

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut sociologických studií

Bakalářská práce

2011

Natálie Smoljaková

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut sociologických studií, Katedra sociologie

Natálie Smoljaková

Sebeprezentace pomocí vzhledu

Bakalářská práce

Praha 2011

Autor práce: **Natálie Smoljaková**

Vedoucí práce: **Mgr. Tomáš Holeček, Ph.D.**

Rok obhajoby: **2011**

Bibliografický záznam

SMOLJAKOVÁ, Natálie. *Sebeprezentace pomocí vzhledu*. Praha, 2011. 33 s. Bakalářská práce (Bc.) Univerzita Karlova, Fakulta sociálních věd, Institut sociologických studií. Katedra sociologie. Vedoucí diplomové práce Mgr. Tomáš Holeček, Ph.D.

Abstrakt

Tato práce se zabývá dvěma otázkami. První z nich je ta, do jaké míry lze prezentovat vlastní představu o sobě samém pomocí takových prvků jako je způsob oblékání, způsob držení těla, výraz tváře a celkový vzhled. Zkoumá, do jaké míry a u jakých vlastností dochází ke shodě nebo k rozporu mezi hodnotícími a do jaké míry se tato představa shoduje s vlastní představou hodnocených jedinců. Druhým úkolem této práce bylo prozkoumat, zda existuje shoda v tom, co je vnímáno za nositele významů vyvolávající dané dojmy a zda jsou tyto prvky vnímány jako znaky stejného, nebo alespoň přibližně stejného významu a pokud dochází k nějakým rozdílům ve vnímání nositelů významů, jak a v jakých případech se tomu děje, co dané prvky nebo jedince spojuje.

Abstract

This thesis is trying to answer two questions. The first one is: „To what extent is it possible to present the idea of ourselves with such elements as the way we dress, our posture, face expressions and general appearance?“. It is trying to examine to what extent and in which attributes we can find agreement or disagreement among all respondents and to what extent is this compatible with with the self-view of those judged one. Second part of this thesis was to try to explore if there is any agreement in what is being perceived as sign vehicles and if these sign vehicles are perceived in the same way and if there are some differences in perceiving these sign vehicles, how and why is it happening and what is connecting these components or individuals.

Klíčová slova

Sebeprezentace, maska, osobní fasáda, vyvolávání dojmů, nezaměřená interakce, nosiče znaků

Keywords

Selfpresentation, mask, personal front, making impressions, unfocused interaction, sign vehicles

Rozsah práce: 69 000 znaků

Prohlášení

1. Prohlašuji, že jsem předkládanou práci zpracovala samostatně a použila jen uvedené prameny a literaturu.
2. Prohlašuji, že práce nebyla využita k získání jiného titulu.
3. Souhlasím s tím, aby práce byla zpřístupněna pro studijní a výzkumné účely.

V Praze dne

Natálie Smoljaková

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala svému konzultantovi
Mgr. Tomášovi Holečkovi, Ph.D. za odborné vedení práce
a všem respondentkám za ochotu a vstřícný přístup.

Institut sociologických studií
Projekt bakalářské práce

Předpokládaný název práce:

Móda jako životní styl a způsob sebevyjádření – nakolik vyjadřuje skutečně to, co má

Námět práce zahrnující formulaci a vstupní diskusi poznávacího problému:

Ve své práci bych chtěla zjistit, jak je možné se pomocí módy prezentovat na veřejnosti a do jaké míry tato sebeprezentace skutečně vyjadřuje to, co bylo zamýšleno, resp. jak je vnímána okolím. Chtěla bych se zaměřit především na lidi, kteří se o módu aktivně zajímají a mimo jiné se v této oblasti i nějakým způsobem prezentují. Jde mi především o jedince sdružující se v nejrůznějších módních komunitách, serverech zajímavících se o módu, popř. módu (šperky, oblečení, doplňky...) sami vytvářejí. Šlo by mi především o to, zjistit, co pro tyto jedince móda jako taková znamená a nakolik jsou schopni se módou nějakým způsobem vyjádřit ke světu a především utvářet obraz sebe sama. Jaké způsoby volí pro vyjádření svého celkového postoje k okolnímu světu, své osobnosti, stejně tak, jak pomocí oblečení vyjadřují své momentální nálady. Zároveň bych však chtěla tuto jejich snahu konfrontovat s pohledem okolí - tedy zjistit, zda se zamýšlený efekt daří úspěšně přenést na okolí, či zda dochází k dezinterpretaci. Základní otázky by se tedy daly formulovat takto: „*Jakými způsoby se lze prezentovat pomocí módy?*“ a „*Jsou tyto formy sebeprezentace účinné - jsou vnímány shodně s tím, co mají vyjadřovat?*“

Předpokládané metody zpracování:

Tento problém bych chtěla zkoumat s využitím pojmů získaných z klasické odborné literatury k tématu sebeprezentace a sebepojetí (Cooley, Goffman, aj.) pomocí kvalitativní analýzy na několika vybraných jedincích, kteří se aktivně zajímají o módu. Zaujal mě především komunitní server, kde se registrují uživatelé zajímavících se o módu a vystavující zde své módní fotografie, které pak ostatní uživatelé hodnotí. Několik takových jedinců bych analyzovala pomocí hloubkových rozhovorů a snažila se zjistit, co chtějí svým oblékáním vyjádřit a jak se snaží na okolí působit. Poté bych si zajistila další různorodou skupinu respondentů, která by pak měla za úkol pomocí fotografií dříve zkoumaných osob hodnotit, jak na ně tyto osoby působí a jaké pocity v nich

vyvolává jejich zevnějšek. Tímto bych tedy mohla konfrontovat snahu jednotlivců s tím, jak chtějí působit na veřejnost se skutečností, zda se jim to opravdu daří.

Orientační seznam literatury:

Erving Goffman – Všichni hrajeme divadlo. (The Presentation of Self in Everyday Life. Anchor, 1959).

Charles Horton Cooley - On Self and Social Organization. University Of Chicago Press; 1998.

Další literatura bude v průběhu práce upřesněna.

Konzultant:

Mgr. Tomáš Holeček, Ph.D.

Obsah

ÚVOD	2
1. TEORETICKÁ ČÁST	3
1.1 <i>Vyvolávání dojmů</i>	3
1.2 <i>Společenská interakce a herecké výkony</i>	5
1.3 <i>Maska a fasáda</i>	9
1.3.1 <i>Maska</i>	9
1.3.2 <i>Fasáda</i>	10
2. METODOLOGIE	15
3. ANALÝZA	18
3.1 <i>Respondentka Zuzka</i>	18
3.2 <i>Respondentka Tereza</i>	19
3.3 <i>Respondentka Agáta</i>	20
3.4 <i>Respondentka Alice</i>	22
3.5 <i>Respondentka Anna</i>	23
3.6 <i>Respondentka Alžběta</i>	24
3.7 <i>Respondentka Lenka</i>	25
3.8 <i>Respondentka Marta</i>	25
3.9 <i>Respondentka Martina</i>	26
3.10 <i>Respondentka Eva</i>	27
3.11 <i>Respondentka Petra</i>	28
ZÁVĚR	30
POUŽITÁ LITERATURA	33
SEZNAM PŘÍLOH	34

Úvod

Rozhodla jsem se zkoumat ten způsob sebeprezentace, který je součástí nezaměřené¹ interakce, tedy toho druhu komunikace, kdy jedinci o sobě vzájemně zjišťují informace pouhým pohledem. Tato komunikace je pak tvořena prvky „osobní fasády“, tedy tím, jak člověk vypadá, jak se tváří, jak je oblečen, jaké má držení těla, zda je nositelem nějakých symbolických znaků apod. Jedná se tedy o nejběžnější a nejčastější formu komunikace mezi neznámými jedinci. Původním záměrem této práce bylo zkoumat prezentaci jedince pouze pomocí oblečení, ale po nastudování odborné literatury [Goffman 1967, 1968, 1999] byla tato představa rozšířena i o další výše zmíněné prvky.

Každý jedinec má svou „masku“, což je představa, kterou jsme si o sobě vytvořili, a snažíme se ji naplnit „– je naším pravdivějším já, tím, kterým bychom chtěli být. Naše představa o vlastní roli se nakonec stane druhou podstatou a nedílnou součástí naší povahy.“ (Goffman 1999: 27) Většinou ale netušíme, jak tuto masku vnímají ostatní. Proto bych se chtěla v této práci pokusit zjistit, do jaké míry je možné účinně prezentovat svou masku pomocí prvků osobní fasády a porovnat to, jak dané osoby na ostatní působí a jaké mínění si o nich ostatní vytvářejí na základě prvků osobní fasády, s jejich představou o sobě samých.

Tato otázka mne zajímá především proto, že je každodenní součástí našich životů a denně si většina z nás klade otázku, jak působíme na ostatní. Ne však na ty, kteří nás znají, jelikož zde alespoň tušíme, co si o nás tito lidé myslí a navíc je v naší moci jejich mínění do určité míry korigovat, např. tím, co sami o sobě řekneme, ale zajímá mne především, jak působíme na ty, kteří o nás nic nevědí, nemají žádnou předchozí informaci o tom, kdo jsme, a veškeré úsudky vyvozují pouze z našeho vzhledu, výrazu tváře, oblečení apod. I zde se sice snažíme korigovat mínění ostatních o nás, nicméně nemůžeme ovlivnit to, jak budou ostatní vnímat dané prvky, kterými se snažíme působit kýženým dojmem. To je také druhá otázka, kterou si tato práce dala za úkol prozkoumat, tedy to, zda jsou vnímány určité prvky jako znaky stejného, nebo alespoň přibližně stejného významu, a zda existuje shoda v tom, co je vlastně vnímáno

¹ J. Šubrt používá výraz necentrováná/nezaostřená komunikace [Šubrt 2001: 246]

za tyto nositele významů a pokud dochází k nějakým rozdílům ve vnímání nositelů významů, jak a v jakých případech k tomu dochází, co dané prvky nebo jedince spojuje.

