situace z jara 2003 navíc spustila celou řadu dalších destabilizačních procesů uvnitř již tak rozděleného Iráku.

K umocnění situace přispěla spojenecká podpora zkorumpované prozatimní vlády, která znevýhodňovala menšinová etnika a náboženské odnože. Výsledkem byla eskalace sektářského násilí mezi Šíity a Sunity, která mohla naplno propuknout po definitivním odchodu spojeneckých sil v roce 2011 a událostech Arabského jara. Bylo tak vytvořeno podhoubí pro krvavou občanskou válku a následný rozmach teroristické organizace samozvaného Islámského státu, jakožto dalšího nestátního aktéra aktivně šířícího nenávistnou doktrínu násilí po celém světě.

Diskuze, vedené s časovým odstupem bezpečnostními experty po celém světě identifikovaly dvě hlavní roviny selhání celého iráckého tažení. První leží v rovině neexistence strategických cílů politického charakteru pro období po svržení Saddáma. Druhou rovinou je absolutní podcenění úsilí o získání většinové podpory Iráčanů pro stabilizaci jejich země. Špatné projektování důsledků ofenzivní fáze konfliktu do fáze stabilizační, nezajištění základních potřeb pro miliony Iráčanů, spolu s neschopností rychle nastartovat iráckou ekonomiku jsou klíčovými faktory neúspěchu intervence. S jejich následky se Irák potýká dodnes.

Pohled PSYOPS

Jednotky PSYOPS byly součástí invazních sil již od samého počátku. V první fázi bylo jejich úsilí směřováno zejména na kampaně usilující o demoralizaci a dezerci vojáků irácké armády a odrazení od použití zbraní hromadného ničení. Po zahájení stabilizační fáze byly úkoly pro jednotky PSYOPS americké armády, které měli prostřednictvím svých aktivit komunikovat s cílovou skupinou – iráckým obyvatelstvem, následující:²⁰

- Iráčané zapojení do produkce, skladování, přepravy a použití zbraní hromadného ničení nebudou podporovat jejich použití nebo pašování.
- Iráčané budou spolupracovat s koaličními silami na civilně-vojenských operacích a uznávat jejich autority.
- Regionální a mezinárodní komunity budou spolupracovat s koaličními vojenskými jednotkami.
- Iráčané budou podporovat jak prozatimní, tak budoucí irácké vlády.
- Iráčané nebudou zasahovat do koaličních operací.
- Teroristé ukončí své aktivity v Iráku.

²⁰ Troy, 2007.

Na první pohled je jasné, že většina těchto cílů (s výjimkou podpory místní vlády) má spíše vojenský charakter. Zcela chybí cíle akcentující stav společnosti blízky humanitární katastrofě, jako je například informování o materiální podpoře, snaha o konsolidaci ozbrojených sil, podpora rekonstrukce infrastruktury atd. Z toho vyplývá jednoznačně nedostatečné zhodnocení společenského rozměru při plánování této operace a neúplné využití potenciálu schopnosti PSYOPS.

3 PROSTŘEDÍ SOUČASNÝCH OPERACÍ

Mění se globální bezpečnostní situace zaznamenala posun v důrazu na jistotu konfrontace supervelmocí směrem ke komplexnějším interakcím států a nestátních aktérů, jakými mohou být teroristické organizace, povstalecké skupiny, etnické skupiny atd. Globalizace a soupeření o zdroje v kombinaci s ideologickým, náboženským a kulturním rozdělením zvyšují nejistotu. Organizace NATO navíc, částečně pod tlakem mediálního dopadu globálních problémů, zvýšila své nároky na dodržování morálních zásad a stále přísnějších právních omezení pro všechny intervence.²¹

Šedá zóna

Tento pojem byl poprvé použit bývalým americkým ministrem zahraničních věcí a profesorem politologie Henry Kissingerem před více než šedesáti lety k popisu komplexnosti tehdy vyvstávající Studené války. Kissinger tímto pojmem označil oblasti, kde vojenská převaha nemohla zabránit agresí, a kde diplomacie nemohla vyřešit všechny problémy. Dnešní optikou se „šedá území“ vyskytují v oblastech, kde neexistuje regulérní válka, ale ani mír. Tyto oblasti jdou napříč hranicemi států a nelze je jednoduše zařadit do kategorií řešitelných problémů. Období po pádu bipolárního světového řádu představuje znovuvzkříšení šedé zóny. S odchodem supervelmocí ze scény došlo k jejich nahrazení teroristickými hrozbami nestátního charakteru, lidovými revolucemi a vzestupem sociálních médií, které domněle proměnily identity a zájmy lidí po celém světě. Současně jsme svědky vzrůstu rivality mezi velmocemi napříč politickou, ekonomickou a společenskou sférou. Výsledkem je, že se hrozby šíří stejně tak od klasických teroristických organizací, jako od zástupných organizací sponzorových států za účelem prosazení jejich zájmů. Tito aktéři mohou velmi rychle mobilizovat „zelené mužíčky,“ nebo například narušit bankovní systém prostřednictvím kyberútoku. K tomu, mají hrozby v podobě států nebo nestátních aktérů téměř neomezený přístup k obyvatelstvu prostřednictvím záplavy komunikačních kanálů, zvyšujících potenciál použití dezinformací k mobilizaci obyvatel. Nepřítel má značnou motivaci k použití informací jako zbraně zejména proti demokratickým společnostem, které

²¹ AJP-3.10.1(B), 2014

již čelí výzvám, jak zvládnout často protichůdné požadavky jednotlivých tříd. Z toho vyplývá, že lidský rozměr konfliktu bude tím nejobvyklejším válčístěm 21. století.²²

3.1 Změny v charakteru ozbrojených konfliktů

Současné a s vysokou pravděpodobností ani budoucí války, konflikty a další možná zasazení ozbrojených sil se nebudou odehrávat jen jako konflikt či interakce „mezi“ společnostmi, ale především jako konflikt „v rámci“ společnosti. V této souvislosti se mluví o tzv. „*Válce lidí*.“ Obyvatelstvo se tímto stává účastníkem a z vojenského hlediska i hlavním problémem postmoderních válek. Jen stěží lze nalézt konflikt, kde by se civilní obyvatelstvo neocitlo v jádru vojenského zájmu zúčastněných stran. Tím je překonán model, ve kterém obyvatelstvo tvořilo „zázemí“, tedy protějšek fronty coby čistě vojenské zóny. Ozbrojené síly nyní působí bezprostředně mezi obyvatelstvem a ve značné závislosti na něm. To představuje vstup do období válek vedených v prostředí obyvatelstva. Při přímém zasazení sil lze z obyvatelstva snadno vytvořit nepřátelský dav, který může získat charakter „armády“, se kterou nelze s ohledem na mandát a platné konvence bojovat. Pokud ale chápeme obyvatelstvo i jako předmět působení, pak musíme zaměřit své aktivity tak, aby jeho reakce vyzněly v náš prospěch. Právě obyvatelstvo se tak stává bodem konfrontace nebo společenským prostorem, který musí zasazené síly udržet. Z výše uvedeného plyne závěr, že má-li být operace maximálně účinná, je potřebné již při plánování ozbrojených intervencí brát na zřetel politický účinek spojený se situací, která čeká obyvatelstvo uvržené do nepořádku, chaosu nebo bezvládní. Vedení operací přímo mezi obyvatelstvem má také značnou etickou dimenzi, kde důležitou součástí podílející se na konečném výsledku tvoří psychologické působení.²³

Analytici sociálních médií zdůrazňují zásadně aspekt nového milénia, který mění charakter války. Tím je evidentní nárůst počtu chytrých zařízení a mobilního internetu s dostupností neomezeného množství informací. Expanze „internetové knihovny“ však zaostává ve srovnání se sociální konektivitou, kterou internet nabízí běžným lidem po celém světě. Virtuální komunity vznikají na základě úzce definovaných zájmů a interpretací událostí přes velmi úzký náhled konkrétního narativu. Média tomu napomáhají zužováním obsahu a podporou ideologických základů místo snahy vést dialog napříč názory. Zvýšený

²² <https://smallwarsjournal.com/jrnl/art/the-battlefield-of-tomorrow-fought-today-winning-in-the-human-domain>

²³ Zona, Galatík, 2010, s. 76-88.

přival vizuálních informací také napomáhá vytvořit silnější sdělení, která si nárokují kontrolu nad událostmi spíše než podíl na hledání řešení. Je to konkrétně tato schopnost dostupnosti dat, položená někde mezi politickou a ekonomickou mocí a bez možnosti regulace, která změnila charakter války v blízké budoucnosti. Společenské revoluce historicky spoléhaly na omezený počet intelektuálních elit, jako na úložiště informací. Tato přední linie společnosti rozhodovala o tom, kdo z nižších tříd se může stát osvíceným, tedy disponujícím výsostnými znalostmi. Jak uvádí Henry Kissinger v knize Světový řád: „*To se změnilo v okamžiku, kdy události, kterým by předtím zabralo měsíce vyplout na povrch, začaly být po celém světě dostupné v řádu sekund.*“ Nyní se zdá, že v takovém světě je schopnost kontroly a vlády tradičních lídrů nad obyvateli, čím dál víc zatlačována do pozadí imperativem vlivu.²⁴

Druhou zásadní změnou, formující novodobou válku je přesun obyvatelstva z venkovských a výše položených sídel do velkých aglomerací a pobřežních oblastí. Vznik větších městských oblastí měst sice umožňuje větší koncentraci výrobních faktorů a pracovních míst, velká část obyvatel velkých měst (zejména v zemích třetího světa) však žije v hrozných podmínkách chudinských periferií s minimální vyhlídkou na změnu k lepšímu. Tato nejzranitelnější část populace je přirozeným podhoubím pro formování jádra podpory pro různé protisystémové organizace a násilné nestátní aktéry.

