Mrkev a hovězí jazyk: hlad a preference jídla

Prázdný žaludek je hluchý.
La Fontaine (1621–1695) – francouzský bajkář

Prázdný žaludek nenaslouchá ničemu.
Španělské přísloví

Je to poměrně samozřejmé: musíme jíst, abychom žili. V tom se žádná kultura neliší – hlad je biologickou potřebou. Tělo přeměňuje jídlo na energii, aby mohlo dále fungovat a růst. Naše touha po jídle je vybuzena fyziologickým stavem (např. chemií těla a hypotalamickou aktivitou mozku) a našimi naučenými reakcemi na vnější podněty. Biologická povaha hladu vysvětluje mnoho mezikulturních podobností ve stravování. Lidé ze všech kultur sliní, když očekávají chutný pokrm. Upřednostňování sladkých a slaných chutí je univerzální a geneticky dané. Pro většinu dětí jsou nejoblíbenějším jídlem sladkosti. Individuální zkušenosti nicméně spoluutvářejí preference určitých pokrmů. Když se například lidem podávají vysoce solené pokrmy, dochází u nich k rozvoji preference k nadměrnému solení (Beauchamp, 1987). Kvůli tomu bude člověk, který vyrostl v New Orleans nebo v Íránu, pravděpodobně považovat leckteré skandinávské jídlo za jídlo bez chuti.

Kulturní normy a tradice většinou regulují naše stravovací návyky, určují, co považujeme za chutné a co za mdlé, a vytvářejí sociální tabu konzumovat určitá jídla. Arabští beduíni požijí oko velblouda, což by mnoho Evropanů považovalo za nechutné. V některých evropských a arabských kulturách je hovězí jazyk považován za delikatesu, což bude většina Severoameričanů naopak chápat jako velice bizarní. Podobně většina Severoameričanů odmítne požít psí maso, což je přijatelné jídlo ve Vietnamu. Muslimové jedí hovězí, kterého by se ovšem hinduista nedotkl. Muslimové, stejně jako mnoho židů, nepožijí vepřové. Lidé z jiných etnických a náboženských skupin ho jedí běžně. Výzkumy ukazují, že lidé jsou většinou opatrní při ochutnávání nových jídel a produktů z masa (Pliner – Pelchat, 1991). Při opakovaném vystavení určitému jídlu se ovšem naše hodnocení nové chuti obvykle zlepšuje. Když navíc zkonzumujeme nové jídlo, zvyšuje se i naše ochota ochutnat znovu něco nového (Pliner, 1982; Pliner et al., 1993).

Když hlad způsobuje stres: poruchy příjmu potravy

Poruchy příjmu potravy se častěji vyskytují na Západě než v nezápadních zemích. Poruchy příjmu potravy jsou dále častější u mladých žen z průmyslových společností (země jako Kanada, USA, evropské země, Japonsko a Austrálie) než u mladých žen odjinud. Prevalence mentální anorexie u žen se v těchto zemích pohybuje mezi 0,1 až 6 procenty. Prevalence mentální bulimie se v západních zemích pohybuje u mužů mezi 0 až 6 a u žen mezi 0,3 až 7 procenty. Výzkumy také naznačují obecné zvýšení abnormálních postojů ke stravování v nezápadních zemích (Castillo, 1997; Makino et al., 2004). Zde se budeme soustředit na dva typy poruch příjmu potravy – *mentální anorexii* a *bulimii*, což jsou obě choroby ohrožující život. Lidé trpící poruchami příjmu potravy (v 90 % jsou to ženy) se nadměrně zabývají svou tělesnou vahou, absolvují drastické diety a půsty nebo úporné vylučování jídla (např. zvracení, fyzicky náročné cvičení) – to vše s cílem získat nebo si udržet žádanou tělesnou hmotnost.

Kulturní normy mají značný vliv na to, zda se u jedince rozvine posedlost ideálem štíhlého těla a intenzivní strach z nárůstu váhy (*DSM-5*, 2013). Ve většině kultur se určité aspekty ženské anatomie stávají signály toho, jak femininní či jak přitažlivá žena je (Habermas, 1991). V dnešních západních společnostech je štíhlé tělo hlavním aspektem atraktivity zvyšujícím vnímanou ženskost. Mimo některé psychologické faktory, které mohou jedince predisponovat k rozvoji poruchy příjmu potravy, přispívají k rozvoji vnímání sebe sama jako kohosi obézního, tlustého nebo neatraktivního zejména sociální faktory, jako jsou kulturně dané představy o kráse, módní trendy a tlak vrstevníků (Thompson, 2003). V mnoha netradičních kulturách je atraktivita spojena s menším, štíhlejším tělem. Větší, zaoblená tělesná stavba je spojována se stereotypem „manželky a matky“, jemuž se mnoho mladých žen zoufale snaží vyhnout.

Anorexie není „novým“, s moderními časy spojeným onemocněním a nevyskytuje se pouze v západních kulturách. Přestože pojem „anorexie“ vznikl v roce 1874, několik medicínských pramenů popisuje jeho symptomy u lidí žijících v 18. století i mnohem dříve. Rudolph Bell (1985) popsal na základě historických dokumentů takzvanou *svatou anorexii* spočívající v odmítání jídla spojeném s přesvědčením o tom, že odmítání jídla vede ke spojení s posvátnými silami. Přestože vědci nalezli doklady o tom, že výskyt jak anorexie, tak bulimie je vyšší ve dvacátém století, lze výskyt anorexie pozorovat ve všech nezápadních oblastech světa. S výjimkou Japonska a Íránu jsou odhady prevalence bulimie v nezápadních kulturách

pod rozmezím udávaným v západních zemích, také pokusy o nalezení důkazů o historickém výskytu bulimie byly neúspěšné (Keel – Klump, 2003).

