

Univerzita Hradec Králové  
Filozofická fakulta

**Bakalářská práce**

2021

Aneta Shánělová

Univerzita Hradec Králové  
Filozofická fakulta  
Katedra filozofie a společenských věd

**Komunikační strategie Náboženské společnosti Svědkové**

**Jehovovi**

Bakalářská práce

Autor: Aneta Shánělová  
Studijní program: B7507 – Specializace v pedagogice  
Studijní obor: Český jazyk a literatura se zaměřením  
na vzdělávání – Společenské vědy  
se zaměřením na vzdělávání  
Forma studia: prezenční  
Vedoucí práce: Mgr. et Mgr. Iva Svačinová, Ph.D.

## Zadání bakalářské práce

**Autor:** Aneta Shánělová

**Studium:** P18P0253

**Studijní program:** B7507 Specializace v pedagogice

**Studijní obor:** Český jazyk a literatura se zaměřením na vzdělávání, Společenské vědy se zaměřením na vzdělávání

**Název bakalářské práce:** **Komunikační strategie Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi**

**Název bakalářské práce AJ:** Communication strategies of Jehovah's Witnesses

### Cíl, metody, literatura, předpoklady:

Bakalářská práce prozkoumá komunikační strategie Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi. V teoretické části práce se autorka se zaměří na fenomén náboženské konverze, z hlediska sociologie náboženství zmapuje strategie, které mohou náboženské skupiny používat při snaze získávání nových členů. Poté se zaměří na analýzu strategií, které využívají při osobním kontaktu s veřejností (v rámci tzv. služby) členové Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi. V první fázi autorka prozkoumá textové zdroje a příručky, z nichž svědkové čerpají návody pro působení na veřejnosti (Využívej vzdělávání v teokratické škole, Příručka pro školu teokratické služby, Organizovaně sloužíme Jehovovi) a pokusí se identifikovat konkrétní prvky strategií navazování kontaktu. Na základě několika rozhovorů se svědky se následně pokusí zhodnotit, zda a jak tyto strategie využívají, jakým způsobem je reflektují a hodnotí samotní svědkové.

Beckford, J. The trumpet of Prophecy. A sociological study of the Jehovah's Witnesses, New York: Halsted Press, 1975. Biolková, J. Jazyk Svědků Jehovových - analýza příběhů o konverzi (magisterská práce). Brno: Masarykova Univerzita 2012. Biolková, J. Náboženská společnost svědkové Jehovovi (Bakalářská diplomová práce). Brno: Masarykova univerzita, 2008. Engelrhart, V. Kdo jsou Svědci Jehovovi? Olomouc. Maticе cyrilometodějská, 1922. Ferfecki, S. Byl jsem Svědkem Jehovovým. Ostrava. Křesťanské sbory v Československu, 1991. Enroth, R. Průvodce sektami a novými náboženstvími. Praha: EELAC, 1995. Novotný, T.; Vojtíšek, Z. Základní orientace v nových náboženských směrech. Praha: Oliva, 1995. Václavík, D. Religionistická typologie a taxonomie. Brno. Masarykova univerzita, 2014. Václavík, D. Sociologie nových náboženských hnutí. Brno: Masarykova univerzita, 2007. Sawyer, J. F. A., Simpson, J.M. Y. Concise Encyclopedia of Language and Religion. Oxford: Pergamon, 2001. Stark, R., Iannaccone, L. Why the Jehovah's Witnesses Grow so Rapidly, Journal of Contemporary Religion, Vol. 12, No.2, 1997. Watchtower Bible and Tract Society of New York, inc., Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2002. Watchtower Bible and Tract Society of New York, inc., Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, inc., Organizování, abychom dovršili svou službu, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1991.

**Garantující pracoviště:** Katedra filosofie a společenských věd,  
Filozofická fakulta

**Vedoucí práce:** Mgr. et Mgr. Iva Svačinová, Ph.D.

**Oponent:** doc. Mgr. Martin Paleček, Ph.D.

**Datum zadání závěrečné práce:** 12.8.2019

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou práci vypracovala pod vedením vedoucího bakalářské práce samostatně a uvedla jsem všechny použité prameny a literaturu.

V Hradci Králové dne

Aneta Shánělová

---

## **Poděkování**

Děkuji Mgr. et Mgr. Ivě Svačinové, Ph.D.za odborné vedení práce a poskytování rad.

## **Anotace**

SHÁNĚLOVÁ, Aneta. *Komunikační strategie Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi*. Hradec Králové: Filozofická fakulta Univerzity Hradec Králové, 2021. s. 73. Bakalářská práce.

Bakalářská práce se zabývá komunikačními strategiemi, které mohou užívat členové Náboženské skupiny Svědkové Jehovovi ve službě neformálního podávání svědectví. Teoretická část práce vychází ze sociologického přístupu k fenoménu náboženské konverze, představuje tzv. social drift – model konverze, zaměřuje se na okamžik prvního setkání jedince s náboženskou skupinou. Pro uchopení charakter prvního setkání jedince se skupinou je užito vzhledu z teorie komunikace. Náboženská komunikace v kontextu konverze je vnímána jako typ persuasivní komunikace cílící na změnu náboženského přesvědčení jedince. V empirické části práce se zaměřuji na charakter komunikace v situaci prvního kontaktu jedince s členem Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi. Charakter komunikace je zkoumán na úrovni doporučení, která jsou svědkům předkládána v rámci vzdělávacích příruček, a na úrovni konkrétní praxe svědků. V práci se zaměřuji na identifikaci cílů komunikace, charakter zahájení komunikace, odhad adresáta, užití komunikační strategie a způsoby ukončení rozhovoru.

### **Klíčová slova:**

Komunikace, komunikační strategie, konverze, svědkové Jehovovi, social drift – model

## **Annotation**

SHÁNĚLOVÁ, Aneta. *Communication strategies of Jehovah's Witnesses*. Hradec Králové: Faculty of Philosophy University of Hradec Králové, 2021, s. 73. Bachelor Degree Thesis.

This bachelor's thesis is about the communication strategies that may be used by members of the Jehova's Witnesses religious group for the purpose of informal presentation of testimonies. The theoretical part of this paper is based on the sociological approach to the phenomenon of religious conversion, it represents a so-called social drift – model of conversion, focusing on the moment of the first meeting between an individual and the religious group. Information from the theory of communication is used to understand the nature of the first meeting between the individual and the group. Religious communication in the context of conversion is considered a type of persuasive communication targeted at changing the religious conviction of an individual. In the empirical part of this paper I focus on the nature of communication in the situation of initial contact between the individual and a member of the Jehova's Witnesses religious group. The nature of the communication is examined on the level of the recommendations that are offered to the witnesses within the terms of education manuals, and on the level of the specific practical experience of the witnesses themselves. I focus on identifying the targets of the communication, the nature of initiation of communication, assessment of the addressee, the utilised communication strategies and the methods of ending the conversation.

### **Keywords:**

Communication, communication strategies, conversion, Jehovah's Witnesses, social drift – model

# Obsah

1	Úvod .....	10
2	Konverze ze sociologického hlediska.....	12
2.1	Základní přístupy ke konverzi .....	12
2.1.1	Social drift – model .....	13
2.2	Motivace ke konverzi .....	17
3	Role komunikace v social drift – modelu.....	20
3.1	Persuasivní komunikace v konverzi.....	21
3.1.1	Apely v persuasivní náboženské komunikaci.....	22
4	Metodologie.....	24
4.1	Použité metody .....	25
4.1.1	Obsahová analýza .....	25
4.1.2	Polostrukturovaný rozhovor .....	26
4.1.3	Metoda sněhové koule .....	26
5	Obsahová analýza příruček Svědků Jehovových .....	27
5.1	Komunikační cíle prvního rozhovoru .....	27
5.1.1	Předání „dobré zprávy“ .....	28
5.1.2	Předání pozitivní a praktické zprávy .....	29
5.1.3	Pomoc lidem v poznání pravdy .....	29
5.1.4	Předání publikace, časopisu.....	30
5.1.5	Navázání kontaktu .....	31
5.2	Zahájení komunikace .....	31
5.2.1	Přátelský přístup .....	32
5.2.2	Reprezentující vzhled a prostředky neverbální komunikace.....	32
5.3	Odhad adresáta .....	33
5.3.1	Pozorování a naslouchání .....	33
5.3.2	Motivace ke konverzi .....	34
5.4	Komunikační strategie .....	35
5.4.1	Racionální a emocionální apely.....	35
5.4.2	Postupná náboženská interpretace.....	36
5.4.3	Přímá otázka na víru.....	37
5.4.4	Paralela s Biblií.....	37
5.5	Udržení kontaktu.....	38



5.5.1	Předání kontaktu .....	38
5.5.2	Nabídka na další setkání .....	38
5.5.3	Otázka na příště .....	39
6	Analýza rozhovorů .....	40
6.1.1	Předání „dobré zprávy“ .....	41
6.1.2	Předání pozitivní a praktické zprávy .....	42
6.1.3	Pomoc lidem v poznání pravdy .....	43
6.1.4	Předání publikace, časopisu.....	43
6.1.5	Navázání kontaktu a vzbuzení zájmu o biblické studium .....	44
6.2	Zahájení komunikace .....	45
6.2.1	Zahájení konverzace jedincem .....	45
6.2.2	Zahájení konverzace svědkem Jehovovým .....	47
6.2.2.1	Přátelský přístup.....	49
6.2.2.2	Reprezentující vzhled a prostředky neverbální komunikace.....	50
6.3	Odhad adresáta .....	51
6.3.1	Pozorování .....	52
6.3.2	Naslouchání .....	52
6.3.3	Motivace ke konverzi .....	53
6.4	Komunikační strategie .....	55
6.4.1	Racionální a emocionální apely.....	55
6.4.2	Bezprostřední spojení probíraného tématu s Bibli .....	56
6.4.3	Postupná náboženská interpretace.....	57
6.4.4	Přímá otázka na víru .....	58
6.4.5	Paralela s Bibli.....	58
6.5	Udržení kontaktu.....	58
6.5.1	Předání kontaktu .....	59
6.5.2	Nabídka na další setkání .....	60
6.5.3	Otázka na příště .....	60
7	Závěr.....	61
8	Seznam použitých zdrojů a literatury .....	67
9	Seznam obrázků.....	69
10	Přílohy .....	70

# 1 Úvod

Tato bakalářská práce se zabývá problematikou náboženské konverze. Hlavním výzkumným tématem je komunikace náboženských skupin o fenoménu náboženství s veřejností. Ve své práci se konkrétně zabývám komunikačními strategiemi, které užívají při prvotním kontaktu s veřejností členové svědků Jehovových.

Svědkové Jehovovi se v České republice stali registrovanou náboženskou společností v roce 1993 pod názvem Náboženská společnost Svědkové Jehovovi. Svědkové Jehovovi jsou po celém světě organizováni obdobným způsobem. Společenství se dělí v jednotlivých zemích do sborů, ty jsou řízeny odbočkami, které jsou koordinovány hlavní centrem svědků v Pensylvánii. Pro Českou republiku je odbočka umístěna na Praze 9, odbočka spravuje přes 230 sborů. Skupina sčítá na území České republiky přes 15 tisíc členů.<sup>1</sup>

Tato práce se soustředí na prvotní kontakt svědků Jehovových s jedincem v službě *neformální podávání svědectví*. Neformální podání svědectví je jednou ze strategií, jež svědkové veřejnost oslovují a mohou díky ní získat nové členy. Svědkové působí při této službě na veřejných místech, ke kontaktu člena s jedincem tak může dojít kdekoliv. Práce zkoumá průběh náboženské komunikace v těchto neformálních rozhovorech. Hlavním cílem je identifikovat komunikační strategie, které obecně platí pro většinu okamžiků prvního setkání členů svědků Jehovových s neznámou osobou.<sup>2</sup> Hlavní výzkumnou otázkou je:

*Jaké komunikační strategie užívají svědkové Jehovovi v neformálních podávání svědectví?*

---

<sup>1</sup>Oficiální portál svědků Jehovových [online]. [cit. 28. 04. 2021].