Obě tyto změny ukazují, že budoucí konflikty tedy už nebudou soubojem o získání velkého území a nerostného bohatství, ale spíše fyzickým soubojem o klíčovou infrastrukturu urbanizovaného prostoru spolu s informačním soubojem podporujícím fyzické úsilí vojsk, směřujícím k získání převahy ve vlivovém působení na lidskou mysl.

Rostoucí význam pozemního prostředí

Při obecném popisu významných konfliktů z nedávné doby (Irák, Afghánistán, Sýrie, Ukrajina) lze vyvodit závěr, že typickými, ale nikoli jedinými zónami střetů a intervencí se stávají převážně města a obecně zastavěné oblasti. Ozbrojené síly dnes totiž působí hlavně v zalidněných prostorech. Obydlené lokality nahrazují otevřený terén a stávají se základními prostory činnosti. Úspěch ve „válce ve městě“ se stal závislý na novém způsobu použití ozbrojených sil. To však znamená hluboce pochopit, že nelze vyhrát válku s městem, ale pouze válku v myslích obyvatelstva ve městě. Toto pravidlo, tak jako každé, neplatí vždy. Například v Iráku komplikovalo situaci široké spektrum zájmů a zájmových skupin

²⁴ OPERATING IN THE HUMAN DOMAIN, 2015.

obyvatel. Již v 5. století před našim letopočtem filozof a historik Thukydidés moudře zmiňuje: „*Lidé to jsou, kdo tvoří obec (město), nikoli zdi.*“ Tento citát neztrácí nic na své hloubce v případě jakéhokoli nasazení ozbrojených sil, ať už je jeho cíl vojenský nebo humanitární.²⁵

Použití síly je realizováno v podstatné míře v prostoru lidské společnosti, v pozemním prostředí, kde se nalézá základní oblast jeho aplikace. Je to právě pozemní prostředí, kde se rodí a zanikají krize. Je pravděpodobné, že budoucí války, tak jako ty současné, budou nezářídka zahájeny na dálku z moře nebo ze vzduchu, ale budou vždy ukončeny na zemi, v situaci, kdy síly působí přímo mezi obyvatelstvem a v přímé konfrontaci s „*nepřátelskými stranami.*“ Fyzicky pouze na zemi, kde je zajištěn kontakt se všemi aktéry a nepřetržitá přítomnost sil, mohou přijatá opatření přinášet očekávané výsledky. V současné době, výrazněji než v minulosti, kdy je v mnohem menší míře cílem vojenských operací stát a více samotné obyvatelstvo, znamená ovládnutí prostředí obyvatelstva jednu z podmínek vítězství ve válce. Tedy, ve válce proti protivníkovi, který je téměř vždy neregulérní, je prakticky jediným způsobem řešení situace ovládnutí prostředí na zemi, kde žije obyvatelstvo a působí potenciální (nepravidelný) protivník. Ovládnutí pozemního prostředí v přijatelném čase tvoří jádro a hybnou sílu „stabilizační fáze“ operace, která se stává „rozhodující fází“, v níž se vytváří podmínky realizace požadovaného strategického efektu. Tato akce na zemi (ovládnutí prostředí) umožňuje transformaci vojenského cíle do cíle politického. To vyžaduje síly schopné trvalého působení v prostoru konfliktu, schopné rychlé reakce na vývoj podmínek. V současných, ale i budoucích konfliktech a jiných operačních zasazeních budou muset velitelé citlivě vnímat komplexní a proměnné prostředí, ve kterém působí, což nebude možné v některých fázích konfliktu jiným způsobem, než aktivitami přímo v terénu a v dotyku s obyvatelstvem. To jim však umožní použít sílu maximálně efektivně a mít efektivní zpětnou vazbu umožňující i zpětné kroky v organizaci sil dle vývoje a průběhu situací. Přitom musí být také zachována spojitost mezi taktickými a politickými aktivitami. Pravděpodobně ještě více naroste význam specializovaných schopností zajišťujících interakci v prostředí obyvatelstva.²⁶

Nasazení jakéhokoliv prvku síly, zejména vojenského elementu, mělo vždy psychologickou dimenzi, která je pro konflikt minimálně stejně důležitá, jako ta fyzická. Využití schopnosti PSYOPS je z tohoto pohledu klíčové, protože jako jediná umožňuje

²⁵ Zona, Galatík, 2010, s. 76-88.

²⁶ Zona, Galatík, 2010, s. 76-88.

masovou komunikaci s cílovými skupinami a poskytuje z ní veliteli zpětnou vazbu. Využití této schopnosti pak závisí pouze na tom, čeho chce velitel dosáhnout. Konflikt je soubor odhodlání, který se odehrává v lidských myslích, stejně jako na bojišti. Přístupy a chování lidí mohou být klíčové pro výsledek konfliktu a podobu prostředí po konfliktu. Proto je nezbytné porozumět motivaci různých cílových skupin, jako jsou lídři, ozbrojené síly nebo obyvatelstvo, s cílem formovat jejich vnímání, působit na jejich vůli a přesvědčit je k přijetí výsledku žádoucího pro státy NATO. Je však třeba odlišit psychologický dopad vojenských operací a plánované PSYOPS, ačkoliv by tyto měly být vzájemně koordinovány a podporovat se.

3.2 Přejchod z klasického bojiště do prostoru bojové činnosti 21. století

Následující část analyzuje komplexní povahu „arény,“ ve které v 21. století probíhají operace. Vzdávající komplexnost moderní bojové arény podnítila nahrazení tradičně užívaného výrazu „bojiště“ (*battlefield*) výrazem „prostor bojové činnosti“ (*battlespace*). Důvodem je, že tradiční výraz příliš zdůrazňuje převahu pozemních operací nad jinými, zatímco nový termín je neutrální a implicitně naznačuje rozšíření boje do více dimenzí. Většina armádních doktrín stále rozlišuje pět dimenzí, ve kterých se může odehrávat konflikt. Těmi jsou pozemní, vzdušná, námořní, vesmírná a kybernetická.²⁷

Pozemní dimenze

Zahrnuje vojenské operace, které se odehrávají převážně na zemském povrchu planety. Pozemní dimenze války prošla historicky několika rozdílnými etapami charakteristickými změnou doktríny použití. Od časů masového nasazení převážně nevyčvičených a nepravidelných ozbrojených obyvatel, používaných na frontální útoky, až po současné nasazení mezinárodně organizovaných úkolových uskupení s profesionálními jednotkami vybavenými širokou škálou zbraní a informačních systémů.

Vzdušná dimenze

Vzdušná dimenze představuje použití vojenských letadel a jiných létajících strojů v boji. Moderní vzdušný boj zahrnuje také střely, bezpilotní vzdušné prostředky a prostředky protivzdušné obrany. Úroveň letounů a jiných prostředků pro boj v této dimenze je otázkou prestiže a ukazuje na technologickou vyspělost a hospodářskou úroveň jednotlivých států.

²⁷ Panwar.

Námořní dimenze

Tato dimenze představuje souboj o vodních plochy, jako jsou oceány, moře, případně i řeky a jezera. Tato dimenze se v současnosti příliš nevyvíjí, protože k masivnímu nasazení loďstva a ponorek došlo naposledy za 2. světové války. Po jejím skončení se ukázala zastaralost klasických válečných lodí a nastala dominance letadlových lodí a ponorek, nesoucích strategické zbraně.

Vesmírná dimenze

Vesmírný boj se odehrává mimo atmosféru. Zahrnuje souboj pozemních a vzdušných cílů se satelity a satelitů mezi sebou. V rámci vesmírného boje se v dějinách lidstva dosud událo pouze několik incidentů a všechny přitom byly součástí výcvikových scénářů kdy se jednalo o sestřelení zastaralého satelitu stíhačkou.

Kybernetická dimenze

Kyberprostor se skládá z mnoha rozdílných a často se překrývajících sítí a uzlů. Ty nemusí být vzájemně izolovány, současný trend však kyberprostor propojuje víc a víc. Sítě mohou pro vzájemnou komunikaci využívat sofistikovaných metod šifrování a přístupových protokolů, které omezují přístup z jiných míst. Kybernetická dimenze byla jako regulérní součást boje uznána až nedávno a prostředky pro boj v ní tedy stále prochází rapidním vývojem.

3.3.1 Cebrowskiho koncept dimenzí konfliktu

Myšlenka boje v několika dimenzích začala být středem diskuzí o moderním boji, a to nejen kvůli nárůstu informací a zvyšující se komplexnosti konfliktů v dnešním informačním věku. V návaznosti na zastaralost konstrukce pěti „dimenzí boje,“ které přijalo mnoho moderních armád světa, přišel A.K. Cebrowski, ředitel úřadu pro transformaci sil ministerstva obrany Spojených států s odlišnou koncepcí dimenzí boje, která tvrdí, že konflikt na moderním bojišti zahrnuje následující čtyři dimenze a to fyzickou, informační, kognitivní a sociální.²⁸

Fyzická dimenze

Tradiční oblast boje, kde se jednotky přemísťují v prostoru v průběhu času. Zahrnuje pozemní, námořní, vzdušné a vesmírné prostředí, ve kterých provádí vojska řadu operací a

²⁸ Panwar

kde sídlí fyzické platformy a komunikační sítě, které je spojují. Elementy této dimenze jsou nejněžší pro kvantifikaci, a proto dřív byla i bojová síla měřena ve fyzické dimenzi.²⁹

Informační dimenze

Informace je zde vytvořena, zpracována a sdílena. Tato dimenze usnadňuje komunikaci stran zapojených do konfliktu. Je také dimenzí sensorů a procesů pro sdílení a přístup výstupů ze sensorů stejně tak, jako „dokončených“ informací. V této dimenzi probíhá komunikace velení a řízení armád a je zde sdělován velitelův záměr. Proto musí být stále narůstající informační dimenze chráněna a bráněna, aby případně mohla vytvořit bojovou sílu proti ofenzivním aktivitám nepřítel.³⁰

