Vztah environmentálně angažovaných lidí ke zvířatům

Iveta Šedová

(výběr pasáží Jan Krajhanzl)

VYBRANÉ KAPITOLY Z KOGNITIVNÍ PSYCHOLOGIE

1. 1. Rozpory ve vztahu ke zvířatům z pohledu kognitivní psychologie

„Kognitivní psychologie se zabývá otázkou, jak lidé vnímají informace, učí se jim, pamatují si je a přemýšlejí o nich. Kognitivní psycholog zkoumá, jak lidé vnímají různé tvary, proč si některé informace pamatují, zatímco jiné zapomenou, jak se učí jazyk, jak přemýšlejí, když hrají šachy nebo řeší každodenní problémy“ (Sternberg, 2002, s. 20). Kognitivní psychologie tedy zkoumá, jakým způsobem lidé vnímají informace a jak je zpracovávají, jedoduše řečeno – jak lidé myslí. Vychází z předpokladu, že „abychom porozuměli chování lidí, musíme nejprve porozumět jejich myšlenkovým procesům“ (Koger a Winter, 2009, s. 169). Kognitivní psycholog zkoumá, jak lidé získávají a zpracovávají informace, a jak s těmito informacemi zacházejí. O kognitivní psychologii se mluví od druhé poloviny dvacátého století[1] a za její oficiální vznik lze považovat rok 1956, kdy byly na setkání v Massachusettském technologickém institutu předneseny první příspěvky z této oblasti [2] (Eysenck a Keane, 2008, s. 15). Kognitivní psychologie přispěla svými teoriemi k vysvětlení poznávacích procesů, především ke studiu mentální reprezentace, druhů paměti, modelů porozumění, řešení problémů a studiu psychických mechanismů v poznávacích procesech (Sedláková, 2004).

Podle tohoto přístupu má naše myšlení mnoho kognitivních limitů, které souvisejí s heuristikami a předsudky ovlivněnými emocemi a osobními hodnotami. Porozumění problému je většinou založené na selektivních informacích, které se k nám dostávají skrze sociální interakce a média (Clayton a Myerse, 2009). Naše vnímání je výběrové a je ovlivněné tím, co očekáváme[3] nebo tím, co chceme[4] (Plous, 1993a). Může nám připadat, že naše myšlení je bezpředsudečné, ve skutečnosti je ale téměř nemožné vyhnout se zkreslením vnímání v jakékoli situaci. Veškerá naše percepce je ovlivněná kognitivními a motivačními faktory. Sophie Veilleux ve své diplomové práci *Coping With Dissonance: Psychological Mechanisms That Enable Ambivalent Attitudes Toward Animals* (2014) uvádí, že lidská kognice hraje důležitou roli v nelidském zacházení se zvířaty.

1 Na její vývoj měl vliv především strukturalismus, funkcionalismus, asocianismus a behaviorismus (Sternberg, 2002).

2 Chomského teorie jazyka, Millerova teorie čísla sedm v krátkodobé paměti a Newelova a Simonova teorie o počítačovém programu General Model Solver (Eysenck a Keane, 2008, s. 15).

3 Jerome Bruner a Leo Postman v roce 1949 provedli experiment, jímž doložili, jak naše očekávání ovlivňuje percepci. Ukázali lidem hrací karty, z nichž jednou kartou byly srdce, ale v černé barvě. Naprostá většina respondentů si falešné karty nevšimla a ostatním trvala její identifikace v průměru čtyřikrát déle než identifikace ostatních karet (Plous, 1993a, s. 15-16).

4 Sociální psycholog Albert Hastorf a výzkumník Hadley Cantril provedli v roce 1954 experiment selektivního vnímání. Pouštěli videonahrávky jednoho sportovního zápasu týmů z Dortmouthu a Princetonu studentům těchto dvou univerzit. Dotazovali se jich, který ze zápasících týmů začal s hrubým porušováním hry. Zjistili, že pouze 36% studentů z Dortmouthu vnímalo, že Dortmouth s neférovou hrou začal, zatímco studenti z Princetonu vnímali tato porušení Dortmouthským družstvem v 86%. Výsledky pokusu s dalšími studenty dopadly stejně (Plous, 1993a, s. 18-20).

Ukončení krutosti na zvířatech podle ní vyžaduje změnu myšlení a vnímání těchto bytostí. Podle Veilleux bychom si měli uvědomit, že současné jednání se zvířaty není většinou správné a měli bychom si být vědomi environmentálních dopadů chovu hospodářských zvířat a faktu, že současný stav velkochovů není dlouhodobě udržitelný. Proto je podle ní důležité znát psychologické mechanismy, předsudky a chyby v myšlení, které k zachování tohoto stavu přispívají.

Arran Stibbe (2011) mluví o společenském diskurzu, tzv. sociální kognici sdílené společností, která ovlivňuje, jaké živočišné produkty lidé nakupují, jakým způsobem se v rámci masového průmyslu zachází se zvířaty a zda se lidé angažují proti útlaku zvířat. V každé společnosti existuje určitý převažující názorový diskurz vycházející z dané kultury a tradic. Západní společnost se dlouho vyznačovala příklonem k pokroku, ekonomickému růstu a volnému trhu (Dunlap a Van Liere, 1978). V současné době si lidé začínají uvědomovat, že růst nemůže být nekonečný a má své limity (Dunlap et al., 2000; Dunlap, 2008). Uvědomění si, že na této planetě nejsme sami, souvisí s naším vztahem ke zvířatům.

Pokud by se mělo změnit zacházení se zvířaty (hospodářskými, laboratorními, se zvířaty v cirkuse apod.) bylo by nejprve nutné změnit společenský diskurz tak, aby byla zvířata vnímána jako cítící bytosti s vlastními potřebami a zájmy. Jestliže si toho lidé začínají být vědomi a nadále se, ať už přímo nebo nepřímo (například nákupem produktů podporujících současný systém) podílejí na zachování daného stavu, vzniká mezi jejich postoji ke zvířatům a jednáním rozpor, který je pociťován jako vnitřní disharmonie. Pro obnovení vnitřní konsonance mezi postoji a chováním musí lidé své postoje nebo jednání změnit nebo zapojit psychické vyrovnávací mechanismy, kterými znovu dosáhnou vnitřního souladu.

Tato kapitola se zabývá vnímáním zvířat v naší společnosti, jejich postavením v hodnotovém systému lidí a disonancí vznikající na základě rozporů mezi etickým přesvědčením vztahujícím se ke zvířatům a jednáním, které životy zvířat ovlivňuje.

1. 1. 1. **Nedokonalost lidského vnímání**

Sociální psycholožka Melanie Joy (2011) začíná jednu z kapitol své knihy *Why we love dogs, eat pigs, and wear cows: An introduction to carnism* uvedením představy hladových strávníků zasedajících k večeři, kteří si pochutnávají na jídle až do chvíle, kdy jim hostitel sdělí, že předložený pokrm pochází ze zlatého retrívra. Většina lidí v takové chvíli pocítí odpor a odsune talíř. Když hostitel následně se smíchem vysvětlí, že to byl vtip a maso je ve skutečnosti hovězí, uklidní je to? U většiny lidí pravděpodobně přetrvá nepříjemný pocit a večeři si pak už tolik nevychutnají. Joy na tomto příkladu ilustruje fenomén speciesismu[5] a snaží se přijít na to, proč některé druhy masa vyvolávají v lidech potěšení a jiné odpor. Podle Joy za to může naše vnímání: reagujeme různě na různé druhy masa ne proto, že by mezi nimi byl skutečný rozdíl, ale protože tento rozdíl vnímáme a naše vnímání ovlivňuje, jak o daném tématu přemýšlíme. Podle Joy milujeme psy, jíme prasata a nosíme oblečení z kůže krav ne z toho důvodu, že by byl každý druh těchto zvířat natolik odlišný od jiných druhů, ale protože je naše mysl odlišně vnímá. Vnímání každého z nás je navíc individuální. Různí lidé mohou vnímat stejné maso různým způsobem, někdy záleží na kulturním a sociálním kontextu (např. Evropané většinou nejí psí maso, hinduisté hovězí apod.). Rozdílnost percepce se potvrdila v neurologickém výzkumu mozku vegetariánů a lidí, kteří konzumují maso (Pressburger a kol., 2009). Obrázky masa u vegetariánů vyvolávaly v mozku negativní odezvu a snahu vyhnout se těmto zobrazením. U obrázků zeleninových jídel a dezertů byly mezi percepcí vegetariánů a lidí, kteří jí maso, shledány jen malé rozdíly (vegetariáni

5 Termín speciesismus použil poprvé Richard D. Ryder v roce 1970 pro vyjádření druhové nadřazenosti a diskriminace určitých živočišných druhů. Termín v sedmdesátých letech zpopularizoval Peter Singer především díky knize *Osvobození zvířat* (1975).

tato jídla vyhodnocovali pozitivněji). Joy (2011) vysvětluje tento systém myšlení teorií karnismu. **Karnismus** je podle ní psychologický systém myšlení, který zkresluje vnímání reality týkající se konzumace masa: prase určené k následné konzumaci není vnímáno jako individuální cítící bytost, ale jako špinavé a nemyslící zvíře, jehož život má smysl jen v užitku pro lidi. Karnismus je tedy podle Joy neviditelný ideologický systém umožňující jíst určité druhy zvířat a považovat toto jednání za přirozené.

Naše vnímání ve světě zahlceném informacemi je nutně selektivní. Kognitivní psychologové se zabývají **pozorností,** jakou lidé věnují různým problémům. Gardner a Stern (1996, s. 90) přehlceností informací vysvětlují, proč někteří lidé ignorují například informace o plýtvání elektrickou energií. Informace jsou pro lidi účinné jen v případě, že se dostanou do jejich povědomí.[6] Lidé se zpravidla zaměřují na to, co se jich bezprostředně týká. Na zpracování informací má také vliv zkreslení. Eysenck a Keane (2008, s. 604) uvádějí dva nejčastější druhy zkreslení, ke kterým v mozku dochází: **zkreslení pozornosti** (attentional bias), tzn. její selektivní zaměření, a **zkreslení interpretace** (interpretive bias).

Vědec Herbert A. Simon přišel v padesátých letech s myšlenkou, že lidé jsou čím dál více přehlceni informacemi a na jejich zpracování mají jen krátký čas. Kapacita lidské mysli je navíc omezená, proto lidé používají „omezenou racionalitu“ (bounded rationality): snaží se chovat racionálně, ale dělají přitom zkratkovitá a někdy chybná rozhodnutí (Gardner a Stern, 1996). Lidé jsou zahlceni problémy a nemohou se věnovat všemu. Z výzkumu amerických domácností vyplynulo, že lidé se o welfare hospodářských zvířat nezajímají a přikládají tomuto tématu v průměru pětkrát menší důležitost, než například problémům lidské chudoby nebo zdravotního systému (Lusk a kol., 2007). Týká se to i environmentálně angažovaných lidí: každý z nás má priority jinde. Někdo se snaží omezit létání letadlem nebo jízdu autem, další nakupuje pouze lokální potraviny nebo výrobky bez palmového oleje. Je velmi obtížné sledovat vše a omezovat se ve všech každodenních činnostech. Ne všichni si navíc uvědomují, že konzumace masa má ve svém důsledku větší vliv na klimatické změny a globální oteplování než například veškerá doprava včetně letecké dohromady[7]. Lidé množství informací selektují a soustředí se na ty, které jim připadají důležitější. V oblasti etiky se mohou zaměřit například na pomoc jiným lidem (Romům, uprchlíkům, bezdomovcům...) a na řešení problematiky týkající se zvířat už pak nezbývají síly ani čas, proto se už tolik nezabývají informacemi týkající se těchto problémů.