Dostupné z: <https://www.jw.org/cs/svedkove-jehovovi/na-celem-svete/CZ/>.

<sup>2</sup>Organizované sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2020. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 90.

K výzkumu komunikačních strategií přistupuji ze sociologicky orientované perspektivy. Vycházím z pojetí náboženské skupiny jako principiálně sociální skupiny a fenoménu konverze jako procesu začlenění jedince do skupiny. Hlavním východiskem pro bakalářskou práci bude social drif – model, který vnímá konverzi jako postupný proces, v němž dochází ke změně identity jedince a jeho sociálních vazeb. Social drift – model charakterizuje proces konverze jako postupující skrze několik fází – od navázání prvního kontaktu potenciálního konvertity s náboženskou skupinou až po jeho úspěšné začlenění do skupiny. Ve své práci se budu soustředit pouze na okamžik prvního setkání člena skupiny s jedincem. Sociologické uchopení fenoménu náboženské konverze v tomto bodě rozvíjím o vhléd z teorie komunikace. Náboženská komunikace v kontextu konverze je vnímána jako typ komunikace, který cílí na změnu náboženského přesvědčení jedince, proto se druhá kapitola práce bude věnovat persuasivní komunikaci v situaci prvního setkání člena náboženské skupiny s potenciálním konvertitou.

V empirické části nejprve prozkoumám dostupné vzdělávací příručky Svědků Jehovových, na jejichž základě identifikuji obecné doporučované komunikační strategie pro první kontakt s veřejností. Následně provedu rozhovory se členy a s bývalými členy svědků Jehovových. Na základě provedených rozhovorů identifikuji konkrétní varianty strategií navazování a udržování prvního kontaktu s jedinci, které respondenti využívají během služby neformálního podávání svědectví. Zaměřuji se na identifikaci komunikačního cíle svědků během služby a způsoby jeho dosažení. Zkoumám způsoby zahájení a vedení komunikace, charakter zprávy, kterou se svědkové snaží během komunikace předat a způsoby udržení kontaktu s potenciálními konvertity.

## 2 Konverze ze sociologického hlediska

Práce vychází ze sociologického<sup>3</sup> přístupu k náboženství, který nahlíží na nová náboženské skupiny jako na specifické typy sociálních skupin.<sup>4</sup> Sociologie sleduje proměny náboženství v čase a soustředí se na jeho úlohu v sociokulturním procesu. Orientuje se rovněž na konverzi a celkový proces náboženské socializace. Pojímá náboženské skupiny jako skupiny sociální a zkoumá jejich strukturu i organizaci.<sup>5</sup>

### 2.1 Základní přístupy ke konverzi

Ke konverzi k náboženským hnutím se přistupuje ze dvou různých úhlů pohledu. Prvním modelem průběhu konverze je tzv. *brainwashing model* (též vymývání mozku). Teoretikové tento model konverze popisují jako násilný postup získávání nových členů. Pojem zavedl americký novinář Edward Hunter v 50. letech 20. století v době korejské války.<sup>6</sup> Mezi první badatele patřil Robert Jay Lifton, který ve svém díle *Chinese Thought Reform and the Psychology of Totalism*<sup>7</sup> osvětlil původ a definici pojmu *brainwashing*.<sup>8</sup>

---

<sup>3</sup> Tím se odlišuje od teologického přístupu ke konverzi, který v západním kulturním kontextu obvykle srovnává nová náboženská hnutí s křesťanstvím a hodnotí je z hlediska jejich etických principů a pravdivosti. Podle Zbírala jsou v tomto typu přístupu nová náboženská hnutí obvykle uchopována hodnotícím způsobem a vnímána jako destruktivní. Alternativním přístupem k výzkumu konverze je psychologický přístup, který se zaměřuje na proces konverze z hlediska změn v jedincově prožívání. Zbiral hodnotí tento přístup rovněž jako často hodnotící: psychologové a psychiatři často pojmají prostředí nových náboženských skupin jako destruktivní pro lidskou psychiku; opomíjejí hledisko, podle něž může mít konverze i pozitivní efekty na psychiku jedince. (Srov. ZBÍRAL, David. Stručný úvod do problematiky nových náboženských hnutí [online]. 11. dubna 2007. Dostupné z: <http://www.david-zbiral.cz/NNHuvod.htm>.) Kritiku tohoto přístupu nabízí v českém prostředí např. Lužný, který ukazuje, že členství v netradičních náboženských skupinách může mít pro psychiku jednotlivce i významné pozitivní důsledky. (Srov. LUŽNÝ, Dušan, Nová náboženství a sekty [online].

Dostupné z <https://www.psychiatriepropraxi.cz/pdfs/psy/2010/02/12.pdf>).

<sup>4</sup> ZBÍRAL, David. Stručný úvod do problematiky nových náboženských hnutí [online]. 11. dubna 2007. Dostupné z: <http://www.david-zbiral.cz/NNHuvod.htm>.

<sup>5</sup> NEŠPOR, Zdeněk R. a LUŽNÝ, Dušan. Sociologie náboženství. Praha: Portál, 2007. s. 18. ISBN 978-80-7367-251-5. s. 18.

<sup>6</sup> TAYLOR, Kathleen E. *Brainwashing: manipulace s myšlením*. Praha: NLN, Nakladatelství Lidové noviny, 2006. ISBN 80-7106-773-3. s. 13. – 14.

<sup>7</sup> LIFTON, Robert Jay. *Thought reform and the psychology of totalism: A study of "brainwashing" in China*. Norton, 1961. ISBN 978-03-9301-063-3.

<sup>8</sup> LIFTON, Robert Jay. *Thought reform and the psychology of totalism: A study of "brainwashing" in China*. Norton, 1961. ISBN 978-03-9301-063-3. s. 9.

Hlavním cílem metody je podle teoretiků brainwashing modelu dosažení kontroly nad myslí jedince nejčastěji prostřednictvím psychického nebo dokonce fyzického zneužívání. Jde o násilnou formu, v níž jde o dosažení změny identity jedince, které je dosaženo získáním kontroly nad hlavními aspekty jeho sociálního i fyzického prostředí.<sup>9</sup> Brainwashing model je řadou sociologů náboženství odmítán jako příliš zjednodušující a tendenční. Model podle nich ignoruje osobní predispozice a objektivní okolnosti, které mohou vést k tomu, že se jedinec svobodně rozhodne vstoupit do náboženské skupiny. Kritici dále poukazují na to, že nemusí jít vždy o rychlou, násilnou změnu, po které se zcela změní pohled jedince na svět, a že změna jedincova postoje nemusí být nevratná, tak jak to brainwashing model předpokládá.<sup>10</sup>

Alternativní pojetí konverze představuje tzv. *social drift – model* (tj. postupný sociální posun), podle něž jedinec vstupuje do skupiny na základě svého svobodného rozhodnutí.<sup>11</sup>

### 2.1.1 Social drift – model

Social drift – model představuje konverzi jako postupný proces, v němž dochází ke změně identity jedince a jeho sociálních vazeb. Podle Nešpora „... ,jde o postupný posun, který nezávisí ani tak na míře „nátlaku“ náboženské skupiny, jako spíše na svobodné volbě samotného jedince a vůbec mnoha individuálních i sociálních okolnostech.“<sup>12</sup> Teorie upozorňuje také na důležitost sociálních vazeb ve společenství – jedinci konvertují i na základě blízkých vztahů se členy společenství.<sup>13</sup>

---

<sup>9</sup> Srov. SINGER, Margaret a Richard OFSCHE. Thought Reform Programs and the Production of Psychiatric Causalities. *Psychiatric Annals*. 1990. Vol. 20: s. 188-193.

<sup>10</sup> Srov. KRÁTKÝ, Kritika konverzního modelu Johna Loflanda a Rodney Starke (Bakalářská práce), Masarykova univerzita, 2006, str. 11; NEŠPOR, Zdeněk R., David VÁCLAVÍK a Iva DOLEŽALOVÁ. Příručka sociologie náboženství. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 2008. Studijní texty (Sociologické nakladatelství). ISBN 978-80-86429-92-2. s. 156.

<sup>11</sup> NEŠPOR, Zdeněk R. a Dušan LUŽNÝ. Sociologie náboženství. Praha: Portál, 2007. ISBN 978-80-7367-251-5. s. 107, 110.

<sup>12</sup> NEŠPOR, Zdeněk R. a LUŽNÝ, Dušan. Sociologie náboženství. Praha: Portál, 2007. ISBN 978-80-7367-251-5. s. 109-110.

<sup>13</sup> NEŠPOR, Zdeněk R. a LUŽNÝ, Dušan. Sociologie náboženství. Praha: Portál, 2007. ISBN 978-80-7367-251-5. s. 109-110.

Social dirft – model představují John Lofland a Rodney Stark ve svém díle *Becoming a World-Saver: A Theory of Conversion to a Deviant Perspective*<sup>14</sup>. Jejich pozorování se zaměřilo na tzv. *West Coast millenarian cult*. Zjistili, že tato komunita se rozrůstala především díky blízkým lidským vztahům. Řada konvertitů spolu žila v jedné domácnosti nebo sousedství. Pokud byla jedna osoba z rodiny členem, většinou se ostatní blízcí rozhodli konvertovat. Na základě pozorování autoři zjistili, že takto zřejmě mohou fungovat i jiné nové náboženské skupiny.<sup>15</sup>

Lofland a Stark rozlišují verbální a totální konverzi. Verbální konverze podle nich znamená to, že konvertité veřejně deklarují souhlas s postojem skupiny, vyznávají stejnou víru, ale nezapojují se aktivně do všech akcí organizovaných skupinou. Totální konverze je podle Loflanda a Starka stav, kdy se jedinec začne plně ve skupině angažovat, a zároveň má za sebou konverzi verbální.<sup>16</sup>

Aby došlo k totální konverzi musí být podle autorů splněno sedm podmínek, které Lofland a Stark uvažují jako podmínky dvojího typu: predispozice a okolnosti. Predispozice v tomto pojetí představují faktory, díky kterým dochází k prvnímu kontaktu jedince s danou skupinou. První predispozicí je „napětí“, jedinec není spokojen se stavem, ve kterém se nachází, je frustrovaný. Jedinec si vytváří ideální představy o svém životě, ale není v jeho moci touhu převést do reality. Autoři zároveň upozorňují, že vnímání určitého vnitřního napětí je u lidí obvyklé a výskyt takového stavu je v populaci poměrně častý. Předkonvertité však ve stavu frustrace setrvávají už delší dobu a jejich nespokojenost neustále nabírá na intenzitě. Lidé ve výzkumu Loflanda a Starka se ve stavu deprivace vyskytli například kvůli touze po penězích a po slávě, pocitu provinění kvůli své homosexuální orientaci či nespokojenosti v manželství. Pocitové napětí vede k potřebě hledání řešení, např. v podobě potlačení nežádoucích pocitů, vyhledávání odborné pomoci, politické angažovanosti nebo např. spirituální cestě. Pokud si jedinec zvolí náboženství k řešení své tíživé životní situace, tak splnil druhou

---

<sup>14</sup> LOFLAND, John and STARK, Rodney. „Becoming a World-Saver: A Theory of Conversion to a Deviant Perspective“. *American Sociological Review* 30. Washington: American Sociological Association, 1965.

<sup>15</sup> LOFLAND, John and STARK, Rodney. „Becoming a World-Saver: A Theory of Conversion to a Deviant Perspective“. *American Sociological Review* 30. Washington: American Sociological Association, 1965. s. 862-863.