Dezinformace a propaganda vytváří nepřátelské narativy, které se mohou rychle šířit a vstřípit celou řadu emocí a chování od anarchie po rozhodné násilí. Z vojenského hlediska informace umožňují rozhodování, řízení lidí a bojovou sílu. Jsou také klíčem k převzetí a udržení iniciativy a ke konsolidaci zisků v operačním prostředí.³¹

Kognitivní dimenze

Nachází se v myslích bojovníků a civilistů zapojených do konfliktu. Tato dimenze přináší konečné vítězství ve válkách. Abstraktní hodnoty leadershipu, morálky, soudržnosti jednotek, úroveň vycvičenosti a zkušeností, stejně tak jako situační povědomí jsou elementy této domény. V této doméně může vyniknout záměr velitele, doktrína a taktika.³²

Sociální dimenze

Popisuje nezbytné elementy lidských činů. V této doméně spolu lidé interagují, vyměňují si informace, formují sdílené povědomí a porozumění a činí společná rozhodnutí. Toto je také doména kultury, ať už civilní nebo vojenské. Má přesah do informační a kognitivní dimenze, avšak od obou se liší. Kognitivní aktivity jsou svou povahou individualistické, vyskytují se v myslích jedinců. Tvorba sdíleného smyslu vzniká jako proces začínající sdíleným povědomím a končící sdíleným porozuměním společnému rozhodování. Jedná se tedy o socikognitivní aktivitu, protože kognitivní aktivity jedince jsou přímo ovlivněny sociální povahou výměny a naopak.³³

²⁹ Panwar

³⁰ Panwar

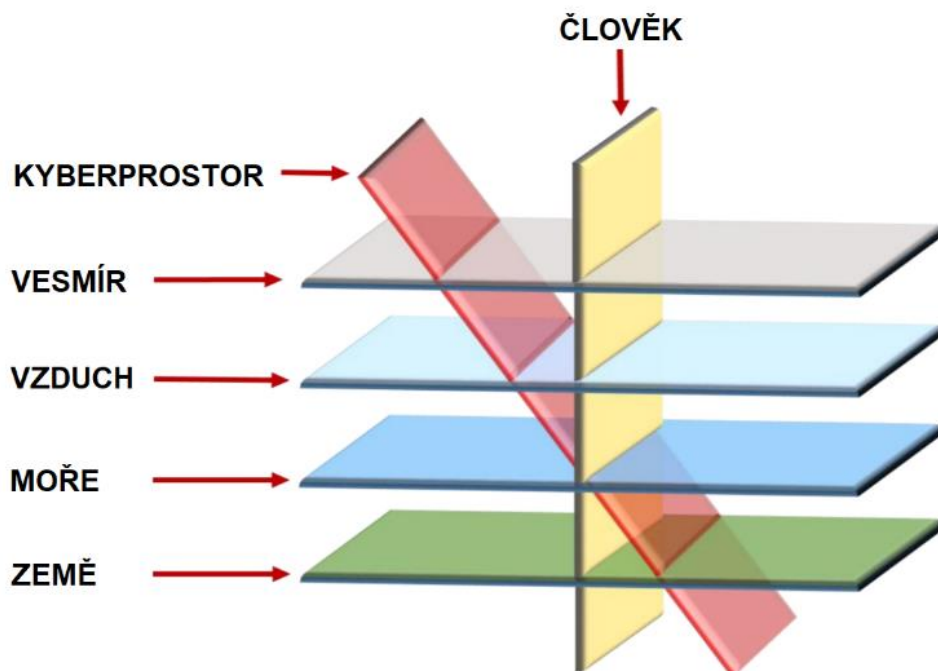
³¹ FM 3-0, 2007.

³² Panwar

³³ Panwar

Prostor bojové činnosti v 21. století

Mezi dvěma prezentovanými konstrukcemi jsou jasně viditelné vzájemné vztahy. Čtyři dimenze klasického modelu, tj. pozemní, námořní, vzdušná a vesmírná se mohou



rovnat informační dimenzi z Cebrowskiho modelu. Kyberprostor je pak spíše podmnožinou informační dimenze. Kognitivní a sociální dimenze zachycují lidskou dimenzi prostoru bojové činnosti, což je aspekt, který starý model přehlíží. Ta se rozprostírá skrz všechny ostatní dimenze, stejně jako kyberprostor (viz Obrázek 4).³⁴

Obrázek 4: Multidimenzionální model prostoru bojové činnosti³⁵

3.3 Lidská dimenze

„Lidská dimenze je složena z lidí, zahrnuje lidi jako fyzické bytosti, lidské myšlení, emoce, lidskou činnost, a vše co vytváří, jako jsou skupiny, infrastruktura, informace, umění atd. Jinými slovy je lidská dimenze tím, co jsou lidé, tím, co si myslí, jak jednají, a co vytváří.“³⁶

Tato definice vychází z tradičního popisu dimenzí boje - země, moře, vzduch a vesmír, která tyto dimenze rozebírá na části a fyzicky popisuje. Každá podmnožina lidské dimenze, tedy fyzická bytost, myšlení, činnosti nebo lidské výtvoř, se může stát hlavním předmětem

³⁴ Panwar

³⁵ Převzato z Panwar

³⁶ Gregg, 2016.

boje. Lidé jako fyzické bytosti, se v tomto kontextu stali objektem vyhlazovacích kampaní, nebo genocidy jako širší vojenské strategie. Příkladem této strategie je genocida Židů a jiných menšin v zemích obsazených Třetí říší během Druhé světové války. V tomto a podobných případech byla cílem eliminace celých skupin obyvatel, nikoliv jejich zasažení prostřednictvím psychologického působení. Znásilnění jako zbraň války je další strategií, která zasahuje lidi, jakožto fyzické bytosti a usiluje o vymýcení etnických skupin a zničení komunit prostřednictvím masového znásilňování a potomků z toho zrozených. Lidské myšlení je další rovinou kritických cílů boje. Ovlivnit rozhodování lídrů zemí bylo vždy cílem boje, protože jsou těmi, kdo v konvenční válce rozhodují o tom, kdy do ní jít a kdy kapitulovat. Proto nakonec válka vždy začíná a končí v myslích lídrů. Obyvatelstvo a jeho myšlení hrají v boji kritickou roli, a to zvláště od doby vzniku národních států. Existence ochoty národa zapojit se do vytváření dostatečně velké armády, se stala klíčovou proměnou moderní války. Schopnost občanů vyměnit prostřednictvím demokratických voleb své vůdce, vytvořila novou proměnnou rozhodnutí, zda jít do války a jak dlouho má případný konflikt trvat. Větší zařazení tisku v boji formuje vnímání obyvatelstva tím, co je běžně nazýváno jako „efekt CNN,“ který tvaruje veřejnou podporu pro války a probíhající vojenská angažmá. Nedávno se sociální média stala mocným nástrojem mobilizace masových protestů, jako při povstáních Arabského jara. Všechny tyto faktory dělají tvarování lidského myšlení, vnímání a emocí, kritickým aspektem soudobého válčení. V neposlední řadě jsou i lidské výtvořivé důležitou částí lidské dimenze. Lidé jsou kreativní bytosti a neustále vyvíjí způsoby, jak být účinnější a organizovanější. Lidé tvoří kolektivy a různé skupiny, které postupně ovlivňují to, jak lidé myslí a jak se chovají. Lidské tvoření také zahrnuje hmatatelné objekty jako jsou cesty, budovy a jiná infrastruktura. Lidé vytváří příběhy, mýty, symboly, umění a jiné systémy víry, které pomáhají vysvětlit svět a dát mu smysl. Všechna tato tvoření mohou být nástrojem boje a budování míru.³⁷

Lidská dimenze je velmi široký pojem, který v sobě zahrnuje několik logických podmnožin. Navzdory vzestupu fenoménu „války mezi lidmi“ jsou státy stále základní jednotkou politické organizace v mezinárodních záležitostech. Jejich politické zřízení je tak prvořadě zodpovědné za práci směrem k vnitřní a mezinárodní válce a k jejímu ukončení. Proto by měli podkategorie lidské dimenze začínat státem a vztahovat se k němu. Stát je v tomto směru definován jako fyzické teritorium, jeho vláda a vlastní obyvatelstvo. Státy už však nejsou jednotnými aktéry, proto je zásadní obsáhnout i o patro nižší úroveň zahrnující

³⁷ Gregg, 2016.

všechno v rámci států jako jsou kmeny, etnické skupiny, občanské společnosti, náboženské skupiny, gangy atd. Je také nezbytné zvážit nadnárodní aktéry, dobré a špatné, jako jsou mezinárodní charity a nevládní organizace, stejně jako kriminální a teroristické sítě, které přesahují hranice. Etnické a náboženské skupiny mohou také překračovat hranice států a formovat vlastní skupiny se zájmy a zdroji. Druhé významné kritérium v rámci lidské dimenze jsou vůdci a jejich následovníci a dynamika mezi nimi. Vůdci rozdělují moc, ovládají ostatní, a proto je extrémně důležité je řídit v časech potenciálního nebo aktuálního konfliktu, stejně jako při úsilí udržet mír. Jedním z výsledků globalizace je například to, že rozšířila informace na všechny úrovně společnosti po celém světě, což změnilo dynamiku moci. Studium efektů globalizace na dynamiku mezi vůdci a jejich podřízenými je důležitým kritériem ovlivňování v rámci lidské dimenze. Lidé působí na své prostředí, a to působí nazpátek na ně. Proto je lidský vztah k tomu, co je obklopuje dynamický. Technologie změnila způsob, jakým se lidé angažují v boji a otevřela nové dimenze bojiště jako jsou vesmírná a kybernetická. Lidský vztah k informacím je dalším důležitým kritériem pro jeho dynamický dopad na lidskou dimenzi. Informace, jakožto lidský produkt, je obzvláště důležitá pro svou schopnost tvarovat vnímání. Filozof demokracie 19. století Alex de Tocqueville poznamenává: „*Nic nevloží stejnou myšlenku do tisíce myslí ve stejnou chvíli tak, jako noviny.*“ Zatímco nám tedy technologie dodala prostředky pro masovou komunikaci, na jádru Tocquevillovi myšlenky se nic nezměnilo. Informace jsou hodnotným nástrojem pro formování názorů a chování. Nedávné inovace v sociálních médiích jsou pokračováním vlivového efektu, který mají informace na lidské myšlenky a chování. Mimo usnadnění šíření informací díky pokroku v IT, je třeba také zmínit, že i staré technologie šíření informací jsou nadále významné. Drby, pomlouváče, kampaně, klepy a verbální komunikace mohou být zvláště efektivní a významné v oblastech s omezenými technologiemi. Jsou však přetrvávajícím aspektem také v oblastech plně pokrytých moderními technologiemi.³⁸