Izraelští psychologové Amos Tversky a Daniel Kahneman (Tversky a Kahneman, 1974; Kahneman a kol., 2001; Kahneman 2012) navázali na Simonovu teorii a přišli v sedmdesátých letech s myšlenkou, že lidé kvůli zefektivnění myšlení využívají tzv. heuristiky. Tuto teorii s Kahnemanem později rozpracoval americký psycholog Elliot Aronson. „**Heuristika** je kognitivní zkratka. Je to jednoduché, často pouze přibližné pravidlo nebo strategie pro řešení problému“ (Aronson, 2012, s. 125). V sedmdesátých letech, kdy se obecně soudilo, že lidé jsou racionální a

6 Marketingoví specialisté analyzující techniky sloužící k zachycení lidské pozornosti zjistili, že jako nejúčinnější se jeví osobní přístup (lidé více věří tomu, co jim někdo řekne, než statistickým faktům), dále pak „zviditelňování neviditelného“ (např. zpětná vazba k úsporám energie), přesvědčivý způsob prezentace problému (konkrétní ukázky, TV), způsob prezentace dané informace (namísto uvádění ušetřených abstraktních kilowathodin spočítat ušetřené úspory peněz), zacílení informace ve správný čas a na správném místě (aktuální situace pro danou lokalitu a dobu) apod. Vždy ale záleží i na dalších faktorech, především na povaze a charakteru lidí a na jejich socio-ekonomických charakteristikách. Je také lepší pracovat s lokální skupinou (sousedství, církev), než s jednotlivcem (Gardner a Stern, 1996).

7 Skleníkové plyny jsou produkovány ve všech stupních produkce živočišných potravin: emise z krmiva a pastvy jsou spojeny s aplikací chemických látek a pesticidů, ztrátou původní půdy a deforestací. Výkaly jako vedlejší produkt živočišné výroby jsou zdrojem obrovského množství metanu a porážka zvířat, zpracování masa a jeho transport jsou zdrojem dalších emisí spojených s používáním fosilních paliv a s rozvojem infrastruktury (FAO, 2006; 2013a).

chyby dělají, když jednají pod vlivem emocí, publikovali tito vědci článek[8], v němž tvrdili, že původ chyb v myšlení je v kognici (poznávání), ne v emocionálních procesech. Také Gardner a Stern (1996, s. 227) uvádějí, že za špatné zpracování a vyhodnocení informací mohou heuristiky, chyby, zkratky a kognitivní zkreslení. Tyto procesy podle nich usnadňují rychlé rozhodování, zároveň ale mohou vést k mylným úsudkům. Lidské jednání je podle této teorie podmíněno tím, jaké informace se k lidem dostanou a jak je vyhodnotí. Často se k nám dostávají informace chybné, omezené (jako důležitější jsou vnímány informace, které jsou viditelné nebo se nás osobně týkají) nebo irelevantní (nadbytečné, ignorace náhody apod.) a na podněty pak reagujeme nevhodným způsobem (Koger a Winter, 2011). Tversky, Kahneman a Aronson provedli mnoho empirických výzkumů zabývajících se zpracováním informací lidí za pomoci heuristik. Za dvě nejčastější heuristiky označili heuristiku reprezentativnosti (representativeness heuristic) a heuristiku dostupnosti (availability heuristic)[9] (Tversky a Kahneman, 1974; Kahneman, 2012; dále např. Plous, 1993a; Eysenck a Keane, 2008, s. 573; Gardner a Stern, 1996; Aronson, 2012).

Heuristika reprezentativnosti znamená, že lidé přisuzují určitým událostem pravděpodobnost výskytu podle stereotypů a znaků typických pro určité události.[10] Ve výzkumu, který jsem provedla s Ľubošem Slovákem a Ivanou Ježkovou v roce 2015 se studenty environmentálních studií (článek je nyní v recenzním řízení), jsme na heuristiku reprezentativnosti narazili několikrát například v souvislosti s nákupem masa z masny. Několik respondentů považuje toto maso za eticky přijatelné, protože masna je pro ně symbolem lokálního chovu, přestože je do těchto obchodů ve skutečnosti sváženo maso převážně z velkochovů a samotná lokálnost navíc ani neznačí eticky přijatelný chov zvířat, ale jen fakt, že maso nebylo dováženo z jiných zemí (kukuřice a sója na výkrm zvířat však je ale většinou také importována ze zemí celého světa). Jedna z respondentek kupuje jogurty značky Kunín v mylném domnění, že česká značka znamená ekologický chov.[11] Z toho, že ani studenti environmentálních studií nemají dostatek potřebných informací nebo je zpracovávají chybně, lze odhadovat, že v celé populaci dochází k podobně mylným úsudkům velmi často.

---

8 *Judgement under Uncertainity: Heuristic and Biases.* V českém překladu pod názvem *Úsudek v podmínkách nejistoty: heuristiky a zkreslení* je součástí knihy Daniela Kahnemana *Myšlení rychlé a pomalé* (2012), s. 449-468. Původně byl článek publikován v roce 1974 v časopise *Science* a v roce 1982 byla pod tímto názvem vydána kniha, jejíž součátí je i původní článek. Do knihy pak přispěli na téma heuristik další autoři, vycházela jsem z vydání z roku 2001 (editováno Danielem Kahnemanem, Paulem Slovicem a Amosem Tverskym).

9 Například výzkum Luisy Menapace a kol. (2012) potvrdil, že farmáři při percepci rizika klimatických změn využívají heuristiku dostupnosti, heuristiku reprezentativnosti a zkreslení přizpůsobení (přijímání důkazů potvrzujících náš názor a odmítání důkazů, které našemu názoru odporují).

10 Z výzkumu Tverského a Kahnemana vyplývá, že u osoby popisované jako plachá a pořádkumilovná lidé usuzují, že je tato osoba zaměstnaná jako knihovník spíše než jako zemědělec, přestože zemědělců je statisticky mnohem více než knihovníků a je tedy pravděpodobnější, že popisovanou osobou bude zemědělec. Tato heuristika může vést často ke kombinačnímu omylu (conjuction fallacy)**,** tedy k mylnému přesvědčení, že spojení dvou událostí je pravděpodobnější, než výskyt jen jedné. Tversky a Kahneman provedli v roce 1983 další výzkum, kde zjistili, že lidé spíše přisuzují vysokoškolsky vzdělané aktivistce Lindě označení „feministická úřednice“ než pouze „úřednice“, přestože je pravděpodobnější jen jedna charakteristika než kombinace obou. Došlo zde ke konfliktu mezi intuicí a logikou. Mezi další časté heuristiky patří klam hazardních hráčů (lidé jsou přesvědčeni, že po sériích, kdy padala stále panna, musí zákonitě padnout orel, šance je přitom ale stále stejná) nebo iluze platnosti (neodůvodněná sebejistota ve správnost mého úsudku, např. osobní pohovory jsou často omylné, protože jsou založeny na prvním dojmu).

11 Mlékárna Kunín se skutečně prezentuje jako ekologický chov, jedná se však o klamavou reklamu. U krávy na slunečné zelené louce je nápis: „Představujeme vám našeho oblíbeného dodavatele, Marušku z Beskyd. Maruška má nejraději čerstvý jetel, býka Honzíka a denně nadojí úctyhodných 32 litrů prvotřídního mléka.“ Obrázek domnělé Marušky však pochází ze švýcarské fotobanky a dojnice jsou ve skutečnosti chovány v hale, čerstvý jetel nikdy neviděly a telata jsou jim odebírána brzy po porodu (http://michal.skrabalek.cz/nazory/za-oponou-velkochovu-krav).

Heuristiku dostupnosti používáme především v případě, když chceme zjistit, jaká je pravděpodobnost výskytu určité události. Zvažujeme proto pravděpodobnost nebo frekvenci výskytu události v minulosti. Medializované, dramatické a viditelné události vnímáme jako pravděpodobnější (co lidi nevidí, na to nemyslí). Při použití této heuristiky vycházíme z toho, jak snadno si dokážeme určité věci vybavit v paměti (tzv. riziko představitelnosti): události, o kterých se více mluví nebo píše, se nám vybaví mnohem snadněji a jsou pak považovány za častější nebo důležitější. Například o životě zvířat ve velkochovech se v televizních zprávách téměř nemluví, proto na tyto problémy lidé nemyslí a nemají pocit, že by bylo něco v nepořádku. Lidé také přehnaně věří svému úsudku, i když se často mýlí (Gardner a Stern, 1996). Samotné zviditelňování negativních důsledků ale není vhodnou cestou ke změně vnímání a chování, protože vyvolávání strachu a úzkosti v lidech může vést k jejich zablokování a popírání negativních důsledků. Citové vydírání prostřednictvím záběrů z velkochovů tedy není vhodnou metodou kampaně zacílené na změnu postojů a chování lidí vůči zvířatům.

Dalším typem heuristiky může být **heuristika postoje** (Aronson, 2012). Podle této heuristiky slouží postoje k zařazení věcí do příznivé nebo nepříznivé třídy: když nemáme někoho rádi, přisuzujeme mu automaticky horší vlastnosti a výsledky, které nemusí být pravdivé. S tím souvisí i **haló efekt** (Kahneman, 2012; Aronson, 2012; Plous, 1993a), kdy neoprávněně usuzujeme z jedné vlastnosti na druhou (např. jsme přesvědčeni, že dobří lidé dělají jen dobré věci a špatní špatné, proto nás stále překvapuje, že Hitler měl rád psy a byl vegetarián). Podle Kahnemana (2012) podléhají lidé často **principu „WYSIATI“** (What You See Is All There Is), což znamená, že činí rychlé závěry na základě omezených informací, a klamu narativnosti, kdy náš pohled na přítomnost ovlivňují zkreslené příběhy z minulosti. Pořád si něco nalháváme a věříme, že je to pravdivé.