1. Teoretická část

1.1 *Vyvolávání dojmů*

Při každodenní interakci s dalšími lidmi si každý jedinec neustále vytváří úsudky o ostatních jedincích, stejně tak, jako si oni vytvářejí úsudky o něm. Míra jistoty, jakou okolí o jednotlivci získá, je závislá na mnoha faktorech, např. na množství již dříve získaných informací. Ani sebevětší množství informací však nemůže zcela odstranit nutnost jednat na základě úsudku. Tyto získané informace, mezi něž patří např. společensko-ekonomické postavení, představa o sobě samém, postoj k okolí, kvalifikace, důvěryhodnost apod., pomáhají charakterizovat situaci, umožní ostatním předem odhadnout, co od nich dotyčný jedinec bude očekávat, co mohou očekávat oni od něj a jak v něm vyvolat žádanou reakci.² Existuje velké množství zdrojů informací a nositelů významů (nebo tzv. „nosičů znaků“), které ostatním přítomným zprostředkují potřebné poznatky. Tak můžou i pozorovatelé, kteří dotyčného neznají, z jeho chování a vzhledu postupně nashromáždit záchytné body, které jim umožní užít předchozích zkušeností s podobnými jedinci nebo na ně aplikovat jinde ověřené stereotypy. Všichni tedy jednájí tak, aby záměrně či bezděčně „působili“, čímž v ostatních naopak „vyvolají“ nějaký dojem. Goffman tvrdí, že druh dojmu, který se jedinec snaží vzbudit, odpovídá dojmu, jehož ostatní přítomní správně či chybně nabývají. Pokud tedy ostatní jednájí, jakoby v nich jedinec požadovaný dojem vyvolal, jedinec „účinně“ definoval situaci a „účinně“ podpořil pojetí situace vyplývající z daného stavu věcí. [Goffman 1999: 10-14] V případě mnoha sociologických otázek pak podle Goffmana „možná ani není nutné rozhodnout, co je skutečnější, zda ten dojem, který se účinkující snaží vzbudit, nebo ten, který si účinkující vyvolat nepřeje.“ (Goffman 1999: 65)

Je v zájmu každého jedince, a to bez ohledu na konkrétní cíl, jehož chce dosáhnout, a bez ohledu na jeho motivy, aby kontroloval chování druhých, především jejich reakce na něj samotného. Jednotlivec může takové kontroly dosáhnout tím, že ostatní ovlivní ještě dříve, než nastanou situaci definují; musí je tedy přesvědčit, aby dobrovolně jednali v souladu s jeho vlastním záměrem. Pokud se tedy jednotlivec ocitne ve společnosti ostatních, bude mít důvod mobilizovat veškerou svou aktivitu, pomocí

² Podle J. Šubrtu je Goffmanův přístup situační – zajímá ho jedincova perspektiva a zabývá se tím, jak jedinec v konkrétní situaci odpovídá na otázku „Co se tady teď děje?“. [Šubrt 2008: 79]

kteře chce v ostatnřích vzbudit křžený dojem, tedy např. chování, výraz obličeje, způsob držení těla nebo se může vědomě vyjadřovat určitým způsobem. Okolí, které si uvědomuje, že jedinec bude chtít působit příznivým dojmem, si patrně rozdělř událost na dvě části – tu část, s níž může jedinec zdánlivě snadno a libovolně manipulovat, tedy jeho verbální tvrzení, a tu část, nad níž má zdánlivě velmi malou kontrolu, tedy celkový dojem. Zde se pak nejlépe projevuje asymetrie procesu komunikace – zatímco jedinec si uvědomuje pouze jeden proud své komunikace, ostatní si uvědomují i druhý proud, tedy onen celkový dojem, kterým na ně jedinec působř. Okolí pak může využř těchto „neovladatelných aspektů“ chování k ověření pravdivosti toho, co je sdělováno aspekty ovladatelnými. Ovšem jedinec, který si je vědom této „kontroly“ a který dokáže přizpůsobit „neovladatelné aspekty“ jednání tomu, aby podporovala dojem, který chce vyvolat, například tím, že podřídř svůj výraz chování, které se pokládá za spolehlivě informující, obnovuje souměrnost komunikačnřho procesu. Tak se např. jedinec, který snaží vzbudit dojem opravdového zájmu o probřrané téma, snaží tvářř soustředěně a zaujatě nejen v průběhu přřímé interakce s ostatními, ale např. souhlasně přřikyvuje i když pouze sleduje interakci ostatnřích jedinců.

Ačkoli v ostatnří účinkující hrajř zdánlivě pasivní úlohu, i oni se budou pokoušet aktivně definovat situaci, a to na základě svých reakcí na dotyčného jedince. Tyto definice nastalé situace bývají většinou natolik sladěné, aby nedocházelo k většřm sporům. To je možné pouze tehdy, pokud jednotlivci potlačř své skutečné pocity a budou předkládat takový výklad situace, který je podle nich pro ostatnř alespoň na čas přijatelný. Dochází tedy k určitému „pracovnímu konsensu“.

Způsob, jakým jedinec sám sebe před ostatními prezentuje, jej zavazuje k určitému způsobu chování a vyžaduje, aby se vzdal všech náznaů, že je někým jiným. V průběhu interakce budou tedy prvotní informace modifikovány a přřbudou k nim dalšř, je ale nezbytné, aby tyto nové informace nebyly v rozporu s původními postoji účastnřků, ale aby byly naopak rozvíjeny na jejich základě. Společnost je totiž organizována tak, že každý jedinec, který má vlastnosti typické pro určitou vrstvu, má morální právo očekávat, že se k němu ostatnř budou chovat přřměřeným způsobem a tudř by každý, kdo, ať už explicitně nebo implicitně, naznačuje, že patřř k určité společenské vrstvě, měl být opravdu tím, kým řřká, že je. [Goffman 1999: 12-19] Všichni totiž máme tendenci chovat se k ostatnřm na základě dojmu, který v současnosti vytvářejř o minulosti a budoucnosti. [Goffman 1999: 240]

Pro vyvolání určitého dojmu je zásadní, aby jedinec splňoval množství norem, jimiž je on sám i jeho produkt poměřován. Jednotlivci však nekladou důraz na morální otázku splňování těchto norem, ale na nemorální otázku vytváření dojmu, že tyto normy jsou splňovány. [Goffman 1999: 242] Při vlastní sebe prezentaci to jsou totiž ostatní, na které se jedinec musí spolehnout, že „*doplní obraz jeho osoby, kterého je on sám schopen dokreslit jen určité části*“. (Goffman 1967: 84)

K udržení dojmu, který jedinec během svého kontaktu s okolím vytváří, pak slouží obranné mechanismy a takt. Obranné mechanismy bývají užity jednotlivcem k tomu, aby udržel svůj vlastní výklad situace, zatímco takt slouží k udržení dojmu vyvolávaného jiným účastníkem interakce. (viz Goffman 1999: 20) Pokud však dojde k narušení dojmu, který se jedinec snaží vyvolat, společenský systém je rozvrácen, pověst jedince i týmu, který reprezentuje, je narušena a jeho pojetí sebe sama je zdiskreditováno. [Goffman 1999: 233-234]

1.2 Společenská interakce a herecké výkony

Interakci bychom mohli definovat jako vzájemný vliv jednotlivce na činy druhých a naopak. [Goffman 1999: 21] Během společenské interakce tedy dochází k tomu, že každý jedinec je zároveň příjemcem informací sdělovaných ostatními jedinci, a zároveň informace sám neustále vysílá. [Goffman 1968: 16]

Prvním krokem každé interakce je tzv. nezaměřená interakce („*unfocused interaction*“), což je druh komunikace, při kterém jsou informace o ostatních jedincích zjišťovány pouhým pohledem. Podle této definice můžeme nazvat interakcí i takovou činnost, kdy jedinec na ulici pozoruje ostatní míjející jedince. Pokud se pak jedinci shluknou blíže k sobě a začnou otevřeně spolupracovat na udržení jediného ohniska pozornosti (a to většinou střídáním se v mluvení) jedná se o interakci zaměřenou („*focused interaction*“). V západní společnosti se zdá, že se od jedince očekává projevení určitého druhu disciplíny nebo pnutí, kterým dává najevo svou připravenost pro jakoukoliv interakci tváří v tvář, která by se mohla náhle zjevit. Jedním z nejpatrnějších prostředků, jimiž dává jedinec najevo tuto „*situační připravenost*“ je pak disciplinované řízení osobní fasády, kterou tvoří komplex oblékání, make-upu, účesu a dalších vnějškových dekorací. [Goffman 1968: 24]

Veškerou interakci, k níž dojde během jakékoliv jedné příležitosti, při níž je neustále přítomen stejný soubor jedinců, nazýváme setkání. Během setkání se pak veškerá aktivita jednoho účastníka, jejímž účelem je udělat dojem na kteréhokoliv z ostatních účastníků, nazývá představením nebo hereckým výkonem. Každý jedinec má svou roli (úlohu), tedy předem stanovený vzorec jednání, který je předváděn během představení a který může být předváděn i při jiných příležitostech. Termín společenská role pak označuje dramatické ztvárnění práv a povinností, které jsou vázané na jedincovo společenské postavení. Zahrnuje jednu nebo více dílčích rolí, které může účinkující předvádět při řadě příležitostí stejným druhům obecnstva nebo obecnstvu složenému ze stejných osob. [Goffman 1999: 21-22] Pokud jedinec hraje danou úlohu, přirozeně chce, aby mu obecnstvo věřilo a bralo ho vážně. Pokud se i účinkující sám se svým výkonem zcela ztotožňuje a plně mu věří, nazýváme ho „upřímným“ účinkujícím. Pokud se s ním však absolutně neztotožňuje, což je druhý extrém, takový účinkující je „cynický“ – nezáleží mu na tom, co si publikum o jeho výstupu myslí, jedná pouze za účelem dosažení určitého cíle nebo pro dobro ostatních, jako je tomu například u doktora, který pacientovi předepisuje placebo. [Goffman 1999: 25] Dojem, který jedincovo představení vyvolává v publiku, je ale pro daného jednotlivce mimořádně „nedostupný“. [Goffman 1999: 72]

Je obvyklé, že se účinkující v přítomnosti ostatních jedinců snaží naplňovat svou činnost náznaky, které drammatizují a dokreslují skutečnosti, jež by v opačném případě mohly obecnstvu zůstat skryty. Po účinkujícím může být někdy dokonce vyžadováno, aby schopnosti, které prohlašuje za své, představil nejen během trvání interakce, ale doslova ve zlomku vteřiny. [Goffman 1999: 36] Tím však často vzniká dilema, které staví do protikladu samotnou činnost a její úspěšnou prezentaci, jelikož ti jedinci, kteří jsou v oboru své činnosti úspěšní, nemusejí mít čas a vlohy k viditelné demonstraci své úspěšnosti a naopak. Podle Sartera se tak například žák, který se ze všech sil snaží, aby působil jako vzorný žák, který neustále dává pozor, natolik vyčerpá pozorným držením těla, nasloucháním a udržením soustředěného výrazu, že mu už nezbudou žádné síly k tomu, aby mohl skutečně dávat pozor. [Goffman 1999: 38] Podobně jedinec, který se cítí být nedostatečně „vzdělán“ v té oblasti, v níž je právě účastníkem, a pokouší se tento nedostatek kompenzovat tím, že je oblečen přesně tím „nejlepším“ odpovídajícím způsobem, využívá těch „nejlepších“ nástrojů nebo zastává ty „správné“ postoje, se může jevit jako někdo kdo je tzv. „nadzúčastněný“ („*overinvolved*“). Možná by bylo

přesnější říci, že je tento jedinec nedostatečně zúčastněn v hlavní složce jednání („*main involvement*“), a až přespříliš závislý na vybraných znacích poukazujících na účast v této aktivitě („*side involvements*“). [Goffman 1968: 51]