Ovlivňování jako vojenský cíl lidské dimenze

Ozbrojené síly po celém světě se stále snaží přijít na to, jak s konceptem lidské dimenze naložit. Svět se vlivem globalizace zmenšil, operační prostředí je stále hustěji obydlené a lidskou interakci je nutné zvládat ve všech časových horizontech konfliktem. Proto je důraz na interakci s jinými lidmi jedním z klíčových aspektů prostředí, které je třeba

³⁸ Gregg, 2016.

brát v potaz před každou fyzickou intervencí. Porozumění myšlení, komunikaci a kultuře druhých přitom může jen přispět ke schopnosti orientovat se na moderním bitevním poli. Efektivní ovlivňování a dominance lidské dimenzi převyšující stejné protivníka při tom představuje vojenský cíl působení ozbrojených sil v lidské dimenzi konfliktu. Tato dovednost je univerzální pro celé spektrum operací a může být využita v regulérní válce i asymetrickém konfliktu, v jakémkoliv prostředí.

Pro provádění vlivového působení využívají státy různých nástrojů agentur, diplomacie, strategické komunikace a vojenské síly. Schopnost PSYOPS je v této pozici možné chápat jako jeden z hlavních vojenských nástrojů většího kompletu informačních a vlivových operací, který na vybrané cílové skupiny působí s cílem změnit jejich chování v souladu s národním zájmem přetransformovaným do vojenských cílů a rozkazů. Klíčovou otázkou pro politiky a vojenské velitele tedy je, jak mohou intervenující vojska efektivně ovlivnit cílové skupiny. Zde přichází na scénu PSYOPS, který může cílové skupiny zevrubně analyzovat a nabídnout nadřízeným způsoby, jak požadované změny chování dosáhnout za využití prostředků, které mají k dispozici.

Systém lidského terénu

Lidský terén lze definovat jako: „*lidské obyvatelstvo v operačním prostředí formulované a charakterizované sociokulturními, antropologickými a etnografickými daty, a jiné negeografické informace.*“ Lze jej chápat jako vojenský přístup ke zmapování lidské dimenze v důležitých oblastech operace.³⁹

V raných fázích konfliktů v Afghánistánu a Iráku představovalo kulturní povědomí vojáků jen několik základních pouček, které objasňovaly, jak nezpůsobit společenské faux-pas jako je jezení levou rukou nebo ukazování podrážek, dále jak se chovat k místním ženám (nemluvit na ně a nezmiňovat je v diskuzi) nebo jak navazovat styk s místním obyvatelstvem. Tyto příručky však poskytovaly jen suché instrukce bez uceleného návodu, jak v cizí kultuře efektivně a dlouhodobě působit. V armádní struktuře navíc zcela chyběla schopnost zachytit informace z terénu pomocí metod kulturní antropologie. V roce 2007 tak byly do Iráku a Afghánistánu poprvé nasazeny týmy amerických odborníků, které v sobě kombinovali humanitní vědce a vojáky a jejichž úkolem bylo přímo v terénu dlouhodobě provádět společenskovědní výzkum, zmapovat tak kulturní dimenzi prostoru nasazení a poskytovat svým velitelům jedinečné informace, umožňující činit lepší rozhodnutí

³⁹ Gregg, 2016.

v souvislosti s porozuměním místnímu obyvatelstvu. Tento program se v americké armádě nazýval Systém lidského terénu (*Human Terrain System*). Principem programu byla víra v to, že válečný konflikt je primárně soubojem o loajalitu obyvatel.

Obdobný program armádních kulturních expertů vznikl i v britské armádě. Kapitán Mike Martin byl jedním z těch, kdo prošli výcvikovým programem. Se znalostí jazyka a kultury Paštu pracoval v afghánské provincii Helmand s místními obyvateli. Z jeho závěrů vyplývá, že navzdory obecnému názoru:⁴⁰

„Taliban není hlavním strůjcem násilí. Konflikt byl místo toho více řízen místními jedinci, zahrnujícími místní politiky a kmenové vůdce a jejich osobní motivace. Je to proto více občanská válka mezi klany než souboj mezi dobrou vládou Afghánistánu a špatným Talibanem.“

Toto zjištění je natolik v protikladu k všeobecně akceptovanému názoru té doby na povahu konfliktu, aby to ukázalo, že zde existuje základní nepochopení lidského terénu, coby lidí a jejich motivací. Zkušený americký důstojník a kulturní expert to shrnuje následovně: *„Absence strategie nás vrhla do civilní války někoho jiného, a právě teď se snažíme zjistit, o čem to celé je. Odpovědí je, že ne o nás.“* Toto nevídané zjištění jde přímo proti politickému a strategickému narativu přítomnosti Spojenců v Afghánistánu.⁴¹

Podobná zjištění nabádají k otázce, zda tento typ informace popisující komplexní realitu, neměl být identifikován ještě před vlastní vojenskou intervencí a zapracován do myslí a plánovacích procesů všech velitelů. Systémovým řešením by však byl pouze „netradiční“ systém vzdělávání budoucích velitelů s větším důrazem na jejich otevřenost holistickému vnímání operačního prostoru. Dále by bylo vhodné více propojit, akademickou sféru se sférou vojenskou, podobně jako tomu bylo v rámci systému lidského terénu. Taková syntéza pohledů by umožnila obrousit extrémny na obou stranách a vytvořila by relevantní expertní kanál pro všechny úrovně vojensko-strategických rozhodnutí. Pro všechny příslušníky ozbrojených sil, nasazených do regionů s odlišnou kulturou je pak nezbytné systematicky posilovat jejich kulturní povědomí, případně jazykové a komunikační kompetence.

Koncept lidského terénu skvěle zapadá do nekonvenčního v podobě stabilizačních operací protipovstaleckého typu, ve kterých tvoří střed zájmu místní obyvatelstva. Úskalí

⁴⁰ Tatham, Giles, 2015.

⁴¹ Tatham, Giles, 2015.

takového zachycení reality je však v tom, že ne všechny faktory jdou jednoduše identifikovat a popsat. Proto bude taková mapa lidského terénu automaticky preferovat položky, které je snadné zachytit, a naopak pravděpodobně vynechá ty složitější, těžko popsatelná jako jsou lidské názory. Tak může být kladen důraz na faktory, které jsou jednoduše měřitelné nebo vizuálně popsatelné, avšak nemusí mít takový význam. Lidé se navíc v čase adaptují na měnící se prostředí, a proto hrozí riziko, že zdánlivě statické údaje, zachycené v určitém bodě se bez pravidelného aktualizování časem změní. Spíše, než na sofistikované mapy lidského terénu je tedy z pohledu efektivity lepší zaměřit úsilí na vojenský cíl v lidském terénu, kterým je ovlivňování cílových skupin, a tedy částečná úprava lidského terénu podle vlastních kritérií. K tomuto cíli mohou týmy lidského terénu přispět zjišťováním a ověřováním řady užitečných dat, využitelných jednotkami, které mají za úkol ovlivňování provádět, jako je PSYOPS.

3.3 Shrnutí

Náčelník generálního štábu Ruské federace generál Valerij Gerasimov ve své proslulé doktríně Hybridní válka uvádí: „*Role nevojenských prostředků dosahování politických a strategických cílů vzrostla a v mnoha případech převýšila efektivnost zbraní.*“

Moderní vojenské střety se vedou v několika různých dimenzích. Starý model boje ve čtyřech dimenzích je dnes již nepochybně překonán a jeho alternativou se zdá být model fyzické, informační a lidské dimenze, která má kognitivní a sociální součást. Klíčové postavení lidské dimenze se pro úspěch dlouhodobých vojenských tažení, stabilizaci válkou postižených zemí a ukončení válek historicky mnohokrát potvrdilo. Potenciál ovlivnění výsledků celého tažení a zejména pozdější stabilizace konfliktních oblastí pomocí zaměření se na lidskou dimenzi boje roste spolu s fenomény globalizace a většího propojení dnešního světa v důsledku rozmachu informačních technologií a multimédií. Lidská vůle se tak stává těžištěm vojenských operací. Lidská dimenze se v rovině vojenského působení rovná cílovým skupinám PSYOPS, a proto lze PSYOPS chápat jako jeden z nejdůležitějších a nejefektivnějších nástrojů v rámci ovlivňování lidské dimenze vojenskými jednotkami.