<sup>16</sup> LOFLAND, John and STARK, Rodney. „Becoming a World-Saver: A Theory of Conversion to a Deviant Perspective“. *American Sociological Review* 30. Washington: American Sociological Association, 1965. s. 864.

predispozici v procesu úspěšné konverze. Třetí predispozicí je nalezení vhodné náboženské komunity. Jedinci si typicky v této fázi načítají potřebou literaturu, navštěvují různé obřady a účastní se událostí spojených s fungováním skupiny. Pátrají po tom, co je osloví a zaujme. Proces hledání bývá často zdlouhavý a zmatečný, jedinci zkouší různé možnosti.<sup>17</sup>

Zbylé čtyři podmínky autoři přiřazují k okolnostem. Za okolnosti jsou považovány faktory, které vedou k úspěšnému završení procesu konverze. První okolností je bod obratu, v životě jedince musí dojít k významné zlomové události – autoři uvažují například smrt blízkého, nemoc, zanechání studia – lidé pak mají tendence začít budovat svůj život od znovu. V další fázi dochází k navázání blízkého kontaktu se členem skupiny. Blízký vztah se členem skupiny umožňuje potenciálnímu konvertitovi snadnější proniknutí do systému fungování skupiny. Právě tato fáze je považována za jednu z klíčových. Jedinec se následně odpoutává od vazeb okolního světa, snižuje význam svých vazeb v původních sociálních skupinách a plně se soustředí na dění v náboženské skupině. Toto představují jako šestý bod. Sedmým, konečným bodem je sžití se skupinou, jedinec se stane naplno členem, účastní se akcí pořádaných skupinou, splňuje nejen verbální ale i totální fázi.<sup>18</sup>

Na social drift – model Loflanda a Starka navazují ještě další autoři. James Downton v návaznosti na Loflanda a Starka rozlišuje deset po sobě jdoucích bodů procesu konverze: 1. všeobecné zklamání z běžných věcí, výskyt problémů, řešení těchto problémů. 2. Jedinec se přesouvá na spirituální dráhu, vidí zde jediné řešení svých problémů. 3. Čím dál více se poddává religiozitě. 4. Jedinec díky svým tíživým pocitům vzhlíží ke stoupcům skupiny, začíná věřit, že mu členství přinese příznivé změny v životě. 5. Prohlubuje se 4. bod, dochází k navázání kontaktu s členy a vznikají pevnější vazby na skupinu a jejich filozofii. 6. Skupina poskytuje návrh na řešení situace jedince, v tuto chvíli se s tímto řešením ztotožňuje a přijímá ho. 7. Zasnivení do skupiny

---

<sup>17</sup> LOFLAND, John and STARK, Rodney. „Becoming a World-Saver: A Theory of Conversion to a Deviant Perspective“. American Sociological Review 30. Washington: American Sociological Association, 1965. s. 864, 866, 867, 868-870.

<sup>18</sup> NEŠPOR, Zdeněk R. a Dušan LUŽNÝ. Sociologie náboženství. Praha: Portál, 2007. ISBN 978-80-7367-251-5. s. 11.

a konverze: ve vědomí dochází k proměně identity jedince, identita se posouvá od osobnosti (ego) k duchovnu (životní síle nebo Bohu).

8. Jedinec se oddává spiritualitě a náboženskému vůdci, identifikuje se s ním, stává se oddaným. 9. Sbližuje se se skupinou, dochází k prohlubování vztahů, aktivně se zapojuje do akcí pořádaných skupinou, omezuje styk se světem mimo skupinu. 10. Dochází k dokončení procesu konverze, díky úzkým vazbám na skupinu se mění identita konvertujícího, mění se chování a postoj ke světu.<sup>19</sup>

Downtona teorie konverze se v mnoha aspektech shoduje s teorií Loflanda a Starka. Podobně jako autoři uvažuje konverzi jako postupný proces, v němž frustrovaný jedinec hledá řešení svého stavu prostřednictvím náboženské cesty, začlenění do skupiny probíhá postupným prohlubováním sociálních vztahů se členy náboženské komunity. Downton se více zaměřuje na individuální prožívání jedince a jeho význam pro konverzi. Osoby s pocitem osobní marnosti mají větší tendence přijímat nový náboženský výklad své situace. Následně tato teorie upřesňuje proces začleňování jedince do skupiny.

Teorie Davida G. Bromleyho a Ansona D. Shupea přináší alternativní rozvinutí pohledu na proces konverze v social drift – modelu proces konverze spojují se znovu-začleněním jedince do společnosti. Bromley a Shupe rozšiřují popis procesu konverze o konkrétní prvky, které napomáhají k zapojení jedince do skupiny. Konverze je formována religiózní socializací – učením se nové sociální roli. Náboženská skupina nabízí jedinci nové sociální prostředí a výkladový rámec zkušenosti (ideologii). Změna sociální skupiny vyvolá postupnou změnu identity konvertujícího, konvertita mění svoje životní hodnoty, nachází nový smysl svého bytí. Při začlenění jedince do nové skupiny napomáhá její ideologie, jedinec ji přijímá jako člen menší (ne většinové) společnosti – nový světový názor upevňuje sociální statut jedince ve skupině a navozuje mu pocit jistoty.

Autoři rozlišují sedm prvků sloužících k úspěšnému začlenění do skupiny. 1. systém hodnot, které skupina zastává. 2. Způsob, jakým skupina prožívá své běžné dny. 3. Vzájemné splynutí. 4. Pocit lásky a bezpečí. 5. Zapojení do chodu skupiny, jedinec se oprostí od svého prožívání, soustředí se na fungování skupiny a jeho sociální roli v ní.

---

<sup>19</sup> DOWNTON, J. (1980). An Evolutionary Theory of Spiritual Conversion and Commitment: The Case of Divine Light Mission. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 19(4). s. 393.



6. Minimalizování vztahů mimo skupinu. 7. Tvoření silných vazeb na skupinu, není čas na zájmy, koníčky, v tuto chvíli dochází často k rozpadu minulých vztahů.<sup>20</sup>

Jak upozorňuje Václavík, současná sociologie náboženství shrnuje fáze rozlišené výše zmíněnými autory do jednoduššího „třístupňového“ modelu. V tomto modelu je konverze pojata jako postupný a v principu vratný proces začlenění jedince do skupiny. První stupeň předpokládá interakci konvertity a členů. Druhý stupeň predikuje sjednocení požadavků jedince s požadavky skupiny. Třetím stupněm je završení procesu konverze zahrnující vstup jedince do skupiny a přijetí jejího výkladového rámce.<sup>21</sup>

## 2.2 Motivace ke konverzi

Lofland a Skonovd ve své práci *Conversion Motifs* zkoumají jednotlivé podněty vedoucí jedince ke konverzi. Představují šest zpozorovaných hlavních motivů<sup>22</sup>, které posuzují podle pěti kritérií. Prvním kritériem je míra sociálního tlaku na konverzi, dalším je doba trvání procesu konverze. Dále posuzují míru emocionálního vypětí při religiózní zkušenosti a obsahem prožitku. Posledním kritériem je míra akceptace víra aktivního členství. Vzhledem k motivům ke konverzi se tyto dva aspekty střídají. Jedinec se nejprve ztotožní s přesvědčením skupiny a následně se začne do skupiny adaptovat, nebo tomu je naopak.<sup>23</sup>

---

<sup>20</sup> NEŠPOR, Zdeněk R., VÁCLAVÍK, David a DOLEŽALOVÁ, Iva. Příručka sociologie náboženství. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 2008. ISBN 978-80-86429-92-2. s. 159.

<sup>21</sup> Václavík, 2008 cit. In. NEŠPOR, Z., Zdeněk R., VÁCLAVÍK, David a DOLEŽALOVÁ, Iva. Příručka sociologie náboženství. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 2008. ISBN 978-80-86429-92-2. s. 159-160.

<sup>22</sup> Autoři je pokládají za obecné, poukazují na individualitu jedince a náboženství, z toho důvodu je možné narazit na další stimuly.

<sup>23</sup> LOFLAND, J., SKONOVD N. (1981). *Conversion Motifs*. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 20(4). doi:10.2307/1386185. s. 375.

CHART 1  
CONVERSION MOTIFS

		Conversion Motifs					
		1. Intellectual	2. Mystical	3. Experimental	4. Affectional	5. Revivalist	6. Coercive
Major Variations	1. Degree of Social Pressure	low or none	none or little	low	medium	high	high
	2. Temporal Duration	medium	short	long	long	short	long
	3. Level of Affective Arousal	medium	high	low	medium	high	high
	4. Affective Content	illumination	awe, love, fear	curiosity	affection	love (& fear)	fear (& love)
	5. Belief-Participation Sequence	belief-participation	belief-participation	participation-belief	participation-belief	participation-belief	participation-belief

Obrázek 1 – Tabulka motivů konverze. Lofland J., Skonovd N.<sup>24</sup>

První motiv je *rozumový*. Jedinec se sám rozhodne pro změnu ve svém životě. Získává informace o skupinách sebevzděláním. Při tomto druhu konverze není zapotřebí přímý kontakt s členem skupiny, zvláště v dnešní době, kdy je zájemcům dostupná řada zdrojů (televize, časopisy, internet), na jejichž základě mohou provést vlastní průzkum jednotlivých náboženských skupin. Z toho důvodu se skupiny stávají kreativnější v šíření své víry – zakládají si webové stránky, vydávají knihy, točí videa apod. K prvnímu styku jedince se skupinou dochází kvůli pestré škále zdrojů někdy až po definitivním rozhodnutí ke konverzi. *Mystická* motivace je spojena se silným prožitkem (např. halucinací), kdy se mění jedincův obraz světa. V tomto modelu konverze není vyvíjen na jedince téměř žádný sociální tlak. Obrácení může nastat v důsledku stresu a silných emocí během několika minut. Po abnormální zkušenosti dochází k posílení víry a v jedinci to vyvolává větší zájem o skupinu. Dalším rozlišeným motivem je motiv *experimentální* – členové náboženských skupin zapojují potencionální konvertity do svých aktivit, aktéři si zkouší nové sociální role. Cílem tohoto přístupu je vzbudit v jedincích zvědavost a zainteresovanost. Typická je nízká vazba konvertity na skupinu. Proces konverze může

<sup>24</sup> LOFLAND, J., SKONOVD, N. (1981). Conversion Motifs. Journal for the Scientific Study of Religion, 20(4). doi:10.2307/1386185. s. 375.

v důsledku zkoumání skupiny trvat několik let. *Náklonnost* ke skupině je čtvrtým motivem konverze. I když by se mohlo zdát, že sociální tlak zde bude vysoký, není tomu tak. Víra vychází z participace jedince ve skupině, kde poznává prostředí skupiny, a na základě toho se samovolně rozhodne pro konverzi. Sociální tlak je určitou součástí, ale jedná se spíše o podporu a pomoc. Předposlední motiv „*buditelský*“ je založen na společenských událostech, které v jedinci vyvolají pozitivní emoce, chce se stát součástí společenství. Poslední, *domcovací* motiv, je možné spojit s konceptem brainwashingu, podle autorů se nicméně objevuje zcela vzácně.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> LOFLAND, J., SKONOVD N. (1981). Conversion Motifs. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 20(4), doi:10.2307/1386185. s. 378-381.

# 3 Role komunikace

## v social drift – modelu

V procesu konverze, tak jak je uvažována v social drift – modelu, hraje stěžejní roli komunikace mezi jedincem a skupinou. Úspěšné navázání komunikace ze strany náboženské komunity směrem ke konvertitovi je klíčovým okamžikem umožňujícím prohloubení kontaktu, a postupné začlenění do skupiny. Lofland a Stark jej uvažují jako třetí klíčovou predispozici, a podobně klíčovým komponentem teorie Dawntona, který je zdůrazňuje ve svém modelu v bodě pět. Shupe a Blomley okamžik prvního navázání popisují ve své teorii konverze v prvním a druhém bodě. Úspěšný proces konverze tak ze strany náboženské skupiny předpokládá adekvátní komunikační a přesvědčovací dovednosti.

