



UMĚNÍ PERSVAZE

Vzdělávací metodika pro rozvoj komunikačních dovedností

Umění persvaze

Vzdělávací metodika pro rozvoj komunikačních dovedností vznikla jako součást projektu TAČR TJ02000293.

MgA. Lucia Repašská, Ph.D

Mgr. et Mgr. Eva Kundtová Klocová, Ph.D

Ing. Oto Janoušek, Ph.D

Ing. Jakub Hejč

Ing. Marina Ronzhina, Ph.D

Ing. Radovan Smíšek

doc. Ing. Jana Kolářová, Ph.D

Brno 2021

ISBN 978-80-7460-186-6

Srdečně děkujeme Technologické Agentuře České Republiky za podporu grantového projektu TAČR TJ02000293, v rámci něžž tato publikace vznikla.

OBSAH

Úvod	9	Ztotožnění a jeho trénink	95
Význam přesvědčivé komunikace	13	Optimální persvazivní performance	103
Komunikace v řídicích a edukačních profesích	15	Persvazivní komunikační vzorec	109
Přesvědčivé herectví	19	Energie	121
Přesvědčivá komunikace	23	Referenční klid	135
Persvazivní komunikace	25	Gradace performance	159
Aspekty persvazivní komunikace	37	Konzistence intenzity performance	181
Cialdiniho principy	43	Strmý pokles intenzity performance	197
Reciprocita a její trénink	47	Třicet sekund	203
Důslednost v rozhodnutí a její trénink	55	Emoční náboj komunikace	211
Sociální schválení a jeho trénink	65	Performance agrese	223
Sympatie a její trénink	73	Performance letargie	231
Vzácnost a její trénink	81	Performance rozpustilosti	239
Autorita a její trénink	87	Biosignály emocí	247
		Zhodnocení	253
		Závěr	255
		O autorech	263
		Literatura	267



ÚVOD



Výuková metodika pro rozvoj komunikačních kompetencí performerera v oblasti přesvědčování a persvaze, již právě čtete, je zhodnocením projektu zkoumajícího fenomén persvaze na úrovni fyziologických projevů. Performativní tréninkové techniky, které v ní naleznete, vám pomohou zvýšit persvazi směrem k recipientovi.

Tréninkové postupy v této metodice se opírají o poznatky získané sadou experimentů modelujících různé scénáře performativních úkonů a způsobů interakce mezi performerem a recipientem. Míra persvaze během nich byla objektivně stanovena na základě analýzy biosignálů, jakými byly tepová frekvence, teplota, elektroencefalogram, respirační křivka a pohybová data.

Techniky zvýšení persvaze jsou v této publikaci nabídnuty tak, aby bylo možné je instantně použít v manažerské, vzdělávací i dramatické praxi. Čtenář, který by chtěl fenomén persvaze zkoumat akademicky či výzkumně, nalezne rozšiřující informace v dalších výstupech projektu TJ02000293 Technologické agentury České republiky, zejména v e-booku Metodika pro hodnocení míry persvaze.



VÝZNAM PŘESVĚDČIVÉ KOMUNIKACE

KOMUNIKACE V ŘÍDÍCÍCH A EDUKAČNÍCH PROFESÍCH

Prosperita znalostní společnosti přímo souvisí s úrovní komunikačních dovedností jejích členů. Se zvyšováním formálního vzdělání roste počet řídicích a edukačních profesí. Od pracovníků na těchto profesích a od pracovníků ve vzdělávání se oprávněně očekává, že kromě předání odborných znalostí dokáží posluchače motivovat a přesvědčit k aktivní a zaujaté participaci.

Schopnost přesvědčit posluchače - tzv. persvazivní kompetence - však nemusí být řečníkovi vlastní. Tato publikace představuje metodiku, pomocí níž je možné persvazivní kompetence kultivovat a trénovat. Čtenář publikace bude po jejím přečtení schopen zkvalitnit své veřejné vystupování a efektivněji tvarovat svoji komunikaci k publiku. To má význam pro všechny oblasti, které vyžadují prezentaci nebo persvazi. Příkladem takových oblastí jsou pedagogika a obecná komunikační propedeutika (rétorika), management a marketing, či mediální výchova. Čtenáři z řad manažerů v publikaci naleznou unikátní praktické podněty pro rozvoj svých přesvědčovacích schopností. Učitelům a vychovatelům nabídne publikace hluboký vhled do principů přesvědčivé komunikace, jejichž implementace v edukačních plánech zvýší zaujetí a participaci studentů. V širším pojetí přinese tato publikace užitek každému, kdo touží kultivovat persvazivnost své komunikace. Aplikace tréninkových postupů popsanych v publikaci umožní čtenáři rozvinout své přesvědčovací schopnosti a cíleně formovat hodnotový kapitál svého publika.

TIP

Přesvědčivá komunikace se neopírá o osobní dispozice řečníka, ale je důsledkem tréninku persvazivních kompetencí. Lze se jí naučit.

PŘESVĚDČIVÉ HERECTVÍ

Typickými reprezentanty persvazivních performerů jsou herci, jenž pracují s emočními kvalitami projevu a úspěšně formují kulturní dimenzi recipientů. Specifickou cílovou skupinou uživatelů této publikace jsou proto zástupci uměleckých profesí, včetně posluchačů dramatických oborů divadelních a muzických škol, jejichž umělecká výchova v rámci systematické přípravy na povolání vyžaduje kultivaci persvaze. Příklady a tréninkové postupy v této publikaci jsou proto cíleně zaměřeny

na zdokonalení současných výukových metod. Mají za cíl rozšířit výuku budoucích absolventů dramatických oborů tak, aby si studenti studující metodu nejen osvojili, ale také porozuměli jejím teoretickým východiskům a metodám hodnocení persvaze. Výuka herců se díky tomu stane autentičtější, zvýší se její kvalita a dojde k zefektivnění rozvoje hereckých schopností.

Úspěch persvazivního působení je podmíněn vzájemným spolupůsobením herce a diváka. V divadelní teorii je tento princip známý jako autopoietická zpětnovazební smyčka. Uplatnění tohoto empiricky ověřeného principu v intencích jevištní komunikace v sobě nese potenciál zvýšení míry persvaze mezi performerem a divákem. Dramatikům a studentům herectví proto bude tato publikace spolehlivým průvodcem při tréninku věrohodné a přesvědčivé performance a umožní jim stát se mistry persvaze.





PŘESVĚDČIVÁ KOMUNIKACE

PERSVAZIVNÍ KOMUNIKACE

Persvazivní komunikace je souborem verbálních a neverbálních úkonů prováděných performerem za účelem změny postoje či přesvědčení recipienta. Odehrává se jako forma sociální interakce mezi dvěma účastníky. V širším pojetí jde o interakci řečníka s angažovaným publikem.

ETHOS, PATHOS, LOGOS

Prvním výzkumníkem persvaze byl Aristoteles, definující ve 4. století před Kristem tři složky persvaze:

- 1. ethos (apel na autoritu performerera),*
- 2. pathos (apel na emoce recipienta),*
- 3. logos (apel na smysl zprávy).*



Vývoj definice persvazivní komunikace prozrazuje postupný odklon od pojetí persvazivní komunikace jako pracovního nástroje k dosažení cíle směrem k pojetí komunikace jako svobodného dialogu dvou rovnocenných jedinců.

1976

Simons, 1976, [1]: komunikace s účelem změnit postoj, hodnoty a přesvědčení.

Bettinghaus a Cody, 1987, [2]: předání informace s cílem změnit chování, postoj a přesvědčení.

1998

O'Keefe, 2002, [4]: komunikace ovlivňující duševní stav recipienta.

1987

Levi a Collins a Nail, 1998 [3]: komunikace měnící postoj recipienta.

2002

2003

Gass a Seiter, 2003, [5]: komunikace posilující žádoucí postoj recipienta.

Stiff a Mongeau, 2003 [6]: utváření, změna či posilování reakce recipienta přijetím zprávy.

2003

2008

Perloff, 2008, [7]: předávání zprávy s cílem svobodně přesvědčit adresáta ke změně

Gálik, 2012, [8]: komunikace cílicí na dobrovolnou změnu recipientova duševního stavu.

2012

Jádrem persvazivní komunikace ve všech obdobích jejího zkoumání zůstává osnova *záměrně jednající performer -> přenos zprávy s potenciálem změnit duševní stav -> svobodně jednající recipient*. Myšlenkově bohatá studnice přístupů k persvazivní komunikace je pouze důsledkem rozpracování jednotlivých částí této strukturálně neměnné osnovy.

Pojem persvaze se v historii vyvíjel, stejně jako došlo k evoluci aspektů persvazivní komunikace. Kořeny persvaze sahají do antiky, kdy byla persvazivní komunikace chápána jako schopnost argumentovat. Antičtí učitelé argumentace označovali přesvědčivou, navádívou a přemlouvací komunikaci slovem persuasio. Stěžejním nástrojem persuasia byla řeč, tedy sémantický obsah komunikovaného sdělení.

V novějším pojetí pojem persvaze opustil striktní rámec racionalizované sémantiky a zaměřil se na komplexní umění přesvědčování recipienta o performerově názoru či hodnotách. Nad rámec obsahu sdělení se tak persvaze zabývá i dalšími kvalitami sdělení, jakými jsou emoční vztah komunikačních partnerů, atmosféra komunikace a distribuce moci v hierarchických vazbách mezi komunikujícími.

Pojetí persvazivní komunikace v této publikaci vychází ze současného přístupu, soustředícího pozornost více na osobnostní rysy aktérů komunikace a na prožitek komunikace, než na skladbu argumentů a věcnou logiku tvrzení. Persvazivní komunikace je autory vnímána jako dialog performerů s recipientem, jejichž vztah se postupně utváří a v průběhu komunikace transformuje.

Aspekty persvazivní komunikace, popisované v této metodice, byly stanoveny na základě objektivního hodnocení účinků persvazivní komunikace. Objektivní hodnocení probíhalo na základě hodnocení fyziologických stavů performerů a recipientů. Šlo tedy o hodnocení účinků persvaze na fyziologické úrovni. Psychofyziologický stav osoby byl stanoven na základě zpracování a interpretace biologických signálů, mezi něž patřila tepová frekvence, teplota, elektrodermální aktivita, elektroencefalografická aktivita a registrovaný pohyb. (Metodika akvizice a analýzy biologických dat je k dispozici ve veřejně přístupné elektronické knize Metodika pro hodnocení míry persvaze, která je stejně jako tato publikace součástí výstupů projektu TJ02000293). Objektivní měření biosignálů umožnilo překlenout problematiku subjektivního - ať už záměrně, nebo nezáměrně zkresleného - hodnocení a také zprostředkovalo zpětnou vazbu okamžitě a po celou dobu trvání persvazivní komunikace.

PŘEDÁNÍ POSTOJE

Jak poznat persvazivní komunikaci? Normální komunikace předává informace, persvazivní komunikace předává postoj. Normální komunikace je jednostranná, persvazivní komunikace se opírá o zpětnovazební smyčku.



Krystalicky čistému pojetí persvazivní komunikace pomůže její transparentní vymezení se vůči neetickým manipulativním postupům, které uvádí populističtí autoři prodejních příruček. Persvazivní komunikace - alespoň v této publikaci - vylučuje záměrnou manipulaci nevědomým recipientem, nebo dokonce myšlenkový a verbální nátlak, nedávající recipientovi možnost výběru. Tréninkové postupy a metody zvyšování persvazivity komunikace jsou v publikaci cíleně vybrány tak, aby maximalizovaly přímočarost dobrovolné změny recipientova postoje. Čtenář zde nenajde žádné nekalé triky, kterými by mohl recipienta obelhat a zkreslit jeho vnímání reality za účelem snazší manipulovatelnosti. Persvazivní komunikace založená na analýze biosignálů to ani neumožňuje. Performer i recipient jsou při ní totiž vnímáni jako rovnocenní komunikační partneři, jejichž biosignály věrně odrážejí psychofyziologický stav, aniž by své biosignály mohl kterýkoliv z účastníků komunikace vědomě zkreslit.



ASPEKTY PERSVAZIVNÍ KOMUNIKACE

Způsob, jímž lze persvazivní schopnosti zvyšovat, je dvojitý. Prvním - a snazším - způsobem je pochopení persvazivních principů. Tento přístup se uplatní v manažerských i edukačních profesích a spočívá v prostém pochopení principů persvazivní komunikace a jejich následné volné interpretaci. Pochopení principů je jednorázové a časově nenáročné a v mnoha případech dostatečné pro zvýšení persvazivních schopností manažera či pedagoga. Je účinné tam, kde má řečník mentální kapacitu k současnému sledování toku vlastních myšlenek a persvazivních úkonů, nebo v situacích, kdy má řečník možnost si komunikaci připravit a později ji pouze přednést. Typickými scénáři takových situací jsou přednášky, briefingy, frontální výuka, a další formáty komunikace opírající se o rétorické dovednosti. Patří zde také přesvědčování formou psaného textu a podcastů.

Druhým - mnohem náročnějším - způsobem je zvnitřnění persvazivních aspektů komunikace dlouhodobým tréninkem. Tento způsob zvýšení persvazivních schopností využijí a ocení profesionální aktéři komunikace, jejichž profesní činnost je svázána s denní potřebou věrohodně přesvědčovat recipienta a formovat jeho názorový a hodnotový kapitál. Představiteli profesí opírajících se o zvnitřněné persvazivní schopnosti jsou učitelé mateřských škol, vychovatelé předškolních dětských kolektivů, a umělci - zejména herci.





Tato publikace respektuje potřeby obou čtenářských skupin, a odpovídá na ně přiblížením dvojího způsobu zvyšování persvazivních schopností. Řídícím pracovníkům a univerzitním pedagogům je určeno zhuštěné a kompaktní podání principů persvazivní komunikace, které jim s minimem časové dotace umožní signifikantně posunout úroveň své přesvědčivosti. Toto podání se opírá o Cialdiniho principy a sémantiku projevu. Hercům a dramatikům je určen komplexní a důkladný soubor tréninkových postupů, jejichž dlouhodobé systematické opakování zajistí zvnitřnění persvazivních principů do té míry, že se na ně nebudou muset během performance soustředit.

CIALDINIHO PRINCIPY

Současné poznatky odborné literatury v oblasti persvaze jsou poměrně konzistentní a lze je shrnout sedmi principy, které stanovil odborník v oblasti přesvědčování a výzkumník persvaze Robert Cialdini. Jde o princip reciprocity, důslednosti v rozhodnutí, sociálního schválení, sympatie, autority, vzácnosti a ztotožnění [9].

CIALDINIHO PRINCIPY

1. *reciprocita*
2. *důslednost v rozhodnutí*
3. *sociální schválení*
4. *sympatie*
5. *autorita*
6. *vzácnost*
7. *ztotožnění*



RECIPROCITA A JEJÍ TRÉNINK

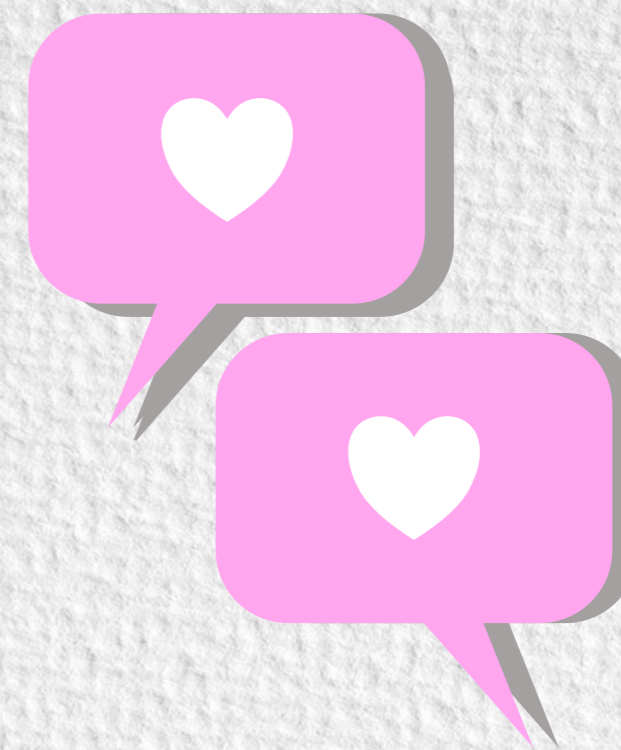
Princip reciprocity postuluje, že persvazivnost komunikace lze zvýšit využitím lidské tendence recipročně oplácet druhému laskavost a vstřícnost. Princip reciprocity využívá přirozené lidské tendence chovat se k druhému tak, jako se on chová ke mě. Laskavým performerovým jednáním - pozvánkou na kafe, věnováním dárku, úsměvem - je v recipientovi podnícena tendence laskavost oplácet. Tím vzniká v recipientovi pocit závazku, který napomáhá naplnění performerova persvazivního cíle. Občas

dochází dokonce k situaci, při níž má oplacená laskavost větší hodnotu, než prokázaná laskavost.

Trénink reciprocity se věnuje rozvoji spontánní i záměrné laskavosti s cílem aktivovat v recipientovi princip reciprocity. Trénink se zaměřuje na zdokonalování výrazových prostředků, a soustředí se na kultivaci přirozeného úsměvu, vstřícného postoje a otevřených gest. Příkladem vstřícného výrazového prostředku je postoj a úsměv hostesky na veletržním stánku.

Účinný trénink reciprocity zahrnuje práci s časovým rámcem. Z hlediska časového průběhu administrace laskavého podnětu je klíčové směřovat akt laskavosti téměř těsně před předložením požadavku recipientovi. Současně je však potřeba ponechat recipientovi čas pro uvědomění si laskavostního aktu. Efektivní časovou prodlevou jsou proto vyšší desítky sekund až nižší jednotky minut. Minimem je alespoň 30 sekund, které recipient potřebuje pro pochopení a zvnitřnění performance aktu laskavosti. Příkladem správného časování je věnování drobné pochutiny (čokoládka, čínské štěstíčko) při skončení stolování v restauraci, jenž předchází zaplacení a jenž zvyšuje spropitné.

V případě tréninku performance, která zahrnuje recipienta v roli směnitelů hodnot (např. nakupující, divák platící dobrovolné vstupné s neurčenou výší hodnoty) je žádoucí trénovat diferencovanost laskavosti od performance,





aby si recipient propojil laskavost s osobností performerera, nikoliv s jeho rolí.

Trénink zahrnuje i rozvoj schopnosti pracovat s technickými prostředky, jimiž jsou při rozvíjení laskavosti drobné dárky, ochutnávky, bezúplatné poskytování vzorků či rozdávání poukázek k slevě. Trénink je fokusován na korelaci verbální a mimoverbální složky, mající za cíl vzbudit dojem spontánnosti. Předání technického prostředku recipientovi má plynule navazovat na předchozí i následující komunikační vzorec a nemá z něj být patrné performerovo očekávání reciprocit.

Kromě tréninku laskavosti ve smyslu pozitivní utvářející akce je vhodné trénovat i laskavost ve smyslu recipročního ústupku. Reciproční závazek totiž vzniká i v momentě, kdy performer ustoupí a vyvolá v recipientovi pocit závazku, že by měl také ustoupit. Časování ústupku se však od časování nabídnutí laskavosti liší. Zatímco u nabídky laskavosti je nutné počkat, až si recipient zvnitřní její význam, u ústupku je podstatné jej vznést ihned po odmítnutí. Se zvyšující se prodlevou mezi odmítnutím a návazným ústupkem persvazivní účinek klesá. Překročí-li prodleva mezi odmítnutím a návazným ústupkem interval 30 sekund, považuje recipient akt ústupku za zcela novou etapu komunikace a efekt recipročního ústupku se vytratí.