Účinkující obvykle kladou výrazový důraz na ty části svého hereckého výkonu, které jim mohou zajistit vyšší společenské postavení, než jaké by jim jinak příslušelo. Pokud je to nějakým způsobem výhodné nebo žádané, může ale docházet i k opačnému jevu, tedy k „negativní idealizaci“. Typickým příkladem jsou např. žebráci zveličující svůj zbídačený stav a nedostatek peněz a potravy za účelem vzbuzení soucitu u kolemjdoucích. Má-li tedy jednotlivec během svého představení vyjádřit jakési „ideální“ normy, musí se vzdát určitých činností a požitků, případně je skrýt, pokud těmto normám neodpovídají. Tento jev nazýváme „tajnou spotřebou“. Nejčastějším předmětem utajování pak jsou kromě tajného potěšení např. omyly a chyby napravené ještě před představením, předvádění finálního produktu tak, aby mohl být posuzován v nejlepší světlo, degradující úkoly provázející představení a obětování některých požadavků (jejichž nesplnění není možné skrýt) na úkor jiných požadavků (jejichž nedostatečné naplnění nelze utajit). [Goffman 1999: 42-47]

Účinkující často podporují dojem, že pro získání role, kterou hrají, mají nějaký ideální motiv, že pro její naplnění mají ideální kvalifikaci, a že pro její získání nemuseli vytrpět nic nedůstojného nebo ponižujícího a že nemuseli uzavírat tzv. „tichou dohodu“. Tento dojem totální slučitelnosti osoby s určitým zaměstnáním najdeme nejčastěji u nejrůznějších výše kvalifikovaných zaměstnání. Jednotlivci také často podporují dojem, že úloha, kterou právě sehrávají, je jedinou, nebo alespoň nejdůležitější úlohou, kterou sehrávají a stejně tak obecnstvo často předpokládá, že to, co je jedincem právě předváděno, je vyčerpávajícím zobrazením jeho charakteru. Příčinou i důsledkem věrnosti té roli, kterou jedinec právě sehrává, je tzv. „segregace obecnstva“, tedy zajištění toho, aby obecnstvo, před kterým jedinec hraje určitou roli, nebylo totožné s obecnstvem, před nímž hraje roli jinou. Segregace obecnstva tedy slouží jako prostředek k ochraně vytvářeného dojmu. I kdyby se však jedinec chtěl této segregaci obecnstva z nějakého důvodu vyhnout, obecnstvo mu to často nedovolí, jelikož je pro něj velkou úsporou času i energie přistupovat k jednotlivci na základě prvního pracovního dojmu. [Goffman 1999: 48-51] Obecnstvo obecně pociťuje úctu a odstup k účinkujícím vyššího, ale i nižšího postavení, než jsou oni sami, což dává účinkujícímu

prostor pro vytváření dojmu dle vlastního výběru. [Goffman 1999: 68] Být daným druhem člověka však neznamená pouze být vlastníkem příslušných znaků, ale také uchovávaní norem chování a vzhledu, které s ním naše společenská skupina spojuje. To, s jakou bezstarostnou nenuceností účinkující tyto „normy zachovávající“ úlohy naplňují, nepopírá, že by k představení došlo, pouze popírá, že by si toho byli vědomi. [Goffman 1999: 73] Během procesu socializace se totiž každý jedinec učí dostatečnému počtu výrazových prvků na to, aby byl schopen zvládnout jakoukoliv roli. [Goffman 1999: 71] V některých případech se může dokonce stát, že je účinkující svým vlastním výkonem natolik pohlcen, že je v daném okamžiku přesvědčen, že dojem skutečnosti, který se snaží vyvolat, je jedinou a opravdovou skutečností. O takovém účinkujícím můžeme prohlásit, že se stal svým vlastním obecnstvem. Tento jedinec si je však pouze vědom toho, že existují určité věci, které se nebude moci připustit. [Goffman 1999: 84]

Při každém představení je potřeba dát si pozor na to, že obecnstvo může přijmout i drobné narážky jako znaky něčeho důležitého pro celé představení a může přičítat trapný význam gestům nebo událostem, které byly náhodné. Tomu se účinkující pokouší předcházet pomocí synekdochické zodpovědnosti, jelikož „*jediná falešná nota může narušit tón celého představení*“. (Goffman 1999: 54) Účinkující tak může v publiku vyvolat např. dojem neschopnosti, nevhodnosti nebo nezdvořilosti při zakopnutí nebo říhnutí, může budít dojem, že přičítá interakci příliš veliký nebo naopak příliš malý význam (pokud např. koktá, je nervózní nebo se směje) a v neposlední řadě může představení trpět také nedostatkem režie. [Goffman 1999: 53-54]

Goffman rozděluje prostor na přední region, tedy místo, kde se představení odehrává, a na zadní region neboli zákulisí, tedy místo vztahující se ke konkrétnímu představení, kde je dojem vyvolávaný výkonem vědomě coby realita popírán, a kde se jednotlivci připravují na nadcházející představení, případně odpočívají po již proběhlém hereckém výkonu. [Goffman 1999: 108-113]

1.3 Maska a fasáda

1.3.1 Maska

Maska je podle Goffmana do určité míry to, co reprezentuje představu, kterou jsme si o sobě vytvořili a snažíme se ji naplnit. Je to něco, co se stává naším pravdivějším já, tím, kterým bychom chtěli být. Naše představa o vlastní roli se nakonec stává druhou podstatou a nedílnou součástí naší povahy. [Goffman 1999: 27]

Každý jedinec je tedy rozdělen na dvě části – na účinkujícího, tedy výrobce dojmů, který inscenuje výkon, a na charakter, neboli postavu, jejíhož ducha má výkon oživit. V naší společnosti se však mezi jednotlivcovu vlastní já a povahu, kterou hraje, do určité míry klade rovnítko a toto vlastní já, coby postava, je obvykle chápáno jako něco, co sídlí v těle hostitele, především pak v jeho horní části. Tato naše představa o sobě samém je pak podle Goffmana předpokládanou součástí toho, co se všichni snažíme prezentovat. Ono předváděné já lze tedy chápat jako druh image nebo celkového dojmu, se kterým chce být jedinec ztotožňován. Jedincovi je toto já připisováno, přestože není vyvozováno přímo ze svého nositele, ale z celé scény jeho působení. Bezchybně prezentovaný výstup tedy vede obecnstvo k tomu, že předváděné postavě připisuje její vlastní já, ale toto připisování (tedy toto já) je produktem celého výstupu, nikoliv jeho příčinou. Můžeme tedy říci, že jedinec a jeho tělesná schránka jsou pouhým věšákem, na nějž bude na čas přehozeno jeho společně vytvořené já. A toto já není ničím jiným, než pouhým dramatickým efektem, kterému bude buď dána důvěra nebo bude zdiskreditován. [Goffman 1999: 242-243]

Pokud zjistíme, že nějaký jedinec záměrně zkresluje a uvádí lživé informace o skutečnostech týkajících se jeho života, pokládáme to za neomluvitelné, zatímco pokud zjistíme, že má jedinec jednu konkrétní vadu nebo nedostatek, který se snaží utajit, vadí nám to podstatně méně. Stejně tak pokládáme za neomluvitelné, pokud jedinec lže kvůli vlastnímu (materiálnímu nebo psychologickému) zisku nebo pokud se vydává za konkrétního člověka, ale máme pochopení pro to, pokud je jedinec nucen lhát kvůli nárokům kolektivu, případně z legrace, ale také pokud se vydává za člověka určité kategorie. Ovšem s tím rozdílem, že v případě, kdy se někdo vydává za člověka s velmi nízkým, až opovrženímhodným postavením jako je například tulák, nevzbuzuje to u nás žádné silnější emoční reakce, spíše údiv, zatímco pokládáme téměř za zločin, pokud se někdo vydává za člověka v takřka posvátném postavení jako je např. lékař nebo kněz.

Pokud je však odhalena lež v jedné oblasti jedincova jednání, může to vrhnout pochybnosti i na další oblasti jeho působení. [Goffman 1999: 60-64]

Vlastní představa o sobě samém je tedy to, co jedinec chrání a obhájí a investuje do toho city. [Goffman 1967: 43] Podle Simone de Beauvoir i ta nejméně kultivovaná žena, pokud se „ustrojí“ pomocí make-upu, barvy na vlasy, oblečení atp., přestane pozorovatelům předvádět samu sebe, ale stane se zprostředkovatelem, který představuje postavu, již tato žena reprezentuje, ale již není. [Goffman 1999: 58] Není tedy náhodou, že slovo *person* (člověk, osoba) vzniklo ze slova maska. [Goffman 1999: 27]

1.3.2 Fasáda

Fasáda označuje standardní výrazové vybavení, které jednotlivec záměrně či mimoděk užívá během svého výkonu. Stejně tak, jako lze užít termínu „scéna“ pro jevištní součásti výrazového vybavení, tedy např. nábytek, jeho rozmístění a další předměty tvořící kulisy, mezi kterými se odehrává samotný výkon jedince, tak můžeme užít termínu „osobní fasáda“ k označení dalších částí výrazového vybavení, které nejlépe identifikujeme se samotným účinkujícím, a které účinkujícího neustále provázejí. Mezi prvky osobní fasády tedy patří např. odznaky úřadu nebo hodnosti, oblečení, pohlaví, věk, rasa, vzhled, způsob držení těla nebo mluvy, výraz obličeje, gestikulace a podobně. Některé z těchto nositelů významů (nebo nosičů znaků), jako např. pohlaví nebo rasa, jsou dané a neměnné, zatímco jiné jsou relativně pohyblivé a přechodné, jako např. výraz obličeje nebo oblečení. Podněty tvořící osobní fasádu můžeme rozdělit podle funkce jimi sdělovaných informací na vzhled a způsob vystupování. Vzhled tedy může informovat o společenském postavení jedince nebo o jeho přechodném rituálním stavu, tedy např. to, zda momentálně pracuje nebo se baví. Způsob vystupování naopak informuje o tom, jakou interakční roli jedinec sehraje v nadcházejícím představení, tedy např. to, zda hodlá být vůdčím členem interakce nebo zda se hodlá podřídit. Obvykle pak mezi vzhledem a způsobem vystupování očekáváme soulad, jímž se vzájemně potvrzují. [Goffman 1999: 29-32]