Reálné zkušenosti ze stabilizačních protipovstaleckých operací (Irák, Afghánistán), kterých se státy NATO účastnili, nám však ukazují, že znalost aspektů lidské dimenze dosud dostatečně nepronikly do strategického plánování těchto intervencí. Nově zformovaná lidská dimenze je stále příliš „žhavým“ tématem na to, aby plně pronikla do strategických dokumentů a myslí všech velitelů a politiků. Při zvažování vojenských cílů se velmi často

zapomíná na to, jak daná intervence ovlivní nebo zasáhne obyvatelstvo. Stát je však jediným legitimním vlastníkem monopolu na násilí v podobě ozbrojených sil. V reálné podobě tak politici a vojenští velitelé do svých plánů zahrnují zbraně se smrtícím účinkem, a proto je jejich povinností zohlednit, jak intervence ovlivní obyvatelstvo dané země. Lidská vůle se tak dostává do středu válečného úsilí a poskytuje prvek, který by měl zapadnout do rozhodovacího procesu velitelů tak, aby nasazené síly mohly ovlivnit obyvatelstvo a klíčové aktéry prostoru operace ve svůj prospěch.

V odborné literatuře je možné identifikovat čtyři imperativy, které slouží jako nástroj pro vstřípení modernizovaného přístupu ke stabilizačním operacím v souladu s koncepcí vlivového působení na lidskou dimenzi:⁴²

- **IDENTIFIKOVAT** rozsah významných aktérů a jim přidružených sociálních, kulturních, politických, ekonomických a organizačních sítí.
- **ZHODNOTIT** chování významných aktérů v kontextu.
- **PŘEDVÍDAT** rozhodování významných aktérů
- **OVLIVNIT** vůli a rozhodování významných aktérů (vliv jako projev síly k vytvoření požadovaného výsledku u cílové skupiny nebo entity).

⁴² JC-HAMO, 2016.

4 NOVÉ PŘÍSTUPY K PSYCHOLOGICKÝM OPERACÍM

Předchozí kapitola osvětlila problém, kterému armády NATO čelili v nedávných stabilizačních operacích velkého rozsahu v Iráku a Afghánistánu a tím bylo malá znalost lidí žijících v těchto zemích a nedostatečná integrace lidské dimenze do všech cílů strategických plánů těchto intervencí. To ve výsledku vedlo k selhání vojensko-politických cílů v dlouhém období a zabřednutí do protipovstaleckých konfliktů, které vyžadují soustavné nasazení velkého množství sil a prostředků s nejistým výsledkem.

4.1 Aplikace vědeckých přístupů

Jedním z návrhů možné změny současného stavu směrem k lepšímu systému situačně-kulturního povědomí je aplikace diskurzů teologie, lingvistiky a vybraných humanitních věd do osnov přípravy jednotek před nasazením do daného regionu. Systematičnost takového přístupu však spočívá v nutnosti využití těchto diskurzů i pro nejvyšší politicko-strategickou úroveň velení. Jen tak, je možné naleznout synergii, potřebnou ke změně organizační kultury vojsk a nalezení myšlenkového přístupu k vojenským operacím, který bude dostatečně akcentovat důležitost lidské dimenze při plánování a vedení vojenských operací.

4.1.1 Teologie

Společná víra byla historicky velmi často formující myšlenkou armád a nezřídka i jejich nosnou ideologií. Tomu bylo přizpůsobeno i zakomponování různých kněží a v moderních dějinách kaplanů do organizační struktury jednotek. Z pohledu států moderní západní civilizace se jednalo zejména o křesťanské kaplany, kteří poskytovali útěchu vojákům a naplňovali jejich spirituální potřeby. Stejně tak ale symbolizovali ukotvenost armádní organizace v hodnotovém světě křesťanství. S odlukou západních států od církve docházelo ke stejnému procesu i v jejich armádách a křesťanství bylo upozaděno coby individuální projev, který nemá ovlivňovat cíle organizace jako celku, nicméně stále působí na kulturu organizace a myšlení jednotlivců.

Spolu s vzrůstem kulturního mixu zemí Západu se však ve dvacátém století začalo proměňovat i složení armád zemí jako USA, Velká Británie, Francie, Německo, Belgie atd. Plnoprávní občané jiného vyznání a etnického původu začali pronikat do regulérních armád (nejen do jejich post-koloniálních odnoží) a spolu s tím si nárokovat rovnoprávnost v otázce náboženských potřeb. Výsledkem je, že křesťanské kaplany v armádách těchto zemí doplnili muslimští imámové, židovští rabíni a další zástupci náboženských vyznání.

První muslimský „kaplan“ v britské armádě - Asim Hafiz, byl přijat do ozbrojených sil roku 2005. Původně byla jeho role naprosto shodná s jeho křesťanskými kolegy, tedy pečovat o duchovní potřeby muslimských vojáků. Velmi brzy se však stal také faktickým zdrojem znalostí o Islámu pro vojáky všech hodností, vyznání a úrovní zkušeností. Jeho postavení se postupně vyvíjelo, až se propracoval k tomu, že začal být nasazován do operací, jako té v afghánské provincii Helmand, v pozici asistenta velitele pro interakci s afghánskou komunitou a náboženskými vůdci. Později zcela opustil původní duchovní službu a sloužil jako islámský poradce pro ředitele tří agentur, což představuje významnou změnu v zaměření, zapříčiněnou překotně se vyvíjejícím operačním prostředím. To, že tato změna proběhla právě v britské armádě jen podtrhuje význam změny jako takové. V předchozích dekádách britská armáda přitom prosazovala trend oficiálně prosazovaného sekularismu odvozeného nejen z ustupujícího významu náboženství ve veřejném prostoru, ale i z politického důrazu na „multi-kulturní“ Británii. Na konferenci v září 2014, objasňoval Imám Hafiz rozdíl mezi Západem a mnoha společnostmi, do kterých jsou západní vojáci nasazováni. Britským důstojníkům v hledišti velmi zdrženlivě vysvětlil: *„Doma je na vás pohlíženo skrz prsty, pokud začínáte meeting modlitbou nebo pokud se ve své kanceláři hlásíte ke své víře, avšak v zemích, ve kterých v současnosti Británie provádí vojenské operace, z nichž jsou všechny muslimské, jste vnímáni jste podivní, pokud svůj den nebo své meetingy nezačnete modlitbou.“*⁴³

V tomto bodě je důležité pochopit, že viděno pohledem tradiční muslimské společnosti jsou všichni koaliční vojáci křesťané. Přiznání ateismu je mimo chápání většiny lidí, a proto by ani nemělo být před místními obyvateli zmiňováno. Náboženství je v tradičních muslimských společnostech jakýmsi prizmatem, přes které většina populace vnímá svět. Lze zde vytvořit analogii k období náboženských válek v Evropě, které trvaly až do raného novověku, a během kterých byla vyhrazená náboženská identita ústředním tématem pro většinu evropských národů, a v jehož zájmu byli lidé ochotni vést války a umírat. Pokud tedy chceme úspěšně působit v zemích jako je Afghánistán, země Levanty nebo africké oblasti Sahelu, je třeba chápat absolutní centralitu náboženství v rámci lidské dimenze těchto oblastí. Od náboženství (v tomto případě Islámu) jsou odvozeny i morální zásady a způsoby života těchto společností. Ty je třeba v rámci PSYOPS analyzovat a vyhnout se kulturnímu zkrslení, které vede k neefektivnosti sdělení a informačních aktivit u cílových skupin. Apely na morálku, často používané v produktech PSYOPS jako sdělení, například:

⁴³ Tatham, Giles, 2015.

„*Nepomáhejte nepřátelům,*“ „*Neukrývejte zbraně,*“ nebo „*Nepěstujte opium,*“ mohou mít výrazný dopad v křesťanské kultuře, v tradičním muslimském světě však budou vyznívat naprázdno, jelikož jejich hodnotový kontext taková sdělení nereflektuje. Vnímání toho, co je morální podle Bible a podle Koránu je totiž v určitých bodech v silném rozporu. Islámský svět navíc toleruje jistou formu pragmatismu, která muslimům umožňuje chovat se nemorálně, pokud to jejich situace vyžaduje.

Není nezbytně nutné, aby se každý voják, nasazený v muslimské zemi dokonale orientoval v pravidlech Islámu. V rámci přípravy vojsk je však nutné alespoň zevrubně seznámit jednotlivce se systémem morálky, pravidel a zákonů (např. systém Paštunwali, podle kterého se řídí kmenové společnosti Paštunů v Afghánistánu), jakožto stěžejním bodem pro úspěšné působení v lidské dimenzi těchto zemí. O důležitosti této znalosti mluví i významný počet fatálních útoků příslušníků partnerských sil na koaliční vojáky v důsledku osobních urážek, nebo křivd, ke kterým došlo v rámci společného působení. Chování koaličního vojáka běžné v naší civilizaci (arogance, kritika Koránu, snaha o komunikaci s místní ženou atd.) může být místním vojákem interpretováno jako urážka jeho náboženské a kulturní integrity, která může být odčiněna pouze pomstou. Efektivní působení v těchto zemích, zkrátka znamená dodržování pravidel hry místního systému hodnot. Velitelé a plánovači operací pak musí mít k dispozici experty na náboženský kontext, tak aby mohly být všechny aspekty vojenských operací reflektovány odborníkem na místní prostředí. Znalost odlišného náboženství a víry je totiž nezbytná pro úspěšné provádění operací a minimalizaci rizik.