ŠALAMOUNOVA RADA

Středoevropané vnímají princip reciprocity s despektem kvůli záměně s úplatky a nesymetrickými vztahy, ale v orientální kultuře je princip reciprocity přirozeně zakotven. Přímočarým příkladem je rada biblického krále Šalomouna “Tajný dar tlumí hněv a postranní úplatek prudké rozhořčení.” [10]



DŮSLEDNOST V ROZHODNUTÍ A JEJÍ TRÉNINK

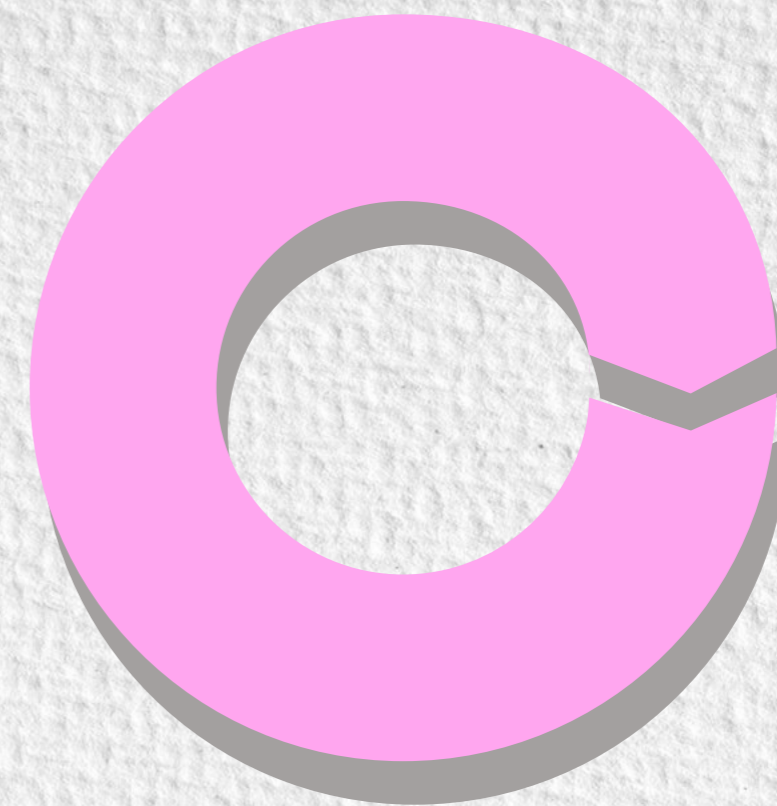
Princip důslednosti v rozhodnutí spočívá v tendenci člověka neměnit své rozhodnutí. Tato strategie umožní recipientovi sám před sebou i před ostatními vypadat jako ten, kdo si stojí za svým rozhodnutím. Jakmile se recipient pro něco rozhodne, vnímá možnou revizi svého rozhodnutí jako ústupek svému egu, jenž jej vykresluje jako rozhodného člověka.

Neměnnost rozhodnutí je také spojena se snahou recipienta redukovat

vlastní kognitivní disonanci. Při rozhodování recipient zvažuje alternativy, přičemž zisk z rozhodnutí pro jednu z alternativ je vyvažován ztrátou benefitů spojených s ostatními alternativami. Tím vzniká vnitřní konflikt spojený s přítomností kognitivní disonance. Tento stav je recipientovi dlouhodobě nepříjemný, proto má tendenci ukončit jej. Navíc recipient své rozhodnutí zpětně reviduje. Při zpětné revizi pak vnímá pozitivněji tu z alternativ, pro niž se rozhodl. Touto strategií recipient zvyšuje vlastní sebevědomí, neboť jej vykresluje jako racionálního člověka.

Z pozice performerera je trénink Cialdiniho principu důslednosti v rozhodnutí neuchopitelný, protože jde o vnitřní pochody recipienta. Performer je proto omezený pouze na posilování vnějších aspektů komunikace, které mohou k formování vnitřních pochodů recipienta žádoucím způsobem přispět. Takovým aspektem komunikace je ocenění recipientovy snahy být před sebou i performerem konzistentní a racionální. Trénink se proto zaměřuje na sémantickou složku persvazivního sdělení.

Sémantická složka persvazivního sdělení, která apeluje na sebepojetí recipienta jakožto racionálního člověka, využívá asociativní slova, a větnou konstrukci záměrně používající spojky. Asociativní slova nenesou pouze informaci, ale slouží jako spouštěče představ, jejichž valence (libost) afektivně ovlivňuje komunikaci. Spojky umožňují cílené zaměření recipientovy pozornosti na odlišné aspekty předávané myšlenky. Spojka





V experimentu Ellen Langerové testovala výzkumnice ochotu lidí vyhovět prosbě. Ve frontě na kopírku dobrovolník požádal lidi před sebou, aby je mohl předběhnout a pokaždé svou prosbu zdůvodnil jinak. A výsledek?

- *Mohu použít kopírku? - 60% souhlas.*
- *Mohu použít kopírku, protože potřebuji kopírovat? - 93% souhlas.*
- *Mohu použít kopírku, protože spěchám? - 94% souhlas.*

„Protože“ zvýšilo vyhovění prosbě i při uvedení nerelevantního důvodu.

“a” spojuje původní myšlenku s novou myšlenkou a ekvivalentně rozděljuje pozornost mezi každou z nich. Spojka “a” současně zvyšuje souhlasnost postoje, což v recipientovi evokuje příjemnější pocit, než nesouhlas a zvýší jeho ochotu poslouchat, co za spojkou “a” přijde. Spojka “ale” potlačuje (snižuje) význam věty před ní a koncentruje pozornost recipienta na větu za ní. Tato spojka také zavádí do komunikace prvek střetu či nutnosti omezit možnost výběru a jako taková je spojena s nepříjemnými emocemi. Spojka “přestože” posiluje význam základní myšlenky a zvyšuje její hodnotu v očích recipienta. Nejpersvazivnější spojkou je spojka “protože”, jejíž uvedení ve větě konstrukci významně zvyšuje persvazivnost komunikace. Známým experimentem sociální psycholožky Ellen Langerové týkající se ochoty lidí vyhovět drobné prosbě bylo prokázáno, že využití spojky “protože” zvyšuje míru vyhovění z více než 90% v porovnání s 60% úspěchem při prosbě formulované bez této spojky [11]. Experiment navíc poukázal na automaticnost reakcí, protože persvazivní účinek spojky “protože” nezávisel na racionalitě zdůvodnění prosby.

Sémantickou složku persvazivního sdělení je možné také trénovat s ohledem na způsob, jímž recipient vnímá okolní svět. Je-li recipient racionální, nechá se snáze ovlivnit větami obsahujícími slovy “myslím”, “všímám si”, “uvědomuji si” a “zažil jsem”, než slovem “cítím”. Větší úspěch mají tyto slova u mužů. V případě žen je situace opačná a zvýšení persvaze je u nich spojeno se slovem “cítím”. U obou pohlaví shodně platí, že účinek persvaze

SPOJKY

a - dělí pozornost na větu před a po ní

ale - oslabuje účinek věty před ní

přestože - posiluje účinek věty před ní

protože - automaticky zvyšuje persvazi



klesá při použití slov, která recipientovi uzurpují právo na vytvoření si vlastního názoru. Těmito slovy jsou kategorické imperativy “musíš”, “potřebuješ”, “zaříd se” a slovesa ponoukající k akci bez prostoru pro vytvoření názoru, jako je “udělej”. [8], [12], [13]

Tréninkem je možné také kultivovat performanci vyjadřující performerův obdiv a uspokojení nad recipientovou schopností dodržet slovo a neměnit názor. Přístup k tréninku paraverbálních složek doprovázející verbální vyjádření obdivu se liší dle pohlaví - posilování persvazivního efektu důslednosti v rozhodnutí je u mužských performerů založeno na vyjádření respektu, zatímco u ženských performerů na vyjádření obdivu. U obou pohlaví shodně pak funguje vyjádření uznání.

SOCIÁLNÍ SCHVÁLENÍ A JEHO TRÉNINK

Persvazivnost komunikace je možné zvýšit poukazem na schvalující názor okolí. Cialdiniho princip sociálního schválení určuje, že recipienti mají tendenci chovat se podle očekávání okolí. Tato tendence recipienta vychází z potřeby být ostatními přijímán. Očekávání okolí může být reálné, nebo domnělé, přičemž na persvazivní efekt nemá skutečnost či domnělost očekávání vliv. Persvazivní efekt může být dokonce dosažen i v situaci kognitivní disonance, kdy recipient není o správnosti svého konání



přesvědčen, ale podvolí se okolí. Negativním - leč přesvědčivým - příkladem vysoce persvazivní komunikace opírající se o hodnocení okolí jsou manipulativní techniky sekt, nebo vrstevnický tlak v subkulturních teenagerských skupinách.

Sociální schválení je iniciátorem sociální nápodoby. Sociální nápodoba je rozumnou strategií v situacích, kdy kognitivní schopnosti recipienta nestačí k orientaci v nabízených alternativách. Sociální nápodobou recipient kompenzuje redukovanou schopnost orientace v situaci a snaží se tak odhadnout správné informace, aniž by k nim mohl dojít kognitivní cestou. Známým případem je tendence nakupujícího hodnotit pozitivně ten produkt, který před ním někdo další vytahuje z regálu. V případě sociální nápodoby lze hovořit o přesvědčení v pravém slova smyslu, kdy recipient neshledává na svém počínání nic rozporuplného.

Trénink persvazivnosti opírající se o sociální schválení má tři dimenze. První z nich je dimenze technická, druhá skupinová a třetí osobní. Nejsnáze realizovatelná je první z nich, technická dimenze. Jejím principem je využití objektů, rozmístěných v pozornostním poli recipienta, a nesoucích zprávu, která cíleně ovlivňuje předporozumění recipienta. Typickým příkladem je nálepka “bestseller” na obalu knihy, nebo “nejoblíbenější destinace dle hodnocení zákazníků” v katalogu zájezdů. Recipientovi zprávy umístěné na těchto objektech dávají najevo, že je jeho rozhodnutí získat produkt

SÍLA SOCIÁLNÍHO SCHVÁLENÍ

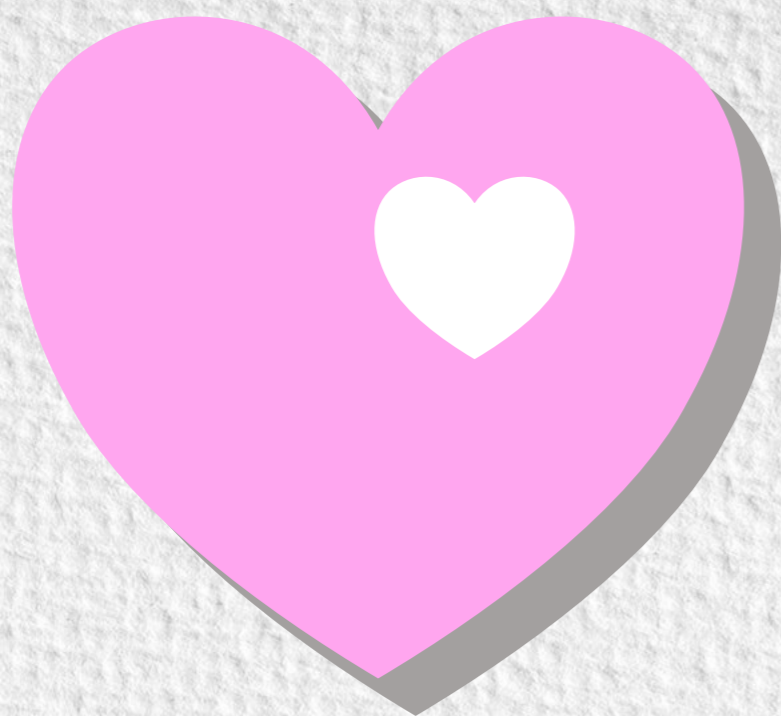
*Přes 74% sledovaného obsahu na Netflixu
pochází z doporučení [14].*



koherentní s rozhodnutím spousty dalších zákazníků. Nejvyšší efekt má umístění objektů zvyšujících předporozumění recipienta v digitálním prostředí, kde je možné je navíc kombinovat s vzácností, což je další z Cialdiniho principů zvyšování míry persvaze. Typickým příkladem jsou e-shopy se zbožím, u něhož je v reálném čase zobrazováno (klidně fingované) počítačové zákazníků, kteří si právě prohlížejí stejný produkt. V kombinaci s principem vzácnosti jde o počítačové zákazníků prohlížejících si produkt se současným zvýrazněním omezeného počtu kusů k prodeji. V offline prostředí princip sociálního schválení rovněž funguje, ale k jeho realizaci je potřeba skupina lidí - proto se při tréninku hovoří o skupinové dimenzi. Skupinový trénink persvazivnosti využívajícího sociálního schválení spočívá v rozvoji týmové práce performerů. Jejím cílem je věrohodně performovat nezávislost aktérů, kteří se postupně objevují v pozornostním poli recipienta a pozitivně hodnotí jednání či produkt hlavního performerů. Příkladem je vytvoření umělé fronty před prodejnu elektroniky, která má do obchodu nalákat další okolující. Třetí dimenze tréninku - osobní - se opírá o individualizovanou performanci jednotlivého aktéra, který je pouze nositelem zprávy o sociálním schválení. Vyžaduje trénink shodný s tréninkem autoritativnosti, jenž je popsán dále v této publikaci.

SYMPATIE A JEJÍ TRÉNINK

Recipient se dá snáze přesvědčit performerem, který je mu sympatický. Mezi sympatií a tendencí recipienta vyjít performerovi vstříc je přímá úměra. Proto Cialdini přisuzuje lidem s atraktivním zevnějškem větší potenciál persvazivně působit. Primárním podnětem k vyvolání sympatie může být libovolný atribut (např. fyzická atraktivita či barva hlasu), přičemž recipient má tendenci na základě primárního podnětu přisoudit performerovi další kladné vlastnosti, spojené s kredibilitou performerera



(například věrohodnost či přehled v problematice). Primárním podnětem k vyvolání sympatie může být také podobnost performerera s recipientem. Podobnost může být názorová či osobnostní, nebo se může týkat životního stylu.

Trénink sympatie spočívá v osvojování si technik, které zvyšují oblíbenost. Mezi tyto techniky patří časté používání jména recipienta, neboť lidé obecně rádi slyší svoje jméno. Autoři publikace registrovali, že poslech vlastního jména zvyšuje tepovou frekvenci recipienta a odráží se v krátkodobé změně jeho dechového vzorce. Trénink zařazení jména recipienta do větné konstrukce se soustředí na přirozenost výskytu a na emoční apel doprovázený změnou modulace hlasu, výrazem obličeje a úměrnou gestikulací. Samotné zařazení jména recipienta do komunikačního toku bez příslušného apelu působí nepatřičně a recipienta vyrušuje od soustředění se na obsah sdělení. Takový způsob nevhodného zařazení jména je patrný z hovorů teleoperátorů, kteří techniku využívají, aniž by byli osobně interesováni do probíhající komunikace.

Další technikou zvýšení oblíbenosti, jenž může být kultivována tréninkem, je absence vyjadřování negativních pocitů, jako je kritika, odsuzování či stěžování si. V Japonsku je dokonce vědomá suprese negativních pocitů skupinovou normou a pokládá se (alespoň u starších generací) za nezdvořilé si stěžovat v rozhovoru. Oblíbenost zvyšuje také časté chválení recipienta,

OBLÍBENOST

Oblíbenost zvyšuje pozitivní nálada, chválení, naslouchání, zájem o druhého a úsměv.



přičemž při tréninku chválení se lze zaměřit na vzhled a způsob odívání recipienta, kterým recipient své okolí informuje o způsobu, jakým si přeje být nahlížen. Později je možné si v probíhající komunikaci všimnout recipientových vět, které podporují performerovo stanovisko a na tyto přikyvovat a souhlasně jim přitakat. Pokud recipient nahlas zvažuje některou z alternativ, je možné jej chválit za úvahy směřující k žádoucímu stanovisku. “Sám bych to lépe nevyslovil.” a “Máte úžasnou schopnost nahlížet na věc pod správným úhlem!” jsou příklady pochvalných vět, jejichž upřímné použití zvyšuje míru persvaze.

Další technikou je naslouchání, místo mluvení. Trénink naslouchání zahrnuje nejen kultivaci schopnosti mlčet a nechat mluvit druhé, ale také tzv. aktivní naslouchání, známé z psychologicko-terapeutické praxe. Jeho principem je soustředěná pozornost na recipienta a povzbuzování recipienta k dalšímu hovoru. Po celou dobu hovoru aktivně naslouchající performer podává zpětnou vazbu recipientovi kladením rozšiřujících otázek, vyjadřováním zájmu o komunikované téma, parafrázováním a zrcadlením. Další technikou rozvíjející sympatie je mluvení o tématu, jenž zajímá recipienta. Trénink této techniky předpokládá rozdělení komunikace na (alespoň) dvě části, kdy v první části performer směřuje komunikaci k tématu, jenž je recipientovi blízké, aby si získal jeho sympatie. Teprve v navazující části se performer věnuje tématu, které je pro něj stěžejní.

Poslední technikou zvyšování oblíbenosti je úsměv. Při tréninku úsměvu performer pracuje s tzv. obličejovou gymnastikou, jejímž cílem je snížit tonus obličejových svalů a zafixovat do svalové paměti zapojení svalů, které při vizuální kontrole svého úsměvu před zrcadlem performer považuje za uspokojivé.

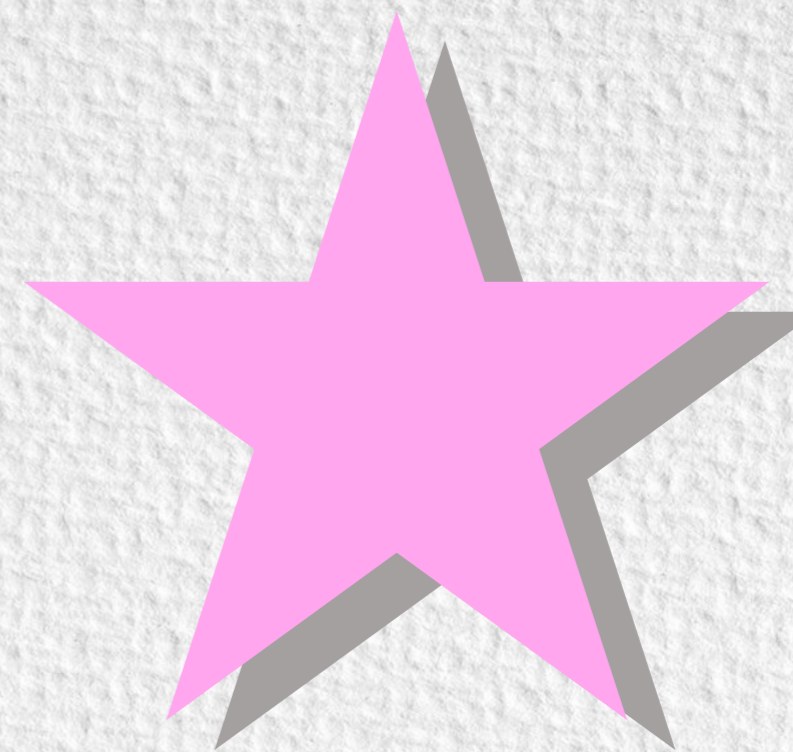
Trénink sympatie může být také rozšířen o schopnost včas si povšimnout názorů, životního stylu či koníčků recipienta, aby se performer zalíbil recipientovi zmínkou o stejných zálibách či životních hodnotách. K navození podobnosti lze přispět zrcadlením vyjadřování recipienta, včetně jeho slovníku, což na performeru klade nároky na trénink verbálních kompetencí a práci s tezaurem, díky níž si performer osvojí odbornou terminologii či žargon cílové skupiny recipientů.

VZÁCNOST A JEJÍ TRÉNINK

Persvazivnost komunikace zvyšuje poukázání na limitovanost příležitostí. Je-li nabízený produkt časově nebo svým množstvím omezen, zvyšuje se recipientova touha tento produkt získat. Vysvětlení jevu souvisí s recipientovým vnitřním pocitem svobody. Je-li recipientova autonomie omezena vnějšími okolnostmi - např. omezením nabídky produktu - začne recipient hledat řešení k opětovnému dosažení vnitřní svobody. Tato averzivní afektivní reakce je následně transformována do motivačního

stavu, mající za následek zvýšení touhy po získání produktu. Princip vzácnosti dále posiluje recipientova zkušenost s tím, že dobré příležitosti je potřeba se chopit dříve, než to udělá někdo jiný.

K navození pocitu vzácnosti lze pro účely performačního tréninku přistoupit buď jako k časově omezené nabídce, nebo k množstevnímu limitu. Při tréninku performance využívajícího apel na časově omezenou nabídku se performer soustředí na zdůraznění rychle se přibližujícího momentu, po němž už není možné produkt získat. Performer může trénovat i neverbální vyjadřování nervozity, jenž se velmi dobře přenáší na recipienta a blokuje jeho schopnost racionálního uvažování. Nejefektivnějším způsobem apelu na časovou vzácnost je poukázání na čerstvý krátkodobý propad dostupnosti. Ilustrací efektivity takového apelu je hysterie s nákupem toaletního papíru v USA v pandemickém roce 2020. Performanci časové vzácnosti lze také trénovat ve skupině performerů, hrajících roli dalších zájemců o produkt. Recipient, který je vystavený tlaku způsobeném za ním vznikající frontou dalších (skutečných či domnělých) zájemců o produkt má tendenci subjektivně hodnotit produkt jako hodnotnější. Navíc se snaží nákup urychlit, protože je mu nepříjemné, že zdržuje ostatní lidi. Při nákupu nemovitostí je tento efekt jasně patrný, čehož makléři zneužívají pozváním více zájemců o prohlídku na stejný čas.