Ačkoliv jedinec může přestat mluvit, nemůže přestat komunikovat pomocí prvků osobní fasády – může sdělovat kladné nebo záporné věci, ale nemůže nesdělovat nic. Paradoxně, způsob, kterým může jedinec sdělit nejmenší množství informací o sobě

samém, je zasadit svoje chování a chovat se tak, jak by se osoba jeho kategorie chovat měla. Prvky osobní fasády jsou tedy vhodné, na rozdíl od mluveného slova, k předávání informací o jedincových společenských vlastnostech, jeho vnímání sebe sama, ostatních přítomných a celkového uspořádání situace. Všechny tyto znaky pak tvoří základ nezaměřené interakce, i když mohou hrát roli i v zaměřené interakci. [Goffman 1968: 34] Vzhled jednotlivce se tedy váže k takzvaným „konvenčním normám“. [Goffman 1999: 110]

„Zkoumáme-li určitou skupinu nebo třídu, zjistíme, že její členové vkládají svou osobnost přednostně do určitých úloh a na ostatní kladou podstatně menší důraz.“ (Goffman 1999: 38) Tak například intelektuálně zaměřený jedinec bude dbát především na to, aby působivě a ve správné společnosti předvedl své znalosti, méně ho pak už bude zajímat například to, co má na sobě. Nejvýznamnějším oddílem znakového vybavení spojovaného se společenskou třídou jsou pak symboly životní úrovně, kterými je vyjadřováno materiální bohatství. [Goffman 1999: 38-41] Účinkující ale nevyužívají prvky osobní fasády pouze proto, že jim umožňuje prezentovat se takovým způsobem, jakým se chtějí jevit, ale také proto, že jejich zjev a způsob chování mohou něco učinit pro širší obraz situace. Jako příklad může posloužit sekretářka, která svým vzhledem a chováním nereprezentuje jen sama sebe, nýbrž celou firmu. [Goffman 1999: 81]

Kdykoliv se jedinec ocitne v přítomnosti ostatních, bude se snažit odhalit veškeré skutečnosti týkající se situace, v níž se ocitá. K tomu by ale potřeboval znát veškeré relevantní společenské údaje o ostatních jedincích, jejich skutečné nejnějnější pocity týkající se jeho samotného, i výsledný produkt jejich činnosti během interakce. Jelikož jsou však úplné informace tohoto druhu málokdy dostupné, musí se jedinec místo nich spoléhat na vnějškové zdání, tedy na nejrůznější narážky, náznaky, výrazová gesta, symboly životní úrovně apod. jako na prostředky k předpovídání vývoje situace. [Goffman 1999: 240] Čím více informací však obecnstvo o účinkujících má, tím je menší pravděpodobnost, že by se během interakce dozvědělo něco, co by ho radikálně ovlivnilo. Na druhou stranu se dá předpokládat, že tam, kde obecnstvo nemá vůbec žádné předběžné informace, budou relativně rozhodující ty, které získá během interakce. Proto se dá očekávat, že jednotlivci uvolní přísné zachování fasády, jsou-li v přítomnosti těch, které znají dlouho, a naopak fasádu upevní v přítomnosti těch, s nimiž se setkávají poprvé. Stupeň uvolněnosti jedince, případně týmu, jehož je členem, závisí také na tom, nakolik je fyzicky vzdálen obecnstvu, a nakolik je možná

neočekávaná „návštěva“ tohoto obecnstva. To přímo souvisí s dalším faktorem - s účinností a spolehlivostí varovného systému, ale také s dostatečným časovým úsekem mezi varováním a návštěvou, který jedinci (týmu) umožní urychlené vyvolání žádaného dojmu. [Goffman 1999: 215-218]

To, že si jedinec dává záležet na svém vzhledu, značí určitou příjemnou stimulaci, kterou můžeme přirovnat k termínům jako „čechrání si peří“ nebo „opečovávání se“ známé ze sociologie zvířat. [Goffman 1968: 67] Příkladem může být fakt, že typickým znakem nadcházející psychózy u pacientů psychiatrie je mimo jiné zanedbávání vlastního vzhledu a osobní hygieny. Pokud se naopak mentálně postižený jedinec začne zajímat o svůj zevnějšek a vyvíjí úsilí na osobní péči, je to chápáno jako ukončení jeho vzdoru proti společnosti a počátek cesty zpět do „reality“. Jak již bylo řečeno, disciplinované řízení vlastního vzhledu je jedním z nejnápadnějších prostředků, kterými dává jedinec najevo svou připravenost pro jakoukoliv interakci, která by mohla nečekaně nastat. Na veřejných prostranstvích v západní společnosti se očekává, že muži z určitých společenských tříd budou prezentovat sami sebe jako úhledně oblečené, oholené, učesané muže s umytýma rukama a obličejem. Ženy mají podobné a ještě mnohé další povinnosti. Je však důležité poznamenat, že s těmito náležitostmi osobního vzhledu nesouvisí pouze povinnost mít k dispozici dané vybavení, ale také vyvinout druh trvalé kontroly, která ho udrží ve správném uspořádání. V některých situacích a na některých místech však můžeme vidět jedince, kteří opustili požadovaný výraz, přestože jejich oblečení vypovídá o mnohem disciplinovanějším postoji, jelikož výraz obličeje se zdá být nejkřehčí složkou vzhledu jedince. [Goffman 1968: 25-27] Pomocí prvků osobní fasády dává jedinec ostatním najevo, že nemá v úmyslu je jakkoliv ohrožit. Teprve když jedinci přijímají tyto znaky od ostatních, mohou se uvolnit a přestat se chránit a naplno se věnovat interakci. [Goffman 1968: 197]

Informace sdělované fasádou však bývají velmi abstraktní a obecné, tudíž je tendence k prezentaci velkého počtu různých činností zpoza malého počtu fasád přirozeným vývojem organizace společnosti. Fasády jsou tak spíše vybírány, než-li vytvářeny a institucionalizují se do podoby abstraktního stereotypního očekávání, jež vzbuzují, a stávají se tak kolektivní reprezentací. [Goffman 1999: 32-34]

Dalo by se říci, že společenské chování se pohybuje na jakési ose podle toho, jaký postoj jedinec zaujímá vůči společnosti a situaci, v níž se právě nachází. V běžné

řeči tento jev označujeme termíny jako formálnost a neformálnost. Musíme ale mít na paměti, že tyto termíny nejčastěji označují způsob chování a oblékání, které je považováno za přijatelné. Proto, pokud budeme chtít popsat to, jakým způsobem jedinec prezentuje svou „oddanost“ dané společenské události, bude vhodnější používat termíny „upjatost“ („*tight*“) a „uvolněnost“ („*loose*“). V každé společnosti je „upjatost“ a „uvolněnost“ definována jinak a jejich definice se mění i v průběhu času. Příkladem mohou být nejformálnější druhy oblečení, které jsou v dnešní společnosti stále méně a méně využívány a některé se nedají nosit téměř k žádné příležitosti. V západní společnosti můžeme najít rozdíl mezi střední a nižší třídou v tom, že ti, kteří pracují bez kravaty, v oblečení, které nemusejí udržovat bezpodmínečně čisté, si mohou dovolit přijít do kontaktu a dotýkat se fyzického okolí, které je obklopuje. Neformálnost jejich oblečení je součástí celku, který dává najevo, že tito jedinci nemusejí udržovat normy „upjatého“ chování na veřejnosti. Jejich oblečení je tak důsledkem, ale zároveň i příčinou jejich chování. Stejně tak je tomu u jedinců střední třídy, kteří musejí dbát na upravenost svého oděvu. Rozdíly v „upjatosti“ lze nalézt také mezi muži a ženami, alespoň v západní společnosti. Ženy jsou, obecně řečeno, považovány za více „upjaté“. Existuje také rozšířený názor, že ženám trvá úprava zevnějšku mnohem delší dobu než mužům, a že jistá reprezentativnost bývá častěji spojována právě se ženami. [Goffman 1968: 199-204]

Jistou spojitost lze nalézt také mezi oblečením a zaměstnáním. Některé druhy oblečení, jako třeba uniforma potápěče nebo hasiče, jsou pevně spjaty s daným povoláním. Ti, kteří musí v práci nosit uniformu, a kteří jsou z nějakých okolností nuceni mít ji na sobě i mimo pracovní dobu, se mohou cítit jaksi omezeni a mohou mít pocit, že je s nimi zacházeno jiným způsobem, než s ostatními lidmi. Je pro ně také těžší ztratit se v davu a mohou mít pocit, že jejich svoboda je omezena. [Goffman 1968: 205-206]

Jedinec, jehož šatník je buď příliš formální nebo naopak příliš neformální pro příležitost, jíž se musí účastnit, tak může působit jako někdo, kdo se odcizil od dané společnosti a od jejích pravidel. Jelikož však význam tohoto činu může být záměrný i nezáměrný, přičemž míra záměrnosti a nezáměrnosti se dá měřit na široké škále, řekne nám přestupek takového typu o provinilci jen velmi málo. Oblékání je také vnímáno jinak během krizových a katastrofických okamžiků. Např. během požáru nebo jiných živelných katastrof je nevhodný oděv tolerován, jelikož je pozornost věnována jiným,

důležitějším věcem. Ovšem poté, co krize ustane, bývají lidé opět rozpačití ze svého nevhodného oděvu. Můžeme tedy říci, že jakýkoliv oděv je vhodný nebo nevhodný s ohledem na míru angažovanosti a na vztah jedince k dané situaci, a že právě proto je oděv tak důležitý. [Goffman 1968: 212-220]

Jedincův vztah k danému setkání a ke společenským událostem nám někdy může mnohé napovědět o jeho vztahu ke společenským normám obecně. Jako příklad uvádí Goffman obyvatele Shetlandského ostrova, kteří se pravidelně neholili, a kteří zároveň odmítali mít uklizený dvorek před domem tak, jak bylo na ostrově zvyklostí. [Goffman 1968: 220] Důležitým faktem týkajícím se těchto nevhodností není to, že jsou narušována nějaká pravidla, ale to, že si jedinec sám vybral nebo nějakým způsobem zapříčinil, že bude dělat takové věci, aby tato pravidla porušoval. [Goffman 1968: 234]

2. Metodologie

K účasti na výzkumu byly osloveny ženy, které se sdružují v nejrůznějších internetových sociálních sítích zabývajících se módou nebo ty, které mají dokonce svůj vlastní módní blog a které tedy kladou na prvky osobní fasády, především pak na prvky vzhledu, extrémní důraz. Jejich prezentace na těchto serverech spočívá ve vystavování vlastních fotografií, které jsou dle jejich mínění reprezentativní a mají předvést jejich vlastní vkus a originalitu. Zároveň je zde pozorovatelná snaha vystihnout své vlastní já a vzbudit určitý dojem pouze pomocí zevnějšku. A podle Goffmana „*Druh dojmu, který se jedinec snaží vzbudit, odpovídá dojmu, jehož ostatní přítomní správně či chybně nabývají.*“ (Goffman 1999: 14) Kontaktovala jsem tedy zhruba dvacet uživatelů těchto sociálních sítí a na spolupráci jsem se následně domluvila s jedenácti z nich. Všechny respondentky byly ve věku 16 až 30 let.