Lofland se Starkem ve své teorii rozlišují, jak už bylo zmíněno, predispozice a okolnosti. K prvnímu osobnímu kontaktu mezi členem skupiny a potencionálními konvertity může dojít ve třetím bodě – hledání. V této fázi se jedinec vydává spirituální cestou hledat řešení svých problémů. Z toho důvodu zkouší různé varianty náboženství, aby našel tu nejvhodnější pro sebe. Jeden z účastníků výzkumu Loflanda a Starka<sup>26</sup> uvedl, že vyzkoušel být baptistou, katolíkem i Svědkem Jehovovým. Průběh této fáze bývá často velmi chaotický – jedinec balancuje mezi různými ideologiemi. Osoba se snaží v tomto bodě nasbírat co nejvíce informací, vzdělává se, čte knihy, navštěvuje setkání skupin – právě zde může dojít k prvnímu styku předkonvertity s členem skupiny. Člen jedince zasvěcuje do dění skupiny a motivuje ho ke konverzi. Charakter člena skupinu zde hraje významnou roli.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> LOFLAND, John and STARK, Rodney. „Becoming a World-Saver: A Theory of Conversion to a Deviant Perspective“. American Sociological Review 30. Washington: American Sociological Association, 1965. s. 868.

<sup>27</sup> LOFLAND, John and STARK, Rodney. „Becoming a World-Saver: A Theory of Conversion to a Deviant Perspective“. American Sociological Review 30. Washington: American Sociological Association, 1965. s. 862-863.

Downton pokládá v pátém bodě svého modelu prvotní zkušenost se členy skupiny za klíčový moment v procesu konverze. Jedinec usuzuje dle prvního setkání, zda se chce stát součástí zrovna tohoto společenství. Většina jedinců dostává první informace o náboženských skupinách od svých známých či blízkých. Následně přichází do kontaktu s novými lidmi (členy skupiny). Sympatie k členům vzbuzují větší zájem jedinců o skupinu. Potencionální předkonvertité se nacházejí ve fázi „marnosti“, proto v nich mohou pozitivní emoce, které vnímají jako vycházející z členů, vzbudit přesvědčení, že jim víra pomůže dosáhnout daných ideálů.<sup>28</sup>

V modelu Bromleyho a Shupea dochází ke kontaktu se skupinou již v prvním bodě. V této teorii nehrají počáteční sympatie s členem tak důležitou roli, jelikož jedinci jsou obvykle během krátké doby plně zapojeni do fungování skupiny, kde se postupně adaptují na novou sociální roli. Poznání skupiny zevnitř umožní jedinci kompletní vhled do filozofie a chodu náboženské skupiny – až zde zjišťují, zda je pro ně skupina vhodná, či nikoliv.<sup>29</sup>

### 3.1 Persuasivní komunikace v konverzi

Proces konverze je neodmyslitelně spjat s přesvědčováním. Podle Maria Miceliho představuje přesvědčování úspěšné ovlivnění daných osob v jejich rozhodnutí nebo změnách rozhodnutí, kdy cílem komunikátora je ovlivnit přesvědčení daných osob nebo sílu jejich přesvědčení prostřednictvím komunikace, a to vzhledem ke svému cíli.<sup>30</sup> Cílem náboženské komunikace je tedy změnit jedincův postoj k náboženství – a to na úrovni akceptace konkrétního výkladového rámce světa, který daná náboženská skupina prezentuje i na úrovni akceptace konkrétního systému praxe. Podle Raymonda

---

<sup>28</sup> DOWNTON, J. (1980). An Evolutionary Theory of Spiritual Conversion and Commitment: The Case of Divine Light Mission. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 19(4), 381-396. doi:10.2307/1386132. s. 386-387.

<sup>29</sup> GOOREN, H. (2007). Reassessing Conventional Approaches to Conversion: Toward a New Synthesis. *Journal for the Scientific Study of Religion*, Retrieved April 11, 2021, from <http://www.jstor.org/stable/4621984>, s. 342.

<sup>30</sup> MICELI, M., DE ROSSIS, F., POGGI, I. Emotional and non-emotional persuasion. *Applied Artificial Intelligence*, 20. DOI: 10.1080/08839510600938193. s. 849-879. Srov. CARLSON, Cassandra L. *Arguing for conversion: The nature of religious appeals and the audiences receiving them*. California State University, Fullerton, 2010. s. 5-6.

Paloutziana dochází k náboženské konverzi tak, že osoba „přechází od víry, dodržování a/nebo praktikování jednoho náboženského učení nebo spirituálních přesvědčení k víře, dodržování a/nebo praktikování jiného.“<sup>31</sup> Jedním z aspektů, který nás při snaze o uchopení komunikace v procesu konverze zajímá, je tedy charakter komunikace od člena náboženské komunity směrem k potenciálnímu konvertitovi, který může přispět k přijetí nového výkladového rámce světa i praxe.

Informace o daném náboženství lze šířit různými způsoby – skupiny se mohou prezentovat jak prostřednictvím tradičních, tak i nových medií, mimo to skupiny pořádají různá setkání a přednášky, kde seznamují veřejnost se svým učním. Efektivita přesvědčování závisí na komunikátorovi, který by měl vynikat v komunikačních dovednostech. Cassandra Carlson v tomto smyslu navazuje na Aristotelem rozlišené tři aspekty na nichž závisí přesvědčování– charakter, myšlení mluvčího a stav myslí příjemce. Stěžejní je podle ní empatické vcítění komunikátora do systému přesvědčení možných konvertitů, musí je umět vyslechnout, a na základě toho komunikaci adekvátně uzpůsobit jejich východiskům a očekáváním. Důležité je, aby člen náboženské skupiny našel východiska a osvětlení problému jedince právě ve výkladovém rámci dané náboženské skupiny.<sup>32</sup>

### **3.1.1 Apely v persuasivní náboženské komunikaci**

Carlson pracuje při uchopení procesu přesvědčování s rozlišením racionálních a emocionálních apelů, které podle ní mohou vést k úspěšnějšímu přesvědčování ze strany náboženských skupin.<sup>33</sup> Motivace ke konverzi může být podle ní započata různými typy apelů. Některé apely vyvolají v jedinci nové kognitivní pochody, a pak tj.

---

<sup>31</sup> PALOUTZIAN, R. F. The handbook of the psychology of religion and spirituality. New York, NY: Guildford Press. 2005. Srov. CARLSON, Cassandra L. Arguing for conversion: The nature of religious appeals and the audiences receiving them. California State University, Fullerton. 2010. s. 1.

<sup>32</sup> CARLSON, Cassandra L. Arguing for conversion: The nature of religious appeals and the audiences receiving them. California State University, Fullerton. 2010. s. 6.

<sup>33</sup> GOOREN, H. (2007). Reassessing Conventional Approaches to Conversion: Toward a New Synthesis. Journal for the Scientific Study of Religion, Retrieved April 11, 2021, from <http://www.jstor.org/stable/4621984>, s. 349.

jedinci potřebují logická vysvětlení a důkazy. Jiné apely mohou zapříčinit afektivní reakci na přijatou zprávu.

Pokud člen náboženské skupiny užívá racionálních apelů na konverzi, tak se pokouší podávat jedinci smysluplná odůvodnění pro dané náboženské teze. Během konverzace jedinec často pokládá otázky, člen hledá fakta a racionální vysvětlení k zodpovězení otázek. Konverze založená na emociálním typu apelů se opírá o pocity jedince, které vyvolává obsah zprávy. Zprávy členů mohou v jedincích vyvolat pozitivní i negativní pocity. Jde například o navození pocitu strachu, studu nebo naopak zpráva jedince uklidní, uspokojí, či potěší. Tento typ apelů zapříčiní často dynamičtější a spontánnější průběh konverze. Člen by proto měl být schopen analyzovat rozpoložení příjemce, a následně podle toho svou zprávu strukturovat.<sup>34</sup>

Vliv na postoj, který jedinec vzhledem k apelu zaujme, může být ovlivněn několika faktory – předešlou religiózní zkušeností, jedincovým aktuálním rozpoložením, jeho postojem k víře nebo intenzitou jeho víry. V úvahu můžeme vzít i motivy ke konverzi rozlišené Loflandem a Skonovdem. První rozhovory s členy náboženských skupin typicky informují jedince o hlavních myšlenkách dané skupiny. Člen v rozhovoru často dává jedinci tipy na informační zdroje skupiny. Nově získané poznatky jedince mohou ke konverzi motivovat. Tak můžeme teoreticky očekávat výskyt motivu rozumového na straně předkonvertity – můžeme tedy zároveň očekávat, že člen předkládá jedinci nové informace a myšlenky, které mohou k motivaci jedince přispět. Také se zde nedá vyloučit motiv náklonnosti, kdy se jedinec s členem sblíží a touží poznat další členy skupiny.

---

<sup>34</sup> CARLSON, Cassandra L. Arguing for conversion: The nature of religious appeals and the audiences receiving them. California State University, Fullerton, 2010. s. 16-19.

## 4 Metodologie

Výzkumnou část jsem zaměřila na okamžik prvotního kontaktu členů svědků Jehovových s veřejností. Ve středu mého zájmu byla služba označována jako *neformální podávání svědectví*, jedná se o rozhovory, které mohou být zahájeny kdykoliv a kdekoliv (park, autobusová zastávka, čekárna u doktora apod.). Rozhovor může být iniciován jak členem, tak jedincem.

Praktickou část jsem rozdělila do dvou částí. V první části výzkumu jsem provedla obsahovou analýzu vybraných příruček z oficiálního webu svědků Jehovových JW.ORG. Svědkové Jehovovi se v rámci teokratické školy vzdělávají v komunikaci s veřejností, proto náboženská společnost pro vzdělávací účely vydává publikace, které si kladou za cíl rozvíjet komunikační dovednosti členů. V publikacích jsem se soustředila na textové pasáže, v nichž publikace předkládají svým členům rady a tipy pro komunikaci s veřejností. V druhé fázi výzkumu jsem vedla polostrukturované rozhovory s členy a s bývalými členy svědků Jehovových.

Cílem výzkumu je prozkoumat průběh prvního setkání jedince se svědky Jehovovými. Na základě analýzy příruček a rozhovorů jsem identifikovala komunikační strategie členů Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi v situaci prvního kontaktu s veřejností ve službě neformální podávání svědectví.

Hlavní výzkumná otázka:

*Q: Jaké komunikační strategie užívají svědkové Jehovovi v neformálních podávání svědectví?*

Bude zodpovězena na základě následujících podotázek:

*Qa: Co je cílem, který svědkové spojují s prvním setkáním?*

*Qb: Pomocí jakých prostředků je tohoto cíle/cílů dosahováno?*

*Qb. 1: Jak svědkové zahajují komunikaci v průběhu prvního setkání?*



*Qb. 2: Odhadují svědkové charakter jedince při prvním setkání? Jak?*

*Qb. 3: Mají svědkové Jehovovi povědomí o charakteru motivů konvertitů ve smyslu modelu, který předložili Lofland a Skonovd? Přizpůsobuje skupina těmto představám způsob své komunikace?*

*Qb. 4: Jaké strategie využívají při předání zprávy? Jaké typy apelů svědkové využívají?*

*Qb. 5: Jakými způsoby udržují kontakty?*

*Qc: Jakým způsobem svědkové v praxi rozvíjejí obecné návody k vedení komunikace obsažené ve vzdělávacích příručkách Svědků Jehovových?*

## **4.1 Použité metody**

### **4.1.1 Obsahová analýza**

Metoda obsahové analýzy<sup>35</sup> má několik variant – pro účel výzkumu byla zvolena k analýze příruček a dat z rozhovorů tzv. *metoda vytváření trsů*<sup>36</sup>. Tato metoda se užívá k sumarizování dat do skupin (trsů). Získaná data se mezi sebou porovnávají. Pokud se analyzovaná data zabývají stejným tématem nebo se v nich opakují se stejné vzorce, tak se data na základě podobnosti shromažďují do skupin. Data mohou být do skupin rozdělována například dle stejné tematiky, místa/času zachycení nebo podle toho, že se dotýkají daného okruhu osob. Vzniklé skupiny slouží k zobecnění a zpřehlednění získaných dat.<sup>37</sup>

---

<sup>35</sup> Obsahová analýza má celou řadu variant. V zásadě jde o zhodnocení různých typů textových dokumentů. Pomocí obsahové analýzy lze sumarizovat velké množství těchto dat, analýza pak napomáhá k lepšímu porozumění.