Další problém je s množstvím zvířat, která jsou konzumována. Vždy nás více zaujme jednotlivce, než davu. Tento mechanismus popisuje Paul Slovic (2007; 2010)[12]: statistické údaje neaktivují naše morální emoce, proto jsme vůči kvantitativním údajům o obrovských počtech trpících lidí nebo zvířat lhostejní, zatímco jedna konkrétní trpící oběť si získá snadněji náš soucit a ochotu pomoci. Proto jsou lidé ochotni vynaložit nemalé finanční prostředky na záchranu jednoho psa plovoucího uprostřed oceánu na troskách potopené lodi, zatímco tyto peníze mohly být mnohem efektivněji použity na pomoc tisícům jiných psů v útulcích, kteří jsou ale anonymní a nedojali přispěvatele svým životním příběhem (pokud TV zrovna neodvysílá příběh konkrétního psa, u nás typicky pořad *Chcete mě?*). V roce 2001 bylo kvůli kulhavce a slintavce poraženo několik milionů krav. I přes snahu aktivistů pokračovalo toto zabíjení do chvíle, kdy se v novinách objevila fotografie roztomilého dvanáctidenního telátka jménem Phoenix určeného na porážku. Na následný tlak veřejnosti změnila vláda svou politiku a ukončila masové zabíjení zvířat (Slovic, 2010). Dalším příkladem je fotografie popáleného medvíděte jménem Smokey Bear, které se stalo symbolem boje proti lesním požárům v USA (Kohák, 1998, s. 97). Veilleux (2014) vysvětluje tyto procesy použitím heuristik. Osudy hospodářských nebo laboratorních zvířat jsou v médiích jen málokdy prezentovány, proto se v jejich případě může snadno uplatnit efekt psychického znecitlivění nebo ignorace celého problému.

Také při zpracování informací dochází k percepčním a kognitivním chybám. Lidé si v mysli vytvářejí **mentální (kognitivní) mapy**, kvůli nimž často dochází k nesprávnému zpracování informací (Koger a Winter, 2011; Bell, 2001). Podle Hebbova modelu kognitivních map si každý člověk v mozku vytváří asociace událostí, přičemž má každý jedinec svou vlastní neuronovou asociační síť. Naše pocity ovlivňují vnímání a naopak vnímání ovlivňuje pocity (Bell, 2001). Když to opět převedeme na téma vztahu lidí ke zvířatům, obrázek prasete vyvolá u vegetariána jiné asociace než u člověka konzumujícího maso. Toto odlišné vnímání může vést i k mezilidským konfliktům. Vnímání prostředí podle Bella zahrnuje hodnocení situace a tyto emoční a hodnotící

12 Viz také Jonah Lehrer (2010) a Sophie Veilleux (2014).

elementy a přesvědčení jsou pak základem pro postoje. Některých vjemů si časem přestaneme všímat a přizpůsobíme se jim (proces habituace a adaptace): opakovaným nebo soustavným událostem nevěnujeme takovou pozornost. Chov králíků v klecích nebo nákup sýrů je zvyk, který většina lidí nevnímá jako problém. Pokud by měli lidé určité jednání změnit, mělo by to být podle Bella malými postupnými krůčky, které nebudou tolik vnímat (např. postupné omezování konzumace živočišných produktů a zvyšování příjmu zeleniny a luštěnin).

Naše úsudky ovlivňuje také sociální kontext daný například společenským diskurzem, současným stavem mysli a způsobem podání informace nebo jejím rámováním, tedy v jakém kontextu je problém prezentovaný (Aronson, 2012). Konzumaci živočišných produktů omezí spíše ten, kdo je pozitivně naladěný, není zaneprázdněný jinými problémy a ke komu se informace dostane pozitivní cestou a ne výhružkami a strašením. Naše přesvědčení, vnímání a zkušenosti jsou tvořeny určitým schématem, tzv. psychologickým **zarámováním** (framing) (Tversky a Kahneman, 1984; Kahneman, 2012; Aronson, 2012). Lidé se rozhodují v jedné situaci jinak v závislosti na tom, jakým způsobem je jim informace podaná.[13] Teorie framingu vysvětluje, proč přirovnání zvířete (subjektu) k lidem (referent) vede ke zvýšení morálního zájmu o zvířata a jejich welfare, zatímco přirovnání lidí (subjektu) ke zvířatům (referent) tento efekt nemá (Loughnan et al., 2011; Bastian et al., 2012b). Když se přirovná zvíře k lidem, nacházejí se společné znaky, jestliže se ale přirovná člověk ke zvířatům, nacházejí se odlišnosti. Tento efekt je podle autorů studie způsoben tím, že o lidech toho víme mnohem víc a přikládáme jim větší důležitost. Efekt rámování vysvětluje rozdíly v úsudcích týkajících se lidsko-zvířecí podobnosti. Teorie framingu souvisí také s kategorizací zvířat (Joy, 2011): zařazení zvířete do kategorie domácího mazlíčka zdůrazňuje jeho osobnost, zatímco zařazení do kategorie „jedlého“ zvířete zdůrazňuje kvalitu jeho masa. Vnímání tedy ústí v generalizace a schémata, která jsou mentálními klasifikacemi systému podle různých charakteristik.

Joy (2011) popisuje proces vnímání při konfrontaci s masem „nejedlého“ zvířete následujícím příkladem (s. 15): *maso zlatého retrívra (stimul) → nejedlé zvíře (přesvědčení/vnímání) → obrázek živého zvířete (myšlení) → odpor (pocity) → odmítnutí nebo zdráhání se jíst maso (jednání).*

Na tomto příkladu ilustruje situaci, že když jí lidé hovězí, nemyslí vědomě na živou krávu, přestože přirozeně ví, odkud se maso na jejich talíři vzalo. Na nepříjemné věci ale nechtějí myslet, proto přeskočí část procesu vnímání mentálního spojení mezi masem a živým zvířetem, čímž se vyhnou nepříjemným pocitům. Respondenti z jejího výzkumu na dotazy týkající se konzumace různých druhů zvířat odpovídali, že v případě, že by jedli hovězí a mysleli by přitom na živou krávu, nemohli by maso sníst nebo by se u toho cítili velmi nepříjemně. O kategoriích „jedlých“ a „nejedlých“ zvířat většinou vědomě nepřemýšlíme. S těmito schématy se nerodíme, máme je naučené, jsou společenskou konstrukcí. Důvodem vytváření těchto schémat je fakt, že lidé mají většinou zvířata rádi a zároveň se potřebují vyrovnat s faktem, že některá zvířata konzumují. Proto lidé podle Joy docházejí prostřednictvím nejrůznějších obran, které zkreslují naše vnímání a transformují empatii v apatii, k psychickému znecitlivění umožňujícímu jíst určité druhy zvířat.

Joy pojmenovává tři procesy, které umožňují vnímat zvířata jako nemyslící věc bez schopnosti myslet nebo cítit jako **Kognitivní Trojici (Cognitive Trio)** skládající se z objektivizace, deindividualizace a dichotomizace. Tyto kognitivní procesy jsou spíše vnitřní a nevědomé, než záměrné. Nejsou tolik o tom, *co* si myslíme, ale *jak* myslíme. Jejich síla je především v jejich

13 V jednom z nejznámějších výzkumů kognitivní disonance rozdělili Tversky a Kahneman výzkumný vzorek lidí do dvou skupin a oběma skupinám sdělili, že 600 lidí je ohroženo smrtelnou nemocí. První skupině řekli, že program A zachrání s jistotou 200 lidí, zatímco u programu B existuje třetinová šance na záchranu všech. Druhé skupině řekli, že v případě použití programu C 400 lidí zemře, zatímco u programu D existuje možnost záchrany všech. Lidé jednoznačně upřednostňovali program A a program D, i když se programy A a C a programy B a D shodují, záleželo ale na způsobu prezentace této informace.

společném působení. **Objektifikce** znamená, že zvířata vnímáme jako věci, především prostřednictvím jazyka (např. mluví se o kuřatech jako o brojlerech nebo o mase z krávy jako o hovězím). Objektifikaci za pomoci jazyka popisuje také James Serpell (1996) jako součást obranného mechanismu **utajení** (concealment), Scott Plous (1993b; 2003) o ní píše v rámci obrany **oddělení** (dissociation) a Arran Stibbe (2001) popisuje různé formy jazykové diskriminace určitých druhů zvířat. Podle Hooglanda a kol. (2005) někteří lidé podvědomě popírají spojitost masného produktu s živým zvířetem, nechtějí proto konzumovat části zvířete, které by připomínaly živého tvora, např. jazyk, oči nebo mozek. Pokud ale finální masový produkt zvíře nepřipomíná, mohou maso dále konzumovat, protože se tím vyřeší konflikt s jejich postoji. Objektifikace je silným mechanismem distance, který je často legalizován i prostřednictvím institucí, zákonů a politiky (Joy, 2011). I v českém zákoně byla zvířata donedávna pojímána jako věci a dosud zvířata prodáváme, kupujeme a směňujeme jako zboží.

V rámci **deindividualiazce** jsou zvířata chápána jako abstrakce, skupina, ne jednotlivci. Lidé si nepředstavují, že zvíře, ze kterého maso pochází, mělo jméno nebo osobnost. Souvisí to opět s výzkumy Paula Slovice (2007; 2010): smrt jednoho je pro lidi tragédií, smrt mnoha pouhou statistikou. Jedna oběť v médiích přitahuje pozornost víc, než dav jiných trpících (lidi zaujme dojemný příběh krávy, která seskočila z kamionu jedoucího na jatka, ale ne už osud milionů zvířat, která se porážce nevyhnou). Možná by to lidé podle Joy (2011) vnímali jinak, kdyby na obale masa byla cedulka s fotkou a jménem konkrétního zvířete, případně kdyby došlo na osobní setkání. Joy ve svém výzkumu zjistila, že když respondenti znali konkrétní zvíře, z něhož byl pokrm připraven, někteří z těchto respondentů dál nemohli jíst a několik z nich dokonce už nechtělo jíst žádné zvíře daného druhu. Jeden z řezníků v rozhovoru s Joy uvedl, že by nemohl sníst prase, které by choval jako mazlíčka, ale jiná prasata zabíjet může, protože je neklasifikuje jako domácí zvířátka, ale jako jídlo. Další respondent uvedl, že si vědomě odmítá připustit, že konzumovaná zvířata mohou být individualitami s vlastní osobností, protože v takovém případě by je nemohl zabíjet a jíst.

Tyto závěry potvrzuje opět i náš výzkum (Šedová a kol., 2016), kdy někteří respondenti uváděli, že nejí králíky nebo jiná doma chovaná zvířata (včetně jednoho konkrétního kapra v domácím rybníku), protože je považují za své kamarády nebo součást rodiny. Podobný koncept nacházíme opět i u Serpella (1996), který tento proces nazývá **odstup** (detachment)**.** Jestliže lidé chtějí jíst maso, nechtějí znát zvířata, z kterých pochází. Je pro ně také snazší, když dělají hranice mezi lidmi a zvířaty. Pokud jsou lidé v blízkém vztahu se zvířaty, nemohou je zabít, nebo jen při zvláštních příležitostech (např. Súdánský kmen Nuerů chová dobytek, který lze zabít jen výjimečně v rámci rituálního obětování). Odstupu napomáhají i moderní technologie, které fyzicky separují lidi od zvířat a dochází tak k minimálnímu vzájemnému kontaktu. Zemědělci ve velkochovech nechtějí přemýšlet nad zvířaty jako nad živými bytostmi, vnímají je jako stroje. Kdyby je vnímali jaké cítící tvory, bylo by pro ně těžké ospravedlnit své zacházení s nimi.