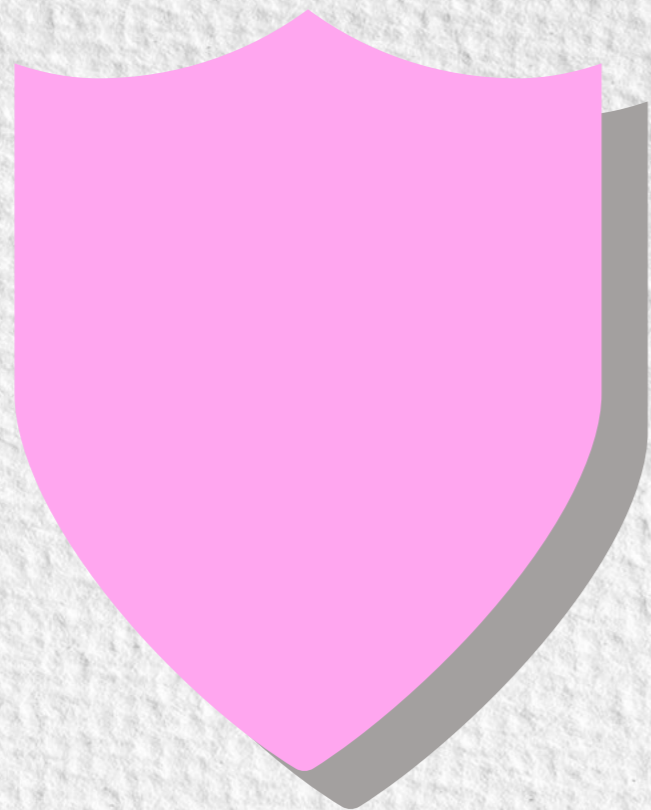


Vzácnost může být navozena jak informací o záměrném nedostatku produktu (limitovaná edice výrobku), tak informací o jeho zvýšené poptávce, způsobující jeho aktuální nedostatek (respirátory v době pandemie COVID-19). Účinek podané informace na recipienta se však u obou způsobů liší. Limitovanost edice je motivující pro recipienty, kterým získání produktu způsobuje potěšení a zvyšuje jejich sociální status (např. sběratelé), zatímco nedostatek daný poptávkou je motivující pro recipienty, kteří produkt potřebují (např. maminky na mateřské dovolené).

Trénink performance navozující pocit vzácnosti je rámován skutečností, že větší motivací je pro člověka představa ztráty, než zisku. Trénink se proto fokusuje na zdůrazňování nepříjemností, které performerovy vzniknou ztrátou nabídky, než na vykreslování příjemností, jenž by nabídkou mohl získat.

AUTORITA A JEJÍ TRÉNINK

Vyšší persvazivní potenciál má performer, kterého recipient považuje za autoritu. V recipientovi odbornost či autorita performerera vzbuzují pocit, že by se měli performerovi podřídit. Tento efekt lze přímočaře vysvětlit potřebou recipienta se orientovat v problematice, jíž nerozumí. Schopnost správně se rozhodnout je přenesena z recipienta na autoritativního performerera, který provází recipienta danou problematikou. S principem authority souvisí také psychologická potřeba recipienta vymanit se



ze závazků spojených s důsledky svého rozhodnutí. Recipienti obecně preferují možnost přenést důsledek svého rozhodnutí na autoritativní osobu a ponechávají si pouze exekutivní úlohu. Příkladem je známý Milgramův experiment, zkoumající ochotu podvolit se autoritě při simulovaných elektrických šocích, kterými měli dobrovolníci na pokyn autority způsobovat bolest vyšetřovanému.

Trénink autoritativnosti je možné rozdělit na vnitřní kompetence performerů a na práci s převzatou autoritou. Převzatou autoritou je míněna navozená situace, při které je performer někým dalším představen jako odborník v oboru, nebo je recipientovi prezentován jako odborník formou medailonku, apod. Obdobným způsobem fungují také tituly a ocenění performerů, o nichž je recipient předem informován. Efektu převzaté autority napomáhá i veřejná známost performerů. Všechny aspekty převzaté autority pomáhají zvyšovat performerovu kredibilitu v oblasti odbornosti.

Trénink autoritativnosti soustředící se na vnitřní kredibilitu performerů zahrnuje kultivaci upřímnosti, férovosti a vnímané starostlivosti. Kultivací férovosti performer překonává recipientovo výchozí averzivní nastavení, neboť na začátku komunikace recipient očekává, že performer iniciuje diskusi kvůli sledování vlastního záměru. Kultivací upřímnosti performer překonává recipientovu iniciální neochotu nechat se ovlivnit. Proces ovlivnění totiž vyžaduje změnu, jenž je obecně přijímána recipientem velmi

NÁZOR ODBORNÍKA

“Doporučuji publikaci, jíž právě čtete!”

*prof. Maxim Persvazoň, Ph.D.,
ArtD., ředitel Institutu kredibility
a laureát Ceny důvěryhodnosti.*



nelibě. Trénink férovosti a upřímnosti se soustřeďuje na udržování očního kontaktu, přiměřené gestikulace ve shodě s intonací hlasu, udržování otevřeného postoje a používání otevřených gest s dlaní otočenou vzhůru, udržování uvolněného (ne křečovitého) držení těla, a práci s tempem a barvou hlasu. Rychlé tempo performerovy řeči evokuje v recipientovi kredibilitu, inteligenci a sebevědomí. Pomalé tempo vytváří dojem klidu a jistoty.

Autoritativnost lze zvýšit i technickými prostředky, mezi něž patří nošení brýlí (zvyšuje domnělou inteligenci), fyzická atraktivita a způsob oblékání. Úsměvným a přesto fungujícím příkladem zvyšování autoritativnosti jsou komerční spoty, v nichž čtyři z pěti lékařů v bílých pláštích a fonendoskopem na krku přesvědčují zákazníka, zatímco se v pozadí kývá narychlo upevněná periodická tabulka prvků.

ZTOTOŽNĚNÍ A JEHO TRÉNINK

Cialdini třicet let po formulování šesti principů persvaze přidal na jejich seznam ještě jeden - princip ztotožnění. Princip ztotožnění uvádí, že recipient je performerem ovlivnitelný, pokud se s ním ztotožňuje. Cialdini si všiml nového fenoménu vazby mezi influencersy a followery, který nazval sdílenou identitou. Nejde o oblíbenost jako takovou, ale o skutečné ztotožnění se s influencerem na základě rasy, etnicity, národnosti, náboženské příslušnosti, apod. Recipient ztotožněním saturuje potřebu



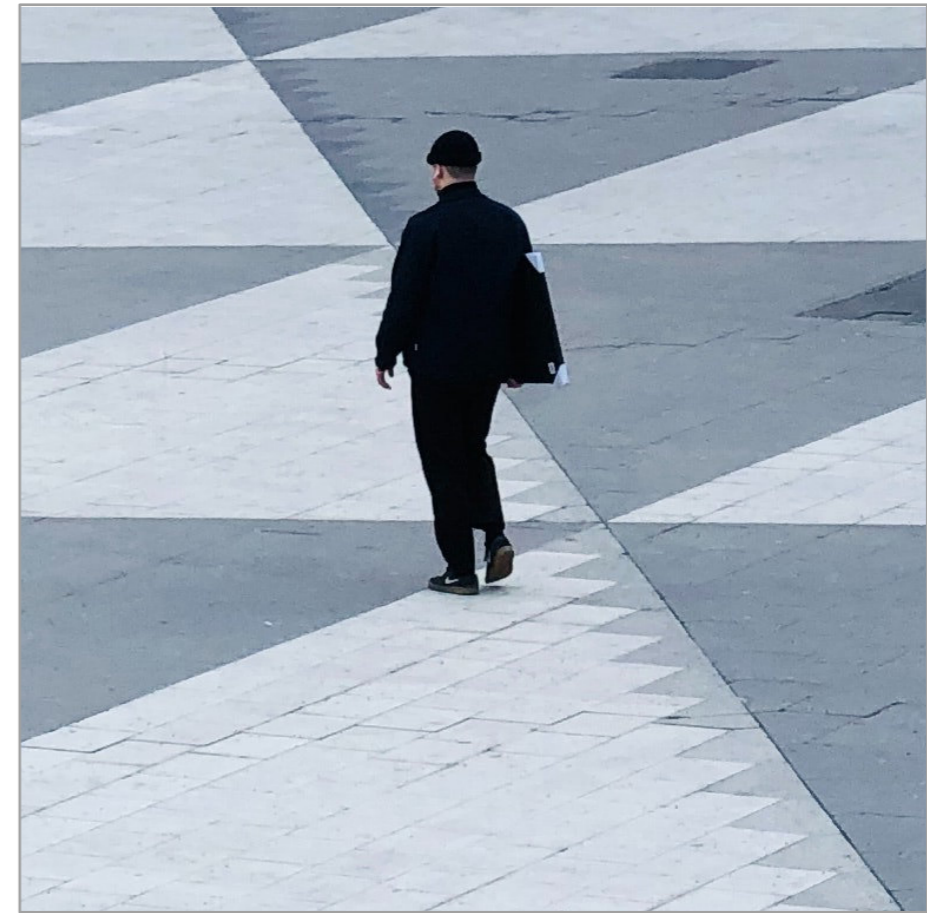
někam patřit, známou z Maslowovy pyramidy hierarchie hodnot. Cítí-li se recipient být součástí skupiny, je mnohem ochotnější se nechat přesvědčit dalším členem skupiny.

Trénovat ztotožnění dost dobře nelze (jde o vnitřní jednání recipienta), ale je možné performanci směřovat tak, aby na tento princip apelovala. Příkladem tohoto počínání jsou politická vystoupení bývalého amerického prezidenta Donalda Trumpa, jenž apelem na ztotožnění se se skupinou dokázal vyburcovat své stoupence k útoku na Kapitol [15]. Tréninkové postupy pro zužitkování principu ztotožnění cílí na definování hranice mezi “my” a “oni”. Opírají se o rozsáhlou paletu výrazových prostředků, vyjadřujících příslušnost k “my” stylem odívání, životním stylem, participací na rituálech, stylizací a specifickým žargonem. Při tréninku lze zužítkovat vše, co vytváří důvěrné pouto mezi performerem a recipientem, založené na vytyčení hranice mezi okolním světem a komunikační dvojicí. Zvláště účinným nástrojem pro zužitkování principu ztotožnění jsou sociální sítě, jejichž algoritmy jsou na tomto principu postaveny. Novější sociální sítě - clubhouse - akcelerují účinek principu ztotožnění ještě exkluzivností, která nabízí recipientovi být členem subkulturní skupiny, ale navíc s omezeným počtem členů, díky čemuž je možné postavit mezi komunikační dvojicí a ostatní svět hned dvě hranice: první mezi členy subkultury a zbytkem světa a druhou mezi vyvolenými členy subkultury a ostatními členy subkultury.

JSI NÁŠ?

#persuasion

@tacr_official



V jevištní praxi je princip ztotožnění výborně využitelný ve formě interaktivních performancí, u nichž se divák stává tvůrcem děje. Scénář i dramaturgii performance je žádoucí artikulovat tak, aby divák spoluutvářel obsah děje, nikoliv pouze reagoval na jeho vývoj či komentoval situaci. Perfektní formou pro využití principu jednoty je improvizované divadlo, ve kterém performeři rozvíjejí podnět diváka. Trénink performance ztotožnění může také využít větu: “Poradíte mi?”, dávající recipientovi možnost aktivně vytvářet něco nového, nikoliv pouze vyjádřit názor či komentář.

A young woman with light brown hair tied back, wearing a red tank top, is smiling warmly and looking towards a person whose back is to the camera. The person is wearing a dark blue or black shirt. They are in a bright, indoor setting with large windows in the background. A white rectangular box with a pink border is overlaid on the bottom right of the image, containing the text 'OPTIMÁLNÍ PERSVAZIVNÍ PERFORMANCE' in pink capital letters.

**OPTIMÁLNÍ PERSVAZIVNÍ
PERFORMANCE**

Optimální persvazivní performance je taková, jenž míru persvazivity mění na základě recipientova chování. Je dynamická, nikoliv statická. Klíčovým předpokladem k optimalizaci persvazivní performance je pojetí persvaze jako časově proměnné veličiny. Kategorie času je při snaze o vytvoření kvalitní báze pro persvazivní jednání extrémně podstatná.

Caldini při formulaci svých principů nahlížel na komunikaci jako na celek. Nesledoval časový vývoj komunikačního vzorce a nezajímalo jej, jakým způsobem se mění chování aktérů během komunikace, ani jak se vyvíjí prožívání performerera a recipienta během komunikační relace. (K jeho cti je potřeba dodat, že to nepotřeboval, neboť svou pozornost soustředil na prodejní techniky a k hodnocení jejich účinnosti mu stačila znalost výsledku.) Efektivní persvaze je však dynamická a její intenzita se v čase mění. Caldiniho pozdější publikace dávají časově proměnnému pojetí komunikace za pravdu. Caldini totiž po formulaci svých sedmi principů pokračoval ve výzkumu persvaze a o několik dekad později formuloval myšlenku, že nejdůležitější není samotné sdělení, ale už to, jak působíme na posluchače před ním [16]. Tato publikace zachází v analýze průběhu persvaze ještě dále a hodnotí nejen to, jak performer na recipienta působí před samotným sdělením, ale i v jeho průběhu a po jeho ukončení.

Performativní jednání má proměnlivou povahu. Zygmund Bauman považuje pohyb za klíčový předpoklad vztahování se k druhému. V díle

Tekutá modernita připodobňuje charakter dialogu konstituovaného performativním vztahem k fyzikálním atributům látek plynného a kapalného skupenství. [17] Ani kapaliny, ani plyny nejsou prostorově určeny fixní formou. Jejich podstatou je tekutost, tedy neustálý pohyb a schopnost, či dokonce tendence měnit své prostorové určení a re-definovat svou formu. Výhodou těles je naopak stav jejich stability. Stabilita jako taková bývá však v kontextu dialogické vazby mezi já a ty v konečném důsledku oxymoron. V případě performativního působení jde o scestný a nefunkční pojem.

Účinná persvaze vykazuje charakter plynutí a cesty: jde o neustálé usilování o rovnovážný stav. Konečně, sama rovnováha je i přes zdání stability a nehybnosti vždy procesem výsostně dynamickým. Je výsledkem neustálých, dynamických a často turbulentních procesů: výměny energie a pohybu. Ty se nevyhnutelně uskutečňují v čase. Performativní působení, jakož i jeho nadstavba v podobě působení persvazivního, neexistuje a nikdy neexistovalo mimo čas. Procesuálnost je při snaze o vytvoření kvalitní báze pro persvazivní jednání extrémně podstatná. Uvedené premisy afirmuje i série experimentů, které testovaly kontaktní vazbu mezi performerem a recipientem na fyziologické úrovni. Nadřazenost procesu nad stavem lze potvrdit na úrovni fyziologických dat. Recipient vystavený vysokému, avšak konstantnímu a stabilnímu persvazivnímu působení, má oproti situaci, kdy čelí graduálnímu zvyšování performerova úsilí, tendence svou pozornost oslabit.

Analýza dynamiky persvazivnosti sdělení, která je předmětem následujících kapitol, umožňuje hlouběji pochopit fenomény spojené s persvazí a dokáže zvýšit přesvědčivost sdělení díky adaptaci non-sémantických aspektů persvazivního sdělení na aktuální citové a pozornostní rozpoložení recipienta. Díky znalosti časového vývoje persvazivnosti sdělení je proto možné účinně formulovat persvazivní zprávu, adaptovat ji potřebám recipienta a dynamicky měnit její naléhavost. Na správném načasování totiž záleží, jak moc - a zda vůbec - se recipient nechá performerem ovlivnit.



PERSVAZIVNÍ KOMUNIKAČNÍ VZOREC

Základem úspěšné persvazivní komunikace je konstrukce předávané zprávy podle šablony persvazivního komunikačního vzorce. Persvazivní komunikační vzorec byl autory publikace definován a validován na základě hodnocení biologických signálů performerů a recipientů snímaných při persvazivních komunikačních relacích. Jde o komunikační vzorec, skládající se z neměnné sekvence časově ohraničených performerových úkonů, prováděných s rozdílnou intenzitou míry performance. Jednotlivé

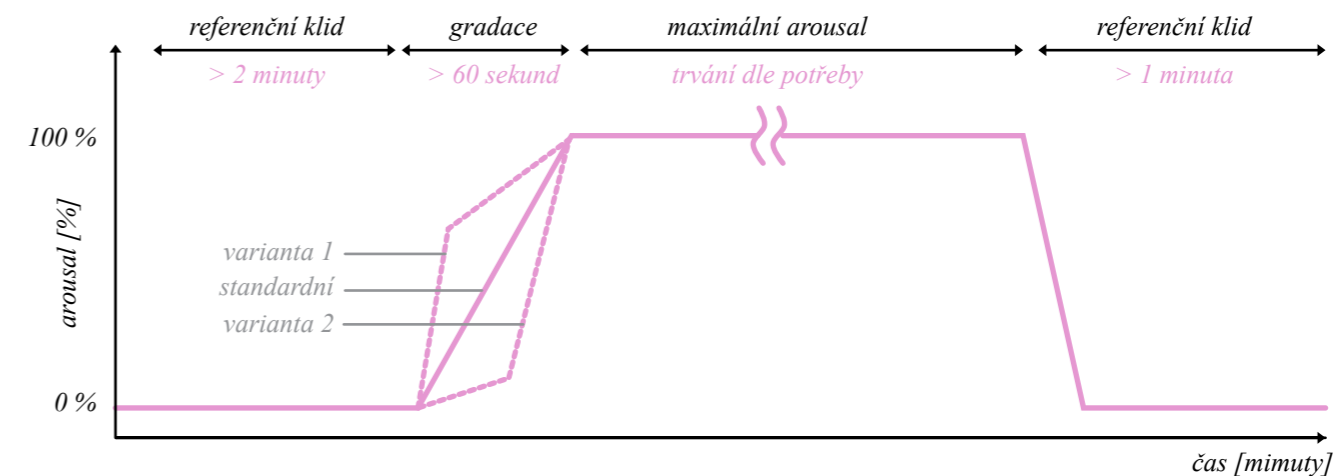
repetice persvazivního komunikačního vzorce na sebe mohou během komunikační relace plynule navazovat.

Vzorec má následující podobu: *klid - pomalá gradace - setrvání na konstantní hodnotě - rychlý pokles - klid*.

Persvazivní komunikační vzorec popisuje dynamiku úsilí, s kterým performer působí na recipienta. Toto úsilí je možné nazvat řadou synonym, vysvětlující jeho vazbu k sociálnímu prostředí, v němž se komunikace odehrává. Akademici jej nazývají arousalem a představují si pod ním stav nabuzení organismu; businessmani je zvou zápaem a asociují si s ním zaujatý projev; voliči jej nazývají entuziasmem a spojují si jej se schopností řečníka strhnout k akci; a teenageři jej označují pojmem drajv a negují jím laxnost. V této publikaci je performerovo úsilí označeno pojmem energie, protože vystihuje nuance performativní praxe.

Pojem energie je sice nemateriálního charakteru, ovšem označuje kvalitu, jejímž působením vzniká potenciál pro změnu materiální podstaty. Z fyzikálního hlediska je energie síla či kapacita systému k provádění práce. Z hlediska živé bytosti, v duchovním a uměleckém kontextu, dostává energie různé pojmenování: život, vitalita, přítomnost (v západní civilizaci) nebo prana a šakti (Indie), koši, jugen, či ki-hai (Japonsko), češta, kara, Taksim a Bayu (Bali) a kung-fu (Čína). [18] Energie člověka v performační situaci pojmenovává jeho nervovou a svalovou sílu. Je zajímavé, že u herců

PERSVAZIVNÍ VZOREC



Persvazivní komunikační vzorec.