MIOVSKÝ, Michal. Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4. s. 239.

<sup>36</sup> MIOVSKÝ, Michal. Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4. s. 221.

<sup>37</sup> MIOVSKÝ, Michal. Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4. s. 221-222.

### 4.1.2 Polostrukturovaný rozhovor

Polostrukturovaný rozhovor je částečně koordinovaný rozhovor. Jedinec si utvoří schéma okruhů, kterých by se měl rozhovor držet. V průběhu rozhovoru může dojít k záměně či vynechání některých otázek nebo mohou vzniknout otázky nové. Polostrukturovaný rozhovor má definované tzv. *jádro interview*<sup>38</sup>. Jedná se o minimum otázek a okruhů, které musí být zodpovězeno.<sup>39</sup>

### 4.1.3 Metoda sněhové koule

K výběru výzkumného vzorku pro rozhovory byla užita tzv. *metoda sněhové koule*<sup>40</sup>. Tato metoda spočívá ve vyhledání kontaktů skrze první respondenty. Výzkumník požádá jedince, kteří se pohybují v rámci výzkumné skupiny, o kontakt na další osoby zapadající do stejného okruhu.<sup>41</sup>

---

<sup>38</sup> MIOVSKÝ, Michal. Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4. s. 163.

<sup>39</sup> MIOVSKÝ, Michal. Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4. s. 162-163.

<sup>40</sup> MIOVSKÝ, Michal. Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4. s. 131.

<sup>41</sup> MIOVSKÝ, Michal. Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4. s. 131.

# 5 Obsahová analýza příruček Svědků Jehovových

Na základě předběžného průzkumu knihovny oficiálního webu svědků Jehovových JW.ORG jsem vybrala jako relevantní tři příručky, z nichž svědkové čerpají návody ke komunikaci s veřejností. Jedná se o publikace: Příručka pro školu teokratické služby (1993), Využívej vzdělání v teokratické škole (2001), Organizovaně sloužíme Jehovovi (2005).

V příručkách jsem vyhledala kapitoly, jež se zabývají prvotním setkáním člena s konvertitou při službě neformálního podávání svědectví, zároveň jsem pozorovala shody mezi vnímáním prvního kontaktu dle příručky a charakteristikou prvního kontaktu podle social drift – modelu (viz úvod 2. kapitoly). Nejprve jsem se pokusila identifikovat stěžejní cíle těchto konverzací, poté jsem se zaměřila na způsoby zahájení prvotní komunikace. Dále jsem zjišťovala, zda svědkové odhadují stav potencionálního konvertity, a následně dle toho konverzaci uzpůsobují. Také jsem posuzovala, zda jedinci vykazují nějaký motiv ke konverzi, který popisuje model Loflanda a Skonovda (viz kapitola 1.2), případně jestli skupina nějakými způsoby napomáhá k získání motivace jedinců k členství. V souladu s kapitolou o emotivních a racionálních apelech (viz kapitola 2.1.1) jsem posuzovala, jestli členové užívají v komunikaci využívají spíše racionální či emocionální apely nebo jejich kombinaci. Na základě předchozích zjištění jsem identifikovala obecné komunikační strategie navržené v příručkách pro prvotní kontakt svědků Jehovových s předkonvertity. Zaměřila jsem se rovněž na identifikaci možností ukončení těchto neformálních rozhovorů.

## 5.1 Komunikační cíle prvního rozhovoru

Social drift – model pokládá prvotní setkání s členy skupiny za klíčové a rozhodující. Podle Liftona a Starka dojde k totální konverzi pouze tehdy, má-li jedinec predispozice

k zahájení tohoto procesu. Jedinec se obvykle nachází ve stavu, kdy je ve svém životě s něčím nespokojen. Jelikož v tomto stavu setrvává už delší dobu, má tendenci svou situaci řešit. Pokud vidí řešení ve spirituální cestě, započne hledání vhodné náboženské skupiny. Náboženské skupiny si proto při prvotním setkání s jedincem kladou za cíl jedince zaujmout a informovat o svém učení. Díky rozhovoru jedinec může dovršit třetí predispozici – nalezení vhodné náboženské skupiny.

Komunikační dovednosti člena skupiny v této události hrají tedy významnou roli, proto se členové Náboženské skupiny Svědkové Jehovovi každý týden účastní tzv. teokratické školy, kde se učí, jak s veřejností komunikovat.<sup>42</sup> První konverzace má několik dílčích cílů – všechny tyto cíle by měly v jedinci vzbudit zájem o náboženskou skupinu.

### 5.1.1 Předání „dobré zprávy“

Svědkové oslovují veřejnost z důvodu, aby rozšířili zprávu o Božím Království – nynější svět bude podle Bible zničen, a poté znovu vybudován. „*I dnes je naším cílem oznámit poselství o Království, pokud možno každému.*“<sup>43</sup> Na zem přijde nová vláda, „(...), což je skutečná vláda se sídlem v nebi, která brzy odstraní veškerou špatnost a přetvoří zemi v ráj.“<sup>44</sup> Tato vláda má podle Svědků přijít již brzy – v novém světě pak nebudou války, lidé nebudou zažívat bolest, všichni obyvatelé budou věřit v Boha a budou šťastni. „*A tato dobrá zpráva o Království se bude kázat po celé obydlené zemi na svědectví všem národům a potom přijde konec.*“<sup>45</sup> Přijetí této zprávy může podle zkoumaných příruček jedinci změnit pohled na jeho dosavadní situaci – dává mu naději na lepší život.

---

<sup>42</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, inc. s. 5.6.

<sup>43</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 90.

<sup>44</sup> Strážná věž hlásající Jehovovo království. Warwick: Watch Tower Bible and Tract Society of Pennsylvania, 2011. 11(3) ISSN 0043-1087. Dostupné také z <https://wol.jw.org/cs/wol/d/r29/lp-b/2011162#h=1:0-21:0>.

<sup>45</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 79.

### 5.1.2 Předání pozitivní a praktické zprávy

Ve zkoumaných příručkách je uvažováno, že jestliže se jedinec nachází v tíživé situaci, může mu pomoci vhodný tip nebo rada. „*Možná zjistíš, že se potýkají s různými tíživými problémy – se ztrátou zaměstnání, placením nájemného, nemocí, úmrtím někoho z rodiny, nebezpečím souvisejícím se zločinností, bezprávím ze strany někoho, kdo zastává určité úřední postavení, rozpadem manželství, výchovou dětí a tak dále. Může Bible těmto lidem pomoci? Rozhodně ano.*“<sup>46</sup> V Bibli podle nich lze dohledat rady, tipy, naděje, sliby. Aplikovatelnost biblických textů do běžného života může jedince oslovit. Na praktičnost Bible při konverzacích svědkové v příručkách hojně poukazují. „*Samozřejmě, že se nechceme, plést do toho, co se nás netýká, ale rádi se s druhými podělíme o praktické rady, jež Bible poskytuje. To, co na lidi nejvíce zapůsobí, jsou biblické rady, které se dotýkají jejich života.*“<sup>47</sup>

„*(...), jestliže objasníme praktickou hodnotu poselství, potom by náš rozhovor mohl znamenat obrat v životě osloveného.*“<sup>48</sup> Konverzace vedená svědky je spíše pozitivního charakteru, jedince by měla rozveselit a potěšit. „*Nezabývat se negativními záležitostmi obšírně, ale spíše mluvit o věcech, které přispívají ke zlepšení nějaké situace nebo které vzbudí důvěru.*“<sup>49</sup>

### 5.1.3 Pomoc lidem v poznání pravdy

Svědkové seznamují jedince s učením Bible proto, aby jim pomohli. Jde jim o to, aby byli jedinci seznámeni s tím, co svědkové považují za jedinou pravdu – zprávu o Božím Království. Podle zprávy dnešní svět zanikne a bude nahrazen novým. „*Oznamuj, že Boží*

---

<sup>46</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 159.

<sup>47</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 159.

<sup>48</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 159.

<sup>49</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 202.

*Království již dnes vládne z nebe a že brzy nahradí všechna lidská panství.*<sup>50</sup> Boží Království dává svědkům možnost žít věčný život. „*Ježíš jim pomocí mistrovské argumentace a známé biblické zprávy ukázal něco, o čem nikdy neuvažovali.*“<sup>51</sup> „*Pomůžeme upřímným lidem poznat pravdu. Oni pak budou moct sloužit Jehovovi a na základě víry v Ježíše Krista získat naději na věčný život.*“<sup>52</sup>

#### **5.1.4 Předání publikace, časopisu**

Dle teorie Loflanda a Skonovda existuje šest motivů ke konverzi. Na základě analýzy příruček se zdá, že svědkové pravděpodobně pracují s představou jedince jako motivovaného především rozumově. Jedinec je pojat jako zájemce, který se vyznačuje sebevzděláváním, vlastní snahou získat informace a průzkumem dostupných zdrojů daných náboženských skupin. Této představě je přizpůsoben i první osobní kontakt, kdy svědkové jedinci předávají své publikace a časopisy. První konverzace díky tomu nemusí být dlouhá: zaměřuje se na předání publikace. Jedinec je schopen si následně žádoucí informace získat sám. „*Dnes svědkové Jehovovi využívají moderní tiskové technologie, a tak můžou ve stovkách jazyků vydávat stamiliony Biblí a pomůcek k jejich studiu – letáků, brožur, knih a časopisů. Když s druhými mluvíš o dobré zprávě, určitě tyto studijní pomůcky od Boží organizace využijej.*“<sup>53</sup> „*Když se na veřejných místech setkáme s někým, kdo o biblické poselství projeví zájem, můžeme mu nabídnout nějakou vhodnou publikaci.*“<sup>54</sup>

---

<sup>50</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 279.

<sup>51</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 66.

<sup>52</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 97.

<sup>53</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 95.

<sup>54</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 91.

### 5.1.5 Navázání kontaktu

Pokud člen skupiny naváže kontakt s jedincem a zaujme ho svými postřehy a vlastními zkušenostmi, tak je jedinec podle social – drift modelu blíže k dovršení procesu konverze. Pokud jedinci shledají informace získané z rozhovorů za užitečné, mohou o skupinu projevit další zájem. *„Jeho zájem můžeme rozvíjet například tím, že mu na sebe předáme kontakt a domluvíme se, jak se znovu setkáme, (...).“*<sup>55</sup>

## 5.2 Zahájení komunikace

Rozhovory svědků s veřejností bývají spíše neformální. Mohou být zahájeny z obou stran. Svědkové zahajují konverzaci tak, že se s jedincem snaží spřátelit, proto na úvod volí běžná témata – počasí, zdraví atd. Přátelskou konverzaci se člen snaží navodit i tím, že jedince, pokud se představí, oslovuje vlastním jménem, neužívají oslovení pane/paní. *„Kontakt s posluchači přímým oslovením – tento kontakt je stejně nezbytný jako kontakt zrakový. Týká se slov, která používáš při oslovování posluchačů.“*<sup>56</sup>

Svědkové Jehovovi chodí většinou po dvojicích – dodávají si tak sebedůvěru a vzájemnou podporu. Často člen s delší zkušeností doprovází mladšího člena. Mladší členi se pak od starších členů mohou naučit lépe vést rozhovory. *„(...), většině z nás nejvíce vyhovuje to, když můžeme do kazatelské služby chodit s druhými. (...). Když ve službě s někým spolupracujeme, vzájemně se povzbudíme. To, aby společně sloužili dva nebo více zvěstovatelů, je v některých oblastech dobré i proto, že je to bezpečnější.“*<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 91.