Poslední proces z Kognitivního tria, **dichotomizace,** vysvětluje jedení zvířat jejich dělením na kategorie „jedlá a „nejedlá“. Je jednodušší jíst zvířata, která byla chována jen k danému účelu. Cílem je vzdálit se nepříjemným pocitům spojeným s jedením masa. Dichotomizace podporuje ospravedlnění (např. inteligentní prasata jsou nahlížena jako hloupá) (Joy, 2011). Souvisí to se Serpellovým (1996) pojmem **nesprávného zobrazení** (misrepresentation)**,** kdy jsou některá zvířata líčena jako nečistá (v hinduismu nebo islámu, ale např. i u nás je na prase nahlíženo jako na špinavé zvíře, i když ho ve špinavých podmínkách chováme my sami a není to jejich přirozenost) nebo nebezpečná, a tím si ospravedlňujeme jejich zabíjení (u nás typicky vlci nebo medvědi). Někdy však nemusí záležet na konkrétním druhu zvířete, například králíci jsou často chováni na maso, ale někdy je lidé chovají také doma jako domácí mazlíčky, ke kterým si pak vytvářejí emoční vztah.

Chybám ve vnímání se pak můžeme do jisté míry vyhnout, jestliže si uvědomíme, že nejsme neomylní a pokusíme se chyby minimalizovat (Koger a Winter, 2011). Můžeme získat objektivní informace o důsledcích svého jednání a nevyhýbat se nepříjemným tématům, naučit se chyby

připouštět a opravovat je, a převzít osobní odpovědnost za věci, na nichž nám záleží. Předsudků a předpojatostí se můžeme zbavit pouze tehdy, když si je uvědomíme. Lidskou přirozeností je ale chyby popírat. „Jsou-li lidé konfrontováni s důkazem, že se mýlili, nezmění obvykle své stanovisko nebo počínání, ale o to zuřivěji je ospravedlňují“ (Aronson a Tavris, 2012). Sebeospravdlňování nás zbavuje odpovědnosti a pomáhá nám uvěřit, že jsme jednali v zájmu dobré věci. Často také necítíme osobní odpovědnost a přesouváme ji například na vládu (Clayton a Myers, 2009)[14]. Naše paměť funguje tak, že si můžeme minulé události vybavit zkresleně a sami tak časem uvěřit své původní lži. Vyhledáváme informace potvrzující náš původní názor a ostatní přehlížíme, což vysvětluje pojem **konfirmační zkreslení** (confirmation bias) (Klayman, 1995; Winter a Koger, 2011). Jestliže se vyhledaná informace neshoduje s naším názorem, máme sklon považovat ji za mylnou. Dokážeme překroutit fakta takovým způsobem, aby nám vyšla v podobě, v jaké si přejeme. Ignorujeme závažné informace, pamatujeme si jen určité události a racionálně si dokážeme ospravedlnit jakékoli jednání (Lehrer, 2010). Teorie karnismu vysvětluje konfirmační zkreslení, stereotypy a předsudky, které lidé chovají k jiným lidem nebo zvířatům. Podle Joy (2011) se konfirmační zkreslení projevuje i ve způsobu, jakým karnistické schéma lidi ovlivňuje, jakých věcí si všímají, jak je interpretují a zda si je zapamatují. Projeví se například v situaci, kdy lidé zhlédnou natočené záběry z porážky a brzy je „zapomenou“. Absurditou karnismu pak je, že kvůli chvilkovému potěšení z jídla (které lze navíc jen s nepatrným chuťovým rozdílem nahradit veganskou verzí) trpí miliardy zvířat po celém světě.

Jak jsme viděli, často se k nám dostávají chybné, nepřesné nebo zavádějící informace. Těchto sdělení se k nám navíc dostává velké množství a musíme je nutně filtrovat. Některé informace ignorujeme, ať už záměrně, nebo podvědomě. Také zpracování informací podléhá mnoha chybám a zkreslením. Všechny tyto chyby a heuristiky ovlivňují i náš přístup ke zvířatům. To, jak se zvířaty zacházíme, vychází z našeho vnímání. Jestliže zvířata vnímáme z pohledu jejich užitku pro lidi, zůstávají nám zde kategorie dělící zvířata na ta, která úzkostlivě chráníme a o něž pečujeme, a na zvířata, která pouze využíváme k našim účelům. Toto rozdělení nevychází ze skutečného rozdílu mezi druhy zvířat, ale z jejich vnímání lidmi. Lidské vnímání je často chybné, ale lidi si své chyby jen neradi připouštějí a přirozeně docházejí k závěrům, které jim vyhovují a potvrzují jejich prvotní názory. Tato lidská schopnost tak přispívá k zachování statusu quo i v našem vztahu ke zvířatům.

(...)

1. 1. 3. Kognitivní disonance jako důsledek rozporu mezi postoji a jednáním ve vztahu ke zvířatům

V padesátých letech se psychologové začali zabývat otázkou rozporů mezi našimi postoji a jednáním. Většinou se snažíme jednat v souladu se svým přesvědčením, někdy to však není možné nebo se vědomě (např. z pohodlnosti) rozhodneme jednat v rozporu se svými postoji. V obou případech u nás tento rozpor vyvolává **kognitivní disonanci**, tedy „existenci nevhodných vztahů mezi kognicemi“ (Festinger, 1957, s. 3). Tento pojem zavedl do psychologie v roce 1957 americký sociální psycholog Leon Festinger. Podle této teorie nás disonance motivuje k tomu, abychom se snažili tento nepříjemný pocit snížit a tím obnovit konsonanci a stav harmonie mezi našimi názory, postoji a hodnotami. Vyhýbáme se proto situacím a informacím, které disonanci zvyšují. Podle

14 Například v devadesátých letech byl proveden průzkum v USA se vzorkem 1400 lidí, z kterého vyplynulo, že 77% lidí si je vědomo globálního oteplování, ale 59% lidí si myslí, že by s tím měla něco dělat vláda a jen 44% lidí klade důraz na aktivitu jedinců (Clayton a Myers, 2009).

původní Festingerovy teorie může kognitivní disonance nastat, když je člověk vystaven nové informaci, která není v souladu s jeho postoji a nutí ho ke změně chování (Festinger, 1957; viz také např. Nakonečný, 2009).

Příkladem aplikovaným na rozpory týkající se vztahu ke zvířatům může být kognitivní disonance, kterou u mého kamaráda vyvolalo zjištění, že vejce, která kupuje z etického přesvědčení na farmářských trzích, ve skutečnosti pocházejí z halových chovů slepic. Aby obnovil konsonaci svého jednání se svými etickými postoji, musel si vyhledat jiné zdroje nákupu vajec, které našel na stejném trhu, ale u jiného stánku. Pokud jsou však lidé o správnosti svého postoje pevně přesvědčeni, nezmění ho ani v důsledku nových informací: raději je odmítnou, ignorují nebo překroutí (Koger a Winter, 2011). V takovém případě by kamarád vytrval v nákupu vajec u původního stánku navzdory nepříjemné informaci, kterou by díky vnitřním vyrovnávacím mechanismům dokázal ignorovat nebo vytěsnit. Disonance je součástí každodenního rozhodování. Jen málokterá situace je černobílá a většinou musíme při rozhodování volit mezi více alternativami (Festinger, 1957).

Lidé mají podle Festingerovy teorie (1957) v zásadě tři možnosti, jak redukovat kognitivní disonanci: změnou jednoho nebo více elementů, které se podílejí na disonantních vztazích (přestat jíst živočišné produkty), zavedením nových kognitivních elementů, které jsou konsonantní se stávajícími kognitivními elementy (nákup produktů živočišné výroby z domácích farem nebo celkové omezení jejich konzumace) nebo zmenšením významnosti elementů, které vyvolaly disonantní vztah, tedy jejich přehodnocení (zpochybnění věrohodnosti informace o negativních dopadech živočišného průmyslu na životní prostředí a welfare zvířat).

Změnit jednání nebo postoj je v některých případech obtížné, proto může kognitivní disonance přetrvávat. I v takových případech ale může být redukována, například snížením atraktivity nebo důležitosti alternativního rozhodnutí a zvýšením atraktivnosti nebo důležitosti zvoleného rozhodnutí. Podle aktualizované teorie rozlišují Festinger s Elliotem Aronsonem (Aronson, 2012; Nakonečný, 2009) tři druhy kognitivní disonance. Prvním typem je disonance po učiněném rozhodnutí (postdecision dissonance): člověk si není jist, zda zvolil nejlepší variantu, proto později vyhledává informace potvrzující správnost jeho volby. Environmentálně uvědomělý člověk se například může rozhodovat, zda si dá k snídani jogurt z lokální farmy nebo banány dovezené z Indonésie, vegan může řešit dilema nákupu kvalitních kožených pohorek nebo nekvalitních látkových tenisek. Po učiněném rozhodnutí a nákupu pochybuje o správnosti své volby, proto si zdůrazní pozitivní dopady volby svého nákupu. Dalšími dvěma typy jsou disonance po rozporu mezi postojem a chováním (hlavní původní Festingerova myšlenka) a disonance ze zklamaných očekávání.

Disonance se může objevit také v důsledku toho, že sociální okolí má jiný názor, než jedinec, kterému tak chybí sociální podpora pro jeho rozhodnutí. Mnoho vegetariánů určitě zná situace, kdy museli své etické přesvědčení hájit v kruhu svých přátel nebo rodiny. Disonance se pak projevuje například ve chvíli, kdy odmítnou konzumovat oběd připravený matkou nebo babičkou, přestože ví, že to jejich blízké zamrzí. S tím souvisí i **„tlak na vyhovění“** (forced compliance), kdy se lidé snaží jednat podle svých postojů, ale zároveň je na ně vyvíjen nátlak na jednání, které by bylo v rozporu s těmito postoji. Festinger s Jamesem Merillem Carlsmithem přišli na to, že když mají lidé pro své jednání externí zdůvodnění, nemusí disonanci vždy pociťovat. Pokud si ale jednání nemohou odůvodnit vnějšími vlivy, pociťují disonanci mezi svým postojem a jednáním. Jestliže nevyužijí obranné mechanismy, musí tedy svůj postoj nebo jednání změnit. Změnou postoje si své jednání zdůvodní interně.[15] Disonance se u člověka tedy nemusí projevit, jestliže je k

15 Festinger s Carlsmithem provedli v padesátých letech experiment, v němž byly studentky nuceny plnit nudné úkoly a mluvit o nich pak jako o zajímavé činnosti. Za tyto lživé informace byly finančně odměněny. Jestliže dostaly peněz relativně hodně (20 dolarů) měly pro své jednání externí zdůvodnění a nedocházelo ke kognitivní disonanci.

určitému jednání donucen, protože si své chování může vysvětlit právě externím nátlakem[16] (Aronson, 2012). Podle této teorie by tedy například děti, které nechtějí jíst maso, ale jsou k tomu donuceny vnější silou (rodiči) disonanci pociťovat nemusely. Pychologové Clayton a Myers (2009) popisují několik možných způsobů redukce disonance: zpochybnění informací (není možné, aby krávy byly uzavřené celý život v halách, jsou přece vidět i venku), přehodnocení důležitosti postoje nebo chování (když přestanu jíst živočišné produkty, svět tím nezachráním) nebo ospravedlnění chování jinou cestou (mléko je potřebné pro naši výživu).