4.1.3 Psychologie

Na začátku 20. století množství výzkumníků začalo provádět přelomové experimenty s lidským chováním a inteligencí. V roce 1913 začal Carl Jung rozvíjet myšlenky, které byly časem formalizovány jako analytická psychologie. Ve stejném roce publikoval John B. Watson dílo Psychologie, jak ji vidí Behavioristé, které naznačovalo, že lidské chování by mohlo být odvozeno od podmíněných reakcí. V roce 1915 publikoval Sigmund Freud svou práci o potlačování a v roce 1917 představil Robert Yerkes první testy inteligence ve Spojených státech. V roce 1954 publikoval Maslow Motivaci a Osobnost, popisující teorii hierarchie potřeb, kterou se od té doby ve velkém řídí akademický sektor. V roce 1961 provedl Albert Bandura svůj experiment s panenkou Bobo, k určení, zda se děti stanou násilnými následkem vystavení televizi nebo hrám a následně spojil vypozerovaná zjištění s rozvojem osobnosti. V roce 1974 publikoval Stanley Milgram svou teorii „Poslušnost

autoritě“, představující zjištění o jeho nyní neslavně proslulých experimentech. Tyto experimenty byly pouze částí z celé řady dalších provedených v tomto období, vztahujících se ke vztahům mezi postoji a chováním, což je téma mající silnou odezvu i v současných vojenských operacích. Jedna dřívější a často citovaná studie provedená Richardem LaPierem, popisuje jeho dvouleté cestování napříč Spojenými státy v autě s párem čínského původu. Během této doby navštívili 251 hotelů a restaurací a jen jednou byli vyhozeni. V závěru jejich cestování, odeslal autor dotazník každému z podniků, ve kterých byli ubytováni, s otázkou: „*Přijmete hosty čínského původu ve svém podniku?*“ Dostupné odpovědi byly: „*ano*“; „*ne*“; „*v závislosti na okolnostech*.“ Ze 128 podniků, které odpověděli, bylo 92 % odpovědí zamítavých. Tato studie měla vliv na prokázání rozporu mezi postoji a chováním. LaPierovi závěry byli potvrzeny těmi od Fishbeina a Azjena z roku 1947 a další práce pokračují až dodnes. Z takto nashromážděného výzkumu může být učiněna jednoznačná shoda na tom, že postoje jsou velmi slabými prediktory chování. Původní teze, že postoje určují jednání byla vyvrácena v šedesátých letech antitezí, že postoje neurčují prakticky nic.⁴⁴

Výše zmíněný výzkum a zaujímaná východiska se stala odrazovým můstkem pro moderní pojetí PSYOPS, které se snaží pochopit lidské chování a motivaci, tak aby ve vojenských operacích mohly ovlivňovat a měnit chování cílových skupin. Vědecké principy psychologie nabízí vhled a řešení pro více rovin bezpečnostní problematiky. Operace působící pouze na lidskou mysl totiž nezpůsobují žádné fyzické škody ani zranění, nejsou příliš nákladné a zpravidla trvají dlouhou dobu. Jejich důsledky jsou navíc pečlivě analyzovány a naplánovány, tak aby k nim mohla být přijata opatření ještě před zahájením operace samotné. To je v protikladu ke klasickým „kinetickým“ operacím, které primárně působí ničivým účinkem, umožňujícím rychlé dosažení fyzických cílů v prostoru bojové činnosti. Kinetické operace však mají mnoho scénářů vývoje a důsledky, které v krátkém časovém horizontu není vždy jednoduché předvídat. Takové operace jsou navíc náročné na finance, materiál i personál. Nalezení optimálního poměru mezi „měkkým a tvrdým“ druhem přístupu k operacím je vždy na velitelích. Efekt působení zbraňových systémů a manévru jednotek ve fyzickém prostoru, není pro profesionální vojáky těžké si představit, protože jde mentálně spojit s reálnou zkušeností z výcviku. Porozumění dosažitelných efektů „měkkého“ přístupu PSYOPS bez možnosti snadné projekce, je však o mnoho obtížnější a vyžaduje systematickou práci na organizační kultuře armád ve smyslu většího důrazu na

⁴⁴ Tatham, Giles, 2015.

vzdělání a výcviku budoucích velitelů v oboru psychologie a jejího sofistikované využití na bojišti. Výsledek v podobě větší efektivity působení v podmínkách moderní války s menšími ztrátami a úsporou sil a prostředků, však jednoznačně stojí za provedení takovéto systémové změny.

4.1.4 Sociologie

Psychologické operace se neopírají jen o symboly, ale i o konkrétní akce obsahující symboly, podpořené hrozbami silou a někdy zahrnující úderné akce ve smyslu násilí a zabíjení. Jinými slovy, PSYOPS není jen záležitost idejí a komunikace na úrovni symbolů. Je to spíše skutečná metoda zahrnující jak ideje, tak jejich vyjádření v komunikaci. Komunikace samotná, je však částí materiálního světa, která s jeho zbytkem formuje sociální realitu. Žádná aktivita PSYOPS neprobíhá mimo tuto realitu. Je také možné konstatovat, že PSYOPS jednoduše nepůsobí vždy v rovině souhlasu, ale k dosažení cíle využívá i nátlaku a obecně se musí pružně přesouvat po celé stupnici těchto dvou extrémů, tak aby dosáhl stanoveného cíle v podobě změny chování cílových skupin.⁴⁵

Přístup ke zkoumání PSYOPS ze sociologického hlediska by neměl umisťovat média do středu zájmu. Správný přístup musí akceptovat komunikaci z úhlů pohledu všech zúčastněných stran, nejen ze strany těch, kteří vytváří sdělení a snaží se ovlivnit cílové skupiny. Schopnost PSYOPS je třeba vnímat jako širokou množinu interakcí mezi různými aktéry a skupinami, která spolu vytváří masovou komunikaci. Prostředky komunikace jsou zároveň prostředky produkce. Žádný akt komunikace, od komunikace tváří v tvář, přes letáky, noviny, rádiové vysílání, filmy a internet se sociálními médii, se však na světě magicky neobjeví jen tak z ničeho, bez nějakého účelu. Všechny tyto výstupy mají sociální a materiální podmínky existence.

4.1.4 Lingvistika

Jazyk je centrální součástí kultury, jádrem všech symbolických systémů. Jazykové symboly jsou sluchové znaky, jimž byly přiděleny abstraktní významy, které potom sdílí členové určité jazykové komunity. Jazykové symboly jsou sluchové znaky, jimž byly přiděleny abstraktní významy, které potom sdílí členové určité jazykové komunity. Jazyk je hlavním prostředkem sociálního života, neboť zprostředkovává sociální interakci. Jazyk je nezbytný pro všechny společnosti a pro vývoj kultury. Slouží také k označení toho, kdo jsme,

⁴⁵ Miller, 2015.

neboť to, jakým jazykem, a často i jakým způsobem, mluvíme, je prvotním znakem naší sociální identity.⁴⁶

Učení se jinému jazyku umožňuje plné pochopení toho, co protivník říká, bez zkreslujícího efektu překladu. Hluboká znalost jednoho jazyka s sebou přináší porozumění kultuře, tradicím, historii a sklonům kultury, ale zároveň otevírá diskuzi nad jejich potřebou. To všechno jsou totiž determinanty toho, jak lidé z této kultury navzájem komunikují. Studenti americké angličtiny například musí mít alespoň základní povědomí o principech baseballu, aby dokázali pochopit velké množství idiomů, které z něj Američané běžně odvozují. Podobně tomu, bylo až do nedávna mnoha britských hovorových výrazů nepochopitelných bez solidní znalosti pravidel kriketu. Dostatečný vhled do porozumění jazyka potenciálních protivníků předpokládá tedy i to, že lingvista bude též expertem na lidský terén jeho mluvčích. To zahrnuje i znalost odlišných koncepčních konstrukcí, založených na slovech, která jsou dostupná k popisu odlišných jazyků. Například obdoba slova smíření (*reconciliation*) v jazyce Paštu zcela chybí. To vytváří dilema pro tlumočníka, příznačné pro kompletně odlišný kulturní konstrukt. Pojem smíření je zkratka pro Paštuny stejně cizí jako mnoho paštunských zvyků pro Evropana. Příklady tohoto typu mohou být nalezeny mezi téměř všemi jazyky a mají přímé následky na naše hodnocení úmyslů protivníka. Sledování ruských jednotek na udržení míru (*peacekeeping forces*) a toho, jak a kde mohou být nasazeny je tímto případem. Slovo „peacekeeping“ je do ruštiny standardně překládáno jako „mirotvorcheskiy“ tedy mírotvorné. To však zakrývá fakt, že se pro ruskou armádu jedná o docela jiný koncept než ten, obsažený v anglickém výrazu, konkrétně asertivnější a agresivní.⁴⁷

Psychologické studie potvrzují, že používání dvou nebo více jazyků a dualita konceptů, kterou to přináší, je nástrojem pro širší lidský kognitivní proces. Mozky bilingvních lidí pracují rozdílně než u těch, kdo používají jen jeden jazyk. To nabízí několik mentálních výhod pro mezikulturní dovednosti. Myšlení v cizím jazyce může posílit rozhodování. Používání cizího jazyka omezuje zaujatost při rozhodování natolik, že zarámovací efekt zmizí, pokud je sdělení představeno v cizím jazyce.

Lingvistika je komplexní obor, který v sobě, kromě vlastního učení se jazyku, zahrnuje mnoho dalších disciplín, jako je sémiotika, tedy nauka o znacích a symbolech, spojených

⁴⁶ Murphy, 1998, s. 38.

⁴⁷ Tatham, Giles, 2015.

s jazyky. Ta je pro PSYOPS extrémně užitečná, protože z ní může ve fázi analýzy získat povědomí o symbolech, které mohou požadovaným způsobem působit na cílové skupiny a zároveň se při tom vyhnout kulturnímu relativismu posuzování jiných systémů symbolů prostřednictvím vlastních kulturních kritérií. Role lingvistiky je obecně zcela zásadní pro pochopení kognitivních rozdílů mezi jazyky, a tudíž efektivní přizpůsobení lidskému terénu. To však nutně neznamená, že každý voják se musí stát expertem na cizí jazyky. Stěžejním doporučením je spíše dostupnost takových expertů pro velitele a štáby.