Vítězství a harmonie: výkonová motivace

Lidé neustále usilují o úspěch a touží vyniknout. Podívejme se na mistrovské výtvory lidské kreativity, na egyptské pyramidy, starobylé incké chrámy nebo na Eiffelovu věž v Paříži. Nebo se zaměřme na sport a sledujme, jak atleti různých národností, různé etnicity a různého vyznání mezi sebou soupeří o vítězství. Prolistujme si poezii Nizámího, velkého perského básníka, nebo jakýkoliv román od kolumbijského literárního génia Gabriela Garcíi Márqueze. Lidé se vždy snaží vyniknout a překonat ostatní. **Potřeba výkonu** je sociální potřebou, která vede lidi k neustálému usilování o úspěch, dokonalost, vliv a výkon.

Rodíme se s motivem k výkonu? Jeden z průkopníků výzkumu výkonové motivace, David McClelland (1958), by na tuto otázku kategoricky odpověděl, že nikoliv. Ukázal, že výkonové motivaci se ze značné části učíme v dětství – od rodičů, kteří kladou důraz na excelenci a své děti v emoční rovině odměňují za dobré výkony. V životě jedince může výkonovou motivaci ovlivnit celá řada dalších faktorů. Pokud se s tímto dítě nesetká, potřeba výkonu se u něj nerozvine.

Určité sociální normy jsou s touto motivací spojené. Například manažeři v československém průmyslu (když to ještě byla sjednocená komunistická země) měli úroveň výkonové motivace výrazně nižší než jejich protějšky v USA (Krus – Rysberg, 1976). Zjistilo se také, že již 11–12leté americké děti jsou soutěživější a více individualistické než stejně staré čínské děti (Domino, 1992). V jiné studii americké matky pro své děti opakovaně vybíraly výrazně obtížnější cíle než matky mexické (Madsen – Kagan, 1973). V klasickém výzkumu motivace McClelland (1987) ve 22 kulturách analyzoval dětské pohádky s ohledem na to, jak moc se v nich objevovala témata související s výkonovou motivací. Poté dal do vztahu míru motivace s ukazateli ekonomického rozvoje ve sledovaných zemích. Skóry výkonové motivace vysoce korelovaly s hospodářským růstem daných zemí. Jinými slovy, čím větší byl v místních pohádkách kladen důraz na výkon, tím vyšší byl ekonomický výkon příslušných zemí.

V mezinárodním projektu, kterého se zúčastnilo více než 12 000 participantů, Adrian Furnham s kolegy (1994) poukázal na významný vztah mezi individuální výkonovou motivací a hospodářským růstem. Hospodářský růst koreloval se soutěživostí: čím vyšší je míra soutěživosti, tím

vyšší je výkonová motivace; čím vyšší je míra výkonové motivace, tím vyšší je míra hospodářského růstu. Existuje-li zde korelace, jaký je pak mezi danými proměnnými příčinný vztah? Poměrně dost vědců je toho názoru, že hospodářský rozvoj mění kulturní syndromy. Kupříkladu u zemí s rozvíjejícím se a sílícím hospodářstvím následně dochází ke zvyšování míry individualismu a ke snižování vzdálenosti moci a autoritarianismu (Hofstede, 1980). Jiní vyzdvihují to, že kulturní syndromy podporují ekonomický růst: hodnota připisovaná tvrdé práci a postupnému spoření by měla zvyšovat ekonomický rozvoj, což předpovídají již některé starší studie (McClelland, 1961; Weber, 1905). Novější studie nicméně ukazují, že se v tomto případě pravděpodobně jedná o obousměrnou kauzalitu a vzorce kulturních změn vykazují jistou konzistenci (Allen et al., 2007). Například Japonsko a Hongkong, dvě ekonomicky velice úspěšné země, byly dlouhodobě zastánci takzvaného **konfuciánského dynamismu**: kulturního syndromu projevujícího se houževnatým dosahováním hospodářských cílů, sociální stabilitou, podporou ekonomické obezřetnosti, podporou spoření a prosazováním loajality a důvěry důrazem na stud (Hofstede – Bond, 1988). Čína přibližně před 20 lety ve společnosti vynutila prosazení podobných hodnot. Na druhou stranu existují silné empirické důkazy o tom, že jedinci, kteří vyrostli v časech hospodářské prosperity, vykazují zvýšenou míru identifikace s hodnotami, jako je egalitářství, harmonie a autonomie (Allen et al., 2007). Vědomí finanční nejistoty vede lidi k touze po silných vůdcích, pravidlech a pořádku. Pocit finančního zabezpečení naopak lidi vede k sebevyjádření a individuálním radostem (Inglehart, 1997).

Jednou z charakteristik vysoké výkonové motivace je podnikavost. Tento rys stimuluje iniciativu a nové nápady (Miller, 1983). Tresty zpravidla tvorbu nových nápadů nepodporují. V rodinách s autoritativní výchovou navíc u dětí dochází k rozvoji relativně nízké úrovně výkonové motivace (Segall et al., 1990). Jak odhalila studie provedená v devíti zemích, podnikavost je typicky spojena s vysokou úrovní vzdálenosti moci – či tolerance pro nerovnost distribuce moci v zaměstnání, vysokou úrovní individualismu a maskulinity a nízkou měrou vyhýbání se nejistotě (McGrath et al., 1992). Data získaná na vzorku respondentů z USA (Zheng – Stimpson, 1990) poukázala na rozdíly mezi lidmi se sklonem podnikat a lidmi bez tohoto sklonu ve čtyřech psychologických charakteristikách: inovativnosti, orientaci na výkon, sebevědomí a pocitu osobní kontroly.