Aronson se v rámci teorie disonance (2012) zaměřuje více na **sebepojetí**, tedy na způsob, jakým lidé přesvědčují sami sebe o tom, že jejich postoje jsou v souladu s chováním. Podle Aronsona se disonance projeví nejvíce ve chvíli, kdy je ohrožen obraz člověka před sebou samým, tedy když se lidé osobně cítí odpovědní za své činy a když jejich činy mají závažné důsledky. Potřeba redukce kognitivní disonance může vést podle Aronsona k iracionálnímu jednání, např. lidé, kteří se snažili přestat kouřit, ale nepodařilo se jim to, jsou pak k danému jednání lehkovážnější a kouří ještě více, než lidé, kteří se s tím nikdy nepokusili přestat.[17] Podle této teorie by tedy lidé, kteří se pokusili omezit konzumaci masa a nepodařilo se jim to, jedli maso ještě více než lidé, kteří se o omezení jedení masa nikdy nesnažili.

Podle Aronsona (2012) je naše chování s cílem zmírnit disonanci egodefensivní, udržujeme si pozitivní obraz o sobě samých a informace zpracováváme tak, aby odpovídaly našim názorům a morálním přesvědčením.[18] Nehledáme pravdu, ale odůvodnění pro své chování, které není v souladu s našimi postoji, což potvrzuje teorii konfirmačního zkreslení (Klayman, 1995; Koger a Winter, 2011). Jestliže je disonance velká, můžeme pociťovat vinu. Proti těmto pocitům nás chrání sebeochranná atribuce umožňující prostřednictvím externího odůvodnění přisuzovat úspěchy vlastní dispozici a neúspěchy neovlivnitelné situaci (v restauraci nemají bezmasé jídlo a musím si vybrat z dané nabídky). Raději si tedy vytváříme přesvědčivé, ale nepravdivé důvody pro své chování (Koger a Winter, 2011). Máme většinou lepší mínění o sobě, než o druhých, např. 95% Američanů vyjádřilo zájem o zacházení s hospodářskými zvířaty, ale zároveň si myslí, že jen 52% ostatních Američanů sdílí zájem o toto téma (Lusk a kol., 2007). Také ospravedlnění krutosti vyžaduje snížení disonance (Aronson, 2012): když někomu bezdůvodně ublížíme, přesvědčíme sami sebe, že si to oběť zasloužila. Týká se to zejména lidí s velkou sebeúctou (jejich obraz sama sebe by se neshodoval s činy). Lidé si takto často ospravedlňují diskriminaci lidí jiných ras. K těmto praktikám můžeme opět najít paralelu v našem vztahu především k hospodářským zvířatům.

Redukovat kognitivní disonanci a zároveň zvýšit proenvironmentální chování lidí může **veřejný závazek** (public commitment) (Gardner a Stern, 1996).[19] V jednom z experimentů bylo

---

Pokud však dostaly jen jeden dolar, nemohly si své lhaní racionálně zdůvodnit a aby snížily disonanci z rozporu mezi jejich jednáním a myšlením, došlo u nich k vnitřní změně postoje k zadanému úkolu: skutečně pak činnost nepovažovaly za tak nudnou, jako první skupina studentek.

16 E. Aronson (2012) a J. M. Carlsmith provedli experiment ve školce, kdy byla jedna hračka dětem odebrána s tím, že si s ní nesmějí hrát: jedna skupina pod hrozbou malého trestu (budu naštvaný), druhá velkého (zabavím všechny hračky). Děti si s hračkou skutečně nehrály, první skupina ji pak ale považovala za méně žádoucí, děti přesvědčily samy sebe, že hračka není tak zajímavá, protože neměly externí zdůvodnění ke svému chování. Druhá skupina ji naopak považovala za stejně nebo ještě více žádoucí (nehrály si s ní kvůli trestu): podle Aronsona se tedy malými pochvalami a tresty učíme více (změny postojů) než velkými tresty (snažíme se jen vyhnout odhalení, když se nikdo nedívá).

17 Myslím, že mnoho jiných lidí pak ale kouření skutečně omezuje.

18 Například experiment Lorda, Rosse a Leppera ohledně názorů studentů na trest smrti potvrdil, že lidé považují za relevantní jen ty informace, které souhlasí s jejich postoji: studenti, kteří byli pro trest smrti, považovali za relevantní článek se stejným postojem, zatímco článek s protiargumenty odmítli, naopak studenti zastávající názor proti trestu smrti považovali za relevantní jen druhý z textů (Aronson, 2012).

19 Potvrdil to také výzkum vědců Pardiniho a Katzeva v Portlandu v Oregonu v roce 1984, kteří zjistili, že lidé jsou

zjištěno, že když lidé souhlasí s výrokem, že zvířata by neměla zbytečně trpět kvůli produkci masa, jsou pak více ochotni řídit se výukovým materiálem veganské společnosti, konkrétně omezit konzumaci masa, zajímat se o dané téma a přijmout základní požadavky sepsané v brožuře (Prunty a Apple, 2013). Ještě větší vliv než veřejný závazek má na proenvironmentální chování i na snížení disonance zpětná vazba.[20] Také podle Oshikawy (1969) hraje v kognitivní disonanci hlavní roli stupeň závazku a zapojení ega: jestliže člověk učiní veřejný závazek a zapojí své ego, jeho disonance je v případě porušení slibu mnohem větší, než v případě, že veřejný závazek neučiní a nemusí se tak obhajovat před veřejností ani sám před sebou. Kromě techniky závazku se využívá i **technika „nohy ve dveřích“** (foot-in-the-door technique) spočívající na principu malých, postupných slibů: jestliže člověk přistoupí na jednu věc, snáze se pak nechá přemluvit k další činnosti (Koger a Winter, 2011). Této praxe často využívají neziskové organizace.[21]

Teorie kognitivní disonance byla aplikována i na výzkumy zabývající se vztahem lidí ke zvířatům, především týkající se konzumace masa. Lidé musí zapojit různé psychické mechanismy, aby redukovali disonanci vyplývající z jejich náhledu na sebe sama jako soucitného člověka a způsobování újmy zvířatům (Plous, 2003). V mnoha reklamách jsou zvířata dokonce prezentována tak, že si přejí, aby byla snědena. Veilleux (2014) popisuje jako jeden z důležitých mechanismů zmírnění disonance neviditelnost, tedy snahu vyhnout se informacím o problému, který by disonanci mohl způsobit, což souvisí např. se Serpellovým (1996) konceptem utajení (concealment), nebo Plousovým (2003) oddělením (dissociation). V situaci, kdy žijeme vzdáleni uzavřeným halám velkochovů, je pro většinu lidí snadné tento mechanismus aplikovat. Pro environmentálně angažované lidi, kteří se tomuto tématu nemohou tak snadno vyhnout, je to však obtížnější, což vyplývá i z našeho výzkumu (Šedová a kol., 2016).

Dalším výzkumem zaměřeným na vliv emocí na kognitivní disonanci a na vytváření strategií pomáhající zmírnění pocitu viny (guilt-management strategies) bylo zjištěno, že emoce (vina, rozpaky, stud) mohou mít na chování lidí větší vliv než postoje (Gregory-Smith et al., 2013). Tito výzkumníci zjistili, že pozitivní emoce podporují etické chování, zatímco negativní emoce mu brání. K překonání pocitů viny lidé nejčastěji používají omlouvání si svého chování nevědomostí nebo příslibem pro budoucí lepší chování. Podle Plouse (2003) je jedním z nejčastějších obranných mechanismů snížení nebo popírání schopnosti „jedlých“ zvířat myslet nebo cítit, což potvrdil, např. výzkum Michala Bilewicze et al. (2011). Tito psychologové zjistili, že lidé konzumující maso přisuzují zvířatům, která konzumují, menší schopnost myslet a cítit než vegetariáni, zatímco u zvířat „nejedlých“ jsou výsledky vegetariánů i konzumentů masa stejné. Tento proces odpírání myšlení zvířatům nazývá Bilewicz jejich dehumanizací. Lidé konzumující maso také často hovoří o lidské jedinečnosti a touto strategií morálního odstupu vylučují zvířata z okruhu „lidskosti“, proto preferují maso naaranžované tak, aby nepřipomínalo zvíře. Vegetariáni přisuzují zvířatům více emocí, což může být dáno tím, že nevnímají zvířata odlišně od lidí. Podle autorů této studie je ale důvod jinde: konzumenti masa si podle nich jedení masných produktů ospravedlňují právě tím, že přisuzují zvířatům méně emocí, tedy ne automaticky. Jedení masa je podle této teorie spíše příčinou tohoto smýšlení, ne jeho následkem.

Výzkumům kognitivní disonance v souvislosti s jedením masa se dlouhodobě věnují

---

více ochotni recyklovat, jestliže se jsou dotazováni osobně a nejlépe když svůj závazek stvrdí podpisem.

20 Potvrdil to např. výzkum Beckera v roce 1978 (lidé, kteří dostali zpětnou vazbu a neučinili veřejný závazek, šetřili energii více než lidé, kteří závazek učinili, ale zpětnou vazbu nedostali).