4.2 Klíčové principy působení v lidské dimenzi

Tato podkapitola prezentuje základní principy, navržené americkými jednotkami pro speciální operace k tomu, aby mohli při svém působení identifikovat, pochopit a ovlivnit relevantní aktéry, skupiny a obyvatelstvo. V prostředí, kde se obyvatelstvo dostává do popředí zájmu je k prosazení vlastních zájmů třeba rozumět lidskému vnímání a motivaci. Způsob, jakým se tento vhléd a povědomí vytváří, závisí na situaci, obecně je však nutné:⁴⁸

- Zaměřit se na vytvoření požadovaných efektů mezi relevantními aktéry.
- Vybudovat vzájemnou důvěru s klíčovými aktéry a zároveň se vyhnout hierarchii loajality, která je často utvářena vnímáním identity.
- Zvýšit legitimitu a generovat potenciál pro přátelství.
- Odpovědět na všeobecné křivdy a vyvracet sdělení nepřátel prostřednictvím slov, skutků a obrázků
- Zabránit úsilí nepřítele o vytvoření organizace.
- Chránit nebo cílit na klíčová fyzická zařízení
- Posílit synergii napříč dimenzemi operačního prostoru
- Aplikovat síly nebo hrozbu síly uvážlivě a tak, aby způsobila maximální psychologický efekt.

Tento postup je zcela v souladu s principy integrování Informačních operací, do jejichž portfolia patří i schopnost PSYOPS, do plánování vojenských operací. Tímto neagresivním přístupem a zaměřením na priority je možné dosáhnout dominance v lidské dimenzi a tím pádem i v celém prostoru operace. Klíčovým bodem je koordinace každého použití síly tak, aby při něm bylo dosaženo maximálního psychologického efektu, PSYOPS tak může využít svůj potenciál pro násobení účinků vojenského působení.

⁴⁸ OPERATING IN THE HUMAN DOMAIN, 2015.

4.3 Relativní deprivace

Porozumění lidské motivaci stojí ve středu zájmu analytické části PSYOPS. V rámci analýzy cílové skupiny jsou zkoumány i různé efekty, které mohou v rámci cílové skupiny působit na chování a výrazně tak ovlivňovat úspěch celého vojenského působení v lidské dimenzi konfliktu. Některé efekty skupiny již byly představeny v první kapitole, koncept relativní deprivaci se však v metodologii PSYOPS dosud nepoužívá, přestože je ideálním nástrojem pro analýzu dlouhodobé motivace podpory povstalců místními obyvateli v rámci protipovstaleckých stabilizačních operací.

Koncept relativní deprivace

Tento koncept je založen na tom, že lidé mohou cítit deprivaci kvůli některým svým požadavkům ve srovnání s minulostí, jinou osobou, jinými skupinami, cíli nebo dalšími sociálními kategoriemi. Americký psycholog Stouffer spolu se svými kolegy nastolil v roce 1949 svou studii teoretický směr, který prezentuje relativní deprivaci jako výsledek srovnávání uvnitř skupin, jehož lze využít k objasnění společenských fenoménů. Na tuto studii navázal v roce 1966 Runciman, který specifikoval relativní deprivaci v podmínkách uvnitř skupiny rozlišením relativní deprivace na bratrskou a egoistickou. V rozsáhlé studii britské pracující třídy zjistil Runciman, že jeho respondenti měli obvykle tendenci srovnávat se se svými přáteli a příbuznými uvnitř jejich vlastní sociální kategorie, spíše než provádět širší společenské srovnání napříč skupinami. Proto měli jeho respondenti sklon vytvářet srovnání, která produkovala pouze egoistickou relativní deprivaci. Přesto Runciman stále trval na tom, že pouze bratrská relativní deprivace a s ní spojené pocity sociální nespravedlnosti mohou podněcovat násilnou společenskou odezvu. Tato převaha bratrské relativní deprivace nad egoistickou v důsledku společenského chování byla později podpořena mnoha dalšími výzkumy. Vývoj konceptu relativní deprivace může být, díky své specifikaci do podmínek uvnitř skupiny, procesem sociálního srovnávání, které může podnítit chování jednotlivce nebo skupiny. Pozdější výklad od Gurra (1970) redefinuje koncept relativní deprivace v individualistickém významu a zdůrazňuje egoistickou relativní deprivaci. Relativní deprivace je podle Gurra: „*Jednotlivcem vnímaný rozdíl mezi subjektivním očekáváním hodnot a reálným stavem těchto hodnot.*“ Pro zkoumanou oblast vlivového působení na společnosti rozvrácené válečným konfliktem je nejvhodnější následující definice: „*Deprivace je relevantní dispozicí pro kolektivní násilí v tom rozsahu, v jakém se mnoho lidí cítí nespokojených kvůli stejným věcem. Neočekávaná osobní*

deprivace jako je neschopnost dosáhnout pracovního povýšení nebo nevěra partnera běžně ovlivňuje hrstku lidí v daném čase a nemá proto velký dopad. Události a modely podmínek jako je utlačování politických hnutí, drastická inflace, nebo úpadek společenského postavení skupiny mohou s velkou pravděpodobností předpovědět vznik pocitu sociální deprivace mezi celou skupinou lidí.“⁴⁹

V tomto bodě lze navázat na případovou studii ze stabilizační operace v Iráku, ve které byla relativní deprivace velkých skupin obyvatelstva způsobena zejména sníženou ekonomickou produkcí země, zhoršenou bezpečnostní situací a nedostatkem pracovních míst. Problémem je, že i po relativně rychlém dosažení dílčích úspěchů v oblasti zabezpečení základních životních potřeb a posílení bezpečnosti, nepřestanou v dlouhém období sociální skupiny porovnávat svou situaci s minulostí a tehdejší projekcí současného stavu, která se v dostatečné míře nenaplnila. Pokud realita zaostává za tím, co lidé očekávali, dostaví se relativní deprivace, která vytváří podhoubí pro kolektivní násilí. K dokreslení situace je třeba připomenout i politickou rovinu, kdy v Iráku po invazi Spojenců systematicky docházelo k politické diskriminaci velkých skupin obyvatel podle etnického a náboženského klíče, což dále roztočilo spirálu násilí. Masivní podpora pro organizace, kde deprivovaní lidé snadno našli ideologické zakotvení pak byla jen otázkou času.

Trojúhelník povstání

V nastalé situaci ke vzniku povstání stačí banální událost, která spojí všechny tři determinanty v povstání (viz Obrázek 5).

„Relativní deprivace je ohněm, který udržuje revoluci. Organizace je palivo, které udržuje, směřuje a rozšiřuje revoluci. Útlak je kyslík, který eskaluje nenásilnou křivdu ve všeobecné násilí. To přitahuje pozornost a sympatie mezinárodních médií, které snižují citlivost populace k násilí. S jiskrou v podobě odpovídající události, podpořené organizovaným odporem, následuje povstání.“⁵⁰

⁴⁹ Walker, Pettigrew, 1984.

⁵⁰ Maher, 2019.



Obrázek 5: Trojúhelník povstání

ZÁVĚR

Vzhledem k povaze současné bezpečnostní situace v regionech jako je Afrika nebo Střední Východ lze očekávat, že další konflikty budou mít charakter nekonvenční války v zastavěném a hustě obydleném prostoru. Náboženská a etnická roztržičnost je v těchto regionech realitou, stejně jako dlouhotrvající mocenské spory ve formě násilných střetů fungujících často jako zástupné války regionálních velmocí. Taková situace brání efektivnímu rozvoji zmíněných regionů třetího světa a způsobuje jevy, které mohou mít globální dopad. Takovými jevy může být rozmach obecné nestability, podpora extremistických náboženských a teroristických organizací, nebo migrace uprchlíků do západoevropských zemí doprovázená expanzí kriminálních skupin převaděčů a pirátů.

Stabilizační operace, kterých se účastní státy NATO mohou mít různé podoby od krátkodobých ryze humanitárních zásahů v oblastech zničených živelnými katastrofami až po dlouhodobé vojenské intervence na udržení a prosazení míru v zemích zničených válkou. Jejich společným rysem je však výsadní postavení lidské dimenze coby těžiště všech stabilizačních operací a jediné oblasti, která určuje měřítko efektivnosti dosažených cílů stabilizace a konsolidace společnosti a státu. Význam působení na lidskou dimenzi pomocí vojenských schopností ještě narostl s nástupem informačního věku a s volným přístupem k masové multimediální komunikaci, umožňující významným aktérům ovlivňovat myšlení a chování lidí po celém světě v reálném čase prostřednictvím informačního prostředí.

Jaká je tedy v tom všem role PSYOPS? Na příkladu scénáře misky s rýží z první kapitoly, je vidět, že ve stabilizačních operacích je při vedení PSYOPS důležité cílit výsledný efekt na tu nejširší část obyvatelstva, která pragmaticky čeká, která strana jí nabídne výhodnější podmínky, což je platné pro konflikty ve všech zemích, společnostech a kulturách celého světa. Tato většina společnosti později rozhoduje o celkovém úspěchu operace, protože její postoje nejsou ideologicky podloženy, a proto lze její chování účinně ovlivnit. Krátkodobou motivací nejširší cílové skupiny tvoří zejména nasycení základních lidských potřeb, které obvykle probíhající konflikt značně limituje. V dlouhodobém horizontu pak motivaci této skupiny určuje srovnání předchozího stavu společnosti s tím současným a dosažení vyšších pater pyramidy potřeb. Schopnost PSYOPS zde má při stabilizačních operacích za úkol navázat vztah s obyvatelstvem, zjistit jeho reálnou motivaci a poté za využití technik ovlivňování získat převahu v boji o lidskou vůli a loajalitu této většiny pro další činnost Spojeneckých sil a jejich místních partnerů, spolu s vyrušením

stejného úsilí nepřátelských elementů. Při postupu stabilizace musí PSYOPS včas identifikovat změnu v motivaci většiny obyvatel směrem k potřebám vyššího řádu a podle toho odpovídajícím způsobem upravit své působení. Tento proces v ideálním případě pokračuje až do dosažení konečného politického cíle konsolidace intervenované země a potlačení vnitřních nepokojů. Mimo zaměření na hlavní cílovou skupinu většinového obyvatelstva však PSYOPS může ve stabilizačních operacích působit i na jiné segmenty obyvatelstva. Aktivity PSYOPS vedoucí k demoralizaci a kriminalizaci povstalců mohou v dlouhém období podpořit jejich izolaci od zbytku populace a jejich podpory. Další typickou rovinou působení PSYOPS může být podpora národní vlády pomocí kampaní za její legitimitu a podpora účasti občanů ve volbách. Také je možné vytvořit informační aktivity k podpoře výstavby a rekrutace národních ozbrojených sil.