PERSVAZIVNÍ KOMUNIKAČNÍ VZOREC

Existuje způsob řetězení dílčích performativních úkonů, optimalizující persvazivní komunikaci.



se často objevuje přirovnání performační energie k energii elektrické. Konečně, pokud nás cosi zasáhne, rádi to připodobňujeme k blesku a hovorově takový zážitek nejednou označíme za elektrizující. Na jednom z tvůrčích workshopů Mezinárodní školy divadelní antropologie připodobnila zakládající členka dánského Odin Teatret Iben Nagel Rasmussen mechanismus herecké práce k výrobě proudu v turbíně vodní elektrárny. [19] Podobně se o performační energii vyjádřil ve své knize Punkt Graniczny przedstawienia i Thomas Richards. Na půdorysu metafory s elektrickou indukcí označuje energii aktéra za základ recepční vazby a vztahu k divákovi: “Umístíme-li vedle elektrického obvodu, v kterém teče proud, druhý obvod, který není s prvním obvodem propojený, může se na základě přítomnosti proudu v prvním obvodě objevit stopa elektrického napětí i v tom druhém. Jedná se o indukční jev, který se může objevit i tehdy, když je někdo svědkem performativní struktury, kde aktéři usilují o ‘vnitřní jednání’, o vzpomínanou transformaci energie. Přihlížející pozorovatelé tak mohou sami v sobě pociťovat něco z toho, co se odehrává v aktérech.” [20]. Odborník na oblast divadelní antropologie Ferdinando Taviani zas ve své studii o herecké energii upozorňuje, že existuje rozdíl mezi ekonomickou-každodenní energií člověka a energií v nekaždodenní-performační situaci: “Vedle běžně vynakládané energie existuje také “nadbytečná” energie, která neslouží k pohybu, jednání, bytí, zasahování do okolního světa. Tuto “nadbytečnou” energii uplatňujeme v divadelně účinném jednání, v pohybu, v bytostné přítomnosti. Studovat energii aktérů představení tedy znamená

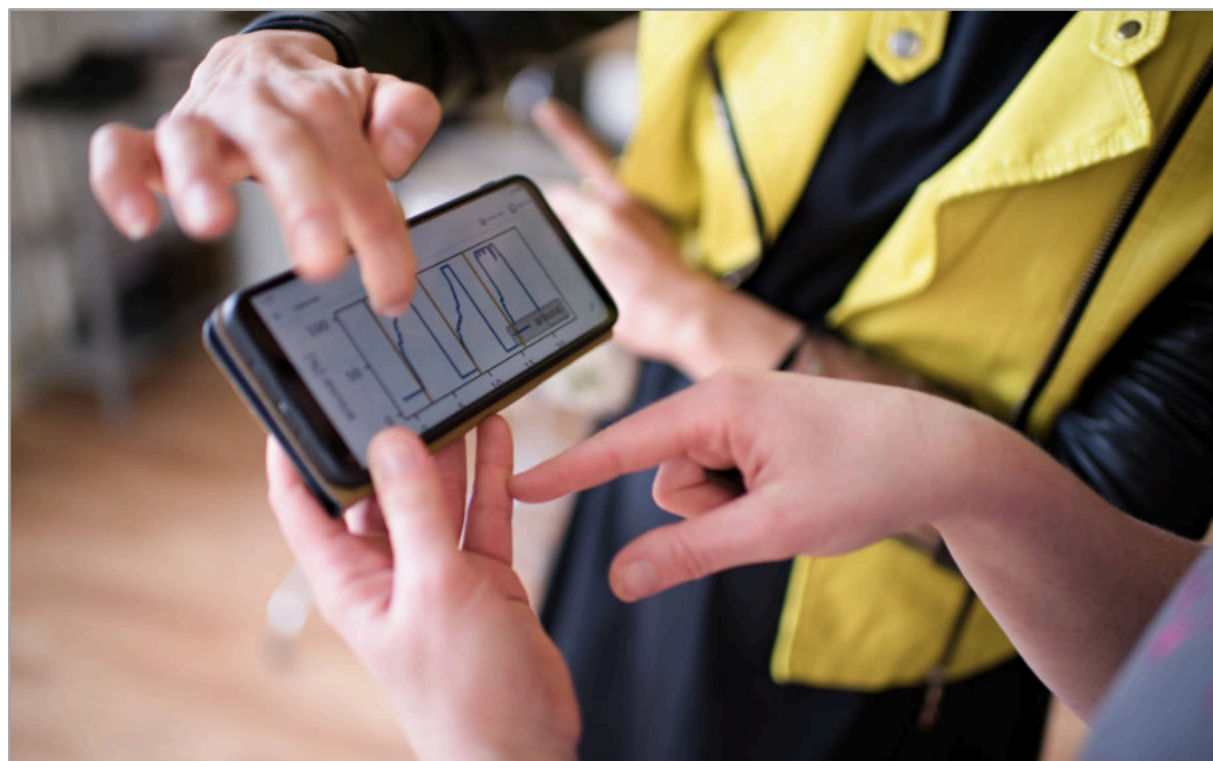




zkoumat principy používané herci / tanečnický k formování svalových a nervových sil nekaždodenním, ne-všedním způsobem." [21]

Design tréninku persvazivních kompetencí se opírá o premisu, že stejně, jak je možné pojmově uchopit, verbalizovat, segmentovat a zopakovat vzorce pohybového jednání těla v prostoru, je možné zafixovat i půdorys energetické akce. Artaud postuluje názor, že i něco tak nemateriálního, jako je energie, je možné objektivizovat a tvarovat vůlí. V experimentu založeném na sebezpozorování porovnává kvalitu a tempo respirace během vůlí navozeného ženského, mužského a neutrálního dechu. [22] Experimentem založeným na autosugesci demonstruje možnost zacházet s nehmotnou podstatou divadla stejně jako s objektivními činiteli, jako je například půdorys mizanscény. Dech přitom nepředstavuje pouze nástroj, kterým může sám aktér tvarovat své performativní působení, ale představuje především důležitý referenční bod, určující míru úspěšnosti komunikace s recipientem. Jak naznačuje interpretace naměřených fyziologických dat, kterými autoři publikace na vzorku čtyř profesionálních performerů tento pokus exaktně ověřili, pravidelné dýchání je jedním z podstatných faktorů, které determinují i doprovází úspěšnou persvazivní komunikaci. Detekování krátkodobě zvýšené dechové frekvence recipienta může performerovi sloužit jako varovný signál indikující ztrátu persvazivní vazby.

Hypotézu o možnosti traktování metafyzických procesů performerova



působení exaktně validuje i série biosignálů mapujících míru vybuzení. Při výkonu persvazivní akce se napříč performery ukázala shoda v okamžitosti strmosti zaznamenávaného arousalu. Experiment tak potvrdil, že angažování performativního jednání způsobuje bezprostřední změnu vybuzení na fyziologické úrovni. V momentě ukončení performativní akce dochází u všech performerů k okamžitému binárnímu poklesu z maxima arousalu na jeho nulovou hodnotu.



ENERGIE

Podstatou energetických cvičení je kultivace schopnosti performerera ovládat své emoční vyzařování a vědomě tak tvarovat persvazivní jednání. Inspirací pro vznik energetického tréninkového modulu byla Artaudova vize herce jako atleta srdce. Artaudova vize definuje performačního umělce jako člověka, který nejenže disponuje schopností plně zacházet se svým fyzickým aparátem (gymnasta / atlet / sportovec), ale ovládá i své psychologické procesy (srdce).


ATLET SRDCE

*Performer ovládá své psychologické procesy tak,
jako atlet ovládá své tělo.*



Arzenál energetických cvičení, s nimiž performeři skupinově pracují, také operuje s energií extrémní. Energetická cvičení vedou k excitovanému stavu vlastní identity. Performer zachází s tak čirou a tak radikalizovanou formou vlastní energie, že i přesto, že východiskem pro energetická cvičení je divadelní technika, performer nezvratně vykračuje směrem k "performance art" - k umění, kde, slovy Mariny Abramović, je nůž nožem a krev krví. Nekaždodenní jednání se zde stává reálným. Tak, jak realistické neznamena nutně reálné, ani naturalistické neimplikuje automaticky pravdivé: "Existují dvě různé divadelní konvence: jevištní jednání, které připomíná každodenní život, konvence pravděpodobnosti, a modifikované, stylizované jednání, které na scéně nově vytváří život skrz akce, které jsou sice skutečné, ale ne realistické." [23]

Persvazivní profesionál musí disponovat schopností své jednání vždy nanovo vzkřísit a zopakovat. Je postaven před nutnost ovládat řemeslo fixování. Právě proto je klíčové najít nástroje, které by skupině pomohly objevené emoční a energetické impulsy kdykoliv vědomě vzkřísit a koncepčně s nimi pracovat. Jednání na nevědomé úrovni podobné euforii nebo extázi je z hlediska profesionality nepřípustné. Jak dokazují záznamy biosignálů, schopnost vědomého jednání na performativně vybuzené, ergo nekaždodenní úrovni je plně kultivovatelná. Trénování performeři nejenže dokáží svému performačnímu vystoupení vtisknout požadovanou energii a emoční tonalitu, ale sami jsou schopni své vystoupení korektně evaluovat



*Zkušený performer dokáže své jednání vždy znova
a znova zopakovat bez kvalitativních výchylek.*



hodnotami valence a arousalu.

Práce na kultivaci energetického vyzařování byla zprvu strukturovaná externími režijními pokyny. Byla řízena hlasem a zvenčí. Funkčním nástrojem pro stimulování představivosti performerů a modelování autosugesce se ukázal princip jasných, stručných a věcně verbalizovaných pokynů následovaných počítáním do deseti. Šlo o strategii vypůjčenou z oblasti psychoterapie a hojně využívanou při hypnóze. Zadání změnit energetické centrum bylo pokaždé doprovázeno připomenutím kvality konkrétního emočně vizualizačního kódu. Kontinuální počítání, které po pokynu následovalo, poskytlo performerovi dostatečný čas na to, aby se na zadání adaptoval. Zároveň kultivovalo schopnost graduálního nástupu performativní akce, vedlo performerovu imaginaci a jasně rámovalo časový horizont, během kterého museli performeré dospět do maxima. Po zvládnutí tréninku řízeného hlasem je možné trénink rozšířit. Aby v pokročilé fázi tréninku nezůstávala performativní entita okleštěná a mohla se projevit v absolutní totalitě jednání, kde není performerovi amputován ani jeden z výrazových kanálů, zhruba po třech měsících tréninku je do rámce cvičení přidán vokál. Performer dostane možnost rozvinout pohybové energetické improvizace o zvukovou stopu. V kterémkoliv okamžiku může v souladu s energií, která jím lomcuje, zpívat úryvek jakékoliv písně, která se mu asociací nabídla. Dalším rozšířením tréninku energetického vyzařování je využití hudby. Hudba zde neslouží jako podkres, ale je motivačním

faktorem performance a determinuje jeho cíl. Performer se nechává hudbou aktivizovat a usměrňovat, ale nikoliv unášet. Požadavek řídit se výhradně hudební stopou není náhodný. Směřuje k podtržení performační povahy jednání. Cílem je zachování pravdivosti energetické výpovědi (žánrově často hraničí s tzv. psychologickým nebo filmovým herectvím), ale zároveň udržení vysoce nekaždodenního rázu. To, že je performer zbaven možnosti civilně verbalizovat své energetické pochody, zablokuje potenciální banalitu a uchrání křehkost a koncentrovanost improvizací od hrozby bagatelizování.

Během tréninku se performerovi může stát, že se jeho energetické improvizace postupně etablují a začnou kornatět. Dochází k opakování zažitých komunikačních vzorců a pozornost performerů se fokusuje na jejich cizelování, místo na hledání nových způsobů, jakými s energií pracovat. Tomu lze zabránit nepřestávajícím sebehodnocením pravdivosti performativního jednání. Imperativem energetických improvizací je pravdivost jednání. Performer smí jednat jen tak a jen tolik, nakolik jej k tomu nabádá emoční náboj dané energie. Okamžitě, když pocítí, že je jeho jednání strojené, tedy že je důsledkem předem promyšleného konceptu a nikoli bezprostřední reakcí na kvalitu energetického impulsu, musí akci sám přerušit a začít znovu. Jako rizikový se ukazuje moment, kdy u performerů začne převažovat tendence energii nevyzařovat, ale ztvárňovat. V tom případě performer přeruší akci jako ilustrativní a nepravdivou. Opětný odklon práce ze sféry vůle a vědomí do sféry





impulzivitu by způsobil návrat k nezafixovatelnosti akcí.

Přísné podmínky energetických improvizací (především imperativ pravdivosti jednání) však mohou u performerů podpořit sklon k meditativnosti. Výrazně se oslabí performační faktor chování se v prostoru. Ve snaze neriskovat faleš začne performer utíkat k pasivitě. Více než jednání preferuje intimní vnitřní prožitek, který v prostoru a čase nijak nedemonstruje. Danému úskalí se performer vyhne, pokud si stanoví zadání jednat. Vystižně to shrnuje Thomas Richards: “Pracujeme s prvky divadla a to vyžaduje uvědomění si prostoru a skutečnosti, že se v něm nachází i další. Nejedná se o meditaci, při níž se izolujeme. Může se zdát, že aspekt přeměny energie má s naší prací mnoho společného, ovšem ta kromě něj předpokládá pozornost nasměrovanou na vnějšek. Požaduje precizní partituru jednání.” [20] Performer nesmí podlehnout letargii. Musí najít klíč, jak se nezpronevřit kvalitě energetického vyzařování, a přesto zůstat aktivním.

V případě skupinového tréninku jsou performeré opakovaně vyzýváni k odložení svého status quo. Performeré jsou neustále vybízeni k ztrátě autocenzury. Performeré jsou povzbuzováni k tomu, aby si v rámci performance situace dovolili vůči komunikačnímu partnerovi absolutně všechno. Ochota podřídit se vehemenci energie může být pro performeru zpočátku překážkou. Ukazuje se totiž, že design cvičení zahrnující emoční

apel výrazně podporuje podněty vedoucí k činění zla. Performeři trénující ve skupině projevují tendenci vzkrísit doposud ignorované a výchovou potlačované pohnutky zloby, arogance a zákeřnosti. Krutost, jak aspekt své entity, se však performeři zpočátku ostýchají projevovat - zvláště ve vztahu ke komunikačním partnerům. Podobný svod, hrozící nevěrohodností performance, musí performeři překonávat při ztvárnění krásy. Při ztvárňování krásy projevují performeři tendenci zapomínat na element pravdy a inklinují k zaměňování krásy za půvab. Performeři mají zpočátku sklon jednat esteticky přitažlivě a vyhýbají se nepříjemným aspektům krásy, která se demonstruje skrze nekompromisní odhalování pravdy. Z hrozící pasti performerovi pomáhá právě schopnost rozlišovat mezi samotnou performancí a každodenností jednání. Pro performeru je stěžejní uvědomit si, že osobnostní kvality jsou trvalé a po skončení performance se k nim performer vrací, zatímco jednání v excitovaném stavu je přechodné a jakoby závorkami ohraničené mimo běžnou realitu. Pochopení odlišnosti role a vlastního já je klíčem, který performerovi dovoluje sledovat poryv energie až do důsledků a umožní mu přestat se bát jeho radikálnosti. Umožní mu vůči komunikačním partnerům jednat autenticky - ergo krutě, pravdivě, bez předsudků a bez konjunkturálního strachu o kolegu.



REFERENČNÍ KLID

Následující kapitoly provedou čtenáře jednotlivými úseky persvazivního komunikačního vzorce. Prvním z nich je klid.

Klid je začáteční sekvencí persvazivního komunikačního vzorce a současně jeho ukončovací sekvencí. Je to stav, z něž performer začíná a do něž se po skončení performance vrací. Jde o běžný stav nabuzení organismu, který odpovídá běžnému výdeji energie člověka v klidu a v zaznamenaných

biosignálech se manifestuje hodnotou blízkou jednomu METu (metabolickému ekvivalentu). Odpovídá civilnímu jednání jednotlivce. Vyznačuje se eliminováním angažování energetických center, absencí emočního náboje a rezignací na excitované a koncentrované jednání.

Klid je sekvencí, v níž už performer na recipienta působí, ale nikoliv persvazivně. Dochází k vytváření kontaktu. Na rozdíl od persvazivní komunikace však pro performeru fáze iniciačního kontaktu nepředstavuje zátěž a nepůsobí na něj nepříjemně. Pokud platí, že dialog lze definovat jako výměnu informací (tedy proces založený na pohybu, akceptaci, či negaci loga), lze na kontakt nahlížet jako na základní predispozici performační výpovědi. Kontakt zosobňuje bazální vztah já-ty tváří v tvář. Je oproštěn od nutnosti zprostředkování sémanticky zbarvené výpovědi. Ve své prostotě je potenciálem pro dialog samotný. Tvoří základ pro jakékoliv persvazivní jednání. Kontaktem, tedy přímým a nereprezentantním vztahováním se jedné lidské bytosti k druhé, dochází k výpovědi: jedná se však o výpověď "za logem". „Myšlení, které chce, a to bez pomoci filologie, jen samotnou věrností bezprostřední, ale překryté nahotě zkušenosti samé, osvobodit z řecké nadvlády Téhož a Jednoho (jiná jména pro světlo bytí a fenoménu), jako od jakéhosi útlaku, nepodobného zajisté v světě žádnému jinému, od útlaku ontologického či transcendentálního, který ale také představuje původ a alibi jakéhokoli útlaku ve světě.“ [24] Analogicky s derridovským chápáním komunikace je možné tvrdit, že při kontaktu jde





o model jazyka oprostěného od ambice svádět. „V řecké promluvě, v našem jazyce, jazyce bohatém na všechny naplaveniny své historie – a tady už se ohlašuje naše otázka – v jazyce, který se sám obviňuje z určité schopnosti svádět, s níž si nepřestává pohrávat, nás toto myšlení vyzývá k demontáži řeckého logu; k demontáži naší identity, a možná identity vůbec; vyzývá nás, abychom opustili řecké místo, a možná místo vůbec, a to ve směru k tomu, co už není ani zdrojem ani místem.” [24]. Jedná se o jazyk umělecký - tady takový, který přesahuje gramatiku. (Podle Alberta Mehrabiana účinek vyslaného poselství závisí z 55% na signálech řeči těla, z 38% na barvě a melodii hlasu a jen ze 7% na obsahu mluveného slova. [25].) Vymaňující se z toho, co je pozorovatelné, se sám stává realitou: „...however, reality exceeds what exists as actually observable.“ [26] Skrze vztah dvou bytostí v nahé, existenční situaci tváří v tvář se během kontaktu konstituuje vazba, jejíž význam nespočívá ve sdělení. Jedná se o situaci přenosu významu, kdy jeho nositelem není znak: „Meaning always involves a response and is thus an activity rather than object. For example, the meaning of a monstrous face staring at us from dark is the response of flight. No meaning is encapsulated in the face. The meaning of a molecule's being identified as an antigen can be comprehend only through the immune response. No meaning is encapsulated in molecule. Why do I emphasize the idea of meaning as a response? For two reasons: first, to dismiss the misconception that meaning is encapsulated in the message; and second, to introduce the idea that the sign is not a "carrier of meaning" but a trigger for meaning making.” [27]

KLID

Už samotná fáze klidu vykazuje rysy komunikace a je proto její neoddělitelnou součástí.



Fáze kontaktu, která samotnému persvazivnímu jednání předchází, je proto z hlediska komunikační strategie naprosto klíčová. Skrz kontakt se performer stává pro recipienta přístupným. Mimopojmovou formou vztahu se jejich vzájemná vazba zrovnoprávňuje. Nabývá povahy přímé a nenátlakové zkušenosti. Zařazení fáze referenčního klidu před persvazivní působení je proto absolutně stěžejní.

Cílem zařazení klidu do persvazivního komunikačního vzorce je zajištění oddělení performační akce od emočně nevybuzeného stavu. Klid slouží recipientovi jako referenční bod. Okamžik, kdy performer ještě energeticky na recipienta nepůsobí, ale už s ním udržuje kontakt, slouží recipientovi jako příležitost poznat, jak se performer chová v době, kdy v komunikaci zůstává neutrální a nesměřuje jí persvazivně. Během klidu recipient vnímá, jaká je bazální úroveň arousalu a valence performerera při běžné komunikaci. Díky této znalosti následně přesněji odhadne kvalitu a kvantitu persvazivnosti sdělení z pozorovaných změn arousalu a valence performerera. Uvědomění si distinkce mezi stavem referenčního klidu a excitovaného působení zabraňuje recipientovi zprůměrovat (a tím ve výsledku rozmlžit) recepci persvazivní zprávy s vjemem vnímaným během klidového performační období.

Recipient je v podstatě ihned připraven přijímat. Ukázalo se, že už samotný iniciační kontakt (zvláště pokud trvá několik minut) působí na recipienta



TIP

Z hlediska performerera je důležité iniciační fázi vztahu, kdy se konstituuje vazba na fyziologické úrovni, nepodcenit.





z hlediska arousalu podobně, jako kdyby na něj performer působil persvazivně.

Momentem vstupu do kontaktu - ergo mimopojmového dialogu - začíná recipient předjímat performanci. Plyne to z recipientových biosignálů, které zrcadlí biosignály performerera. Zvláště k výrazné podobnosti a shodě křivek dochází na úrovni teploty. Průběhy tepových frekvencí monitorovaných figurantů prozrazují, že první dvě minuty po iniciačním kontaktu se performer, ale i recipienti uklidňují. U obou tepová frekvence pozvolna klesá z vyšší úrovně na úroveň bazální a recipient si ji následně drží. Z hlediska performerera je proto důležité iniciační fázi vztahu, kdy se konstituuje symetrie vazby na fyziologické úrovni, nepodcenit. Je podstatné kultivovat performerovu schopnost konzistentně udržet kontakt alespoň dvě minuty a s persvazivní komunikací začít až po uplynutí daného intervalu. Jde o kompetenci vejít s příjemcem do bytostně nereprezentačního vztahu já-ty, udržet oční kontakt a eliminovat jakékoliv rušivé vlivy: trpělivě si hlídat pohybové vzorce, gesta, hlasovou charakteristiku, pohyb v prostoru, frekvenci a intenzitu dýchání.

Cílem kultivace bezpříznakového stavu je, aby adresát tuto distinkci vnímal jako separátní aktivitu. Současně je však třeba vyvarovat se toho, aby performační klid způsobil nežádoucí ztrátu recipientní pozornosti.