21 Aronson (2012) na konkrétních příkladech ukazuje, jakým způsobem lze teorii kognitivní disonance využít v praxi. Když chtěl, aby studenti začali více šetřit vodou, zastavoval je na cestě do sprchy a nechal je vyplnit dotazník ohledně postojů k plýtvání vodou a podepsat plakát s apelem na šetření vody. Výsledkem bylo, že se studenti sprchovali mnohem kratší dobu, protože jinak by čelili disonanci vyvolané rozporem mezi svým vyjádřeným postojem a chováním.

psychologové Boyka Bratanova, Brock Bastian, Steve Loughnan a Nick Haslam (Loughnan et al., 2010; Bratanova et al., 2011; Loughnan et al. 2011; Bastian et al. 2012a; Bastian et al. 2012b; Loughnan et al., 2014), kteří hovoří o tzv. **„paradoxu masa“** (meat paradox): jak mohou lidé mít rádi zvířata a zároveň je jíst? Tento paradox vysvětlují snižováním kognitivní disonance lidí prostřednictvím popírání schopnosti zvířat určených k jídlu myslet a cítit bolest, což potvrdilo mnoho jejich experimentů. V rámci jednoho z nich například respondenti určovali mentální kapacitu zvířat, jejichž obrázek s popiskem dostali. Jestliže se jednalo o šťastnou krávu na louce, přisoudili jí větší schopnost myslet, než když byla kráva prezentována ve velkochovu. Souvislost s konzumací masa respondenty nutila ke snížení disonance prostřednictvím upření zvířat myslet (Bastian et al., 2012). Zjistili také, že respondenti, kteří jedli před testem oříšky, přisuzovali zvířatům větší schopnost trpět a myslet než druhá skupina respondentů, která jedla před testem hovězí (Loughnan et al., 2010). V jiném výzkumu dokázali, že kategorizace zvířete do škatulky „jedlé“ vede ke snížení jeho vnímané schopnosti trpět (Bratanova et al., 2011). Samotné zarámování zvířete do kategorie „jedlé“, aniž by lidé o daném zvířeti něco dalšího věděli, vede opět ke snížení vnímané schopnosti myslet nebo cítit: respondenti, kteří nikdy nejedli klokana stromového, určovali schopnosti tohoto zvířete. Výsledkem bylo, že skupina, které bylo řečeno, že se klokani stromoví jí, přisoudila zvířeti mnohem menší mentální schopnosti, než skupina respondentů, které nebylo o konzumaci klokanů stromových nic řečeno (Bratanova et al., 2011). Zvířata zařazená do kategorie „jedlá“ však ve skutečnosti často vykazují vyšší mentální a kognitivní schopnosti, než domácí mazlíčci, což se potvrdilo např. u hus (Briefer a kol., 2014) nebo u prasat (Mendl a kol., 2010). Konzumace masa tedy snižuje morální zájem o zvířata a lidé přisuzují zvířatům, která jedí, menší schopnost cítit i myslet. Mohou mít rádi zvířata a jíst je, protože zvířata kategorizovaná jako jídlo jsou považovaná za méně schopná pociťovat bolest, tak jak o tom píše Joy (2011) jako o konceptu dichotomizace. Záleží tedy na našem vnímání zvířat, ne na jejich skutečných schopnostech.[22] Ke snížení disonance lidé využívají také racionalizaci, kdy jedení masa považují za nezbytné (necessary), přirozené (natural) a normální (normal), tzv. 3N sloužící k ospravedlnění karnismu (Joy, 2011), případně příjemné (nice) s odkazem na chuť masa a uspokojení z něj (tzv. 4N, Piazza a kol., 2015).

Psycholožka Sarah Knight zkoumala s kolegy (2003; 2008) koncept tzv. „přesvědčení o myšlení zvířat“ (Belief in Animal Mind – BAM), který ovlivňuje, jak se ke zvířatům chováme. Autoři studie dělali rozhovory s lidmi na téma odůvodnění konzumace masa. Například jeden z respondentů, který loví lišky, nepovažuje tato zvířata za schopná myšlení; pokud by tuto schopnost měla, nemohl by je lovit, touto taktikou svou disonanci ale redukuje. Lidem často chybí adekvátní informace, například o lékařském výzkumu. Většinou ale informace ani nechtějí, především o velkochovech, protože tyto informace by jim způsobovaly stres a nepříjemné pocity. Vyhnutím se nepříjemným informacím snižují svou kognitivní disonanci (Plous, 1993b). Také není vždy pravda, že dostatek informací vede k menší podpoře špatného zacházení se zvířaty. Například v případě lovu mají lidé často informace, ale disonanci vyrovnávají popíráním schopností lovených zvířat myslet nebo cítit. Podle autorů článků si lidé dokážou vždy ospravedlnit to, co potřebují (např. o mase řeknou, že je jeho konzumace nezbytná nebo přirozená, pak ho mohou bez špatných pocitů jíst), což potvrzuje teorii konfirmačního zkreslení. Lidé také přisuzují větší schopnost myslet nebo cítit druhu zvířat, která sami chovají Například 88% majitelů koní nebo 52% vlastníků hlodavců uvádí, že tato zvířata mohou cítit smutek, zatímco u lidí, kteří koně nebo hlodavce nevlastní, má tento názor jen 40% (koně) nebo 22% (hlodavci) (Morris et al., 2012).

Studie nizozemských autorů (Hein te Velde et al., 2002) prezentovala výsledky výzkumu vnímání welfare hospodářských zvířat farmáři a spotřebiteli a rozporů mezi jejich myšlením a

22 Některé výzkumy ale potvrzují, že o schopnosti zvířat cítit bolest tolik lidí nepochybuje (na rozdíl od jejich schopnosti myšlení) viz např. Lusk a kol. (2007); Šedová a kol. (2016).

jednáním. U obou zkoumaných skupin se rozpory projevily: spotřebitelé si nemyslí, že jsou podmínky chovu hospodářských zvířat dobré, ale zároveň tento chov vědomě podporují nákupem produktů z velkochovů. Farmáři sice nepovažují podmínky chovu zvířat za špatné, ale při přímém nebo nepřímém obvinění ze špatného zacházení se zvířaty nedokázali své chování v rámci zastávaných postojů přesvědčivě vysvětlit. To, že lidé kupují produkty z velkochovů neznamená, že je nezajímá welfare zvířat, ale že umí dobře využívat vyrovnávací strategie na zmírnění disonance. Na vysvětlení tohoto rozporu aplikují autoři studie Festingerovu teorii: disonanci mohou lidé snížit zvýšením konsonantního chování tak, aby bylo v souladu s postoji (kuřata mají vždy dost jídla), eliminací disonantního chování (brojleři nikdy neuvidí denní světlo, ale právě proto ani neví, o co přicházejí), zesílením konsonance (pro mě je velmi důležité jíst maso) nebo banalizací disonance (při transportu nemají moc místa, ale je to přece jen na chvilku).

Sociální psycholog Hank Rothgerber (2014) v rámci svého výzkumu, kdy provedl pět experimentů s náhodně vybranými lidmi, identifikoval osm způsobů, kterými lidé disonanci potlačují, a rozdělil je do tří základních oblastí: první tři strategie vycházejí z popírání zodpovědnosti a skrývání újmy. Tyto strategie jsou omluvné a snaží se nepříjemnému tématu vyhnout. Lidé se při použití těchto strategií chovají ambivalentně nebo iracionálně. Jedná se o vyhýbání se tématu (lidé nevidí, jak je se zvířaty zacházeno, při nákupu nemyslí na weflare zvířat), oddělení (slouží k tomu jazyk, ale i estetika baleného masa, které nevypadá jako zvíře) a vnímaná změna chování (omezení konzumace masa, často ale jen domnělá, protože lidé si neuvědomují kolik masa ve skutečnosti sní). Další tři strategie se tématu nevyhýbají, otevřeně přijímají konzumaci masa a prostřednictvím různých odůvodnění jsou připraveny vysvětlit, proč není na jedení masa nic špatného. Jde o popírání schopnosti zvířat myslet, cítit bolest nebo další odůvodnění ve prospěch masa (např. náboženské nebo hierarchické důvody, účel chovu zvířat nebo význam chuti masa). Lidé mohou pomocí těchto strategií nahlížet sami na sebe stále jako na morálně bezúhonné osoby, které nikomu neubližují. Poslední dvě strategie jsou vnímaná nemožnost volby (maso je k životu nutné, proto neexistuje jiná alternativa – lidé se tak zbavují odpovědnosti za své jednání) a konečně změna chování. Rothgerberův výzkum potvrdil disonanci u lidí, kteří jedí maso, a zároveň se také zjistilo, že vegetariáni vzbuzují u lidí konzumujících maso negativní emoce související s pocity viny. Kontakt s vegetariány tedy podle Rothgerbera nevede u lidí, kteří jedí maso, ke snížení konzumace masa, ale ke zvýšení obran (což se potvrzuje například u výzkumů dopadů negativně orientovaných kampaní).[23]

Kognitivní disonanci se vystavují také vegetariáni a vegani, kteří řeší dilema bezmasého stravování u svých dětí nebo domácích mazlíčků. Někteří vegetariáni a vegani odmítají podporovat velkochovy nákupem masa a dalších živočišných produktů nejen pro sebe, ale i pro své blízké. Ohledně vegetariánské stravy existuje již dost výzkumů potvrzujících, že děti mohou být bez problémů na vegetariánské stravě od narození (i před ním, když je těhotná matka vegetariánka nebo veganka). Přestože mnoho odborných zdravotních a dietetických institucí, jako je The American Dietetic Association[24] (Craig a Mangels, 2009), Dietitians of Canada[25] nebo The British National

23 Jedním experimentem například zjistil, že když si lidé přečtou příběh, v němž figuruje vegetarián z přesvědčení, zvyšuje to u lidí konzumujících maso disonanci více, než když jsou konfrontováni s příběhem vegetariána, který přestal jíst maso ze zdravotních důvodů. Lidé, kteří četli první příběh, určovali u zvířat menší schopnost cítit, než lidé, kteří četli příběh o vegetariánovi ze zdravotních důvodů, kde se nemuseli vyrovnávat s tak velkou disonancí. V jiném experimentu zjistil, že vystavení moralizování vegetariánů vede u lidí konzumujících maso k negativním emocím a k úzkosti, což jsou znaky kognitivní disonance. Lidé pak měli tendenci usuzovat na menší podobnost lidí se zvířaty, aby se s disonancí lépe vyrovnali, než lidé, kteří s moralizováním konfrontováni nebyli.

24 Dnes Academy of Nutrition and Dietetics.

25 Dietitians of Canada [online]. 27. 11. 2014. [cit. 9. 4. 2016]. Dostupné z http://www.dietitians.ca/Your-Health/Nutrition-A-Z/Vegetarian-Diets/Eating-Guidelines-for-Vegans.aspx.

Health Service[26] potvrdilo, že i správně vyvážená veganská strava je nejen bezpečná, ale může být i zdraví prospěšná, lidé často řeší dilema z obavy o chybějící látky a živiny u svých dětí, které by mohly negativně ovlivnit jejich zdravý vývoj. Obavy může podporovat i umělé dodávání vitaminu B12, jehož dostatečné množství nejsou z pouze rostlinné stravy schopni vstřebat ani dospělí lidé.

Rothgerber (2013) zjistil, že vegetariáni a vegani chovají častěji domácí mazlíčky a mají jich většinou větší počet (hlavně psy a kočky) než lidé konzumující maso. Nepřekvapivě mají také kladnější postoj ke krmení těchto zvířat vegetariánskou stravou. Například kočky jsou ale masožravá zvířata a jejich krmení pouze rostlinnou stravou může vést k vážným zdravotním problémům (Wakefield a kol., 2006). Eticky motivovaní vegetariáni a vegani se tak vystavují disonanci, když řeší dilema, jak zajistit zdravou a kvalitní stravu svým mazlíčkům a přitom nepodporovat chov hospodářských zvířat ve velkochovech. Rothgerber (2014) zkoumal, zda vegetariánští a veganští majitelé domácích mazlíčků rozlišují, kolik procent masa potřebují pro zdravý život kočky a kolik psi a zda pociťují vinu při omezování stravy svých zvířat. Výzkum byl proveden s 290 vegany a vegetariány. Rothgerber zjistil, že tito lidé jsou mnohem častěji ochotní krmit bezmasou stravou své psy, než kočky, a také pociťují menší vinu, když dávají maso kočkám, než psům. Důvodem jsou výzkumy potvrzující vhodnost vegetariánské stravy pro psy (O´Heare, 2013). Podle Rothgerbera (2014) je tedy dilema majitelů psů někdy vyřešeno omezeným krmením psů živočišnými produkty. U koček však dilema zůstává a i v případě psů zůstávají na straně majitelů těchto zvířat pochyby.