Jsem si vědoma toho, že závěry vyvozené ze zkoumání těchto osob nejsou zcela zobecnitelné, ale domnívám se, že některé tendence nebo názory mohou být u této skupiny lidí více zřetelné a tedy lépe pozorovatelné než u „běžné populace“. Stejně tak jako Erving Goffman často poukazuje na některé prvky chování a vzhledu na duševně nemocných jedincích, u kterých jsou tyto jevy značně exponované, i v této práci byli zkoumáni jedinci, u kterých je důraz na prvky osobní fasády a snaha o „působení dojmu“ do určité míry přehnaná a více viditelná.

Na základě odborné literatury [Jeřábek 1995: 65-73; Silverman 2005: 134-137] byly jako výzkumná metoda zvoleny polostrukturované rozhovory s využitím fotografií, které respondentky vystavují na výše zmíněných webových stránkách. Tyto fotografie byly jednotlivým respondentkám předkládány (osm fotografií každé respondentky), přičemž ty byly dotazovány na to, jak na ně vyfotografované ženy působí, jaké jim na základě prvků osobní fasády připisují vlastnosti a povahové rysy. Zároveň jsem pátrala po tom, co je k daným odpovědím vedlo, tedy co vnímají jako ony nositele významů a zároveň tedy také to, jak je vnímají. S ohledem na co nejpřesnější vyjádření daných vlastností byla zvolena metoda nepřímých, otevřených otázek – tedy pokud byla zjišťována např. otevřenost nebo naopak plachost respondentky, otázka zněla: „*Jak se tato osoba podle vás chová ve společnosti, je ráda středem pozornosti?*“. Stejně tak byly respondentky tázány i na to, jak se ony samy chovají ve společnosti. Při zjišťování toho, jak inteligentně hodnocené ženy působí, zněl dotaz: „*Kdyby to byla vaše kolegyně*

v práci nebo spolužačka, šla byste se sní poradit o nějakém problému? Myslíte, že by byla schopna a ochotna vám poradit? V čem? Opisovala byste od ní při písemných testech?“, která byla postupně rozšířena o otázku: „Jak byste ohodnotila tuto respondentku na desetimístné škále podle inteligence (1 – výjimečně hloupý člověk, 10 – výjimečně chytrý člověk)?“. Každá respondentka pak měla ohodnotit podle daných instrukcí i sama sebe, což do jisté míry vypovídalo i o jejím sebevědomí. Další otázka měla za cíl zjistit průbojnost případně také sebevědomí dané respondentky: „Jak byste reagovala, kdyby vám v restauraci přinesli vlažnou polévku?“ potažmo: „Jak si myslíte, že by osoba na fotografii reagovala, kdyby jí v restauraci přinesli vlažnou polévku?“. Další povahovou vlastností, která byla zjišťována, byla spolehlivost a zodpovědnost, respektive dojem spolehlivosti, který jedinec budí: „Kdyby byl tato osoba byla např. vaší sousedkou, svěřila byste jí na starost pravidelné zalévání vzácných květin u vás v bytě? Myslíte, že by je chodila pravidelně zalévat?“. Při zjišťování toho, zda respondentka považuje samu sebe za spolehlivou, jí byla kladena otázka „Jak moc je pro vás důležité dodržet dané slovo nebo slib?“ případně: „Do jaké míry byste tuto žádost o zalévání květin splnila vy?“. Dále bylo zjišťováno, zda respondentka působí jako společenský a zábavný jedinec (či zda si myslí, že taková je) pomocí otázky: „Myslíte si, že je tato osoba příjemným společníkem? A proč? Kvůli jakým vlastnostem?“ potažmo „Myslíte si, že jste příjemným společníkem? A proč? Kvůli jakým vlastnostem?“. Dále pak bylo zjišťováno, zda respondenti působí důvěryhodně, pomocí otázky: „Kdyby za vámi tato osoba přišla na ulici a požádala vás o zapůjčení mobilního telefonu kvůli nutnému telefonnímu hovoru, půjčila byste jí ho?“, stejně tak byl dotaz směřován i na respondentky samotné: „Jak si myslíte, že by na vás reagovala většina lidí, kdybyste je oslovila na ulici a požádala je o zapůjčení mobilního telefonu kvůli nutnému telefonnímu hovoru?“. Tato otázka se však ukázala být zavádějící, jelikož respondentky nebraly v úvahu primárně to, zda na ně hodnocená osoba působí věrohodně, ale spíše vlastní obezřetnost. V analýze jsem s touto otázkou tedy nepracovala. Poslední otázka zjišťovala, zda jsou dotazované osoby soucitné a dobrosrdečné (případně naivní) a zda takovým dojmem působí: „Jak by tato osoba reagovala, kdyby za ní přišel bezdomovec a požádal ji o 20Kč na autobus?“. Stejnou otázku pak měly respondentky zodpovědět i samy o sobě. Všechny tyto otázky nezkoumají jen a pouze vlastnosti výše popsané, jedná se spíše o komplex většího počtu

vlastností, které jsou těžko popsitelné jako samostatné prvky a tím pádem i hůře srovnatelné.

Rozhovory byly nahrávány na diktafon a poté byly dle Silvermana [Silverman 2005: 161-165] přepsány do formy pracovních výpisek, se kterými bylo následně v analýze pracováno.

Při konstruování a vyhodnocování otázek pak bylo vycházeno z faktu, že respondentky nemusí skutečně jednat tak, jak tvrdí, ale že proklamovaný způsob chování je ten, o kterém si samy myslí, že je jim vlastní, a naplňuje tak tedy jejich představu o sobě samé.

3. Analýza

U všech respondentek byly zjišťovány podobné povahové vlastnosti, avšak v následující analýze nebudu rozebírat všechny povahové rysy všech respondentek, jelikož to není pro daný výzkum podstatné. Pokusím se popsat jen ty rysy, které byly často shodně rozpoznány, ať už mezi hodnotícími respondentkami nebo mezi hodnotícími a hodnocenými navzájem. Upozorním také na ty povahové vlastnosti, u kterých se maska dotazované výrazně lišila od představy ostatních respondentek a v neposlední řadě budou popsány také jednotlivé nosiče znaků a jejich předkládané významy.

3.1 Respondentka Zuzka

První respondentka, pracovně pojmenovaná jako Zuzka, se popsala jako ochotná, milá, občas hodně netolerantní osoba, která se dokáže prosadit a je celkem vůdčí typ. O svém chování pak pronesla: *„Ve společnosti jsem výrazná, mezi lidma, který znám, jsem suverénní, ale mezi cizíma už tolik ne.“*. Co se týče této charakteristiky chování ve společnosti, nepanovala u ostatních respondentů jednoznačná shoda. Zatímco na některé působila jako *„zakřiknutější, uzavřená, asi si moc nevěří“*, *„tichá, přemýšlivá a introvertní“*, další ji popsali takto: *„ve společnosti se s ní lidi rádi baví, je spíš extrovert“* nebo *„dokáže strhnout celou partu“*. Ostatní se pohybovaly někde mezi těmito dvěma hranicemi. Zvláštností je spíše to, že obě skupiny respondentek s odlišným názorem zakládaly svůj úsudek na stejném *nosiči znaků*, a to na výrazu tváře a především pak na úsměvu dané respondentky. Ten tedy nevyvolával u všech dotazovaných stejné dojmy.

Na otázku: *„Jak bys reagovala, kdyby ti v restauraci přinesli vlažnou polévku?“*, která měla zjišťovat průbojnost a sebevědomí, Zuzka odpověděla: *„Trošku bych se styděla, ale asi bych si slušně řekla...“*. V tomto případě panovala mezi všemi respondentkami shoda, odpovědi se pohybovaly v relacích od: *„snědla by jí, možná by to probrala s lidma u stolu“* po *„řešila by to asi s úsměvem“*.

Respondentka se dále popsala jako *„...zodpovědná, je pro mě důležitý dodržet slib, kytky bych opravdu chodila zalívat pravidelně“*. Jako zodpovědnou a spolehlivou ji pak označili všechny respondentky, až na jednu, podle které by *„na kytky asi“*

zapomněla, (...) asi by to pro ni nebylo tak důležité, i když by do toho šla v dobré vůli“. I poslední výrok však není nějak výrazně v rozporu s ostatními tvrzeními, lze tedy prohlásit, že tato vlastnost byla u všech respondentek rozpoznána stejně a dokonce i shodně se samotnou respondentkou, které se tato charakteristika týkala. Shoda panovala i v označení toho, že respondentka je „milá“, „ochotná“ a „upřímná a svá“, jak samu sebe označila. Ostatní ji hodnotili např. takto: „Myslím, že je přirozená a na nic si nehraje. Působí jako extrémně upřímná osoba.“, „Radu by mi poskytla a kdyby nevěděla, odkázala by mě na někoho, kdo ví, neodbyla by mě“, „Bude milá a vstřícná“.

Na to, zda by dala peníze bezdomovci, který by si o ně řekl, respondentka Zuzka odpověděla: „To by záleželo na tom, co by to bylo za bezdomovce. Moc často jim ale peníze nedávám, ale zalituju je.“. I zde panovala mezi respondentkami téměř naprostá shoda, převládaly názory typu: „Dala by mu něco, asi je citlivá.“ nebo: „Asi by se nad ním slitovala, ale kdyby to byl nějaký ochlasta, tak by mu nic nedala.“. Všechny respondentky se tedy shodly, že na ně daná osoba působí citlivým dojmem a opět to přisuzovaly výrazu obličeje.

Kromě tohoto nositele významů pak respondentky často poukazyvaly na barety, které hodnocená respondentka měla na některých fotkách a připisovaly jim všechny stejný význam, tedy to, že značí „umělecké sklony, lásku k umění, tvořivost a kreativitu“, v jednom případě byly dokonce označeny jako znak inteligence.

V tomto případě se tedy maska respondentky do velké míry shodovala s představou ostatních o jejích vlastnostech, tedy i mezi jednotlivými respondenty, nejmenší shoda pak panovala v názoru na otevřenost a průbojnost dané respondentky.