Výzkum persvazivní komunikace v tréninkové praxi těží z několika praktických experimentů, zaměřených na rozdíl mezi kontaktem a dialogem. Vztah dialog - kontakt zhmotňuje dichotomii mezi pojmovým myšlením a myšlením oproštěním od imperativu loga. Během testu filozofické metafory vztahu tváří v tvář „...původní vztah k druhému nemá být popisován předloškou ‚mit‘. Za solidaritou, za soudružstvím, před oným Mitsein, které je jen odvozenou a modifikovanou formou původního vztahu k druhému, Lévinas má už na zřeteli ‚tváří v tvář‘, setkání s tváří. ‚Tváří v tvář bez zprostředkování‘ a bez ‚splývání v jednotě‘. Bez zprostředkování a splynutí v jednotu, ani něco zprostředkovaného, ani bezprostřednost, taková je pravda našeho vztahu k druhému, pravda, kterou tradiční logos nikdy nemůže v sobě uhostit... [24]“ byly dvojice performerů stojících proti sobě požádány, aby bez možnosti pohybu, řeči nebo jakýchkoliv zvuků navázali vzájemný kontakt. Jinými slovy, aby performeré vešli s komunikačním partnerem do nejjednoduššího, základního vztahu já-ty. Čím déle performeré v situaci setrvali, tím více se vazba mezi nimi a recipienty prohlubovala. Projevilo se to excitovaným stavem, viditelným nárůstem napětí, výbuchy spontánního smíchu, případně slzami.

Po několika minutách setrvání performerů v zadané situaci bylo zadání rozvinuto o požadavek udržet intenzitu kontaktu a několikrát se partnerovi nahlas představit vyslovením svého jména. Po ukončení experimentu byli performeré vyzváni k reflexi. Ze subjektivního hlediska měli porovnat





pravdivost svého vztahu k druhému v situaci čirého kontaktu a v situaci dialogu (tedy v momentě, kdy byl kontakt obohacen o řeč). Z drtivé většiny (vyčíslitelné na 97%) se performeři shodli na tom, že vztah k druhému byl reálnější ještě před momentem vzájemného představování se. Daný pokus demonstruje existenci, relevanci a možnost dialogu oproštěného od sémantického významu a jasně vymezuje jeho místo v absolutním základě performativní situace.

Nezkušený performer může být při snaze performovat klid sveden lákavostí do sebe uzavřené imanence. Dochází k tomu tehdy, když se performer při snaze performovat klid uchýlí k absenci nebo oslabení persvazivního působení přerušáním percepční vazby - např. odchodem performerera, eliminací očního kontaktu či přesunutí akcentu jednání k objektům nebo činnostem mimo recipienta samotného. Svod je lákavý proto, že zneužití fáze klidu umožňuje performerovi utéct do mentálního prostoru, z něž vytěsni vše, co by jej mohlo znejistit - bohužel včetně recipienta. Na metaforické úrovni se dá konstatovat, že představuje návrat do bezpečné zóny. Emočně neexcitované jednání v módu každodennosti tvoří tlustou dělicí čáru mezi realitou a para-realitou. Rozdíl mezi každodenní a performační formou energie spočívá v rozlišení jednání ve formě “já” od jednání v formě tzv. “super-já”.

Jde o stav, ve kterém reprezentační funkce ustupuje prezentnosti performera. Přední představitelka performance artu Marina Abramović zakládá tento vztah na radikalizované vazbě performera k adresátovi svého jednání, jakož i do krajností vybičované energii umělce. Vzájemnou výměnou energií podle Abramovićové dostává performer nový impuls a zbavuje se každodenního charakteru svého já, které v dané situaci díky divákovi extremizuje a rozvíjí do maxima. "Když jste před publikem, čerpáte z něj energii. Vytváříte tím energetický dialog a své tělo a mysl proto dokážete vybičovat k extrémnímu výkonu. V běžném životě fungujete na bázi obyčejného já. Avšak před publikem se z vás stává super já. A to je úplně jiná liga. Něco se změní a vy jste najednou schopni vydat maximum. V tomto stavu se však samozřejmě nedá existovat nepřetržitě." [28] Slovníkem divadelní antropologie je tento jev možné pojmenovat rozdílem mezi běžným výdajem energie a jednáním excitovaným, extrémním, tedy nekaždodenním. Kultivaci schopnosti vědomě mezi těmito dvěma póly rozlišovat je proto věnovaný prostor hned v iniciační fázi energetického tréninku. Performeři, kteří pod vlivem emočního náboje předávané zprávy nezřídka jednají ve vztahu k partnerům radikálně, hystericky a krutě, fyzicky násilně nebo živelně, se na pokyn k návratu do stavu referenčního klidu znovu ztotožní s identitou módu "já". Návrat bývá stimulován ze strany režiséra a často má podobu civilního rozhovoru o banálních tématech (aktuální počasí, názor na nový účes kolegy, zadání počítat do sta, atd.). Eventualitou může být i výzva k jednoduché fyzické aktivitě -





vytřesení napětí z těla ven, náhlé zadání udělat kotoul, zdvihnout pětkrát za sebou pravou ruku, případně může jít o pobídku k relaxaci. Úspěšný tranzit se projevuje uvolněním svalů, zvýšením pohyblivosti, změnou respirační aktivity performerů a v neposlední řadě schopností traktovat partnery stejným způsobem, jako před začátkem bloku práce s extrémní energií.

Trénink setrvávání v klidové úrovni přináší užitek i z hlediska dlouhodobé persvazivní komunikace. Prokládání performačního úsilí zařazováním persvazivní pauzy představuje efektivní strategii v dlouhodobém modelu komunikace. Ovládnutím strategie udržení vzájemné vazby, a to i v momentech, kdy persvazivní úsilí absentuje, řídí performer recipientovo mentální úsilí. Touto taktikou dokáže recipienta aktivizovat a vést jeho soustředění. Strategie je funkčním nástrojem, jak energeticky úsporně přistupovat k řízení recipientovy koncentrace na klíčové úseky komunikace.

Z naměřených dat totiž vyplývá, že recipient udržuje vysoké hodnoty arousalu napříč celým průběhem komunikace. Nedostává se do klidu ani v performančních pauzách. Stále je však schopen detekovat časové úseky persvazivního působení. Vnímá totiž valenci performované emoce. Pauzám v persvazivní komunikaci přiřazuje kladnou hodnotu valence a traktuje je jako příjemný vjem, kdežto vnímání persvazivních performancí hodnotí na valenční škále negativně a traktuje je jako vjem nepříjemný. Střídáním recipientem jasně detekovaných bezpříznakových stavů s persvazivním

působením tak performer vyvažuje extrém, aniž by snižoval účinnost komunikace.

Efektivitu tréninkové metody pro kultivaci performance klidu validuje analýza biosignálů. V rámci tréninkové praxe performerů zpočátku pracovali jako skupina. Unifikovaná práce v kolektivu byla kontrolním mechanismem, který ověřoval správnost práce na individuální úrovni. Pozorování jednotlivce a komparace jeho způsobů performance klidu s technikami ostatní členů kolektivu umožnily korigovat anomálie, eliminovat specifické odchylky a vytyčit režijní mantinely. Následně úspěšnost snahy objektivizovat individuální praktiky skrz skupinovou práci validovala naměřená fyziologická data. Metodickou správnost tréninkové praxe a úspěšné zvládnutí principu distinkce jasně potvrdily průběhy biosignálů. Na úrovni biosignálů se stav referenčního klidu vyznačuje u všech performerů minimální hodnotou arousalu a nedochází v něm k žádným záchvěvům emočně zabarveného jednání.



GRADACE PERFORMANCE

Při efektivním persvazivním jednání se jako optimální jeví sledovat strategii pozvolné gradace. Pozvolné zvyšování intenzity působení a eliminace skokových výkyvů napomáhá cíli maximalizovat persvazivní účinek.

Pozvolná gradace performance vykazuje rysy procesu. Nese v sobě element pohybu (zachovává dynamickou povahu), kterým u recipienta vzbuzuje očekávání a generuje zájem. Taktika pomalé gradace intenzity performance

umožňuje recipienta vést, předpřipravit a do žádaného stavu vtáhnout. Umožňuje mu tím kontinuálně vnímat persvazi samotnou. Pozvolná gradace performačního výkonu umožňuje recipientovi dostatečně se na přicházející změnu adaptovat. Udržuje recipienta v napojení na performerera a zároveň mu poskytuje čas vnitřně přijmout změnu. Pomalý náběh performačního arousalu zaručuje recipientovu adekvátní fyziologickou adaptaci. Protože biosignály performerera, stejně jako signály recipienta reagují na mentální úsilí se zpožděním, strategie pozvolného nárůstu intenzity performance dává tělesným symptomům dostatečný čas fyzicky se projevit. Performer, jehož biosignály viditelně reflektují vykonané mentální úsilí, se stává pro recipienta více čitelným. Stejný princip platí i recipročně. Recipient, na kterém se důsledek persvazivního působení stihne fyzicky odrazit, se pro performerera stává srozumitelným. Vzniká tak autopoietická zpětná smyčka, která celý persvazivní efekt násobí. Jako opačný příklad lze uvést digitální komunikaci (typu online výuka), kde dysfunkce pramení z absence bezprostřední fyzické vazby a kontaktu ve sdíleném časo-prostoru.

I přesto, že pozvolný nárůst performerova arousalu má za následek kratší dobu setrvávání na nejvyšší možné intenzitě, z hlediska persvazivnosti sdělení se tento manévr ukazuje jako lepší. Rychlý nárůst vybuzení taktikou strmého vystoupení k 100% angažovanosti sice vyústí do delší doby působení na maximální hodnotě arousalu, nese však s sebou riziko neudržení intenzity, či kolísání její míry, jenž persvazivní efekt snižuje.





Na základě analýzy biosignálů platí, že moment přechodu z neutrální fáze performance (stav referenčního klidu) do fáze akce (stav performačního vyzařování energie), je momentem nástupu arousalu. U všech performerů je v tomto bodě pozorován nejvyšší gradient změny teploty prstu. To odráží vyšší zapojení mozkové aktivity spojené s produkcí tepla a jeho odvodem periferiemi těla a odpovídá skutečnosti, že během této fáze dochází k rozvažování míry a způsobů provedení jednotlivých performativních aktů. Je to fáze navazování persvazivní komunikace. V daném okamžiku performer konstituuje vztah - pozoruje recipienta a hodnotí zpětnou vazbu. To, že právě tato činnost zaměstnává mozkovou kapacitu performerů nejvíce, se ukazuje napříč celým testovaným vzorkem. Paralelně se změnou arousalu se u všech performerů mění i tepová frekvence, prozrazující zvýšenou potřebu okysličení mozku, dosahovanou zvýšením tepové frekvence srdce distribuujícího okysličenou krev do mozku. Výkyv tepové frekvence koresponduje s nástupem a ukončením emočního působení. V samotném průběhu performance, jakož i v průběhu komunikačních pauz se tepová frekvence drží na ustálené hladině. Okamžiky začátku a konce performance s emočním nábojem rámují performerovo soustředění k mentálnímu výkonu a jeho koncentraci. Odpovídají přípravě na mentálně náročný úkol a relaxaci po něm.

Pomalý nárůst intenzity performance má navíc další tři výhody. První výhodou je, že pomalý nárůst intenzity působení oslabuje viditelnost změny.

GRADACE

Pozvolná gradace intenzity performance je nejpersvazivnější strategií.



Náběh performační arousalu, který probíhá v desítkách sekund, až minutě, potlačuje ze změny plynoucí potenciální pocit diskomfortu, kterému se jedinci obecně vyhýbají. Potlačením radikálního nástupu performativního působení se recipient persvazivnímu jednání nebrání jen kvůli změně samotné. Druhou výhodou je, že tato strategie zároveň eliminuje “šokový” stav (ve smyslu zahlcení mentální kapacity), který by u recipienta způsobil krátkodobý výpadek schopnosti vnímat okolí koncentrací mentální aktivity do zpracování extrémního podnětu. Třetí výhodou je, že pozvolná gradace výkonu šetří performerovu metabolickou energii.

Schopnost graduálního rozvíjení intenzity performační energie v tréninku kultivuje blok práce založený na principu kolektivního tance. Jde o circa devadesáti-minutové cvičení založené na atakování osobní staminy, výdrže, posouvání vlastních limitů a bourání psychologických bariér. Tanec (resp. volná improvizace na hudbu) slouží jako platforma, při níž je performer konfrontován s nutností zapomenout na komfortní zónu pravidel a překročit kulturně etablované vzorce chování. Je prostorem naprosté svobody, ve kterém se exponuje odvaha a živelná osobnost performerera.

Tanec je technikou, která umožňuje performerovi dobrovolně rezignovat na svou sebekontrolu. Výrazná fyzická náročnost improvizací na hudbu u performerů zpravidla ochabuje schopnost ovládat se. Skrz únavu, zátěž a fyzické vyčerpání přirozeně dojde k potlačení běžné auto-projekce.





Vytvářejí se tak podmínky pro moment, ve kterém performeré přestanou mít sílu na osobní cenzuru a předstírání a objeví se konečně bez nánosů každodenních sociálních statusů, pod jaké se v běžném životě schovávají. Tanec atakuje schopnost fyzické a mentální rezistence. Díky záměrně předimenzované délce trvání se v tanečních improvizacích performeré učí chápat, že to není jejich tělo, které se unaví prvé, ale právě mysl. Není to fyzická, ale psychická únava, která brání plné jevištní akci.

Klíčem k objevování nových horizontů ležících za hranicemi dosud ověřených vyjadřovacích prostředků bývá často faktor únavy. Jedná se o nástroj, který slouží k odstranění psychických blokad a autocenzury. Jeho rámec tvoří volné pohybové improvizace na hudbu. V tréninkovém modulu tance platí pro performerů jednoduchá pravidla:

- respektovat tok hudby,
- neustále se udržovat v aktivitě,
- možnost interagovat s kterýmkoliv partnerem v hracím prostoru,
- zákaz opětovně se vrátit do hracího prostoru po jeho opuštění.

Podmínka, že v momentě, kdy se performer rozhodne opustit hrací prostor, ztrácí i možnost se do něj opět vrátit, je zpočátku tréninku absolutně stěžejní. Toto pravidlo podněcuje performerovu odolnost a stimuluje vůli překonávat odpor způsobený fyzickým vyčerpáním. Pro performeru západní tradice je únava darem, který pomáhá překonat vlastní limity. Únava bývá často

zkratkou k pravdivosti a substituentem chybějící techniky. Dá se s ní však koncepčně pracovat ve prospěch expresivity scénické akce. Velmi silně ovlivňuje schopnost sebeovládání. Dokazuje to i výzkum fenoménu sebekontroly a jevu "vyčerpání ega", který ve své knize Myšlení: Rychlé a pomalé uvádí Daniel Kahneman. Skupina psychologa Roye Baumeistera pustila vzorku lidí emočně nabitý film. Zatímco jedné části diváků bylo zakázáno projevovat jakékoli pocity, druhé to bylo naopak povoleno. Jednotlivci z obou skupin byly následně podrobeni zátěžovému vyšetření - stupňujícímu se stisku ruky na dynamometru. Výsledky ukázaly, že výdrž té poloviny diváků, která byla u filmu nucena k sebeovládání, byla mnohem nižší. Tito lidé dokázali fyzickému náporu vzdorovat mnohem kratší dobu než jejich kolegové, kteří mohli předtím u filmu své emoce projevovat svobodně. Pokusy s vůlí a sebeovládáním dokázaly dle Kahlemana vliv na rezistenci: "Pokud jste se museli přinutit něco udělat, budete pak mít menší ochotu překonávat obtíže nebo budete mít menší sebekontrolu, když je před vás postaven další problém". [29]

Energetická cvičení v tréninkové praxi bezprostředně navazují na blok práce s tancem. Koncepčně těží z fyzického vyčerpání performerů a oslabení mechanismu autocenzury a sebekontroly. Jsou založeny na principu zvnitřnění. Redukují celotělový pohyb na čiré vyzařování. Za neutuchajícího zvuku taneční hudby performerům zprvu omezil režijní pokyn jejich motorické možnosti. Museli sice zachovat intenzitu kontaktu

a komunikační nasazení, ale měli možnost pokračovat v tanci jen dlaní, následně očima, až nakonec pouze dechem. Šlo tedy o akci zbavenou možnosti jakýchkoliv vokálních nebo pohybových projevů.

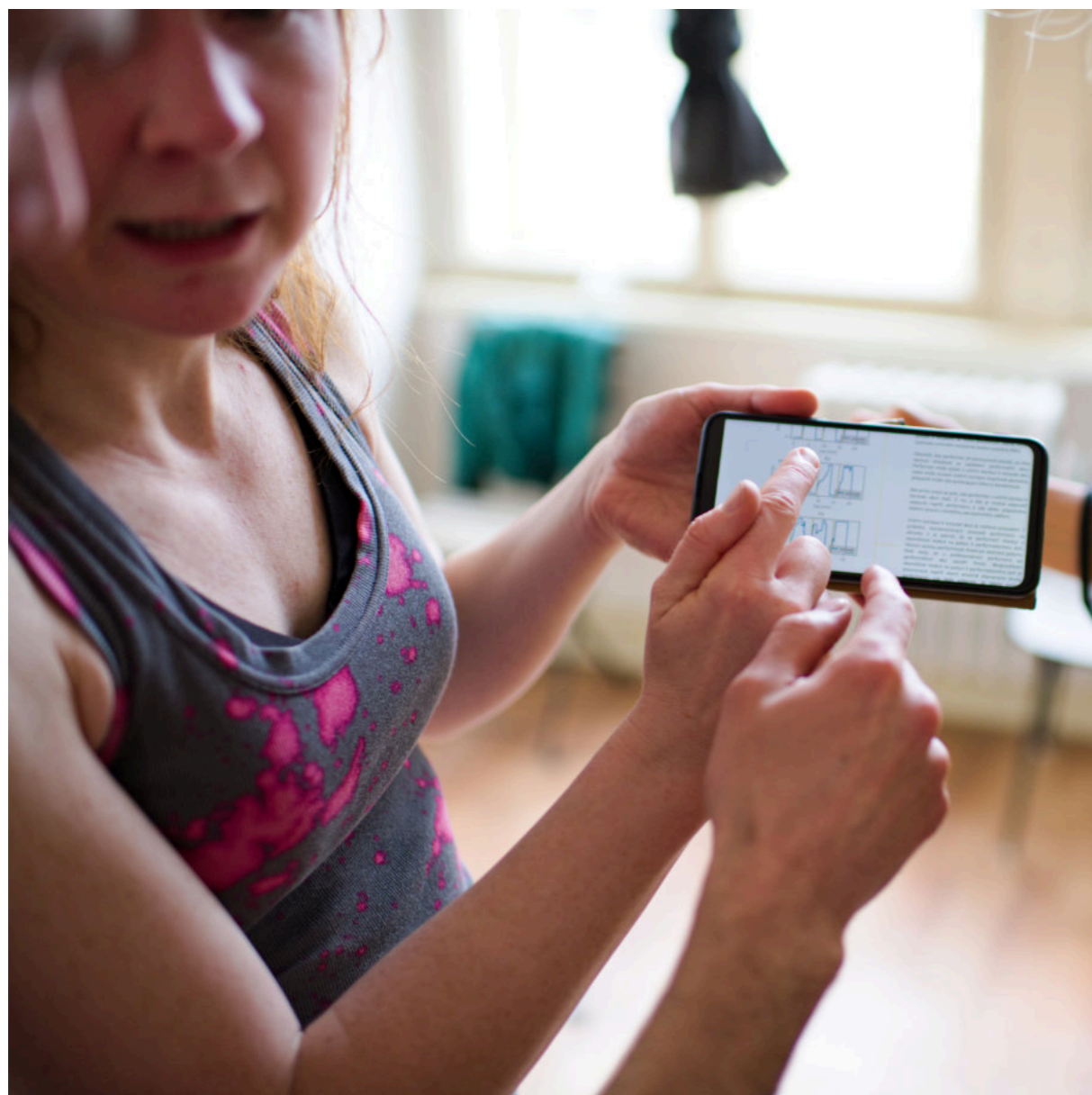
Tanec aktivizuje performativní prezentnost, je pobídkou k tvůrčí akci. Tímto způsobem tanec vyvažuje striktní rámec kompozičních cvičení, které v tréninku performerů kultivují schopnost sebekontroly, ale které současně mohou utlumit spontánnost performerů. Ovládnutí techniky rezignace na sebekontrolu spolu s ovládnutím techniky sebekontroly pak společně umožňují performerovi ovládat vlastní psycho-fyzický aparát. [30] Tímto součinným působením determinují rozsah výrazových možností performerů. Základním cílem tréninku je aktivace jevištní prezentnosti.

Jako externí katalyzátor jednání slouží v počáteční fázi tréninku hudba. Záměrně bývá vybrána tak, aby stimulovala pulzujícím rytmem a náhlými změnami atmosféry podpořila jednání v jakémisi metafyzickém excitovaném vytržení. Hudba během tréninku supljuje nedostatek herecké techniky. Zpočátku se o ni performer má právo opřít, ale postupem času se této "berly" musí zbavit. Od hudebního doprovodu, který podporuje staminu a v mnohém motivuje, se proto v dalších etapách tréninku více a více ustupuje. Běžnou praxí je variace, kdy se taneční improvizace rozjetá při hudbě nechá pokračovat v tichu.