Lidé tedy často pociťují disonanci z rozporu mezi jejich postoji vůči zvířatům (mám rád zvířata) a jednáním (jím živočišné produkty, kupuji drogerii testovanou na zvířatech). Jestliže nechtějí změnit své jednání, mění se většinou jejich postoj nebo ho posilují různými argumenty tak, aby si své jednání odůvodnili. K vyrovnání disonance využívají různých vyrovnávacích mechanismů, s jejichž pomocí uvedou své přesvědčení a jednání opět do souladu. Důležitou roli zde hraje sebepojetí – lidé mají sami o sobě většinou pozitivní představu, od které se nechtějí odchýlit. Prostřednictvím různých zdůvodnění a obran pak mohou pokračovat v jednání, které je proti jejich etickým zásadám (nechci podporovat utrpení zvířat ve velkochovech nebo v laboratořích), ale které si dokázali odůvodnit takovým způsobem, aby jejich činnost (nákup živočišných nebo testovaných produktů) dále umožňoval.

1. 1. 4. Vnímání zvířat v naší společnosti a jeho důsledky

Kognitivní psychologie nám pomáhá rozpoznat, jakým způsobem naše mysl získává a zpracovává informace, v jakých situacích může dojít k rozporu mezi našimi hodnotami a jednáním a jakým způsobem řešíme kognitivní disonanci, která z tohoto jednání vyplývá. Díky této teorii můžeme pochopit, že za nevhodné chování někdy mohou nedostatečné, závádějící a zkreslené informace nebo jejich nevhodné zpracování. Kognitivní procesy nám prostřednictvím vnímání, zaměření pozornosti, myšlení a vytvářením úsudků umožňují poznávání skutečnosti. Jelikož je ale lidské vnímání a myšlení nedokonalé, jsou i naše úsudky někdy chybné. Naše vnímání ovlivňuje, jaký vztah si ke zvířatům utváříme. Jak poznamenává Veilleux (2014), náš vztah ke zvířatům neovlivňuje skutečný rozdíl mezi druhy zvířat (jejich inteligence nebo schopnosti), ale to, jak jednotlivá zvířata vnímáme. Vnímání je přitom ovlivněno kulturním a sociálním kontextem, na jehož základě vznikají předsudky a předpojatosti. Sklon vyhledávat informace potvrzující náš předchozí názor nás pak už jen udržuje ve schématu nahlížení určitých zvířat jako hloupých a špinavých a jiných jako inteligentních nebo citlivých, navzdory jejich skutečným pocitům a schopnostem. Podle Joy (2011) může k podobným situacím docházet díky ideologii karnismu,

26 The British National Health Service [online]. 2015. [cit. 9. 4. 2016]. Dostupné z http://www.nhs.uk/Livewell/Vegetarianhealth/Pages/Vegandiets.aspx.

jejímž cílem je prostřednictvím obranných mechanismů blokovat empatii k hospodářským zvířatům a chápat je jako objekty, ne individuality s vlastními zájmy. Často je naše jednání v uspěchaném světě pod vlivem heuristik automatické a zkratkovité, určité činnosti děláme, aniž bychom nad nimi hluboce uvažovali. Mnoho lidí si tak může dát k obědu kuřecí steak nebo těstoviny se sýrovou omáčkou, aniž by přemýšleli nad původem jídla.

Máme také tendenci vyhýbat se cíleně nepříjemným informacím, které by mohly narušit naši vnitřní integritu. Když si kupujeme maso nebo sýry, nechceme myslet na zvířata zavřená celý život v halách. Při výběru pracího prostředku nebo mýdla porovnáváme kvalitu s cenou, lidé zajímající se o životní prostředí se snaží sledovat i složení a dávají přednost přírodním produktům, ale málokdo už studuje, zda byl výrobek testován na zvířatech. Schopnost nezabývat se myšlenkami na nepříjemné věci prostřednictvím různých obranných mechanismů nám umožňuje jednat v rozporu s naším hodnotovým přesvědčením. Jestliže si rozpor mezi našimi hodnotami a jednáním i přes veškerou snahu zabránit tomu uvědomíme (což v případě environmentálně angažovaných lidí neustále obklopených informacemi o dopadech nákupu živočišných produktů na život zvířat i na životní prostředí není nijak neobvyklé), objeví se nepříjemné pocity kognitivní disonance spojené s konfliktem mezi vlastním sebepojetím a skutečným jednáním. Naše mysl i duševní procesy volají po obnovení psychické pohody, proto změníme své jednání (přestaneme jíst maso a živočišné produkty, začneme tyto výrobky nakupovat pouze u domácích farem...) nebo zapojíme další vyrovnávací strategie, kterými si dané jednání dokážeme dostatečně odůvodnit.

To, zda budeme při nákupu masných nebo mléčných produktů pociťovat disonanci, je závislé na našem vnímání zvířat. Pokud bude nadále zachován současný společenský diskurz, v němž je konzumace produktů pocházejících z určitých zvířat normou, je pro většinu lidí těžké vnímat hospodářská zvířat jinak než jako objekty sloužící lidem. Jsme vychováváni k jedení masa, vajec a mléčných produktů, k nákupu věcí z kůže a výrobků testovaných na zvířatech a většina lidí tento systém automaticky přijímá, aniž by se nad ním zamýšlela. Někteří lidé s tímto stavem nesouhlasí, ale je pro ně příliš obtěžující změnit své jednání, proto se systému přizpůsobí a nepříjemné pocity vytěsní. Lidé vykazují obdivuhodnou schopnost zavírat před nepříjemnými věcmi oči. Když v přírodovědném kroužku krmíme hady potkany, některé děti chlupatá zvířátka litují. Pokud se jich ale zeptám, jestli jim není líto zvířat, která jedí k obědu nebo k večeři, odpovídají, že to jim nevadí, protože ta zvířata nevidí. Při jídle nemusí myslet na živá kuřátka nebo prasátka, přeskočí proces vnímání mentálního spojení mezi pokrmem a živým zvířetem tak, jak to popisuje Joy (2011). Naše vnímání ovlivňuje, jak se ke zvířatům chováme. Pokud dojde k rozporu s našimi hodnotami, záleží pak na schopnostech našich obranných mechanismů, zda se s daným problémem dokážeme vyrovnat.

VYBRANÁ KAPITOLA ZE SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE

Hranice spravedlnosti

S aktivací normy altruismu souvisí i teorie týkající se **„hranice spravedlnosti“** *(„scope of justice“)* (Opotow 1990, 1994, 2001, Opotow a Weiss 2000). Podle této teorie záleží jen na nás, koho do okruhu svých zájmů zahrneme a kdo má tedy nárok na naši pomoc. Když člověk zamáčkne mravence, nemusí mu ho být líto, protože je mimo okruh jeho spravedlnosti (Winter a Koger 2009, s. 93). Hranice spravedlnosti je dichotomní koncept – druzí se nacházejí vždy uvnitř nebo vně tohoto okruhu. Tato hranice může být ovlivněna kulturně nebo sociálním prostředím, v němž daný jedinec vyrůstá: pro Evropany nebo Američany je nepřípustný japonský zvyk lovit velryby (přestože to není tak dávno, co byly i Spojené státy velrybářskou mocností) a naopak pro východní buddhistickou tradici může být eticky nepřípustná porážka hospodářských zvířat ve velkochovech v západních zemích (Opotow 1990; Opotow 1993).

Pokud mají lidé možnost někomu pomoci, podle Aronsona (2012, s. 310) dávají automaticky přednost geneticky podobným tvorům. Platí to nejen u lidí různého rasového nebo etnického původu, ale také v případě vztahu lidí k mimolidským zvířatům. Sociální psycholog Scott Plous (1993) provedl experiment, jímž zjistil, že kdyby si lidé mohli vybrat ze šesti druhů zvířat jedno, které zachrání, 74% lidí by se rozhodlo zachránit gorilu, která je nám geneticky nejpodobnější. Respondenti také většinou zcela odmítali možnost konzumace goril a jeden z respondentů přirovnával jejich jedení až ke kanibalismu.

Na druhou stranu, z výzkumu Opotow (1993) vyplývá, že podobnost nemusí být vždy významným indikátorem toho, zda daného jedince zahrneme do naší hranice spravedlnosti. V experimentu provedeném se středoškolskými studenty bylo zjištěno, že studenti byli v hodnocení určitého druhu brouka ovlivněni informacemi o jeho užitečnosti a závažností jeho konfliktu s lidmi (výstavba určitého zařízení pro lidi proti ponechání půdy jako přirozeného prostředí pro brouka), ale ne jeho podobností k lidem.

Kognitivní psychologie – literatura

ARONSON, Elliot. *Tvor společenský.* Wolters Kluver ČR, 2012.

ARONSON, Elliot; TAVRIS, Carol. *Chyby se staly (ale ne mou vinou)*. Dokořán, 2012.

BASTIAN, B., et al. (a) Don't mind meat? The denial of mind to animals used for human consumption. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2012, 38.2: 247-256.

BASTIAN, Brock, et al. (b). When closing the human–animal divide expands moral concern the importance of framing. *Social Psychological and Personality Science*, 2012, 3.4: 421-429.

BECHTEL, Robert B.; CHURCHMAN, Arza (ed.). *Handbook of environmental psychology*. John Wiley & Sons, 2003.

BELL, Paul A., et al. *Environmental Psychology*.—. New Jersey, 2001.

BILEWICZ, Michal; IMHOFF, Roland; DROGOSZ, Marek. The humanity of what we eat: Conceptions of human uniqueness among vegetarians and omnivores. *European Journal of Social Psychology*, 2011, 41.2: 201-209.

BINKA, Bohuslav. Environmentální etika. Masarykova univerzita, 2008.

BINNGIEßER, Janine; RANDLER, Christoph. Association of the Environmental Attitudes" Preservation" and" Utilization" with Pro-Animal Attitudes. *International Journal of Environmental & Science Education*, 2015, 10.3.

BJERKE, Tore; KALTENBORN, Bjørn P. The relationship of ecocentric and anthropocentric motives to attitudes toward large carnivores. *Journal of Environmental Psychology*, 1999, 19.4: 415-421.

BRATANOVA, Boyka; LOUGHNAN, Steve; BASTIAN, Brock. The effect of categorization as food on the perceived moral standing of animals. *Appetite*, 2011, 57.1: 193-196.

BRIEFER, Elodie F., et al. Goats excel at learning and remembering a highly novel cognitive task. *Frontiers in zoology*, 2014, 11.1: 1.

CLAYTON, Susan, MYERS, Gene. Conservation psychology. *Understanding and promoting human care for nature, EUA: Wiley-Blackwell*, 2009.

CLAYTON, Susan D. *The Oxford handbook of environmental and conservation psychology*. Oxford University Press, 2012.

CRAIG, Winston J.; MANGELS, Ann Reed. Position of the American Dietetic Association: vegetarian diets. *Journal of the American Dietetic Association*, 2009, 109.7: 1266-1282.