3.2 Respondentka Tereza

Svoje chování ve společnosti popsala Tereza takto: „Dýl mi trvá, než někoho začnu považovat za dobrýho kamaráda, mezi cizíma lidma jsem uzavřenější, ale mezi kamarádama jsem mnohem otevřenější... Většinou se bavím tak nějak se všema, vůdčí asi úplně nejsem- tak průměrně.“. V tomto případě docházelo mezi respondentkami ke shodě, většinou Terezu označovali jako otevřenou, kamarádkou, jako „baviče, ale jen mezi kamarády“, „není úplně lídr, má svůj okruh lidí“, „mezi kamarádama je veselejší, uvolněnější a víc se baví, mezi cizíma je tišší a víc se kontroluje“. Ke svému chování ve společnosti Tereza také poznamenala: „...otravuje mě, když mě ty lidi úplně nesedí a

nebaví mě to, ale když jsou fajn, tak jdu.“ a „když mi někdo nesedí, nechce se mi přemáhat a být na něj milá, ale jinak se snažím být milá a neurážím lidi.“. Na tuto vlastnost upozornily i dvě respondentky: „asi se nekamarádí úplně se všema“ a „to, jaký je společník, asi záleží na její náladě, ale jinak je asi milá a nevyvyšuje se nad ostatní“. Jedna respondentka však měla naprosto opačný názor: „Dokáže se bavit s každým, protože je falešná a umí se přetvařovat.“. Ostatní pak tu to vlastnost nijak nekomentovaly.

Další proklamovaná vlastnost, na které se respondentky v hodnocení víceméně shodly, je slovy Terezy fakt, že *„neberu nic zas tak vážně“*. Podle hodnotících je Tereza *„trošku flákač“*, *„pro každou špatnost“* a *„asi nechce moc řešit problémy, bude trochu flegmaticka“*. Co se týče dodržení slibu, sama Tereza přiznala, že *„záleží na tom, jak moc je to důležité a komu jsem to slíbila“*. I v tomto případě se hodnotící respondentky víceméně shodly na tom, že *„na zalívání kytek by asi občas zapomněla, působí trochu nezodpovědně“*.

Ve výše popsaných vlastnostech se tedy představy ostatních respondentek do velké míry shodovaly s vlastní „maskou“ hodnocené.

Jako nosič znaků převládal u Terezy výraz obličeje, který pro většinu dotazovaných značil přátelskou a sympatickou povahu, dále pak postoj těla, konkrétně *„ležerní“* způsob sezení na zábradlí na jedné a sezení na zemi na jiné fotografii značící dle respondentek spontánnost a schopnost užívat si života. Dalším nositelem významu se ukázala být barva vlasů, v tomto případě zrzavá, která pro některé respondentky znamenala roztržitost, veselost nebo uvolněnost. Mnohé respondentky upozornily také na styl oblékání hodnocené, který označily za *„sportovnější“* a *„rozverný“* (pruhovaná trička a sukně, květované šátky) a který měl značit přátelskost a veselost, v jednom případě byly nosičem těchto znaků konkrétně růžové plátěné tenisky značky Converse, které jsou podle dotazované znakem *„uvolněného stylu života“*.

3.3 Respondentka Agáta

Agáta se považuje za celkem zábavnou, ale *„spíš mezi kamarádama, nebo s lidma, se kterýma se trošku znám, nesnažím se o to za každou cenu, ale ráda věci glosuju a tak. Bývám docela středem pozornosti a řekla bych, že jsem schopná lidi i strhnout.“*. Tento názor sdílela i většina respondentek. Ty ji nejčastěji popisovaly jako

společenskou, sebevědomou, vůdčí a výraznou osobu, jedna respondentka přímo uvedla, že *„ve společnosti je asi vůdčí a sarkastická“*. Jako nosiče těchto znaků se ukázaly být především výraz tváře, ale také postoj (uvolněný, většinou ruce v bok nebo v kapsách), který byl označen jako *„vyrovnaný“*, *„na nic si nehraje“*, *„přirozený“* a podobně. Opět zde pak byly zmíněny ony plátěné tenisky (zn. Converse), tentokrát červené barvy, které nesly poselství, že dotyčná *„působí ležérně a možná se nebere zas tak vážně“*.

Agáta také prohlásila, že by jí vadilo, kdyby o ní ostatní tvrdili, že je *„nafoukaná“*, jelikož má zkušenosti s tím, že si to o ní cizí lidé často myslí. Takto ji hodnotily dvě respondentky, podle jedné je Agáta *„afektovaná a pohrdavá“*, druhá o ní prohlásila: *„působí, že si věří fakt hodně, asi bych k ní nepociťovala důvěru“*, nicméně všechny respondentky se shodly na tom, že je Agáta sebevědomá, a to také na základě výrazu obličeje a postoje.

Na to, zda by dala žebrákovi peníze, Agáta odpověděla: *„To záleží podle nálady, cigaretu jim většinou dám, ale peníze jim nedávám nikdy. Když mě osloví s Novým Prostorem, tak si ho většinou koupím, ale když mě neosloví, tak mu nic nedám, protože mě to nenapadne.“*. I v tomto případě panovala mezi dotazovanými a „maskou“ respondentky velká shoda, podle nich by Agáta žebráka ignorovala, *„citově by se neangažovala, buď by ho ignorovala, nebo by mu něco hodila, ale bylo by jí to jedno“*, *„rázně by mu řekla, že ne, ale kdyby byl zbídačený, možná by mu dala nějaké drobné z kapsy, ale peněženku by kvůli němu asi nevytahovala“*.

Jako nosič znaků působilo u této respondentky kromě výše zmíněného výrazu obličeje a způsobu držení těla také oblečení a vlasy (nejen barva, ale i „účes“), které poukazovaly na (ať už přiměřené nebo vyšší) sebevědomí dané osoby. Jedna respondentka uvedla: *„Podle oblečení je vidět, že se nad tím zamýšlela, ale není to, až na výjimky, zas tak výrazný, nešokuje to... i vlasy má trošku nevýrazný, nedovedu si představit, že by si o sobě myslela nějak moc.“* Nebo: *„Oblíká se pěkně, ale někdy je to až moc vystajlovaný- ten kožich, růžový ponožky v sandálech... já bych se v tom necítila dobře, ale ona s tím problémem asi nemá, asi je dost sebevědomá.“* Podle jiné respondentky zase oblečení poukazovalo na věk jeho nositelky: *„Někde vypadá starší, třeba tady podle té černé barvy oblečení, ty podpatky... asi je i vysoká a vysoký lidi podle mě vypadají starší. Ale někde vypadá mladší, třeba tady v těch teniskách, nebo*

s tou červenou kabelkou a v těch barevných vzorech.“. (Opět se jednalo o výše zmiňované plátěné tenisky značky Converse.)

3.4 Respondentka Alice

Takto popsala svoje chování ve společnosti Alice: *„Nechci být středem pozornosti, nevyhledávám to, ale ani mi to nevadí. Nevyhledávám společnost hodně lidí, radši si povídám ve dvou, řekla bych, že jsem spíš introvert.“*. Na této povahové charakteristice se shodly všechny respondentky, podle nich je Alice: *„Taková normální, není úplně dominantní typ, má spíš partu kamarádek a chodí ven s nima. Moc často asi neprosazuje svoje názory, je jí to jedno.“*, další ji popsala takto: *„Dokáže pobavit, ale nesnaží se být za každou cenu středem pozornosti.“*. V tomto ohledu tedy panoval absolutní souhlas mezi jednotlivými hodnotícími respondentkami, který se shodoval i s vlastní představou hodnocené o sobě samé.

Dále pak Alice uvedla, že je celkem chytrá, zodpovědná, občas náladová, že *„nechodí na párty“* a že by jí vadilo, kdyby o ní lidé říkali, že je *„hloupá nebo že hodně paří“*. I zde se však téměř všechny respondentky shodly, že Alice na ně působí seriózním dojmem, že *„je celkem chytrá, super sranda s ní asi nebude, je spíš na vážnější rozhovory, ne na tlachání“* a že je zodpovědná. Na některé působila jako *„dámička, slečinka“*, *„trošku nóbl“* nebo jako *„mírná a milá“* osoba. Většina respondentek by pak od ní opisovala ve škole. Ani v tomto případě tedy nedocházelo k větší dezinterpretaci masky nositelky.

Nejvýraznějším nosičem znaků se u této respondentky ukázalo být oblečení. Podle respondentek poukazovalo nejen na sebevědomí: *„Bude asi sebevědomá, ale ne nějak extrémně. Nosí takové výstřednější věci, to oblečení je hodně nápadné, lidi si ho všimnou, chce, aby se za ní lidi otáčeli.“*, ale především na jakousi umírněnost: *„Má takový formálnější, elegantnější a ženštější způsob oblékání, asi bude taková slušnější.“*, *„Možná je sekretářka, z toho oblečení vyzařuje taková elegantní strohost z kanceláří, i když je tam pár veselých prvků.“*, *„Obléká se jako dáma na úrovni, asi pracuje.“*

Dále si respondentky všímaly i vlasů, které ve formě drdolu působily *„sofistikovaně“*, stažené do culíku pak vypovídaly o *„puntičkářství“* a rozpuštěné působily *„trošku blondýnkovsky, povrchně“*. Několik respondentek se také shodlo, že podle výběru doplňku působí jejich nositelka pečlivým a pořádným dojmem.

3.5 Respondentka Anna

Anna popsala svoje chování ve společnosti takto: „*Mezi cizíma lidma jsem spíš tišší, mezi kamarádama o něco míň. Jsem ale strašně stydlivá.*“. Na této charakteristice se shodla i většina respondentek. Popisovaly ji jako plachou a stydlivou osobu: „*Ve společnosti je asi tišší, není žádný bavič společnosti.*“, „*S cizíma lidma se asi tolik nerozmluví, spíš se baví s užším okruhem kamarádů.*“, „*Řekla bych, že když někoho nezná, tak je dost plachá, mezi kamarádama ale může být zábavná.*“. Tyto vlastnosti byly tedy obecně přijímány správně.

Naprostá shoda pak panovala také v tom, že Anna byla všemi respondentkami považována za spolehlivou a pečlivou osobu, přičemž se tak vyjádřila i ona sama o sobě: „*Většinou jsou pro mě všechny sliby důležité, občas se sice některé snažím odsunout, ale většinou je beru vážně... Kytky bych chodila zalívat pravidelně, to by poznali...*“.

Také odpovědi na to, jak by Anna reagovala na vlašnou polévku v restauraci, se odpovědi v zásadě nelišily. Anna tvrdila: „*Polívku bych asi mile vrátila, ale rozhodně bych kvůli tomu nedělala žádné problémy.*“. A podle ostatních respondentek by na polévku „*nereagovala vůbec nebo by ji mile vrátila*“, případně: „*by nic neřekla a snědla by jí*“. Ani v tomto případě tedy nebyl žádný větší rozpor mezi představou Anny a ostatních o jejích vlastnostech.

Anna se pak také popsala jako někdo, kdo je kamarádům ochoten „*poradit, můžou se mi svěřit, dokážu si s nima povídat o čemkoliv*“. I ostatní respondentky ji označovaly jako hloubavou, přemýšlivou osobu, která se zajímá o problémy ostatních a dokáže „*poradit a vyslechnout*“.