Poté, co performeři zvládnou schopnost distinkce mezi civilním a extra-každodenním jednáním, přistupují k rozvinutí energetických cvičení o prostorovou dimenzi. Při skupinovém tréninku každý člen souboru dostane právo sám řídit změnu lokality a kvalitativního zabarvení vyzařování emočního náboje. Performeři mají zároveň možnost kontaktovat partnera a své vnitřní jednání rozpohybovat. K dispozici jim přitom jsou nejbazálnější vzorce každodenních pohybů a zachování těla v prostoru: sed, leh, chůze, zastavení se, nebo dotyk s okolními předměty. Asociace, kterými se při změnách center a emoční tonality řídí, kopírují pokyny typu: přelít vodu, míchat barvy, prudce stříhnout, výbušně skočit, atd. Mezi pozorované strategie, které performeři následně mohou uplatnit při gradování performativní akce, patří akcelerativní nástup, prudký nástup, pozvolný nástup a dvoufázový nástup. Akcelerativní nástup je charakteristický rychlým stupňováním gradace performativní akce. Prudký nástup je specifický okamžitým nástupem naplno. Definuje jej skoková binární změna po trajektorii z nulového na maximální úsilí. Pozvolný nástup představuje pomalé zvyšování performativního úsilí, přičemž prostoje mezi začátkem nástupu akce a jejím vyvrcholením nabývá hodnoty v řádech desítek sekund až jednotek minut. Dvoufázový nástup je typický dvojitou rychlostí gradace performativní akce. Variantami této strategie bývají strmý začátek a pozvolné pokračování náběhu performativní akce, nebo pozvolný náběh následovaný strmým pokračováním. Volba dvoufázového nástupu se ukázala z hlediska persvaze jako efektivní a vhodná. Svou graduálností





udržuje recipienta v maximální míře napojení na podněty vysílané performerem.

Týdny minuciózní práce na kultivaci schopnosti soustředění a autosugesce měly za následek osvojení si kompetence vůli ovládat nástup a zeslabení persvazivního úsilí. Úspěšnost osvojení validuje i analýza zaznamenaných biosignálů v průběhu experimentu. Hodnoty fyziologických parametrů naznačují, že všichni performeré dokáží vědomě mobilizovat performativní úsilí ihned po obdržení režiséřského pokynu. Bezprostřednost okamžité reakce na pokyn (definovaná časovým intervalem pod 30 sekund) je přitom pozorována napříč všemi druhy performovaných emocí.

Skrze tanec se mezi performerem a recipientem konstituuje rovnocenný partnerský vztah. Tanec reflektuje situaci vzájemného střetu aktéra s příjemcem. Láme bariéry mezi vzájemně si cizími lidmi. Tréninkové využití tance směřuje ke schopnosti interakce. Tanec je prostředkem ke sdílení kolektivní energie - "neformuluje smysl, ale artikuluje energii, neilustruje, ale koná." [31] Zároveň kultivuje kompetenci performeru udržet pozornost diváka po celou dobu působení.

Očekávaným a logickým výsledkem bloku práce s tancem je psychologický stav euforie a vytržení, který se z performeru automaticky přenáší na recipienta. Tento koncept se snad nejvýrazněji blíží ideji mimopojmového přenosu významu, který (i přesto, že je možný), zůstává pro západní

performativní tradici jako dramaturgický klíč stále málo typický: "... jelikož trváme na konceptu dramatu a scénářů, zpravidla není západní kultura schopná prožívat tanec v transu. Avšak černošské nebo letniční církve nám v zjeveních, při uzdraveních, zpěvech a vzývání, v mluvení jazyky či při uspávání hadů, poskytují jasný důkaz, že pokud se pro něj rozhodneme, trans se pro západní divadlo může stát živnou půdou." [32]

Účelem tance je odstranění dichotomie psychických a fyzických impulsů - docílení stavu, ve kterém tělo a mysl splynou. [33] Roberta Carreri tento stav se svým "work demonstration" *Traces In the Snow* přirovnává ke stavu dítěte schopného plně se oddat hře. [36] Připodobňuje jej ke stavu, ve kterém neexistují žádné překážky mezi uvažováním a činem. Myšlenka a akce se odehrávají simultánně. Jde tedy především o cestu k vtělené mysli. Podle Grotowského nelze 'míti tělo' a 'býti tělem' oddělit. Tělo pro něj není instrumentem, vyjadřovací prostředkem ani materiálem pro utváření znaků. Jeho 'materie' je činností herce, spálení a přeměna v energii. Herec tělo neovládá - ať už v Engelové nebo Mejercholdově smyslu - nechává ho stát se aktérem: tělo se chová jako vtělení mysli. [34] Tento blok práce je prověrkou schopnosti udržet tělo a mysl v jednotě - t. j. v organickém jednání.



KONZISTENCE INTENZITY PERFORMANCE

Efektivnost persvazivního působení je přímo úměrná jeho konzistentnosti. Pro recipienta je čitelným performer, který je schopen setrvat ve stejné (ideálně maximální) hladině arousalu po celou požadovanou dobu. Protože recipient přicházející podněty průměruje nebo performerovu aktivitu vzorkuje v čase, je to právě konzistentnost vjemu v sousledných vzorcích, která mu pomáhá s čitelností. Kolísání hladiny arousalu, polevování a následné zintenzivňování adresáta mate.

Přístup, který spočívá v tom, že se performer udrží na maximální hladině vybuzení (tj. jakmile dosáhne 100% arousalu v podobě angažování extrémní performance a nekaždodenní energie, na 100% zůstává až do konce svého jednání), je z hlediska persvazivního působení nejlepší.

Schopnost setrvat na konstantní a vysoké úrovni intenzity působení po celou dobu performance kultivuje cvičení zaměřené na partnerskou vazbu. Jeho jádro spočívá v ztělesnění nehmotné povahy komunikačního vztahu mezi aktéry dialogu do hmatatelného objektu. Vazba mezi partnery se zpočátku vizualizuje pomocí stuhu. Metafyzická povaha vztahu já-ty, o kterou se komunikace performerů opírá, je v tréninku zprvu zhmotněná hmatatelným předmětem. Vypěstování fyzického návyku a důraz na explicitně tělesnou zkušenost mají v pozdější fázi tréninku podstatný dopad na schopnost udržet maximální míru dialogického napojení. Performerova imaginace se totiž řídí analogií s bezprostředním tělesným zážitkem.

Cvičení spočívá v párové práci. Dva performeré stojí za sebou, vzdáleni od sebe přibližně 1,5 metru. Ten z performerů, který stojí vpředu, má na bedrech přibližně sedm centimetrů pod pupkem umístěnou širokou, cirká 3-metrovou stuhu. Oba její konce drží partner stojící za ním. Cílem performerů vpředu je kontinuálně se pohybovat prostorem (t. j. bez staccato trhání a bez třesu). Performer vzadu přitom stuhou pohyb zadržuje a vytváří partnerovi odpor. Centrem vedoucím pohyb je pánev. Je těžištěm, které





protíná prostor jako první. Performer vpředu nepoužívá princip páky a nekompenzuje odpor v bedrech rameny. Zadáním pro dvojici je setrvávat v kontinuálním pohybu, vyhnout se zádrhelům a především udržet stuhu za každých okolností stejně napjatou. Oba v páru musí zároveň eliminovat vertikální pohyb ramen. Pohyb nesmí připomínat skákání. Odehrává se v kvalitě legato a připomíná plynulost, s jakou se plazí had. Přirozeným výsledkem správného provedení cvičení je kromě snížení centra - přiblížení pánve k podlaze - i skutečnost, že druhý hráč dokonale kopíruje pozici těla a dynamiku prvního. Oba mezi sebou přitom udržují za každých okolností stejnou vzdálenost: stuha nesmí přiléhat. Existuje rovnováha mezi svobodou a její omezováním. Partneri se vzájemně nehoní ani neuváznou v zápase o možnost pohnout se z místa. Stuha materializuje napětí. Materializuje nehmotnou podstatu performačního vztahu - energii, která v persvazivní situaci spojuje jak postavy, tak i jejich představitele, jak performery, tak i jejich recipienty. Na základě použití stuhy je možné ověřit pravdivost a kvalitu kontaktu, který mezi partnery vládne. Je indikátorem jeho podoby. Vizualizuje vztah - jeho pevnost a kvalitu.

Tak, jak je skrz cvičení se stuhou performer trénovaný k zrcadlení dynamiky, tempa, rytmu a rychlosti akce partnera, na jehož pohyb reaguje a ze zadu stuhou tlumí, tak se i recipient za předpokladu úspěšného navázání vazby ocitá v situaci, kdy performerovo působení zrcadlí. Není však na místě očekávat ilustrativnost a doslovnost tohoto působení. Nejedná se

o konkrétní pohybové vzorce. Ani v případě úspěšné persvazivní komunikace se recipient nezačne pohybovat tak, jak performer. Lze však konstatovat, že v době, kdy recipient performerera vnímá, začne se hýbat s mírou pohybu odpovídající míře pohybu performerera. Analogicky to platí na fyziologické úrovni týkající se teploty. Lze tvrdit, že křivka kolísání teploty recipienta odráží průběh naměřených teplotních biosignálů performerera.

Zpětnovazební autopoietická smyčka se u recipienta neprojevuje okamžitě. Recipient reaguje na podnět s prolongací zhruba 60 sekund. Nárůst arousalu tedy nevnímá se stejnou gradací jako performer, ale značně pomaleji, než k němu ve skutečnosti dochází. Trénink konzistentnosti vazby a napojení na partnera jako adresáta jednání je proto při kultivování techniky persvaze stěžejní kompetencí.

Po zvládnutí základního vzorce cvičení se stuhou se v druhé etapě tréninku přistupuje k variaci. Stuha - kontrolka správnosti napětí a kontaktu mezi partnery - se odstraní. Funguje dále jen v performerově imaginaci. Objektivní fyzikální odpor, který dosud performer pocíťoval skrz stuhu spojující ho s partnerem, substituuje performer představivostí. Páry se pohybují po prostoru stejným způsobem a se stejným zadáním jako předtím, akorát už nejsou spojeny viditelným, ani hmatatelným objektem. Napnutou stuhu musí udržet imaginárně. Odpor, který performeréři pocíťovali

skrz reálné pnutí stuhy, jsou nuceni generovat sami. Performer je tak vyzýván vytvářet si překážku sám. Zdokonaluje se ve schopnosti jednat nekaždodenně, jednat s vyšším energetickým výdejem, jednat radikálnější. V umělecké práci je často málo podstatné nacházet odpovědi. Mnohem podstatnější je schopnost umět si klást správné otázky a být schopen vytyčit si omezení, tedy stát se dobrovolně sám sobě nepřítelem. Ve variaci cvičení bez stuhy je performer postaven před nutnost oscilovat mezi dvěma imperativy - pohybovat se v prostoru, ale zároveň vlastní pokrok blokovat. Jednání tím nabývá performační kvality. Bariéry, které performer dobrovolně a uvědoměle staví do cesty samozřejmosti vlastního jednání, vytváří konflikt.

Variace cvičení bez stuhy slouží k přenesení konfliktu do performerova fyzis. "Dramatický konflikt je výsledkem protikladných sil dramatu. Staví proti sobě dvě nebo několik postav, světonázorů nebo postojů v jedné situaci." [35] Konflikt je základem dramatické situace. Konflikt je výslednicí působení vzájemně si odporujících sil a zároveň katalyzátorem akce. Ta je zase bází performance situace jako takové. Pokud platí, že jedním z možných nositelů akce v situaci je performer, je možné s atributem konfliktu pracovat i v rámci jeho fyzis. Jinými slovy doslovně realizovat metaforu "nositel konfliktu" skrz koncentraci konfliktu - více protichůdných zadání - přímo do fyzického jednání performerera:

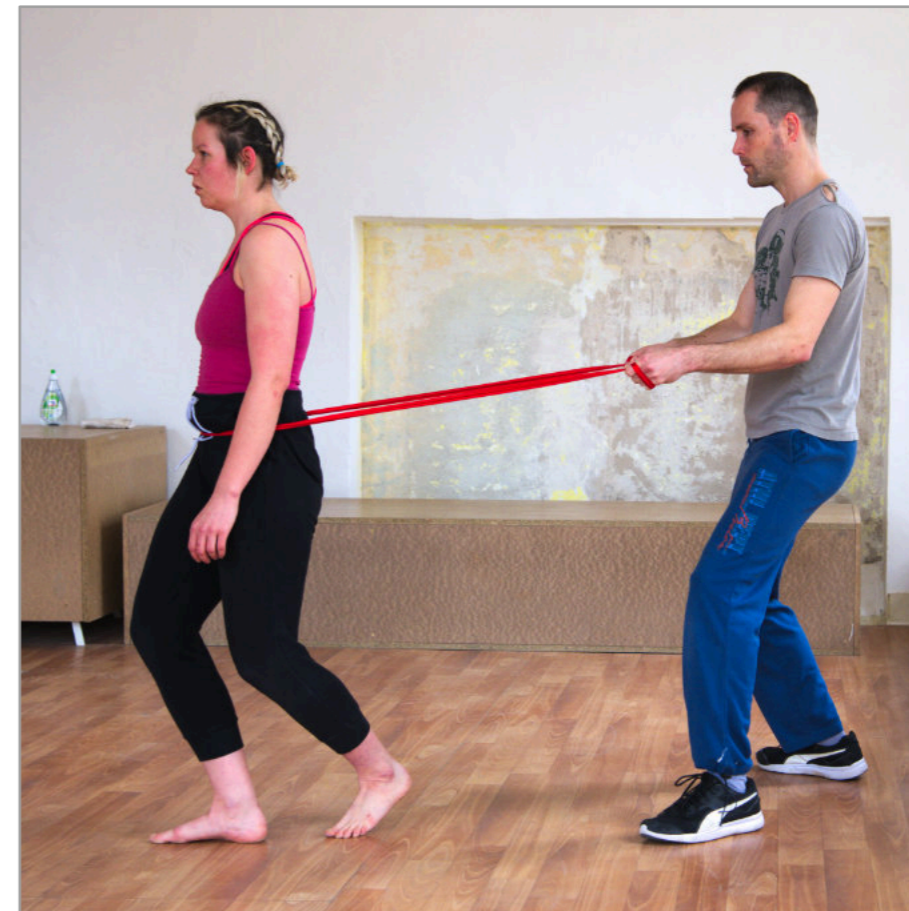


"Režisér má k tomu, aby konkretizoval jednotlivé soupeřící síly, k dispozici všechny jevištní prostředky: fyzický vzhled herců, jejich umístění v prostoru, uspořádání a konfiguraci postav či celých skupin na jevišti, osvětlení. Vytvoření situace a inscenace naléhavě vyžaduje volbu vizuálního zobrazení lidského vztahů a "fyzického ztvárnění psychologických či ideologických konfliktů (gestus). " [35] Performer, v jehož těle vzájemně koexistují minimálně dvě protichůdné síly, je performer, jehož fyzis se stává dramatickým. Stává se nositelem konfliktu. V jeho těle existuje napětí. Fyzicky i přeneseně. Herečka renomovaného divadelního souboru Odin Teatret Roberta Carrera ve své "work demonstration" *Traces in the Snow* velmi výstižně upozorňuje na vzájemnou blízkost anglických slov "intention" (záměr) a spojení "in tension" (v napětí). [36] Z hlediska performerovy práce nejde při upozornění na důležitost tohoto vztahu o náhodu. Performerovo tělo jednající za záměrem, ergo tělo sledující cíl, je tělem rozvinutým. Pnutí zkondenzované do performerova fyzis nepochybně působí na percepční vjem diváka. Ten totiž na shlédnutou performanci reaguje na základě autopoietické zpětnovazební smyčky. Tělo se záměrem jednat je tělem v napětí, čímž po lince zrcadlení akcí de facto udržuje v napětí i recipienta. Divák si asociuje fyzické řízení performerova v prostoru s vlastní biologickou zkušeností a na základě toho dekoduje jeho význam.

Performer skrze tanec kultivuje staminu a pracuje s graduálností a principem endurance. Skrze tanec se tak učí být sám sobě demiurgem. Kultivuje

TANEC

Tanec odstraňuje sebekontrolu, boří bariéry, aktivizuje tvůrčí akci a rozvíjí schopnost gradace.





schopnost soupeřit se sebou samým, hrát proti vlastním stereotypům, neparazitovat na partnerovi a sám sebe nenudit. Stimulován pokyny o tom, že čím více dá, tím více se mu vrátí a čím více do partnera a práce zainvestuje, tím více má šanci dostat zpět, trénuje neklesající způsob gradace. Performer se zároveň učí nespoléhat na okamžitost zpětné vazby autopoietické smyčky. Cílem je zautomatizování principu neustálého růstu - energie po spirále. Jde o porozumění nutnosti nejprve aktivně dávat a až následně od recipienta či partnera reakci očekávat. Častým režijním usměrněním je stimulace metaforou: "Pokud se ti zdá, že už nemůžeš, přidej." Analogicky s pokynem, že každá stagnace úrovně jednání už de facto představuje regres, se performer trénují ve schopnosti své jednání neustále zintenzivňovat. Konstantní intenzita performance totiž víc než proces připomíná stav neměnného menhiru. Dokonavou a završenou strukturu.

Důsledkem konceptualizace vyčerpání a únavy, jakož i strukturované práce s principem výdrže v rámci cvičení tance je skutečnost, že performer získá schopnost své persvazivní úsilí neustále zvyšovat, a to navzdory jakýmkoliv recepčním podmínkám. Neklesající způsob gradace byl totiž pozorovatelný napříč celým výzkumným vzorkem. Žádný z performerů se během nástupu performance akce nevracel zpět k nižším úrovním performance úsilí.

Setrvání na konstantní úrovni intenzity performance působí vybledávání

dojmu recipienta.

Setrvávání na stabilní (byť vysoké) úrovni energetického působení může u recipienta časem vyvolat jakýsi efekt vyblednutí. Recipient se na podnět postupně adaptuje a performance tak ztrácí svou persvazivní účinnost. Jde o tektoniku práce s napětím. Kompoziční princip gradace se koneckonců hojně využívá napříč žánry thrilleru či hororu. Tak, jako nelze diváka ve prospěch zvýšení děsivého účinku strašit nepřetržitě, ani statická intenzita performance nepřispívá k efektivitě persvaze. Právě neustálá a pozvolná gradace je nástrojem, který umožní efekt vyblednutí a ztráty pozornosti částečně eliminovat.



STRMÝ POKLES INTENZITY PERFORMANCE

Persvazivní komunikační vzorec se uzavírá strmým poklesem intenzity performance, následovaným obdobím opětovného referenčního klidu. Strmost je důležitá proto, že umožňuje recipientovi odhadnout okamžik změny charakteru komunikace a tak nepřímo odvodit, že už vše podstatné bylo řečeno. Příměrem, kterým je možné situaci přiblížit, je prásknutí dveřmi. Rozčilený řečník v emočně vypjaté komunikaci vychrlí na adresáta všechny výtky, jimiž chce docílit změny adresátova chování a poté

demonstrativně práskne dveřmi. Adresát na základě toho pochopí, že řečník již nechce nic dalšího dodat. Očekává sice na základě zkušeností, že budoucí komunikace se bude nést již v mírnějším duchu, ale chápe, že tento mírný duch nemá za úkol snížit závažnost vyřčeného. Děje se jen proto, že řečník s recipientem sdílí životní prostor a musí se spolu naučit žít. Bylo by pošetilé - a persvazivně neúčinné - prásknout dveřmi a hned poté je otevřít, popovídat si s komunikačním partnerem o počasí, a opět s nimi prásknout se stejnou vehemencí. Stejně persvazivně neúčinná by byla komunikace, v níž by performer místo strmého poklesu volil taktiku pozvolného - nebo dokonce kolísavého - poklesu. Recipientovi by se celkový dojem zprůměroval a ztratil by svůj potenciál k vybuzení změny postoje.

Závěrečnou fází komunikačního vzorce je opětovný referenční klid, který poskytuje recipientovi možnost revidovat vnímání bezpříznakového performerova jednání. Díky tomu si recipient snáze uvědomí rozdíl mezi intenzitou performance předchozího úseku a úseku referenčního klidu. Tato znalost mu umožní zpětně revidovat odhad závažnosti sdělené zprávy.