Dietitians of Canada [online]. 27. 11. 2014. [cit. 9. 4. 2016]. Dostupné z http://www.dietitians.ca/Your-Health/Nutrition-A-Z/Vegetarian-Diets/Eating-Guidelines-for-Vegans.aspx.

DUNLAP, Riley E.; VAN LIERE, Kent D. The "new environmental paradigm". *The journal of environmental education*, 1978, 9.4: 10-19.

DUNLAP, Riley, et al. Measuring endorsement of the new ecological paradigm: A revised NEP scale. *Journal of social issues*, 2000, 56.3: 425-442. h

DUNLAP, Riley E. The new environmental paradigm scale: From marginality to worldwide use. *The journal of environmental education*, 2008, 40.1: 3-18.

EYSENCK, Michael W.; KEANE, Mark T. *Kognitivní psychologie*. Praha: Academia, 2008.

FESTINGER, Leon. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford university press, 1962.

FILIPPI, Massimo, et al. The brain functional networks associated to human and animal suffering differ among omnivores, vegetarians and vegans. *PLoS One*, 2010, 5.5: e10847.

FURNHAM, Adrian; MCMANUS, Chris; SCOTT, David. Personality, empathy and attitudes to animal welfare. *Anthrozoös*, 2003, 16.2: 135-146.

GARDNER, Gerald T.; STERN, Paul C. *Environmental problems and human behavior*. Allyn & Bacon, 1996.

GREGORY-SMITH, Diana; SMITH, Andrew; WINKLHOFER, Heidi. Emotions and dissonance in 'ethical'consumption choices. *Journal of Marketing Management*, 2013, 29.11-12: 1201-1223.

HERZOG JR, Harold A.; BETCHART, Nancy S.; PITTMAN, Robert B. Gender, sex role orientation, and attitudes toward animals. *Anthrozoös*, 1991, 4.3: 184-191.

HERZOG, Harold; GRAYSON, Stephanie; MCCORD, David. Brief Measures of the Animal Attitude Scale. *Anthrozoös*, 2015, 28.1: 145-152.

HOOGLAND, Carolien T.; DE BOER, Joop; BOERSEMA, Jan J. Transparency of the meat chain in the light of food culture and history. *Appetite*, 2005, 45.1: 15-23.

JOY, Melanie. *Why we love dogs, eat pigs, and wear cows: An introduction to carnism*. Conari Press, 2011.

KAHNEMAN, Daniel. Myšlení rychlé a pomalé. 2012.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Choices, values, and frames. *American psychologist*, 1984, 39.4: 341.

KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* Cambridge University Press, c1982, aktualizováno 2001.

KLAYMAN, Joshua. Varieties of confirmation bias. *Psychology of learning and motivation*, 1995, 32: 385-418.

KNIGHT, Sarah, et al. Using grounded theory to examine people's attitudes toward how animals are used. *Society & Animals*, 2003, 11.4: 307-327.

KNIGHT, Sarah; BARNETT, Louise. Justifying attitudes toward animal use: A qualitative study of people's views and beliefs. *Anthrozoös*, 2008, 21.1: 31-42.

KOGER, Susan M.; WINTER, Deborah DuNann. *The psychology of environmental problems: Psychology for sustainability*. Psychology Press, 2011.

KOHÁK, Erazim. Zelená svatozář. Sociologické nakladatelství, 2012.

KORTENKAMP, Katherine V.; MOORE, Colleen F. Ecocentrism and anthropocentrism: Moral reasoning about ecological commons dilemmas. *Journal of Environmental Psychology*, 2001, 21.3: 261-272.

LEHRER, Jonah. *Jak se rozhodujeme*. Dokořán, 2010.

LEOPOLD, Aldo. *Obrázky z chatrče a rozmanité poznámky.* Abies, 1999.

LIBROVÁ, Hana. *Pestří a zelení.* Veronica, 1994.

LIBROVÁ, Hana, et al. *Vlažní a váhaví (kapitoly o ekologickém luxusu)*. Doplněk, 2003.

LOUGHNAN, Steve; BASTIAN, Brock; HASLAM, Nick. The psychology of eating animals. *Current Directions in Psychological Science*, 2014, 23.2: 104-108.

LOUGHNAN, Steve; BRATANOVA, Boyka; PUVIA, Elisa. The Meat Paradox: How are we able to love animals and love eating animals. *Mind Italia*, 2011, 1: 15-18.

LOUGHNAN, S.; HASLAM, N.; BASTIAN, B.. The role of meat consumption in the denial of moral status and mind to meat animals. *Appetite*, 2010, 55.1: 156-159.

LUSK, Jayson L.; NORWOOD, F. Bailey; PRICKETT, Robert W. Consumer preferences for farm animal welfare: Results of a nationwide telephone survey. *Oklahoma State University, Department of Agricultural Economics*, 2007.

MAYFIELD, L. E., et al. Consumption of welfare-friendly food products in Great Britain, Italy and Sweden, and how it may be influenced by consumer attitudes to, and behaviour towards, animal welfare attributes. *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, 2007, 15.3: 59-73.

MENAPACE, Luisa, et al. Cognitive heuristics and farmers' perceptions of risks related to climate change. In: *2012 Annual Meeting, August 12–14, 2012, Seattle, Washington*. 2012. p. 08.

MENDL, Michael; HELD, Suzanne; BYRNE, Richard W. Pig cognition. *Current Biology*, 2010, 20.18: R796-R798.

MORRIS, P., Knight, S., & Lesley, S. (2012). Belief in animal mind: does familiarity with animals influence beliefs about animal emotions?. *Society & Animals*, *20*(3), 211-224.

NAKONEČNÝ, Milan. *Sociální psychologie.* Academia, 2009.

O'HEARE, James. Vegan Dogs. 2008.

PIAZZA, Jared, et al. Rationalizing meat consumption. The 4Ns. *Appetite*, 2015, 91: 114-128.

PIFER, Linda; SHIMIZU, Kinya; PIFER, Ralph. Public attitudes toward animal research: Some international comparisons. *Society & Animals*, 1994, 2.2: 95-113.

PLOUS, Scott (b). Psychological mechanisms in the human use of animals. *Journal of Social Issues*, 1993, 49.1: 11-52.

PLOUS, Scott Ed. *Understanding prejudice and discrimination*. McGraw-Hill, 2003.

PLUHAR, Evelyn B. Meat and morality: Alternatives to factory farming. *Journal of Agricultural and Environmental Ethics*, 2010, 23.5: 455-468.

PLOUS, Scott (a). *The psychology of judgment and decision making*. Mcgraw-Hill Book Company, 1993.

PRUNTY, Jared; APPLE, Kevin J. Painfully aware: The effects of dissonance on attitudes toward factory farming. *Anthrozoös*, 2013, 26.2: 265-278.

ROTHGERBER, Hank. A meaty matter. Pet diet and the vegetarian's dilemma. *Appetite*, 2013, 68: 76-82.

ROTHGERBER, Hank. Carnivorous cats, vegetarian dogs, and the resolution of the vegetarian's dilemma. *Anthrozoös*, 2014, 27.4: 485-498.

ROTHGERBER, Hank. Efforts to overcome vegetarian-induced dissonance among meat eaters. *Appetite*, 2014, 79: 32-41.

SEDLÁKOVÁ, Miluše; ŠOLCOVÁ, Iva. *Vybrané kapitoly z kognitivní psychologie: mentální reprezentace a mentální modely*. Grada Publishing, spol. sro, 2004.

SERPELL, James. *In the company of animals: A study of human-animal relationships*. Cambridge University Press, 1996.

SCHWEITZER, Albert. *Nauka úcty k životu.* DharmaGaia, 1993.

SINGER, Peter. All animals are equal. *Philosophic Exchange*, 1974, 5.1: 6.

SINGER, Peter. *Osvobození zvířat.* Práh, 2001.

SINGER, Peter. *Practical ethics.* Cambridge University Press, 2011.

SLOVIC, Paul. If i look at the mass i will never act: Psychic numbingpsychic numbing and genocidegenocide. In: *Emotions and risky technologies*. Springer Netherlands, 2010. p. 37-59.

STERN, Paul C. New environmental theories: toward a coherent theory of environmentally significant behavior. *Journal of social issues*, 2000, 56.3: 407-424.

STERN, Paul C., et al. A value-belief-norm theory of support for social movements: The case of environmentalism. *Human ecology review*, 1999, 6.2: 81.

STERNBERG, Robert J., et al. *Kognitivní psychologie*. Portál, 2002.

STIBBE, Arran. Language, power and the social construction of animals. *Society & Animals*, 2001, 9.2: 145-161.

STOCKBURGER, Jessica, et al. Vegetarianism and food perception. Selective visual attention to meat pictures. *Appetite*, 2009, 52.2: 513-516.

ŠEDOVÁ, Iveta; SLOVÁK, Ľuboš; JEŽKOVÁ, Ivana. Meat-eating among students of environmental studies. *Appetite*, 2016, v recenzním řízení.

TAYLOR, Nicola; SIGNAL, Tania D. Empathy and attitudes to animals. *Anthrozoös*, 2005, 18.1: 18-27.

TE VELDE, Hein; AARTS, Noelle; VAN WOERKUM, Cees. Dealing with ambivalence: farmers' and consumers' perceptions of animal welfare in livestock breeding. *Journal of agricultural and environmental ethics*, 2002, 15.2: 203-219.

The British National Health Service [online]. 2015. [cit. 9. 4. 2016]. Dostupné z http://www.nhs.uk/Livewell/Vegetarianhealth/Pages/Vegandiets.aspx.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 1974, 185.4157: 1124-1131.

VEILLEUX, Sophie. Coping With Dissonance: Psychological Mechanisms That Enable Ambivalent Attitudes Toward Animals. 2014.

WAKEFIELD, Lorelei A.; SHOFER, Frances S.; MICHEL, Kathryn E. Evaluation of cats fed vegetarian diets and attitudes of their caregivers. *Journal of the American Veterinary Medical Association*, 2006, 229.1: 70-73.

Sociální psychologie – literatura

ARONSON, Elliot. *Tvor společenský.* Wolters Kluver ČR, 2012.

OPOTOW, Susan. Animals and the scope of justice. *Journal of Social Issues*, 1993, 49.1: 71-85.

OPOTOW, Susan. Moral exclusion and injustice: An introduction. *Journal of social issues*, 1990, 46.1: 1-20.

OPOTOW, Susan. Predicting protection: Scope of justice and the natural world. *Journal of Social Issues*, 1994, 50.3: 49-63.

OPOTOW, Susan; WEISS, Leah. New ways of thinking about environmentalism: Denial and the process of moral exclusion in environmental conflict. *Journal of Social Issues*, 2000, 56.3: 475-490.

PLOUS, Scott. Psychological mechanisms in the human use of animals. *Journal of Social Issues*, 1993, 49.1: 11-52.

PLUHAR, Evelyn B. Meat and morality: Alternatives to factory farming. *Journal of Agricultural and Environmental Ethics*, 2010, 23.5: 455-468.