Sebelepší PSYOPS kampaň však nemůže být dlouhodobě efektivní bez dostatečné synergie celého soukolí nasazených jednotek a bez agility velitelů, plánovačů a politiků ve smyslu včasného zabezpečení zdrojů pro dostatečné uspokojení potřeb obyvatel a fyzickou obnovu země. Každé sdělení zkrátka musí být předem naplánováno tak, aby jej následovala reálná akce jiných sil a prostředků, jinak dojde k mentální separaci těchto činností u velitelů a celý koncept působení Spojeneckých sil nikdy nezíská důvěryhodnost v očích cílové skupiny. Stabilizační fáze ve zpětném hodnocení rozhodují o úspěchu konfliktů a PSYOPS v nich velitelům nabízí alternativní neletální zbraň, která může při správné strategii rozhodným způsobem porazit nepřítele v klíčovém souboji o lidskou vůli jako složku lidské dimenze. Municí této zbraně jsou informace ve formě sdělení vystřelených směrem k cílovým skupinám skrz informační kanály. Použití PSYOPS v rámci stabilizačních operací tedy není pouze cenným nástrojem naplňování vojenských a zejména politických cílů. Jakožto prostředek, umožňující přímou a masovou komunikaci sdělení od vlastních sil k cílovým skupinám spolu s následným hodnocením reakce, se stává nejefektivnějším prostředkem formování lidského myšlení v rámci lidské dimenze konfliktu.

Významná je i všestrannost PSYOPS z hlediska informačních kanálů, jelikož využívá všechny dostupné kanály od moderních multimédií přes tištěné produkty nebo rozhlasové vysílání až po klasickou verbální komunikaci. Volba kanálů přitom záleží jak na jejich dostupnosti, tak na dopadu těchto médií u dané cílové skupiny. Při zásahu po hurikánu na karibském ostrově, kde se kompletně zhroutila infrastruktura bude nejspíše zvoleno šíření sdělení pomocí letáků a mobilních amplionů, zatímco na afghánském venkově bez stálé

infrastruktury a s vysokou mírou negramotnosti se jako nejvhodnější komunikační kanál jeví přímá komunikace tváří v tvář.

V balíku vojenských schopností potřebných pro stabilizaci státu po konfliktu zaujímá PSYOPS podpůrnou úlohu, a proto je třeba jej chápat jako střípek, který zapadá do mozaiky většího kompletu informačních operací. Jeho výhodou je interakce s cílovými skupinami v prostoru operace, která mu umožňuje sbírat velké množství relevantních dat. Svým jedinečným vzhledem do klíčové lidské dimenze a jejího průniku do informační dimenze umožňuje propojit tyto světy s plánováním operací, což může ve výsledku optimalizovat úsilí bojových operací a zejména urychlit následnou konsolidaci země, ve které intervence probíhá.

Schopnost PSYOPS představuje prostředek k naplnění plánu. Jako takový nemůže mít PSYOPS ambice dělat politická nebo vojenská rozhodnutí. Měl by do nich však jako expertní prvek přispívat svým dílem v podobě zevrubných analýz cílových skupin a analýz vlivu aktérů prostředí. V prostoru nasazení vojsk pak přispívá prováděním aktivit PSYOPS a hodnocením jejich dopadu na cílové skupiny. Motivace cílových skupin tvoří pro PSYOPS hlavní předmět zkoumání. Při analýze cílových skupin musí specialisté PSYOPS plně respektovat kulturní specifika zkoumané oblasti a nenechat se ovlivnit vlastní kulturním prizmatem a hierarchií potřeb, která může být zavádějící a u potřeb vyššího řádu zcela odlišná od potřeb cílové skupiny.

Schopnost vedení PSYOPS tvoří pomyslnou měkkou sílu, která však může zásadním způsobem formovat stav prostředí, ve kterém probíhají vojenské operace. Jejich potenciál však z historických důvodů není plně využit a doceněn. Vzhledem k tomu, že může ovlivňovat cílové skupiny, tedy lidský terén v místě působení, lze jej chápat nejen jako prostředek pro „získávání srdcí a duší,“ ale v opačném směru i jako prostředek, který nám může pomoci zbavit se etnocentrismu a příliš přímočarého vnímání, které jsou univerzálně prostoupeny vojenskou strategií a organizací. PSYOPS tedy svou expertně-poradní funkcí může usnadnit změnu chování i v řadách vlastních vojáků pomocí snahy o osvětu v oblasti vědeckých přístupů integrujících koncept lidské dimenze boje napříč armádní strukturou. Nemusí při tom utvářet hotové vědce, ale spíše se podílet na formování univerzálně připravených vojáků, schopných úspěšně aplikovat principy efektivního působení v lidské dimenzi do své činnosti, a tím minimalizovat ničivý dopad svého působení při nasazení v kulturně odlišných zemích.

Nedostatkem a zároveň předností této bakalářské práce může být její jednostranné zaměření na prostředí PSYOPS z pohledu NATO které však autor shledal významným pro podmínky ČR, a které bylo jednou z omezujících podmínek práce. Je nutné podotknout, že toto prostředí je velmi svázáno politicky a legislativně, a proto by měl veškerý PSYOPS splňovat etická kritéria jako je důvěryhodnost, pravdivost nebo jasná přiřaditelnost. Nepřátelská propaganda však žádná taková kritéria splňovat nemusí, a nemusí se za své činy zodpovídat domácímu publiku, proto hojně využívá dezinformací, šíření lží a klamání k rozvracení vyspělé a v mnoha směrech zkorumpované západní civilizace zevnitř. V této pozici jsme bohužel obětí své vlastní politické korektnosti, neregulovaných informačních kanálů a demokratického způsobu vlády, který způsobuje pomalý proces přizpůsobení se podobným hrozbám.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

AJP-3.10.1(B). *Allied Joint Doctrine for Psychological Operations*. NATO Standardization Office, 2014. 89 s.

CIALDINI, Robert B., *Influence: The psychology of Persuasion*. Harper Collins US, 2007. 336 s.

Doktrína Armády České republiky. Praha: MO ČR, 2010. 112 s.

Doktrína AČR v mnohonárodních operacích. Vyškov: Správa doktrín ŘeVD, 2008. 144 s.

FM 3-0. *Operations*. Headquarters, Department of the Army, 2017. 366 s.

GREGG, Heather S, *The Human Domain and Influence Operations in the 21st Century*. *Special Operations Journal*, 2, no. 2 (2016): 92-105.

Joint Concept for Human Aspects of Military Operations (JC-HAMO), US Air Force, 2016. 58 s.

MAHER, A. [My Hypothesis: The Triangle of Rebellion]. 2019

MILLER D, *Sociology, Propaganda and Psychological Operations*. In: Dawson M., Fowler B., Miller D., Smith A. (eds) *Stretching the Sociological Imagination*. Palgrave Macmillan, London, 2015.

MURPHY, Robert Francis. *Úvod do kulturní a sociální antropologie*. [z anglického originálu přeložila Hana Červinková]. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1998. 267 s. (Studijní texty; sv. 15) ISBN 8085850532.

NATO Psychological Operations Handbook. NATO Standardization Office, 2015. 160 s

NOVÁK, Tomáš, *Informační operace na pozadí současných ozbrojených konfliktů*, *Vojenské rozhledy*, 2014, roč. 23 (55), č. 4, s. 51-62, ISSN 2336-2995

OPERATING IN THE HUMAN DOMAIN, United States Special Operations Command, 2015, 81 s.

PANWAR, L, *21st Century Warfare: From "Battlefield" to "Battlespace"*

ŘEHKA K., *Informační válka*, Vyd. 1. Praha: Vydavatelství Academia, 2017. 218 s. ISBM 978-80-200-2770-2

SCANZILLO, Thomas M. and LOPACIENSKI, Edward M., "Influence Operations and the Human Domain" (2015). CIWAG Case Studies. 13 s.

ST 33-01. *Military Information Support Operations Process*. Headquarters, United States Army, John F. Kennedy Special Warfare Center and School, 2014. 196 s.

STANAG 3680. Terminologický slovník pojmů a definic NATO (AAP-6). Překlad z NATO Glossary of terms and definitions. Praha: MO ČR, 2009. 466 s.

TATHAM, Steve, GILES Keir, *Training Humans for the Human Domain*, US Army War College, Strategic Studies Institute, 2015. 62 s.

TROY, Anthony Clay, *Stability Operations: Learning from Operation Iraqi Freedom*, US Army War College, Pennsylvania, 2007. 26 s.

WALKER, I., & PETTIGREW, T. F. (1984). Relative deprivation theory: An overview and conceptual critique. *British Journal of Social Psychology*, 23(4), 301-310.

ZONA, Pavel, GALATÍK, Vlastimil, *Měníci se role civilně vojenské spolupráce ve společných operacích NATO a pod národním velením*, *Vojenské rozhledy*, 2010, roč. 22 (54), č. 1, s. 76-88, ISSN 2010-3292

Elektronické zdroje

Stránky blogspot [online], [cit. 2019-04-04]. Dostupné na: <http://zapisy.blogspot.com/2011/10/emoce-motivace-emoce-cit-chovani.html>

Stránky Small WarsJournal [online], [cit. 2019-04-20]. Dostupné na: <https://smallwarsjournal.com/jrnl/art/the-battlefield-of-tomorrow-fought-today-winning-in-the-human-domain>