<sup>56</sup> Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 140.

<sup>57</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 104.

### 5.2.1 Přátelský přístup

Jak bylo zmíněno výše, tak při prvotním kontaktu s jedincem je důležitý charakter člena skupiny (viz kapitola 3). Dle social drift – modelu Loflanda a Starka je jednou z fází procesu konverze sblížení člena skupiny s jedincem. Jedinec si může utvořit pouto právě s tím členem, kterého potkal poprvé. Svědkové si při každém setkání s lidmi zakládají na slušném a taktním vystupování. Řídí se pravidlem přistupovat k veřejnosti přátelsky a s úctou. Komunikace je pak údajně otevřenější a snazší. *„Když využíváme různých situací k vydání svědectví, potřebujeme snad k „prolomení ledu“ pouze přátelské slovo, a výměna myšlenek se rozproudí.“*<sup>58</sup> *„Používat slova, který zrcadlí úctu a laskavost, slova, jimž je snadné porozumět, díky nimž je tvá řeč rozmanitá a která vhodně vyjadřují intenzitu a cit.“*<sup>59</sup>

### 5.2.2 Reprezentující vzhled a prostředky neverbální komunikace

Svědkové uvažují, že daný člen reprezentuje celé společenství a jedinec z jeho chování posuzuje chování celé organizace, proto si svědkové Jehovovi zakládají na dobrém a osobitém vzhledu. V rámci komunikace jsou brány v potaz i prostředky neverbální komunikace. Příručky proto učí členy náboženské společnosti správného užití těchto prostředků (přiměřená síla hlasu, vhodné přestávky, gesta a výraz obličeje, zrakový kontakt atd.). Svůj vzhled svědkové spojují s reprezentací nejen celé organizace ale především Boha. *„Tvůj osobitý vzhled může mít vliv na to, jak se druzí dívají na křesťanské nauky a na způsob života, který reprezentuješ.“*<sup>60</sup> *„V oblečení, vzhledu*

---

<sup>58</sup> Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 81.

<sup>59</sup> Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 160.

<sup>60</sup> Využijvej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 131.



*a ve vystupování účastníků shromáždění by se měla zračit důstojnost spojená s uctíváním Jehovy.*<sup>61</sup>

## 5.3 Odhad adresáta

Volba vhodného tématu konverzace je nesmírně důležitá pro získání jedincovy pozornosti, proto svědkové Jehovovi jedince pozorují, naslouchají mu, a tím se snaží rozpoznat, co by mohlo být středem jeho zájmu. Svědkové se následně snaží ze získaných odpovědí odhadnout vhodné téma pro konverzaci, v níž mohou představit biblické učení v souladu s preferencemi jedince.

### 5.3.1 Pozorování a naslouchání

Odhad charakteru jedince se odvíjí od pozorování jeho zevnějšku a chování. Vzhled jedince dokáže mnohé prozradit o jeho aktuálním rozpoložení. Výraz v obličeji, celková vizáž, okruh lidí, ve kterém se pohybuje (např. dítě, přátelé) – to vše jsou indikátory, dle kterých svědkové volí témata pro konverzaci. *„Pokud jsi všímavý, můžeš i ty rozpoznat, o čem lidé asi přemýšlejí. Vypadá ten člověk šťastně, nebo je smutný? Je letitý nebo nemocný?”*<sup>62</sup>

Svědkové se snaží volit témata, která jedince zaujmou, proto je důležité mu umět dobře naslouchat. Z odpovědí na dobře kladené otázky se dá odhadnout, co jedince zajímá, jaké jsou jeho postoje, a který text v Bibli by ho mohl zaujmout. *„Chceš-li vědět, jak bys měl odpovědět, musíš podobně rozpoznat názory a zájmy těch, kdo se tě dotazují.”*<sup>63</sup> „(...)

---

<sup>61</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 119.

<sup>62</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 63.

<sup>63</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 66.

*rozhovor zahrnuje také naslouchání, neboť rozhovor je výměna myšlenek. Mluv o tom, co je budující, ale dej ostatním rovněž příležitost, aby se vyjádřili.*<sup>64</sup>

### 5.3.2 Motivace ke konverzi

Lofland a Skonovd ve své teorii o motivech ke konverzi představují již zmíněný rozumový motiv. Jedinec si v tomto případě zjišťuje informace o skupině z různých zdrojů (internet, časopisy a publikace skupiny). Svědkové Jehovovi konverzaci často ukončují předáním nějakého takového zdroje. *„Čím dál víc lidí dnes shání informace především na internetu. A tak se při šíření dobré zprávy osvědčily kromě publikací i naše webové stránky JW.ORG. (...), stránky jsou vynikajícím zdrojem informací o tom, čemu věříme.*<sup>65</sup> *„Dejme tomu, že potřebuje zjistit například něco o určitém proroctví, o nějaké nauce, o křesťanském chování nebo o uplatnění biblických zásad. To, co hledáš, bude pravděpodobně obsahovat Strážná věž. Časopis Probudte se! pojednává o aktuálních událostech, současných problémech, náboženství, vědě a národech různých zemí.*<sup>66</sup>

Souvisejícím motivem, který může být v rámci rozhovorů zvýznamněn, je náklonnost. Náklonnost vychází z participace ve skupině, jedinec se do skupiny zapojuje a poznává ji, poté se rozhodne, jestli se chce stát oficiálním členem. V příručkách můžeme identifikovat i tematizaci buditelského motivu, který je podle autorů založen na společenských událostech, které v jedinci vyvolají pozitivní emoce, díky těmto akcím se touží stát členem společenství. Všechny události pořádané svědky jsou veřejné. Vystupuje tam vždy řada členů, kteří se pokouší osvětlit hlavní myšlenky společenství. Těchto akcí se může v některých případech účastnit až několik tisíc svědků – jedinec vidí, o jak moc početnou skupinu se jedná. Tímto způsobem mohou svědkové veřejnost motivovat k členství. *„Pozvi ho, aby s tebou šel na shromáždění. Vysvětli mu,*

---

<sup>64</sup> Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 79.

<sup>65</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 95.

<sup>66</sup> Využijvej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 35-36.

*jak shromáždění probíhají, a pak ho v sále bratrům a sestrám představ. Na krajských a regionálních sjezdech mu pomáhej seznámit se s dalšími svědky.“<sup>67</sup>*

## **5.4 Komunikační strategie**

Podle social drift – modelu se členové skupiny snaží sympatizovat s jedinci, podněcují je a motivují je k víře – v příručkách je zdůrazňováno v souvislosti s komunikací s jedinci přívětivé a milé chování, členi nenucenými rozhovory představují stěžejní myšlenky nauky, a tím vybízají k bližšímu poznání skupiny. Téma konverzace je voleno většinou podle preferencí jedince, nicméně člen námět rozhovoru vždy postupně směřuje k náboženské tematice – na základě průzkumu příruček jsem identifikovala způsoby, jimiž je možné konverzaci směřovat k biblickému poselství.

### **5.4.1 Racionální a emocionální apely**

Co se týče emotivních a racionálních apelů na konverzi, tak prvotní rozhovor členů s veřejností si klade za cíl podnítit jedince k přemýšlení, své učení svědkové Jehovovi odůvodňují – svá tvrzení dokládají biblickými texty. V první konverzaci dochází podle příruček spíše k užití racionálních apelů na konverzi. Každé svědkovo tvrzení by mělo být podloženo výrokem z Bible. Výrok by měl být vysvětlen a dávat smysl. *„Pavel mluvil logicky a přesvědčivě.“<sup>68</sup> „Nejvyšší autoritou v tomto ohledu je přirozeně Jehova Bůh. Jestliže tedy cituješ pro podporu svého výroku text z Bible, je to dostatečný doklad pro potvrzení toho bodu. Tomu říkáme „svědecký“ doklad, protože spočívá na „svědectví“ uznávaného svědka.“<sup>69</sup> „Jestliže řečník nějaký biblický text vysvětlí*

---

<sup>67</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 94.

<sup>68</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, inc. s. 60.

<sup>69</sup> Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 155.

*a znázorní, předá sice posluchačům poznání, ale tím, co přináší výsledky, je uplatnění tohoto poznání.*<sup>70</sup>

Pokud jsou užity emocionální apely, tak se jedná spíše o zprávy, které jsou spojeny s tématy vyvolávajícími pozitivní emoce: naděje, spása, pocit bezpečí. *„Nerozebírej příliš mnoho negativní látky. (...). Krátce po zahájení rozhovoru se snaž obrátit pozornost na osvěžující pravdy obsažené v Božím slově.*<sup>71</sup>

#### **5.4.2 Postupná náboženská interpretace**

Úvod by měl být poutavý a zajímavý. Svědkové obvykle zahajují konverzaci otázkou vztahující se k aktuálně ve světě probíraným tématům – úvod a průběh rozhovoru je tedy individuální záležitostí. *„Když se dáš s někým do řeči, pravděpodobně máš na mysli určitý námět. Jestliže však oslovený dává najevo, že ho momentálně osobně znepokojuje nějaký jiný problém, neváhej mluvit raději o této věci.*<sup>72</sup> Postupně však aktuální témata směřují k jejich náboženské interpretaci skrze text Bible. *„(...), snad budeš moci upoutat něčí pozornost novinami nebo článkem v časopisu, který se zabývá třeba znečištěním vzduchu nebo válkou, a zeptat se: „Co si myslíte, proč se tyto podmínky tak zhoršily v posledních letech? Domníváte se, že ještě vůbec někdy přijde doba, kdy celá země bude místem, kde se příjemně žije?<sup>73</sup> „Tato podle příruček „směřující“ otázka „..., pomáhá*

---

<sup>70</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, inc. s. 53.

<sup>71</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, inc. s. 202.

<sup>72</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, inc. s. 159.

<sup>73</sup> Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 81.

*usměrnit mysl člověka na základě toho, co již zná, k závěru, na který snad nikdy nepomyslel.*<sup>74</sup>

### **5.4.3 Přímá otázka na víru**

Člen by měl projevit o jedince zájem prostřednictvím kladení otázek, díky nimž může odhalit stanoviska, která jedinec zastává s ohledem na konkrétní náboženská témata. Nejjednodušším způsobem, jak zjistit stanovisko jedince, je podle příruček přímá otázka na víru nebo postoj jedince k náboženství. *„Občas budeš považovat za žádoucí zeptat se na jeho stanovisko. Tímto způsobem se snažíš zjistit, co si zájemce osobně o věci myslí. Můžeš se ho například zeptat, jak se dívá Boží zákon na smilstvo.*“<sup>75</sup>

### **5.4.4 Paralela s Biblií**

Svědkové také často propojují běžné životní situace s vybranými texty v Bibli. Snaží se poukázat na univerzálnost a praktičnost Písma – v textu Bible lze podle nich nalézt návody na řešení všemožných problémů. Jedinci se snaží problémy odůvodnit konkrétním pasážem biblického textu. *„Mohl bys uvést nějakou situaci z každodenního života a potom se zájemce zeptat, jak by mu biblická zásada, kterou jste právě prostudovali, pomohla, kdyby se do takové situace dostal.*“<sup>76</sup>

---

<sup>74</sup> Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 51.

<sup>75</sup> Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 52.

<sup>76</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 60.

## 5.5 Udržení kontaktu

Udržení kontaktu je stěžejní částí náboženské komunikace, pokud jedinec prokáže zájem o nauku, mohou svědkové ukončit rozhovor několika způsoby. Podle příruček je důležité, aby jedinci byla poskytnuta další možnost prohloubení zájmu o náboženskou skupinu.