TŘICET SEKUND

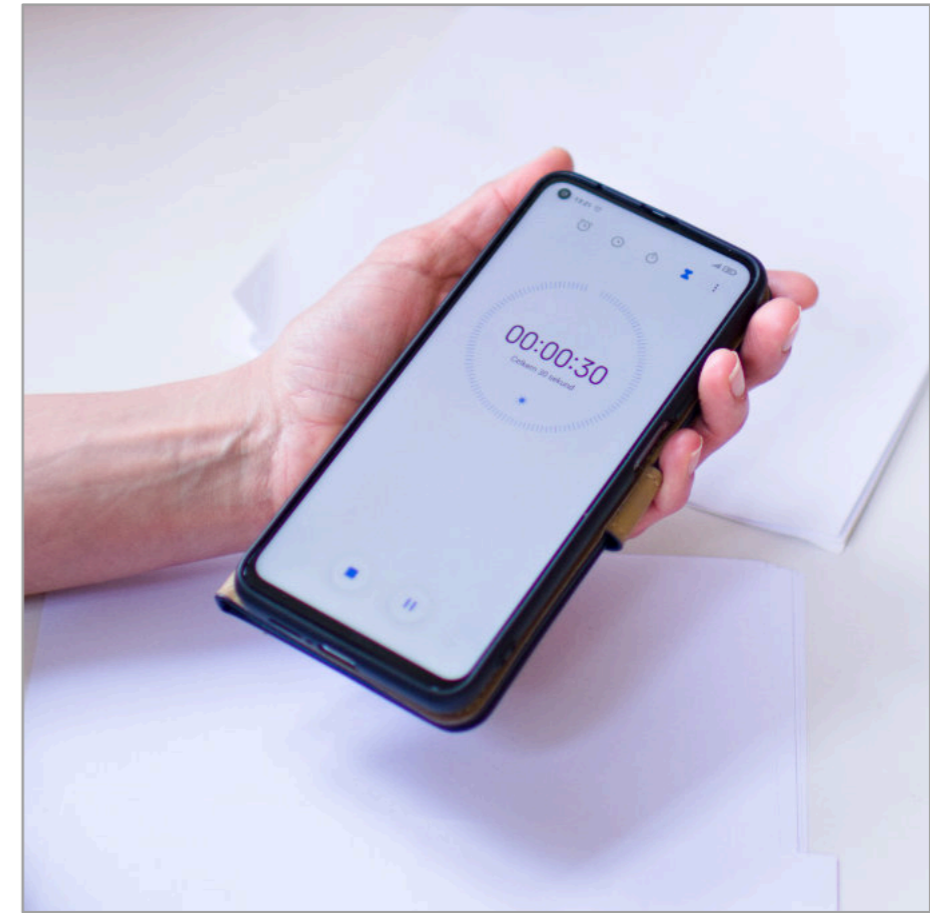


Recipient vnímá performativní úsilí performerera diskontinuálně. Příchozí vjem pro sebe vyhodnocuje v intervalu 30 sekund. Po jejich uplynutí recipient vyhodnotí podnět jako zpracovaný a automaticky očekává další. Ze záznamů je patrné, že po uplynutí půlminutového intervalu očekává recipient výraznější změnu performerova úsilí, případně rovnou jeho ukončení. Indikuje to změnou hodnoty vnímaného arousalu. Ta se v křivkách záznamu manifestuje skokově. Mezi třicetisekundovými úseky ke změně recipientova vnímání performačního úsilí už obvykle nedochází. Tato časová konstanta je pozorována napříč všemi emočními náboji komunikovaného sdělení a její délka není na vnímané emoci závislá. Emoce však podmiňuje samotnou výšku skokové změny arousalu. Recipience agresivní emoce je z hlediska vybuzení konzistentnější (během působení se nemění po velkých skocích), než recipience arousalu letargické nebo rozjásané emoce.

Jelikož u recipienta dochází k průměrování dojmu z třicetisekundových intervalů, pro performerera nemá smysl emoční náboj persvazivní performance měnit v kratším, než půlminutovém intervalu. Pokud je například silně pozitivní emoce náhle vystřídána prudce negativní emoci, tak si recipient celkový dojem z performance zprůměruje a ve výsledku pak k efektivní persvazi nedojde. Z hlediska persvaze je proto nejvhodnější strategií komunikační vzorec, v kterém nejsilnějšímu momentu persvazivní performance předchází několikavteřinový interval stejné emoce s nižší

30 SEKUND

Recipient vnímá performeru diskontinuálně, s časovým rozlišením 30 sekund.



intenzitou. Aby si vnímanou emoci dokázal recipient zařadit a věděl, jak se vůbec k performační akci postavit, potřebuje vnímat persvazivní performanci jednoznačně. V případě, že je potřeba zapůsobit persvazivně, je tedy nutné, aby persvazivní výkon trval po několik 30 sekundových intervalů. Pokud chce performer navíc pozorovat fyziologické projevy na recipientovi, je nutné počkat ještě několik dalších minut.

Je možné implikovat, že třicetisekundový interval odpovídá způsobu zpracování řeči. Zdá se, že právě 30 sekund představuje dobu čtení textu, po níž se začíná čtenář nudit. To je také důvodem, proč se v magazínech využívají graficky oddělené grafické bloky textu, mající za cíl udržet recepční pozornost čtenáře a navracet jeho pozornost zpět k hlavnímu bloku textu. Analogicky lze tvrdit, že pokud chce být performer z nějakého důvodu pro svého recipienta nesrozumitelný, má do komunikační strategie co 30 sekund zařadit vyrušení v podobě jakékoliv performační změny.





EMOČNÍ NÁBOJ KOMUNIKACE



Emoční zabarvení komunikace prohlubuje z hlediska příjemce persvazivní účinek a zvyšuje její srozumitelnost.

Trénink emočního zabarvení komunikace se soustředí na tři bazální emoční vzorce: agresi, letargii a rozpustilost. Tato trojice je vzorkem záměrně vyselektovaným na emočním spektru tak, aby skrz omezený počet atributů napomohla efektivitě tréninku a zároveň svými kombinacemi pokryla celý emoční prostor.

Rámec energetických cvičení se opírá o evokativní imaginaci. Determinují ho tři barvy: červená, modrá a růžová. Barvám se od nepaměti připisuje nesporný esteticko-morální impakt na psychologii a smyslový prožitek člověka. Barva má alegorický, mystický i symbolický význam. Ve většině barevných taxonomií je za základní barvu považována červená. Podle Goetheho odkazuje k "nesnesitelnému násilí" [37], dynamice a akci. V Goetheho teorii barev se váže s veselostí a krásou. Kvůli své dráždivosti má činorodou povahu, a proto je pro performeru nejpřístupnější. Proto trénink emočního zabarvení komunikace začíná právě s červenou barvou. Modrá, další ze základních barev, kterou se trénink emočního zabarvení komunikace řídí, v sobě nese hloubku a klid. Pro Goetheho modrá barva - coby barva záporné strany barevného kruhu - reprezentuje prázdnotu a chlad. Růžová je bílou znečištěná červená. Je barvou, která sice ochuzuje intenzitu původní barvy - ztrácí agresivitu červené, od které je odvozena -

avšak stále udržuje její činný mód. Růžová nese naivní energetický náboj evokující hravost či blaženou letargii. Při výběru barev do rámce energetických cvičení se záměrně pracuje s takovými třemi barvami, které při asociačním myšlení neevokují podobné, ale ani úplně kontrastní konotace. Vzorek reprezentuje tři rozdílné, ale vůbec ne antagonistické atmosférické sektory. Při práci s nehmotnou materií, jakou je energie, je při designu tréninku třeba zachovat opatrnost a vyhnout se jednoznačné ilustrativnosti, ke které by mohl vést rámec sestavený z kombinací antagonistických barev a odstínů šedi jako černá a bílá, respektive žlutá a fialová, či zelená a červená. Za rámec nebyly zvoleny ani světelně si příbuzné kombinace typu zlatá, žlutá a bílá, či modrá, tyrkysová a zelená, protože ty jsou jen komplementem barev čirých. Při práci by mohly evokovat podobu asociací, a tedy i příbuznosti energií. Zvláště na začátku tréninku by to mohlo performerovi způsobit potíže při fixování a rozlišování mezi individuálními kvalitami energie, které daná barva katalyzuje.

Každé barvě je následně přidělena konkrétní charakteristika a tři zdrojová centra vyzařování. Zadání, kterým se trénující performer následně řídí, je asociovat veškerou životní sílu, která se skrze kolektivní dynamiku tance v prostoru nahromadí, koncentrovat do jediného a co nejmenšího bodu v těle. Za energetická centra červené jsou určeny břicho, střed hrudi a oči. Její





kvalitou se stává žhavá magma a laser. Modré je naopak přiřčena kvalita těžké, hluboké, a chladné vody v oceánu. Za zdrojová místa, odkud může performer modrou energii daných parametrů vyzařovat, jsou stanoveny břicho, hrdlo a oči. Kvalitou růžové je chvějící se želé nebo huňatý chomáč cukrové vaty. Třemi energetickými centry, odkud růžová emanuje, jsou řasy, špička jazyka a prostor neustále oscilující mezi kořenem nosu a jeho špičkou.

Mechanismus, kterým je možné nakládání s extrémní performativní energií kodifikovat, je v tréninkové praxi výrazně inspirovaný pozorováními ruského pedagoga Michaila Čechova. Ten práci performerů s energií opírá o její somatickou kvalitu. Čechov píše o psychologickém gestu a při uvažování o tvarování energie mluví o její radiaci. Zdůrazňuje nutnost lokalizovat zdroj energie buď v performerově fyzis nebo v prostoru, který jeho tělo obklopuje. Čechov připisuje energiím jasně verbalizované kvality spojené s bazálním asociačním myšlením. Pracuje s archetypálními asociacemi jakými jsou vzduch, voda, hlína a oheň. Mluví o energii letu, plavání, tvarování a vyzařování. [38] Ba co víc, předkládá názor, že energie určité kvality vyzařovaná z určitého tělesného centra má natolik objektivizovatelný recepční dopad, že kterýkoliv performer řídící se jejím rámcem na sebe převezme jednoznačně dešifrovatelný znak, či dokonce ztvární typologii určité postavy (opilec, závistivý paranoik, atd.). Čechov nabádá: "Umístěte měkké, teplé, spíš větší centrum do oblasti žaludku

a můžete pocítit psychiku člověka spokojeného se sebou samým, zemitého, trochu těžkopádného a možná i veselého, se smyslem pro humor. Umístěte malé, tvrdé centrum na špičku nosu a bude z vás člověk zvědavý, vyzvídavý, nepříjemně všetečný, který do všeho strká nos. Přesuňte centrum do jednoho oka a zpozorujete, jako byste se stali lstivým, vychytralým a snad i pokryteckým. Představte si velké, těžké, tupé a rozbředlé centrum umístěné vně sedací části vašich kalhot a dostanete postavu ne příliš čestnou, směšnou a zbabělou. Centrum umístěné pár stop před očima nad čelem může vyvolávat pocit ostré, pronikavé a prozíravé myslí. Vřelé, horké, plamenné centrum ve vašem srdci ve vás může probudit cit odvahy, lásky a hrdinství”. [38] Při práci s nehmotnou materií se Čechov řídí metodikou exaktních věd. Skládá vektory, psycho-fyzické mapy energie herce a zkoumá jejich dopad na diváka. Možnost konstruovat tímto způsobem výrazovou typologii postav potvrzuje analýza pokusu v laboratorních podmínkách. Červeně zbarvený emoční kód zastupující komunikaci agrese se projevoval absencí pohybu hlavy a soustředěným, statickým pohledem s mírně přivřenými víčky a tvrdě sevřenými rty. Společným jmenovatelem pro modře zbarvený kód komunikující emoci laxnosti byl zamlžený pohled, výrazné pootevření úst, pomalé tempo zavírání víček, povislá líc a pád koutků dolů. Růžový barevný kód reprezentující hravost a rozšafnost zase u všech subjektů vyústil v kolísavý pohyb hlavy v rytmu staccato, v časté mrkání, ve smích a ve specifické svraštění čela.

Výběr jednotlivých tělesných center není arbitrární. Podstatným kritériem je tělesné segmenty konkrétních barevných kódů uniformě nereplikovat. Cílem je pracovat s potenciálem změny fyzického těžiště a s psychologickým akcentem. Performer, který skrze imaginaci řídí své jednání pohybem vyvěrajícím z pánve, se v prostoru chová jinak, než performer, jehož jednání vyvěrá z oblasti obličeje nebo vrchní části torza. Umístění centra vyzařování energie určuje celkový charakter persvazivního působení. Determinuje rychlost a tempo pohybu, ale i frekvenci či intervaly jednání. Koncentrace elementů růžové barvy do oblasti hlavy automaticky generuje požadavek na práci s detailem, subtilností a křehkostí. Předpokládá expresivitu odehrávající se na mikroškále. Situování modré kvality do spodních a tedy motoricky statičtějších partií těla má naopak za důsledek podtržení stojaté a poměrně těžkopádné atmosféry akce. Rozvrstvení červeného energetického kódu do tří diametrálně odlišných a anatomicky vzdálených center zas sleduje možnosti exponovat agresi v širším spektru výrazů. Rafinovaná zloba (oči) tak kontrastuje s dynamicky zákeřnou výbušností (hrudník) a ústí do jakési intenzivní, ale pohrdavě vyčkávací arogance (břicho).

Chronologie tréninku se opírá o strategii gradace. Postupuje se od nejméně výrazného a performativně nejjednoduššího elementu (červená - oči) k prvkům komplikovanějším, ambivalentním a subtilním (růžová - řasy). První barevnou asociací je červená. Kvůli nízké náročnosti se nejprve

manifestuje z očí, později z hrudi a až nakonec z břicha. Udržením centra břicha a postupným morfováním kvality energie směrem k atributům modré je skrz kontinuální počítání energie plynule vedena dále. Připomínajíc asociace chladu a vody energie postupně vystupuje do hrudi a nakonec do hrdla. Režijním pokynem k přesunu energetického centra do špičky jazyka se v dalším setu počítání nakonec kvalita přelije do atributů růžové. Následují poslední dvě centra - kořen nosu a řasy. Kredibilitu této strategie potvrzují provedená měření v laboratorních podmínkách.

Performační prostor pro vyjádření jednotlivých emocí jasně ukazuje, že agresivní emoce bývá performovaná obdobným způsobem napříč performery. Všichni performeři přisuzují červenému emočnímu kódu identický - maximálně negativní - náboj. Ze záznamů valence letargické a rozpustilé emoce je však zřejmé, že u každého z performerů dochází k individuální interpretaci (vzácně i k reinterpetaci během souvislého performativního působení) performované emoce. Uplatňování modře a růžově zabarveného komunikačního kódu se následně i v rámci skupiny manifestuje rozdílnými persvazivními strategiemi. Při tréninku emočního náboje persvazivní komunikace se performer musí striktně držet stanovených barev a center. Performer nesmí barvy kombinovat, ani jednotlivé energie vrstvit přes sebe. Výsledkem by totiž mohlo být organické jednání nevědomého charakteru.



PERFORMANCE AGRESE

Červeně zbarvený komunikační kód generuje na emoční úrovni interpretaci agrese. V rámci valence komunikačního sdělení je jednoznačně vnímán jako negativní.

Při performanci agresivní emoce je na nevědomé úrovni pozorovatelné z průběhu tepových frekvencí recipienta i performerera patrná vysoká míra persvaze. Persvazivní vazba je okamžitá a míra přenosu se blíží 100%.

Znamená to, že v rámci agresivně zabarvené komunikace lze persvazivnosti dosáhnout snadno. Obě křivky tepových frekvencí se pohybují ve stejném rozsahu dynamiky. Tepová frekvence recipienta při úspěšné performanci agrese reflektuje situaci domnělého ohrožení. Na rozdíl od zbývajících dvou emocí je agrese zpracovávána vývojově starší oblastí mozku, jenž má za úkol okamžitě připravit jedince na obranu (boj či útěk) proti ohrožení. Pro úsporu času proto podnět nevstupuje do vyšších mozkových center, kde by došlo k jeho racionalizaci, ale vývojově starší oblast mozku rovnou iniciuje fyziologickou odezvu spojenou s vyšším okysličením - zvýší tepovou frekvenci a zrychlí a prohloubí dech. Díky tomu má persvazivní komunikace agrese schopnost vyvolat okamžitě pozorovatelnou reakci na fyziologické úrovni. Tepová frekvence recipienta rychle stoupá a kopíruje tepovou frekvenci performerů zosobňujícího pomyslnou hrozbu. U obou komunikačních partnerů však dochází k tomu, že organismus není schopen takto vysokou tepovou frekvenci udržovat trvale, a tak po určité době dochází k jejímu automatickému poklesu. V případě, že chce performer působit na úrovni persvazivní komunikace agresivně, je proto nutné učinit tento manévr náhle a intenzivně. S postupným plynutím času totiž šance na vybuzení vzruchu a vyvolání výraznější reakce u recipienta značně klesá.

Přesvědčivá a srozumitelná performance agresivní emoce se manifestuje výrazným zrychlením dechového cyklu a jeho mírným prohloubením. Účinná komunikace agresivní emoce se zároveň vyznačuje absencí pohybu





ČERVENÁ

Centra vyzařování: oči, hrudník, břicho.

Asociace určující kvalitu: žhavá, spalující magma; žíravina; ostrost laseru.

a statickým fyzis performerem. Ukázalo se, že pohyb hlavy při performanci agresivní emoce oslabuje její přenos. Kvalitně performovaná agrese, která dokáže ovlivnit recipienta, je jednoznačně podmíněna nehybností. Agresivní emoce je komunikována s plným soustředěním na recipienta a vyžaduje neustálý oční kontakt.



PERFORMANCE LETARGIE

Modrý komunikační kód se v jednání manifestuje jako laxní, pohodové, až líné jednání. Performance tohoto emočního kódu zastupuje letargii a klid. Z hlediska performerů je emoční tonalita modré barvy považována za laxní a mírně pozitivní. Při posuzování její valence bývá nejvíc závislá na individuální interpretaci. Performeři v jejím hodnocení oscilují na škále mezi pozitivní, negativní, ale i neutrální hodnotou. Persvazivní komunikace modrého kódu proto vždy podléhá specifické strategii závislé na konkrétním

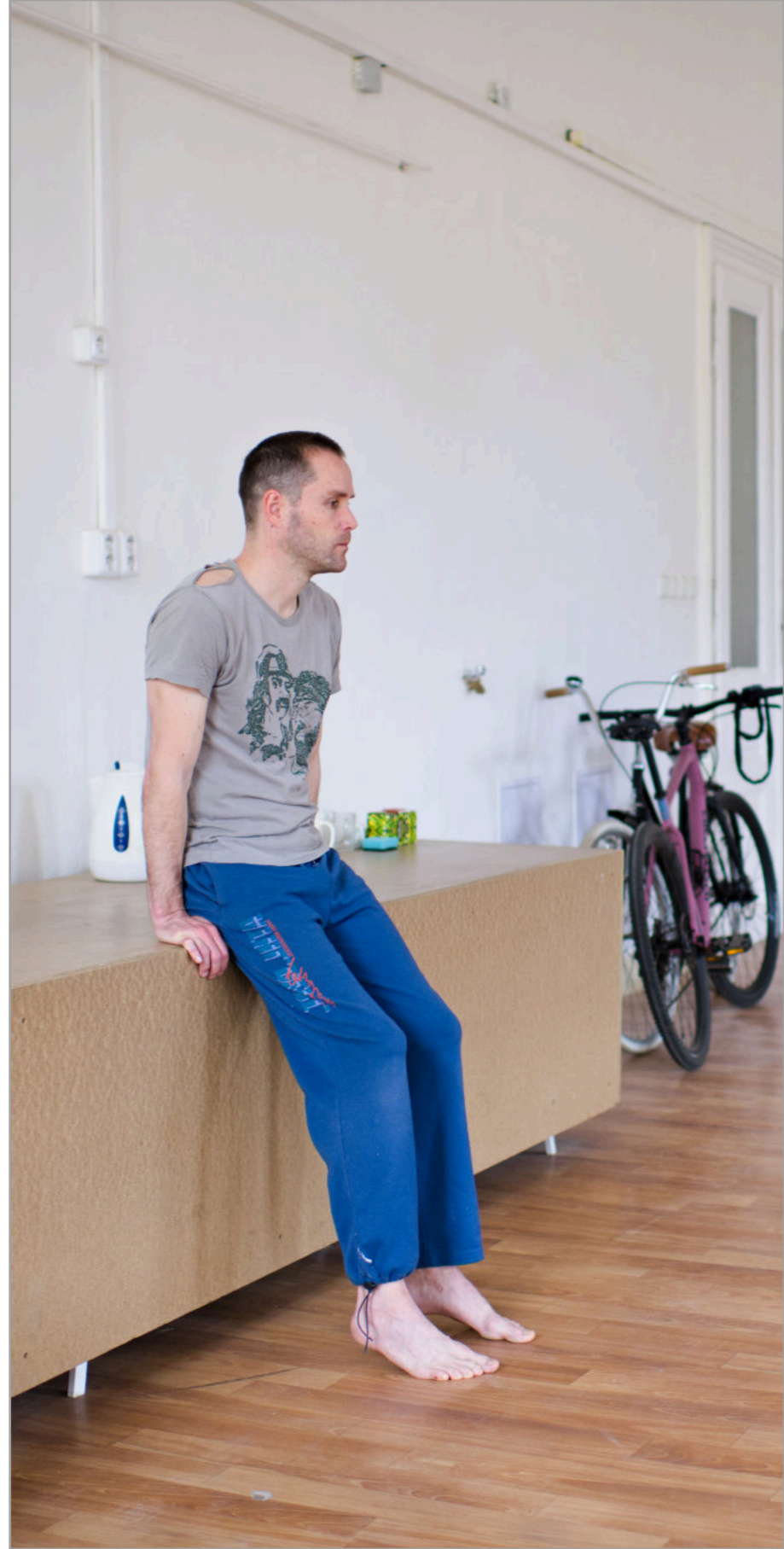
performerovi. Všichni performeři však na začátku performance volí jasnou taktiku, které se následně celou dobu komunikace drží. Různost strategií persvazivního působení přitom není dána nezkušeností či nekompetentností performerů, ale personalizací interpretace modré barevné asociace a různou valencí, kterou performer kódu přiřadil.