Výraz tváře u Anny většinou ostatním evokoval vlastnosti jako „*milá a přátelská*“, ještě větší roli však v jejím případě hrál postoj, podle kterého respondentky poukazovaly na takové vlastnosti jako je plachost, křehkost nebo stydlivost. I zde pak hrály roli vlasy (dlouhé, tmavé, vlnité a vždy rozpuštěné)- v jednom případě značily přátelskost a citlivou povahu, ve dalším případě pak byly důvodem antipatií: „*Nevím, jestli je mi úplně sympatická, nelíbí se mi ty černé vlasy.*“. Oblečení Anny pak údajně vypovídalo o citlivé povaze, působila díky němu „*křehce*“ a „*jako slušná holka*“.

Respondentky ho charakterizovaly jako oblečení „romantických střihů“ a upozorňovaly na převahu šatů, někdy i dlouhých.

3.6 Respondentka Alžběta

Alžběta se popsala jako „introvert s extrovertními rysy“. Myslí si, že působí „pohodově a vesele, ne zapškle a tiše. Ale ti, co mě znají, vědí, že jsem přemýšlivá. Ve společnosti dokážu naslouchat, ale dokážu na sebe občas i strhávat pozornost. Nechci za každou cenu vést společnost, ale ráda pobavím.“. Ostatní ji většinou popisovaly podobně, tedy jako někoho, kdo „ve větší skupině nevyčnívá, ale ve dvou to bude příjemný společník, možná je ale trochu přecitlivělá“, „dovede poslouchat a nebude s ní nuda“ a podobně.

Alžběta o sobě tvrdila, že je spolehlivá, a že dříve bývala dokonce puntičkář. Také ostatní respondentky souhlasily, že působí spolehlivým dojmem a tudíž by jí téměř všechny svěřily na zalévání své květiny.

Shoda panovala také v názoru na to, jak by se Alžběta zachovala, kdyby ji bezdomovec požádal o peníze. Ona sama uvedla: „Mladý žebráci, co jen tak ležej, jsou trapný, ale člověku, co prodává Nový Prostor, většinou dám nějaké peníze.“. Všechny respondentky, až na jednu, shodně uvedly, že by Alžběta dala peníze žebrákovi, který by „vypadal jako chudák“. Respondentka, která nesouhlasila s tímto výrokiem, pak nesouhlasila ani s předcházejícím výrokiem ohledně spolehlivosti. Z toho tedy vyplývá, že výše popsané charakterové vlastnosti jako např. introverze, spolehlivost a empatie nebo soucitnost jí správně (tedy v souladu s její vlastní maskou) připisovaly všechny respondentky kromě jediné, podle které by bezdomovce ignorovala a květiny by nechodila zalévat pravidelně protože „by se jí třeba nechtělo“.

Velký důraz byl při hodocení kladen na úsměv a výraz tváře hodnocené, podle kterého ji respondentky hodnotily jako milou a vřelou osobu, v jednom případě pak úsměv poukazoval na uzavřenost spolu s „nejistými pózami“. Jedna respondentka prohlásila: „Nevím, co si o ní mám myslet. Někde se směje, ale nevím, co se za tím úsměvem skrývá a někde se tváří tak neutrálně...“. Respondentky pak na žádné další nosiče významů neupozorňovaly.

3.7 Respondentka Lenka

„*Ve společnosti jsem spíš tišší a radši se přizpůsobím. S cizíma lidma bych se jen tak nebavila, chce to čas.*“ řekla o sobě Lenka. Také ostatní respondentky ji hodnotily vesměs jako stydlivou, neprůbojnou a tišší osobu. Zajímavé ale je, že přesto ji většina z nich označovala za velmi sebevědomou, a to především kvůli pózám, které Lenka na fotkách zaujímal, tedy např. ruce dané v bok nebo ruce ve vlasech. Jedna respondentka však poznamenala: „*Možná se za ty pózy maskuje a není zas tak sebevědomá.*“. Některé respondentky také upozornily na to, že se hodnocená Lenka na jedné fotce sama fotí v zrcadle, což podle nich značí vysoké sebevědomí a fakt, že „*se sama sobě asi hodně líbí*“.

Naprostá shoda pak panovala v názoru na průbojnost dané respondentky. Podle většiny respondentek by si vložnou polévku v restauraci nechala a číšníkovi by nic neřekla, podle jedné respondentky by dokonce „*polévku odsunula a nejedla by jí, ale číšníkovi by nic neřekla. Udělala by to jako gesto.*“. Lenka sama reagovala takto: „*Určitě bych to s personálem neřešila, neměla bych na to odvalu. Buď bych si dala něco jiného nebo bych to ignorovala.*“. Jediná respondentka měla opačný názor, tedy: „*Polívku by si nechala vyměnit hodně halasně.*“, avšak tato respondentka špatně odhadla i její chování ve společnosti: „*Ve společnosti je hodně otevřená, bude hodně mluvit. Asi je docela extrovert.*“. Ta samá respondentka se pak mýlila i v názoru na spolehlivost hodnocené Lenky, když ji hodnotila jako velmi spolehlivou osobu. Lenka sama i ostatní respondentky uvedly, že „*není tak úplně spolehlivá, na zalévání kytěk by asi párkrát zapomněla*“.

3.8 Respondentka Marta

O svém chování ve společnosti Marta prohlásila: „*Preferuju spíš menší skupiny, ale ráda se seznamuju s novými lidmi. Někdy jdu i někam sama a tam se s někým seznámím.*“. Názory ostatních nebyly v této otázce jednotné, ale převládající většina respondentek se shodovala s Martinou představou o svém vlastním chování: „*Ráda se seznamuje a asi je hodně citlivá. Nestraní se společnosti, ale asi není super bavič, co by bavil celou místnost historkami.*“ nebo: „*Ve společnosti svých kamarádů bude asi hodně otevřená, ale mezi cizíma lidma bude o něco uzavřenější.*“.

Marta pak o sobě dále prohlásila: „*Snažím se vyhybat konformitě, jsem v postojích a v tom, co mě zajímá, originální. Nepatřím mezi mainstream.*“, s čímž několik respondentek souhlasilo, potvrdily, že na ně Marta působí „*umělecky a alternativně*“, a to především díky doplňkům jako např. výrazné a barevné dioptrické brýle nebo klobouček na hlavě, ale také kvůli krátké ofině.

Co se týče stylu oblékání dané respondentky, který byl hodnocen jako „*barevný a zvláštní*“, i ten byl vnímán rozlišně. Podle některých svědčí o energičnosti, smyslu pro humor a exhibicionismu, podle dalších pak jako jakási zástěrka: „*Trošku moc se stajluje, podle mě se snaží od něčeho odvést pozornost.*“, „*Je moc extravagantní, podle mě tím něco zastírá, nějaký komplex.*“. Podle jedné respondentky pak Marta na jednotlivých fotografiích „*mění styly*“, což svědčí o její nestálosti.

3.9 Respondentka Martina

Martina má o svém společenském chování takovouto představu: „*Jsem společenská, dřív jsem bývala o hodně víc, byla jsem bavič třídy, ale mezi kamarádama jsem pořád bavič. Chodíme hodně na párty, ale v neznámém prostředí jsem trochu stydlivější. Mezi kamarádama jsem docela tahoun, občas jsem ten, kdo určuje kam půjdeme a co se bude dělat. Řekla bych, že na mě kamarádi docela dají.*“. V tomto případě však byly hodnotící respondentky nejméně jednotné v otázce chování hodnocené. Polovina z nich ji vnímala jako uzavřenou a chladnou osobu, která nechce být středem pozornosti, pro druhou polovinu respondentek naopak představovala zábavného, dominantnějšího a otevřeného jedince: „*Je celkem dominantní, asi bude ráda středem pozornosti a určitě chce vyčnívat.*“.

Tento rozpor přičítám tomu, že většina respondentek označila fotografie této respondentky za nejméně civilní: „*Nepůsobí na mě nijak, má na těch fotkách takový nijaký výraz... jsou to moc modelkovské fotky, přijde mi nečitelná.*“ S čímž souvisí i fakt, že se Martina na většině fotek neusmívá, což podle respondentek značí touhu „*vypadat jako modelka*“, zároveň ale i chlad a ustrašenost. Sama Martina se o svých fotografiích vyjádřila tak, že na nich jde především o nošené oblečení, nikoliv o ni samotnou, přesto však potvrdila, že je na nich přirozená: „*Nedělám ze sebe na fotkách nikoho jiného.*“

Naprostu se pak maska respondentky lišila s názorem ostatních v otázce dojmu spolehlivosti, jakým sama působí. Zatímco ona sama se popsala jako „*popleta*“ pro kterou je „*důležité dodržet slib, ale většinou to nestihnu, dělám to na poslední chvíli. Kytky bych asi šla zalít později nebo bych na to úplně zapoměla.*“, naprostá většina respondentek ji popsala jako zodpovědnou osobu, které by bez problému svěřily zalévání květin ve svém bytě. Tento dojem pak podle nich podporovaly precizní „*modelkovské*“ fotografie svědčící o její pečlivosti.

3.10 Respondentka Eva

Eva se popsala jako extrovert, který je ve společnosti hodně otevřený a je spíše vůdčí typ. Na této charakteristice se pak s ní shodovala naprostá většina respondentek. Nejčastěji ji popisovaly jako přátelskou a sebevědomou osobu, která „*Je hodně sebevědomá, bude asi středobodem společnosti a bude si tak připadat dobře... řekla bych, že bude hodně komunikativní.*“, „*Ráda chodí do společnosti, ukazuje se a obléká se tak, aby se ostatním líbila, chce vyčnívat. Občas může být i tahoun společnosti, její názor určitě hraje roli.*“.

I v tomto případě se hodnotící hodně zaměřovaly na oblečení dané respondentky. Podle jedné tedy značí touhu vyčnívat, další poukazovaly na to, že Evino oblečení svědčí o tom, že se „*hodně zajímá o módu, možná bude trošku povrchnější*“, slovy jiné respondentky: „*Třeba tady ty kožené kraťasy... řekla bych, že když to někdo přehání, tak je asi trošku sebestředný, je vidět, že na sebe má hodně času.*“. Sama hodnocená respondentka pak tvrdila, že se často setkává s tím, že jí lidé říkají, že na ně působí namyšleně.

Kromě často zmiňované povrchnosti pak fakt, že je respondentka „*moc vystajlovaná a podléhá trendům*“ poukazoval údajně také na to, že hodnocená „*nebude úplně nejchytřejší*“. S touto charakteristikou pak souvisela i barva vlasů hodnocené: „*Při testu bych od ní asi neopisovala, přecijen... ty dlouhé blondáté vlasy a to, jak se stylizuje...*“. Další respondentka pak v této spojitosti poukazovala především na účes: „*Opisovala bych od ní, ale asi by to nebyla žádná sláva. Asi není úplně hloupá, ale moc to neřeší. Působí tak na mě asi ty vlasy, ani nevím proč... Ani ne to, že je blond, ale to, jak je má sčesaný – ta patka. Spousta holek má takový styl, mají to všechny stejně sčesaný, je to takový zbytečný.*“.