### 5.5.1 Předání kontaktu

Pro jedince je v tomto momentě důležité získat někoho, na koho se mohou případně nejasností obrátit. Daný člen podle social drift – modelu může sloužit pro jedince jako „přívodce náboženskou skupinou“. Svědkové ukončují konverzace například tak, že předají kontakt na svou osobu anebo jedince odkážou na webové stránky, kde mohou nalézt další informace o skupině. „*Jeho zájem můžeme rozvíjet například tím, že mu na sebe dáme kontakt, (...)“<sup>77</sup> „Využíváme proto každou vhodnou příležitost k tomu, abychom těmto stránkám udělali „reklamu“.“<sup>78</sup>*

### 5.5.2 Nabídka na další setkání

Dalším způsobem ukončení může být nabídka dalšího setkání. Pokud došlo k navázání vzájemné sympatie mezi jedincem a členem, tak je na místě, aby právě tento člen pokračoval v rozvíjení jedincova zájmu o skupinu. „*Nabídní mu, že téma proberete při příští návštěvě.*“<sup>79</sup>

---

<sup>77</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 91.

<sup>78</sup> Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 95.

<sup>79</sup> Využijte vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 64.

### 5.5.3 Otázka na příště

První rozhovor by měl být stručný a ne zdlouhavý, klade si za cíl seznámit jedince s biblickým základem, vzbudit jeho zvědavost a zájem o Bibli. Účelem prvního setkání není zahltit jedince přebytečnými informacemi. Pokud je člověk zvědavý a klade příliš mnoho otázek, tak svědek nabídne další setkání, kde mu otázky zodpoví. Nezodpovězená otázka pak v jedinci vyvolá zvědavost a bude mít o další setkání větší zájem. „*Pokud má někdo řadu otázek, na některé mu odpověz, ale jednu nebo dvě nech na příště.*“<sup>80</sup>

---

<sup>80</sup> Využívej vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc. s. 64.

## 6 Analýza rozhovorů

Na základě konceptů představených v teoretické části a informací získaných analýzou příruček jsem vytvořila seznam otázek pro rozhovory s členy a bývalými členy Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi. Provedla jsem celkem sedm rozhovorů. S provedenými rozhovory pracuji jako s uceleným korpusem a nerozlišuji, zda se jednalo o bývalého či aktuálního člena.

Svůj první kontakt na členku skupiny jsem získala přes společného známého<sup>81</sup>. Se členem jsem se spojila telefonicky, představila jsem mu záměr své práce a požádala jsem ho o rozhovor. Zároveň jsem ho ještě požádala o kontakty na další členy Svědků Jehovových. S členy jsem se opět spojila telefonicky, díky prvnímu kontaktu jsem získala dva respondenty. Od jednoho z nich jsem získala svůj poslední kontakt na člena svědků Jehovových. Všichni tito respondenti spolu působili v jednom sboru ve stejném kraji, tudíž se znali. Setkávají se spolu dvakrát týdně. V daný všední den se účastní teokratické školy. Další shromáždění probíhá každou neděli, kde je vedena přednáška na určité téma. Po přednášce přichází rozbor článku z časopisu Strážná věž – stejný článek je rozebírán při shromáždění svědků po celém světě.

Získaný korpus rozhovorů jsem rozšířila o několik rozhovorů s bývalými členy. Rozhovory s bývalými členy jsem se rozhodla uskutečnit z toho důvodu, že jsem očekávala, že tito lidé mohou na problematiku nahlížet s určitým odstupem nebo ji mohou hodnotit odlišnými způsoby než aktuální členové, protože již nejsou členy společnosti a nemají k ní tudíž závazky. Kontakt na prvního z nich jsem získala na internetovém serveru YouTube, kde vydává o Náboženské skupině Svědkové Jehovovi videa<sup>82</sup>. Tento respondent mě přidal do facebookové skupiny bývalých členů svědků Jehovových. Další dva bývalé členy jsem vybrala na základě průzkumu daných příspěvků a komentářů

---

<sup>81</sup> Známy má přítelkyni, jejíž babička je členem svědků Jehovových. Přítelkyně mi dala na svou babičku kontakt.

<sup>82</sup> Bývalý člen ve videích popisuje své působení a celkově život v Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi. Vzhledem k tomu, že ve společenství působil několik let, tak dané výroky podkládá svými zkušenostmi.



ve skupině. Stručné medailonky představující jednotlivé participanty jsou součástí přílohy práce.

Všechny rozhovory jsem kvůli pandemické situaci vedla on-line přes platformy Skype, Microsoft Teams, Messenger a Zoom. Všechny rozhovory jsem se souhlasem respondentů zaznamenávala na diktafon. Nejdříve jsem respondenty ještě jednou obeznámila se záměrem své práce a s otázkami k rozhovoru. Při rozhovorech jsem se snažila držet připraveného scénáře, nicméně v průběhu docházelo k jeho mírným obměnám. Všem dotazovaným jsem přislíbila anonymitu, z toho důvodu jsou všechna uvedená jména smyšlená. Rozhovory ve všech případech trvaly asi 30-40 minut. Zaznamenané rozhovory jsem přepsala a podle „*metody vytváření trsů*“<sup>83</sup> jsem výroky respondentů vztahující se k jednotlivým výzkumným otázkám shluovala do skupin, porovnávala je a zkoumala, zda se v odpovědích vyskytují obdobné vzorce nebo naopak významné rozdíly. Na základě provedených rozhovorů jsem identifikovala obecný cíl, který se respondenti pokoušejí v průběhu služby neformálního podávání svědectví. Obecně jde o vzbuzení zájmu o náboženskou skupinu. Tento cíl je ovšem jednotlivými respondenty rozvíjen a specificky konkretizován: svědkové usilují o předání „dobré zprávy“ nebo potěšení jedince či jim chtějí pomoci jedincům nalézt pravdu, jejich cílem může být předání publikace nebo obecně o navázání dalšího kontaktu. Těmto cílům se postupně věnuji v následujících sekcích.

### **6.1.1 Předání „dobré zprávy“**

Svědkové mají za úkol šířit hlavní poselství Bible, což podle nich dobrá zpráva o Božím Království. Respondenti vypověděli, že předání této zprávy nemusí nutně padnout již při první konverzaci – je to hodně individuální. Závisí to na rozpoložení jedince, zda má o konverzaci zájem či na uvážení svědka.

Z výpovědi Milady vyplývá, že cílem první konverzace pro ni je seznámit jedince s dobrou zprávou o Božím Království, a zároveň ho snaží před Bibli předpovězenými událostmi varovat. (Milada) „*Co se stalo na počátku dějin lidstva, jak Bůh ty věci napravil*

---

<sup>83</sup> MIOVSKÝ, Michal. Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4. s. 221-222.

*a zkazil je někdo jiný. On nám dal určitý čas, my žijeme v čase posledních dnů. Bůh brzy zasáhne. Měli bychom na to být připraveni, proto byla Bible napsána. Bible posiluje náš postoj, na které straně budeme stát, není cílem, abychom je přemlouvali, ale abychom je varovali, tak jako když by třeba měl přijít tajfun, zavřete si dveře, takže musíme lidi varovat. Lidé by měli vědět, že do nekonečna nebude žádné válčení.“ Klára také pokládá za důležité zmínit se při prvotním setkání o hlavním poselství Bible: „Cílem je předat hlavní poselství Bible.“*

Naopak Jirka s Ivanem uvádí, že na hlavní poselství v první konverzaci nemusí nutně dojít řeč. (Jirka) *„Obecně to, proč to děláme není z naší hlavy, ale snažíme se poslouchat pokyn Ježíše Krista. Ten říkal, že máme předávat lidem dobrou zprávu, ale jestli k tomu dojde při prvním rozhovoru, to záleží na situaci, ale je to taková ta hlavní zpráva, kterou se snažíme lidem předat – zpráva o Božím Království.“* „Na prvním setkání tato myšlenka padnout vůbec nemusí, ani jsme k tomu nebyli vedeni.“ Jakub také zmínil, že při první konverzaci na Boží Království nemusí padnout řeč. (Ivan) *„Nemusí to padnout v prvním rozhovoru, když budeme mluvit třeba o té praktičnosti Bible pro rodinu a jsou lidé, co třeba ani nejsou věřící...“*

### **6.1.2 Předání pozitivní a praktické zprávy**

Klára při rozhovoru několikrát zmínila, že jí jde hlavně při prvním setkání o to, aby lidi potěšila a předala jim nějakou pozitivní myšlenku, která by je mohla uspokojit. V souvislosti s potěšením mi popsala zkušenost, kterou nedávno měla, když oslovovala starší paní, aby jí jednu pozitivní myšlenku předala. *„Zeptala jsem se jí, jak se dívá do budoucnosti vzhledem k té situaci, která teď je. Paní byla taková, jakože je to jako špatné a pořád se se mnou chtěla loučit. Měla jsem za cíl jí přečíst jeden povzbuzující verš, který by jí mohl potěšit. Říkala jsem jí, že se s ní hned rozloučím, jenom že bych jí chtěla hrozně ráda přečíst myšlenku, kterou bych jí mohla potěšit. Tak jsem myšlenku přečetla a paní odvětila, že je to moc pěkné. Byla jsem ráda, že jsem jí mohla potěšit tou myšlenkou.“*

Stejně tak Jakub si klade za cíl jedince potěšit. *„Cíl rozhovoru je předat člověku naději, předat mu pozitivní myšlenku, změnit pohled na tu věc.“* Jakub ještě zmínil, že se

při rozhovorech snaží minimálně věnovat negativním tématům, protože Bible předpověděla „pozitivní konec“. *„Když se věnujeme nějakým negativním tématům, tak se to snažíme zkrátit – protože Bible předpověděla, že budou pandemie, ale snažíme se vždy obrátit pozornost na to pozitivní – na tu naději, co nás pěkného čeká.“*

Jirka také zmínil, že cílem rozhovoru je jedince potěšit a ukázat mu nějaké tipy a rady, které lze nalézt v Bibli: *„Může to být nějaká naděje nebo nějaký slib nebo praktický tip, co nalezneme v Bibli.“* Příklad Jirkova oblíbeného slibu: *„Setře jim z očí každou slzu. A smrt už nebude, a nebude už ani truchlení ani bolesti už nebude – neboť co bylo, pomínulo.“*

### **6.1.3 Pomoc lidem v poznání pravdy**

Honza věřil, že díky rozhovorům a myšlenkám, které v nich předává pomáhá lidem poznat skutečnou jedinou pravdu. *„Chodil jsem do té služby s cílem pomoci lidem, zodpovídal jsem se organizaci, šlo o to, aby poznali svědky.“* S Honzou sdílí stejný pohled i Jana, která také službu vykonávala, aby lidem pomohla. Z náhodných rozhovorů pak měla radost a byla ráda, že mohla něco dále předat. *„Brala jsem to tak, že lidem chci pomoc, aby poznali pravdu, protože jsem věděla, že je to jediná pravda, proto jsem to dělala, a proto jsem z toho měla tak dobrý pocit.“*

### **6.1.4 Předání publikace, časopisu**

Honza za stěžejní cíl pokládá: *„(...) Cíl je předat například publikaci a nějakým způsobem získat člověka proto, aby měl zájem o další setkání. Pokud si jedinec vezme publikaci od svědků, tak je to velice pozitivní signál pro spojení znovu.“*

V souladu s motivací potencionálních konvertitů Honza uvedl příklad: *„Časopisy za mé služby vycházely každý měsíc, proto jsme upozornili jedince, že vyjde další číslo časopisu, a že bylo by fajn, kdyby si pro něj přišel nebo jsme mu nabídli, že přijdeme my za ním a poprosili jsme ho o adresu.“*

Jana se zmínila, že s časopisy svědků Jehovových chodila a rozdávala je veřejnosti. Milada také časopisy při službě rozdává. *„Chodíme do parku a příležitostně oslovujeme lidi s tím, že jim nabídneme naše časopisy, poskytneme jim takové stručné informace.“*