Kvalitní a srozumitelná performance letargie se vyznačuje výrazným zpomalením a značným prohloubením dechového cyklu. Persvazivně úspěšný performer modrého kódu snižuje respirační frekvenci a současně zvyšuje respirační amplitudu. S přibývajícím performačním úsilím je pozorovatelné, že dýchání se sice prohloubí, ale dechová frekvence zůstává na konstantně nízké úrovni.

Přesvědčivě performovaný klid je podmíněn ležerní pohybovou aktivitou performerů. Komunikace letargické emoce bývá doprovázená pohybem, který prozrazuje uvolněnost a odezvu těla na sympaticky-parasympatické podněty spojené s relaxací metabolismu. Pohyby jsou časté, vláčné, nerepetitivní, měkké a klidné. Neobsahují žádný opakovaný vzorec.

Na úrovni biosignálů dochází v případě modře zbarveného emočního kódu k narušení a rozvolnění fyziologické vazby mezi performerem a příjemcem. Autopoietická zpětnovazební smyčka se paradoxně nemanifestuje vzájemnou korelací hodnot biosignálů. Protože je vztah mezi tepovou frekvencí performerů a recipientů opožděný o několik desítek srdečních





MODRÁ

Centra vyzařování: břicho, hrudník, hrdlo.

Asociace určující kvalitu: chladná, těžká, hluboká voda oceánu.

úderů, mezi percepcí klidu a odezvou organismu na vnímaný podnět je fyziologický prostoj. Ten je daný pomalou aktivitou parasympatické větve autonomního nervového systému. Při performanci laxnosti dochází k jevu, kdy tepová frekvence performerera v důsledku námahy spojené s energetickým vyzařováním roste, ale tepová frekvence recipienta, který letargii vnímá, vykazuje monotónní průběh. Tato skutečnost je důsledkem skutečnosti, že recipient vnímá korektně performovanou laxnost jako klidný podnět a tudíž nemá důvod ni fyziologicky reagovat. Na objektivistické úrovni to afirmuje Diderotův koncept možnosti performance komunikace i navzdory rozkolu mezi diváckou interpretací jednání a impulsem, který k jednání vede: "Herec je unaven a vy jste rozesmtnělý. On se namáhal, aniž co pociťoval, a vy jste pociťoval, aniž jste se namáhal. Kdyby tomu bylo jinak, bylo by hercovo postavení nejnešťastnější ze všech. On však není osobou. On jí hraje. A hraje jí tak dobře, že ho za ní považujete - klam existuje jen pro vás. On ví dobře, že jenom pro vás." [39]



PERFORMANCE ROZPUSTILOSTI

Komunikační kód rozpustilosti lze definovat jako hravé, vtipné a emočně lehké jednání. Z hlediska performerů je valence růžové vnímána jako vysoce pozitivní. Z reakcí recipientů však vyplývá, že valence této emoce pozitivně vnímána není. Recipient konfrontovaný s rozpustilým komunikačním kódem je vystaven podobné zátěži a výzvě, jak v situacích, kdy čelil agresi a letargii. Tato skutečnost potvrzuje evidentně detekovatelnou (extrémní) performativní povahu jednání mimo rámec každodennosti. Přijetí rozpustilé

emoce je u recipienta každopádně nejsilnější. Má nejvyšší vnímaný arousal ze všech tří emocí. Vykazuje zároveň největší dynamiku změny vnímaného arousalu. Jinými slovy: skoky mezi jednotlivými třicetisekundovými úseky jsou nejvýraznější.

Performance rozpustilosti probíhá ve vzájemné zpětnovazební smyčce. Oba zúčastnění komunikační partneři rozpoznávají z projevů obličeje citové rozpoložení partnera. Performer sleduje, zda je jeho komunikace dostatečně persvazivní, následně vazbu vyhodnocuje a na základě toho upravuje. Pozorování naznačuje, že rozpustilá tonalita komunikace vykazuje nejvýraznější rysy rovnocenného oboustranného dialogu. Jde o akt zrovnoprávnění recipienta s performerem, ve kterém se role aktérů vzájemně přelévají a neustále morfuje. Více, než plněním zadání, se tak performerovo jednání stává sérií reakcí na příchozí podněty. Tím, že performer recipientovo přijetí zvažuje, neustále vlastní jednání mění, přizpůsobuje, adaptuje a tvaruje. Tím oslabuje sílu původního zadání.

U ostatních emocí zmíněný jev často nenastává. Skutečnost lze interpretovat tím, že performance agrese a letargie bývá vnímána jako jednostranná a direktivní. Jedná se o tedy o totalitní model vztahování se k druhému, při kterém je performační akcent na straně aktéra. Adresát jednání bývá v případě červeného a modrého kódu situován do pasivní role příjemce. Právě schopnost naléhavě komunikovat předem určený kód a uplatňovat





RŮŽOVÁ

Centra vyzařování: jazyk, kořen nosu, řasy.

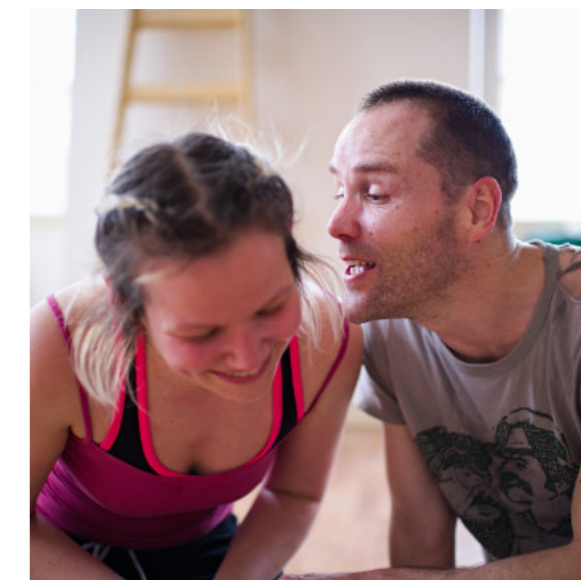
Asociace určující kvalitu: neustále se houpající chomáč cukrové vaty, chvějící se želé.

vůli bez ohledu na recipientovu ochotu komunikační sdělení přijmout, se zdá být základní definicí persvazivnosti.

Rozpustilá emoce je performovaná s velmi rychlým dýcháním. Oproti respirační aktivitě v době referenčního klidu je navíc nepatrně prohloubená. Pohyb, který rozpustilost doprovází, je neočekávaný a spontánní. Je charakteristický velkou dynamikou. Během komunikace dochází k jak bouřlivé, tak k nenápadné a subtilní motorické aktivitě, která je charakteristická nestálou hravostí.

Teplotní křivka napovídá, že komunikace rozpustilé emoce nevyžaduje náročnou mentální přípravu. Na rozdíl od ostatních emocí průběh teploty performerů v tomto případě nejenže strmě neroste, ale dokonce pozvolna klesá. Z mozku, který není mentálně vytížen, stačí tělo odvádět teplo periferiemi (včetně prstů).

Platí, že krátkodobé snížení performačního výkonu je nevědomky doprovázeno zvýšením míry pohybu hlavy. Generování pohybu (byť jde o nevědomělou činnost) se tak zdá být častým kompenzačním mechanismem. Ze strany performerů je jakousi kamufláž v případě absentujícího nebo polevujícího soustředění, případně řešením situace, kdy performer na základě pozorování recipienta detekuje dysfunkčnost vzájemné komunikace.



BIOSIGNÁLY EMOCÍ

Obecně platí, že doba zpoždění recipientní teplotní křivky vůči performační teplotní křivce je závislá na samotné tonalitě emoce. Zatímco komunikace agresivní emoce zavádí zpoždění v délce trvání čtyř minut, u letargické emoce se jedná o dvě minuty. V případě růžově zabarveného emočního kódu jde o jednu minutu, přičemž v průběhu trvání interakce mezi performerem a recipientem se délka neustále zkracuje, a to až natolik, že postupem času úplně vymizí.

Zároveň platí, že performerův dechový vzorec se napříč jednotlivými emočně zabarvenými kódy výrazně mění. Při agresi performer dýchá rychle a mělce. Při komunikaci letargického pokoje odpovídá respirační křivka dechu, který je extrémně prohloubený. Jeho frekvence je tehdy dokonce nižší, než při neutrálním - performativně bezpříznakovém stavu.

Performer, který performativní akci doprovází pohyby hlavy, je zrcadlen svým recipientem. Zrcadlení má charakter kopírování míry pohybu hlavy během performance emocí i klidu, ale nejde o kopírování pohybu samotného. Ze akcelerometrických a gyroskopických záznamů je patrné, že vůdčí osobou je performer, který si sám volí rozložení míry pohybu při performanci jednotlivých emocí a následující osobou je performer, který se tomuto rozdělení - při efektivní persvazivní komunikaci - přizpůsobí. Performance doprovázená pohybem umožňuje do určité míry skrýt nedostatečné performativní úsilí, aniž by utrpěla (recipientem) vnímána kvalita performance. To je koneckonců vidět i v běžných situacích, v nichž si mentálně vyčerpaný řečník vypomáhá zvýšenou gestikulací, obzvláště v momentech, kdy si nemůže vzpomenout na správné slovo, ale zároveň nechce ztratit pozornost posluchačů.



Tréninkem nabývá performer kompetenci jednotlivé emočně zabarvené kódy vzájemně separovat. Platí přitom, že agresivní emoce bývá performována usilovně a silně negativně, letargická laxně a mírně pozitivně a rozpustilá usilovně a extrémně pozitivně.





ZHODNOCENÍ

ZÁVĚR

Z výsledků výzkumu performativní umělecké praxe spojené s objektivními biomedicínskými metodami vyplývá, že persvazivnosti se lze naučit. Ve smyslu přesvědčování k úkonu ji zvyšují Cialdiniho principy, ve smyslu formování názoru ji zvyšuje způsob komunikace užívající šablonu persvazivního komunikačního vzorce. Jedná se tedy o kultivovatelnou kompetenci s potenciálem uplatnění v širokém spektru odvětví, jež zahrnují práci s lidmi.

Čtenářům tato publikace umožní zkvalitnit svoje veřejné vystupování a efektivněji tvarovat svoji komunikaci k publiku, což má význam pro všechny oblasti, které vyžadují prezentaci nebo persvazi. Příkladem takových oblastí jsou pedagogika a obecná komunikační propedeutika (rétorika), management a marketing, mediální výchova a jiné. Navržená metodika přispívá k vytvoření efektivního edukačního systému v oblasti vzdělávání pracovníků se zvýšenými nároky na komunikační kompetence. Ve svém důsledku tak zvyšuje komunikační kompetence ve znalostní společnosti a rozšiřuje oblast aplikační psychologie v oboru vedení lidí.

Multidisciplinární charakter projektu, jenž byl základem pro tuto publikaci, přistupuje k bádání na poli problematiky persvaze skrze objektivní údaje a metody analýzy, čímž oblast, na kterou se dříve používaly výhradně subjektivní metody, mapuje exaktním způsobem. Výsledky výzkumu poskytly objektivní hodnocení, které na poli divadelního výzkumu - zvláště problematiky neuroestetické recepce díla a zpětnovazebné autopoietické smyčky - zatím absentovalo. Zkušenosti nabyté prací na projektu vedou k využití specifických poznatků z divadelní praxe pro řešení obecnějších společenských otázek a inciují jejich zapojení do výzkumu v humanitních odvětvích s aplikačním přesahem. Navržená metodika zdokonaluje současnosti využívané výukové metody a rozšiřuje výuku budoucích pedagogů v oboru dramatická umění v doktorském studiu. Pro cílovou skupinu z řad uměleckých profesí, včetně posluchačů dramatických oborů,





jejichž umělecká výchova v rámci systematické přípravy na povolání vyžaduje kultivaci persvaze, představuje tato publikace užitečný nástroj k osvojení metody persvazivního působení, stejně jako porozumění teoretickým východiskům dialogického jednání. Aplikací metodiky do sféry umělecké pedagogiky získá výuka herců autentičnost, zvýší se její kvalita a zefektivní se rozvoj hereckých schopností.





O AUTORECH

MgA. Lucia Repašská, Ph.D. je výzkumníci Kabinetu pro výzkum divadla a dramatu Janáčkovy akademie múzických umění, který se zaměřuje na výzkum divadla, audiovizuální tvorby a souvisejících hraničních fenoménů. V rámci svého interdisciplinárního výzkumu propojuje metody teatrologické, historické, sociologické, mediálně analytické a antropologické a hledá průniky s oblastí artistic research – výzkumu uměním. Je režisérkou a uměleckou šéfkou nezávislé inscenační platformy D'epog, která programově rozvíjí výzkum teatrality a herecké expresivity s ohledem na fyzikální a kontextové kvality prostor, v nichž své produkce uvádí. Dlouhodobě se věnuje tvorbě pravidelných inscenací, jednorázovým performancím, hraničním uměleckým projektům a vzdělávací činnosti v podobě praktických workshopů a specializovaných dílen.

Mgr. et Mgr. Eva Kundtová Klocová, Ph.D. je výzkumníci Filosofické fakulty Masarykovy univerzity a vedoucí laboratoře HUME Lab, jejímž cílem je podporovat nové interdisciplinární výzkumné projekty s využitím experimentálních vědeckých metod v oblasti sociálních a humanitních věd s přesahem do veřejného diskurzu. Je autorkou řady prestižních akademických publikací a mezinárodně respektovanou specialistkou v religionistice a decision-makingu.

Ing. Oto Janoušek, Ph.D., doc. Ing. Jana Kolářová, Ph.D., Ing. Jakub Hejč, Ing. Marina Ronzhina, Ph.D. a Ing. Radovan Smíšek jsou výzkumníci Ústavu biomedicínského inženýrství Vysokého učení technického v Brně. Dlouhodobě se zabývají zpracováním signálů a analýzou biologických dat v akademických projektech i průmyslových aplikacích. Propojují znalosti z experimentálního výzkumu a klinické praxe s nejnovějšími poznatky z oblasti zpracování biologických signálů, chytrých senzorů a umělé inteligence.

J A M U
J A M U

M U N I





LITERATURA

- [1] Simon, H. Rational Decision Making in Business Organizations. *The American Economic Review*, 1979, 69(4), 493-513.
- [2] Bettinghaus, EP., Cody, MJ. *Persuasive Communication 5th Edition*, 1994: Cengage Learning, ISBN 978-0030553523.
- [3] Levy, DA., Collins, BE., Nail, PR. A new model of interpersonal influence characteristics. *Journal of Social Behavior & Personality*, 1998, 13(4), 715–733.
- [4] O’Keefe, DJ. *Persuasion: Theory and Research (2nd ed.)* 2002: Beverly Hills, Sage Publications.
- [5] Seiter JS., Gass RH. *Perspectives on Persuasion, Social Influence, and Compliance*, 2003.
- [6] Stiff JB., Mongeau PA. *Persuasive Communication - Third Edition*, 2016, ISBN 9781462526840.
- [7] Perloff, RM. LEA's communication series. *The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st century (3rd ed.)*, 2008: Taylor & Francis Group/Lawrence Erlbaum Associates.
- [8] Gálik, S. *Psychologie přesvědčování. 1.vyd.* 2012: Praha, Grada, 95s. ISBN: 9788024742472.

- [9] Cialdini, R. *Vliv*. 2012: Brno, BizBooks, ISBN 978-80-265-0041-4.
- [10] Bible, *Příslaví 21, 14*.
- [11] Langer, EJ., Blank, A., Chanowitz, B. The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of "placebic" information in interpersonal interaction. 1978: *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(6), 635–642. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.36.6.635>
- [12] Heinrichs, J. *Rétorika přesvědčování – co nás můžou Aristoteles, Lincoln a Homer Simpson naučit o přesvědčování*. 2019: Brno, Computer Press, 359s. ISBN: 9788025126936.
- [13] Horák, M. *Manipulativní rétorika ve zkratce*. [online], dostupné na WWW: <http://www.andragogos.cz/wp-content/uploads/2013/05/manipulativni-retorika-ve-zkratce.pdf>
- [14] Agentura McKinsey, interní výzkum, [online], dostupné na WWW: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/how-retailers-can-keep-up-with-consumers>
- [15] Smith, D., *America shaken after pro-Trump mob storms US Capitol building*, [online], dostupné na WWW: <https://www.theguardian.com/us-news/2021/jan/06/trump-mob-capitol-clash-police-washington>

[16] Cialdini R. Pre-Suasion: A Revolutionary Way to Influence and Persuade, 2016: Simon a Schuster, 433s. ISBN: 978-1501109799.

[17] Zygmund B., Tekutá modernita, 2020: Portál, ISBN 978-80-262-1602-5.

[18] Barba, E., Savarese, N. Slovník divadelní antropologie, 2002: Institut umění - Divadelní ústav a NLN - Nakladatelství Lidové noviny, s. 55, ISBN 80-7106-369-X.

[19] What is Energy? 10-th International session of ISTA – Copenhagen] [CD-ROM]. Holstebro: Odin Teatret Archives, 1996.

[20] Richards, T. Punkt graniczny przedstawienia. Wrocław: Ośrodek Badań Twórczości Jerzego Grotowskiego i Poszukiwań Teatralno-Kulturowych, 2004, s. 26-27.

[21] Taviani, F. Hercova energie jako předpoklad. In: Barba, E. Savarese, N. Slovník divadelní antropologie, s. 52.

[22] Artaud, A. Divadlo a jeho dvojník, 1993: Tália press, s. 112.

[23] Varley, J. Notes From an Odin Actress: Stones of Water. 2010: London, Routledge, s. 144.

[24] Derrida J. Násilí a metafyzika. 2002: Praha, Filosofia - Nakladatelství Filosofického ústavu AV ČR, s. 21.

[25] Špačková, A., Moderní rétorika - Jak mluvit k druhým lidem, aby nám naslouchali a rozuměli, 2003: Grada publishing, Praha. ISBN 80-247-0633-4.

[26] Emmeche, C., Organism and Body: The Semiotics of Emergent Levels of Life. In: Emmeche C., Kull, K. (ed.) Towards a Semiotic Biology: Life is the Action of Signs. 1993: London, Imperial College Press, s. 95.

[27] Neuman, Y. Why Do We Need Signs in Biology? In: Emmeche, C. Kull, K. (ed.) Towards a Semiotic Biology: Life is the Action of Signs. 1993: London, Imperial College Press, s. 195.

[28] Abramovič, M. Conversation: Marina Abramovič. Pbs.org [online]: Dostupné na WWW: <https://www.pbs.org/newshour/show/conversation-marina-abramovic>.

[29] Kahneman, D. Myšlení: Rychlé a pomalé, 2011, Melvil publishing, s. 49. ISBN: 9780141033570.

[30] Roach, JR. The Player 's Passion: Studies in the Science of Acting. In: Savarese, N. Eurasian Theatre, s. 404.

[31] Lehman, H. Postdramatické divadlo, 2007, Divadelný ústav, Bratislava, s. 245. ISBN 9788088987819.

[32] Schechner, R. Performance Theory, 2003: Routledge, ISBN 9780415314558.

[33] Schino, M. Body and mind become one. Rozhovor s Iben Nagel Rasmussen na téma hereckého tréningu. 2009: Holstebro, Odin Teatret Archives.

[34] Fischer-Lichte, E., Estetika performativity, Vyd. 1., 2001: Mníšek pod Brdy, Na konáři, 334 s. Teorie. ISBN 978-80-904487-2-8.

[35] Pavis, P. Divadelní slovník. 2003: Praha, Divadelní ústav, 2003.

[36] Carrera, R. Traces in the Snow. 1994: Holstebro: Odin Teatret Archives.

[37] Goethe, JW. Smyslově-morální účinek barev. 2011: Hranice, Fabula, s. 40. ISBN: 80-86600-13-0.

[38] Čechov, MA. O herecké technice. 1996: Praha, Divadelní ústav, s. 20.

[39] Diderot, D. Herecký paradox. 1997: Olomouc, Votobia, s. 35. ISBN: 80-7198-187-7.

Lucia Repašská, Eva Kundtová Klocová, Oto Janoušek, Jakub Hejč,

Marina Ronzhina, Radovan Smíšek a Jana Kolářová

Umění persvaze

Vysoké učení technické v Brně

Antonínská 548/1, 601 90 Brno-střed

Brno, 2021.

Vydání první.

ISBN 978-80-7460-186-6