Několikrát bylo poukázáno také na tmavé brýle, které respondentka měla na velké části fotografií, a které měly svědčit o namyšlenosti a otažitosti. Sama Eva pak o sobě prohlásila: „*Když mi někdo není sympatický, jsem k němu otažitá.*“

Co se týče spolehlivost, prohlásila o sobě Eva: „*Jsem až moc obětavá a vždycky dodržím slovo.*“. V tomto ohledu respondentky odpovídaly víceméně shodně, když Evu hodnotily jako spolehlivou osobu, které by se nebály svěřit na zalévání své květiny.

3.11 Respondentka Petra

Takto se charakterizovala sama Petra: „*Ve společnosti se chovám jak kdy, vůdčí typ asi úplně nejsem, ale dokážu se nahlas projevovat, třeba zpívat a tak, ale nemám zas tak vysoké sebevědomí. Čím jsem starší, tím jsem introvertnější, ale řekla bych, že jsem takový střed. Záleží taky na tom, s kým jsem, jestli ty lidi znám nebo jak mi je.*“. Ostatní jí pak nejčastěji připisovaly takové vlastnosti jako „*víc odvázaná, ulítlá*“, veselá, „*bláznivá*“ a přátelská a „*patří mezi ty více vůdčí typy, není uťáplá*“. V zásadě tedy docházelo k velké shodě s vlastní „maskou“ respondentky.

Ačkoliv o sobě Petra tvrdila, že nemá „*zas tak vysoké sebevědomí*“ a že se „*možná občas trochu schovávám za výrazné oblečení*“, většina respondentek o ní tvrdila, že je velice sebevědomá. Tuto vlastnost pak připisovaly především výrazu tváře a pózám, jaké na fotografiích zaujímá. Jiné si však tyto pózy a výraz obličeje vysvětlovaly jako znak zábavnosti, komunikativnosti a sympatií: „*Bere to s nadhledem, netváří se nějak super extra důstojně.*“. Lze tedy říci, že v tomto ohledu se hodnotící respondentky rozdělily do dvou táborů – na ty, kterým bylo dané „*pózování*“ sympatické, a ty, pro které značilo příliš vysoké sebevědomí. Žádnou spojitost jsem však mezi respondentkami z jednotlivých skupin nevyozorovala.

Jedna respondentka pak upozornila na fakt, o kterém mluvila sama hodnocená: „*Možná je zakřiknutější a tím, jak se obléká, chce působit víc sebevědomě.*“.

I u této respondentky pak hrály určitou roli vlasy, konkrétně pak jejich barva, kterou neměla hodnocená na všech fotografiích stejnou. Podle jedné respondentky pak Petra vypadá na fotografii, kde má „*přirozenější barvu vlasů*“ sympatičtěji, další pak uvedla, že „*blond vlasy ji hodně zviditelňují, vypadá v nich víc sebevědomě*“.

K naprosté shodě pak došlo u hodnocení spolehlivosti této respondentky. Ona sama o sobě prohlásila: „*Dodržet slib je pro mě sice důležitý, ale někdy to nedodržím,*

nejsem úplně spolehlivá.“. Na tom se shodly, až na jednu výjimku, všechny hodnotící: „*Kytka bych jí nesevěřila, byla by schopná druhý den odjet třeba na Island.*“. Lze tedy říci, že tato charakterová vlastnost byla v tomto případě velmi čitelná.

Závěr

Charakterovou vlastností, která se ukázala být nejlépe prezentovatelná pomocí prvků osobní fasády, se ukázala být otevřenost a komunikativnost, případně uzavřenost. U přiřazování těchto vlastností jednotlivým respondentkám byla nalezena výrazná shoda nejen mezi hodnotícími, ale i shoda s maskami hodnocených. Jedinou výjimkou, u níž nepanoval mezi hodnotícími jednotný názor na míru otevřenosti, byla respondentka, jejíž výraz obličeje byl mnohými popsán jako „*nečitelný a bez výrazu*“, což sama hodnocená vysvětlila tím, že na daných fotografiích se nesnažila prezentovat primárně sebe, ale především dané oblečení, které měla na sobě. I přesto však byla částí hodnotících popsána shodně se svou vlastní představou o svém společenském chování. V otázce otevřenosti a komunikativnosti tedy nedošlo k žádné výraznější dezinterpretaci masky hodnocené.

Dalšími vlastnostmi, které se ukázaly být do velké míry „čitelné“ pomocí prvků osobní fasády, jsou zodpovědnost a spolehlivost. I v tomto případě docházelo k velké shodě názoru hodnotících se samotnou maskou hodnocené. V jediném případě byla respondentka popsána jako velice spolehlivá, přestože ona sama měla opačný názor, opět se však jednalo o výše popsanou respondentku s „*nečitelným výrazem*“.

V otázce průbojnosti, případně sebevědomí nedocházelo k tak význačné shodě názorů jako u předcházejících vlastností, nicméně ani v jednom případě nedošlo k tomu, že by respondentka byla v tomto směru ostatními charakterizována výrazně jinak, než jak se sama popsala.

Na inteligenci hodnocených se respondentky mezi sebou také do velké míry shodovaly, nicméně docházelo k zajímavému jevu, kdy představa o vlastní inteligenci velmi často převyšovala míru ostatními připsované inteligence.

Ukázalo se, že vlastnosti jako soucitnost nebo dobrosrdečnost nebyly respondentky schopné příliš úspěšně „vyčíst“ z prvků osobní fasády. Nemohu říci, že by došlo k výraznějším dezinterpretacím, ale ani ke shodě. Nepocházelo ani k větší shodě nebo rozporu mezi hodnotícími respondentkami, zdá se tedy, že tyto vlastnosti jsou buď hůře prezentovatelné, nebo jsou ve větší míře vnímány podle subjektivních měřítek.

Jako nejvýraznější nosič znaků se pak ukázal být výraz obličeje. Ten podle respondentek poukazoval nejčastěji na sebevědomí, otevřenost nebo uzavřenost, ale byl také zdrojem sympatií a antipatií. Nehledě na tyto osobní sympatie se však ukázalo, že

výraz tváře byl vnímán většinou všemi respondentkami stejně a byly mu připisovány stejné nebo velmi podobné významy.

Neméně důležitým byl pro hodnocení charakteru i postoj a způsob držení těla hodnocených osob. Podle něho respondentky posuzovaly sebevědomí nebo dominanci dané osoby, někdy podle nich poukazoval i na spontánnost nebo „veselost“. I v tomto případě byl postoj těla vnímán většinou stejným způsobem a značil podobné povahové vlastnosti, sympatie s danými osobami se však opět různily.

Velmi častým nositelem významů se ukázalo být i oblečení, podle kterého respondentky rozpoznávaly takové vlastnosti jako např. přátelskost, povrchnost, sebevědomí, serióznost, citlivost nebo míru exhibicionismu. I tento nosič znaků byl jednotlivými respondentkami vnímán víceméně stejně. V některých případech však bylo oblečení označeno jako „zástěrka“, za kterou se daná osoba schovává a pomocí které se snaží působit sebevědomějším dojmem. Některým konkrétním druhům oblečení, např. plátěným teniskám určité značky, byly dokonce připisovány vlastnosti jako uvolněnost a ležérnost, které pak měly vystihovat i jejich nositelky, zatímco barety jiné respondentky měly poukazovat na umělecké sklony jejich nositelky.

Mnoho významů bylo spojováno i s vlasy jednotlivých respondentek. Zrzavá barva vlasů poukazovala na roztržitost, uvolněnost nebo veselost jejich nositelky, tmavé dlouhé a vlnité vlasy odkazovaly na citlivost, zatímco blondatá barva vlasů byla spojována především s nižší inteligencí nebo naopak s vyšším sebevědomím. Nejen barva, ale i celkový účes hrál roli při hodnocení jednotlivých povahových vlastností. Krátká ofina značila jistou „alternativnost“ a umělecké zaměření její nositelky, zatímco „patka“ sčesaná přes oko měla značit nižší inteligenci a lehkovážnost. Vlasy sčesané do drdolu pomáhaly jejich majitelce působit sofistikovaně, zatímco sepnuté do copu vypovídaly o jejím „puntičkářství“. Rozpuštěné dlouhé blond vlasy pak také svědčily o povrchnosti dané osoby. Pokud byly tyto prvky zmíněny, byly většinou vnímány podobně, je však pravdou, že patřily spíše mezi okrajové nositele významů.

Celkový obraz pak podle některých hodnotících dokreslovaly i doplňky, jejichž pečlivý výběr poukazoval na preciznost jejich nositelky. Zatímco výrazné dioptrické brýle byly chápány jako znak „alternativnosti“, tmavé sluneční brýle poukazovaly na odtazitost. Tyto nosiče znaků se však ukázali být také spíše okrajovými.

Při zobecňování těchto výsledků je potřeba přihlídnout k tomu, že všechny respondentky byly ženského pohlaví, a že se tedy jejich vnímání určitých prvků osobní

fasády může lišit od způsobu, jakým ho vnímají muži. Stejně tak je možné, že ženy považují za nositele významů jiné prvky než muži. Dalším „omezením“, nebo spíše výhodou je fakt, že všechny respondentky patří ke skupině osob, která se mnohem více zabývá prvky osobní fasády, především pak vzhledem a úpravou vlastního zevnějšku, než většina lidí nepatřících do této komunity. Některé prvky tak mohou být touto skupinou vnímány jinak, případně výrazněji. Myslím tedy, že co se týče vnímání oblečení a jeho významů, je na místě opatrnost, avšak v ostatních ohledech je možné výsledky částečně zobecnit, alespoň na ženskou část naší populace.

Použitá literatura

Goffman, Erving. 1967. *Interaction Rituals: Essay on Face-to-Face Behavior*. New York: Anchor Books.

Goffman, Erving. 1968. *Behavior in Public Places, Notes on the Social Organization of Gatherings*. New York: The Free Press of Glencoe. A division of the MacMillan Company.

Goffman, Erving. 1999. *Všichni hrajeme divadlo*. Praha: Nakladatelství studia Ypsilon.

Jeřábek, Hynek. 1992. *Úvod do sociologického výzkumu*. Praha: Carolinum.

Silverman, David. 2005. *Ako robiť kvalitatívny výskum: praktická príručka*. Bratislava: Ikar.

Šubrt, Jiří. 2001. „Dramaturgický přístup Ervinga Goffmana“. *Sociologický časopis* 37 (2): 241-249.

Šubrt, Jiří a kolektiv. 2008. *Soudobá sociologie II. Teorie sociálního jednání a sociální struktury*. Praha: Karolinum.

Seznam příloh

Příloha č. 1: Fotografie respondentek použité při rozhovorech (CD)