Podle Jakuba je předání časopisů již zastaralé, dnes už se prý časopisy a publikace tolik nepředávají. Doba šla kupředu, a proto s sebou svědkové nosí místo literatury například letáky, které jim pomáhají se strukturou samotného rozhovoru. *„(...), nové letáky s titulkou: Co přinese budoucnost? Kde hledat odpovědi na zásadní životní otázky? Ty se dají taky přehnout do kapsy, ale mně se tam líbí to, že je to k rozhovoru – je tam námět, pak tam je úvaha o světě, jestli je podle jedince stejný, horší, lepší. Takže když člověk není úplně komunikativní, tak tohle může vytáhnout z kapsy a mít takovou osnovu k rozhovoru.“*

### **6.1.5 Navázání kontaktu a vzbuzení zájmu o biblické studium**

S tímto cílem se ztotožňují všichni respondenti, někteří mu přiřkládají vyšší, někteří nižší váhu. V zájmu rozvoje biblického učení je samozřejmě lepší, když se jedinec chce se členy setkat znovu. Všichni bývalí členi považují za stěžejní cíl neformálních podávání svědectví získání nového kontaktu. (Ivan) *„Cílem počátečního rozhovoru je získat kontakt.“*

Jana uvedla, že v nedávné době viděla i oficiální video svědků Jehovových, které poskytovalo rady pro zvýšení počtu členů: *„Cílem všeho je činění učedníků. Nedávno jsem se dívala od svědků na přednášku, která radila, jak se zaměřit na to, aby měli více učedníků.“* Honza také považuje za hlavní cíl těchto konverzací získání dalších členů. Podle něj je stěžejní při první konverzaci získání kontaktu na osobu a domluva na opětovném setkání. *„Cílem je zavést biblické studium. Chodil jsem do té služby s cílem pomoci lidem, a aby ti lidi svědky poznali a stali se nimi.“*

Stálí členové získání kontaktu popisují spíše jako „bonus“ k prvnímu rozhovoru. Z jejich výpovědí lze poznat, že se snaží jedinci předat to, co považují za nejlepší z učení, snaží se vypíchnout praktické rady a tipy do života. Svědkové se pak často svěřují i se svými osobními zkušenostmi, a v návaznosti na to pak předkládají jedincům rady z Bible, které jim pomohly situaci vyřešit. Z prvního rozhovoru mají mít potěšení jak svědkové,

tak oslovený jedinec. Jak popsala Klára: „*Chci lidem předat nějaké povzbuzení, nějakou pozitivní myšlenku a předat jim to, co jsem se já dozvěděla, a co mě v tom životě uspokojilo.*“ Jirka pokládá za cíl samotné uskutečnění rozhovoru. To, že něco může lidem předat označuje za úspěch: „*Cílem je ten rozhovor, není cílem člověka někam dál směřovat, úspěch je samotná ta příležitost, o něco se podělit s tím člověkem, něco mu předat, jak s tím naloží, to je na něm, ale je samozřejmě fajn, když má chuť dál v rozhovorech pokračovat.*“ Milada upozorňuje, že cílem první konverzace není to, aby se jedinec stal svědkem, ale jde spíše o poznání biblického učení a vzbuzení zájmu o něj: „*První konverzace není zahájena proto, aby se stal jedinec členem Svědků Jehovových, k tomu vede dlouhá cesta, člověk se nestane svědkem, protože má nějaké poznání, ale musí toto poznání uplatnit. V první konverzaci jde o to, aby se jedinec seznámil s Biblií. Cílem je zaujmout a jejich zájem potom rozvíjet.*“

## 6.2 Zahájení komunikace

K prvnímu setkání při příležitostné službě se svědky může dojít prakticky kdekoliv. Tento typ setkání bývá zpravidla kratší, podle Jany „*pětiminutovky*“. (Jirka) „*Většinou je to několik málo minut, někdy i pár sekund, záleží na člověku.*“

Konverzace může být zahájena z obou stran – svědkem nebo jedincem. Podle výpovědi Kláry se to střídá: „*Někdy to začne svědek, protože vidí, že člověk, kterého potká, tak je v dobrém rozpoložení (...). Někdy je to zase opačně.*“ Milada ale upozornila na to, že svědkové Jehovovi se od jiných církví odlišují především tím, že chodí za lidmi oni, ne lidi za nimi. „*Lidi k nám nepřicházejí, my jdeme za nimi, v tom je ten rozdíl, v těch ostatních církvích je nějaká budova, kam ti lidi musí přijít, kdežto u nás je to, že my jdeme za lidmi a my je oslovujeme.*“

### 6.2.1 Zahájení konverzace jedincem

Podle výpovědí respondentů je nejčastěji oslovují lidé, kterým chybí společnost a chtějí si prostě jenom popovídat nebo si chtějí zkrátit čas. (Klára) „*Někdy to začne třeba*

*nezávislý člověk v té čekárně. (...), také se mi častokrát stalo, že si třeba člověk jen postěžuje. Z člověka je cítit, že potřebuje nějaké to naslouchající ucho. V tomto případě to můžu být třeba já.“*

Jedinci většinou zpočátku netuší, že hovoří právě se svědkem, osloví je zcela náhodně. Na první pohled zřejmě ani nemohou poznat, že se jedná o svědka, možnými indiciemi mohou být publikace, či časopisy, které může mít svědek u sebe (ty ale nemá u sebe samozřejmě vždy). Jediná Jana charakterizovala vzhled svědků Jehovových takto: *„Dvě upravené ženy, spolu na procházce jdoucí pomalým krokem v sukni a s kabelkou, to prostě nemohl být nikdo jiný než svědek.“* Jana se ale zmínila, že pochází z města, kde žije spousta svědků, z toho důvodu nemusí být identifikace v tomto městě tak složitá. Jana uvádí: *„Naše městečko sčítá asi 70 000 lidí a je tady 6 sborů<sup>84</sup> po minimálně 100 lidech, takže kam se koukneme, tam jsou svědkové, škobrtáme o sebe.“*

K zahájení rozhovoru dochází na klidných místech (čekárna u doktora, na lavičce v parku atd.). (Klára) *„Nedávno se mi stalo, že jsem seděla v čekárně u doktora a paní si se mnou začala povídat.“* Starší paní si Kláře stěžovala na dnešní dobu (zřejmě strach z pandemie) *„(...) a začala říkat, že ta doba je hrozná, že neví, kam to spěje, ale byla už starší, tak oni ti starší lidé to většinou huře nesou.“* Jana dělala dva roky průkopnickou službu<sup>85</sup> (musela službu provozovat 70 hodin měsíčně), ve službě tedy byla téměř neustále, a proto při neformálních podáváníích svědectví někdy jenom s druhou sestrou seděly v parku a čekaly. (Jana) *„Seděly jsme v parku a přišla za námi mladá paní s kočárkem. Bylo na ní vidět, že byla vděčná za to, že si s ní povídáme, že je s dítětem sama. Bylo to pro ni takové vysvobození, že s ní mluví někdo jiný.“* Pokud lidé zahajují konverzaci se svědky cíleně, tak jde většinou podle Kláry: *„o lidi, kteří hledají smysl života nebo mají rodinné problémy, je to celkově hodně sociálně zaměřené.“* Honza se také zmínil o nejistotě

---

<sup>84</sup> Milada popsala, že svědkové jsou jednotnou skupinou po celém světě, nikdo není nadřazený ani podřazený, liší se pouze podle úkolů, které jsou členům přidělovány. Svědkové jsou organizováni po jednotlivých zemích Česká republika a Slovensko jsou dohromady, dále se dělí podle krajů na jednotlivé sbory, které mají do 100 členů.

<sup>85</sup> Každý svědek Jehovův se po křtu stane zvěstovatel, jeho úkolem je šířit dobrou zprávu. Pokud chce svědek věnovat kázání více času, tak se může přihlásit do pravidelné průkopnické služby. V pravidelné průkopnické službě si musí odsloužit sedmdesát hodin měsíčně. (Milada) *„Kdo se dá pokřtít stává se zvěstovatelem, poté chodí za lidmi a snaží se jim přiblížit tu knihu. Pokud zvěstovatel chce více sloužit, tak se přihlásí do průkopnické služby, tam je dané, kolik těch hodin by měl odsloužit, pak jsou pravidelní průkopníci a celodobí průkopníci, není to placené, je to dobrovolná činnost.“*

a smutku doprovázející možné konvertity. „*Jsou to lidé hledající touhu se zařadit, lidi, kteří si prošli smutkem.*“ Milada vznesla, že spousta lidí je zvědavá, a proto se svědky navazují kontakt. „*Všichni lidé se potýkají s různými starostmi na tomto světě, a když se dozvědí, že nabízíme nějaké řešení, tak chtějí vědět, zda je to pravda.*“

## 6.2.2 Zahájení konverzace svědkem Jehovovým

Svědkové při příležitostné službě oslovují každého – necílí na jednu věkovou skupinu, nevybírají si jedince podle národnosti, pohlaví nebo majetku. (Milada) „*(...), je nám jedno, jací jsou – bohatí, chudí, modří, červení.*“ Konverzaci se spíše snaží strukturovat tak, aby to zaujalo každého. (Jakub) „*Jinak si takhle nevybíráme, spíše se to snažíme přizpůsobit, aby je to zajímalo.*“

Svědkové oslovují lidi, co vypadají, že nikam nespěchají. (Ivan) „*Když jsem oslovoval člověka, tak to byli ti, co vypadali, že mají čas.*“ (Jirka) „*Není to tak, že bych navazoval tento typ kontaktu s každým, koho potkám – záleží to především na tom, jestli člověk má čas.*“

Svědka také pozoruje, zda je jedinec, jak řekla Klára „*v dobrém rozpoložení*“ nebo podle Honzy „*pozitivně naladěný*“. Jakub konverzaci zahajuje i v té chvíli, když má pocit, že daného člověka něco trápí a Bible by mu mohla pomoci. „*(...), někoho něco trápí a já prostě cítím, že mám potřebu mu říct něco z té Bible.*“

Ani v případě, kdy konverzaci zahajuje svědek, veřejnost nemusí poznat, že se o svědka jedná. Někteří se odhalí již z počátku, někteří až později. Ivan uvádí: „*Nikdy jsem nezačínal konverzaci tím, že jsem svědek Jehovův.*“ (Honza) „*Je to individuální, někteří s tím přijdou hned a někteří jsou takoví, že si chtějí s těmi lidmi více popovídat, a když hned ze začátku vyplyne, že to jsou svědkové Jehovovi, tak je možné, že konverzace rychle skončí. (...) při neformálním podávání svědectví většinou lidi hned neidentifikují, že se jedná o svědky.*“

Při neformálních podávání svědectví respondenti uvedli, že je dobré, aby jedince oslovovali dva svědkové. V průběhu konverzace se pak navzájem doplňují, střídají

a podporují. Jedinec pak může vidět pohled na věc z více stran. (Milada) „*Je dobré, aby byli svědkové dva, protože se můžou vzájemně doplňovat a při zahajování rozhovoru se obvykle střídáme.*“ Na konání služby ve dvou lidech upozornil i Honza: „*Když jsem chodil takhle po ulici, tak většinou jsem chodil s dalším svědkem, nechodil jsem sám a většinou to bylo na střídačku, aby nemluvil jenom jeden.*“ Jana také uvedla, že s lidmi nekomunikovala sama, zároveň ještě upozornila, že ve dvojici tvoří nejčastěji svědkové stejného pohlaví. „*Chodila jsem většinou se sestrami, protože je to tak daný, sice chodí sestra i bratr, ale nebývá to časté.*“

Podle respondentů je zahájení rozhovoru zcela individuální záležitost, neexistuje jedna daná forma zahájení – je na svědkovi, jakým způsobem konverzaci zahájí.

Klára uvedla, že úvod konverzace přizpůsobuje dané situaci, nejčastěji začíná konverzaci nezávaznou, přátelskou formou: „*(...) většinou to začne neformálním stylem, že se zeptám například – já, vy tady máte pejška, takový úvod, aby se člověk hned nezaleknul, že na něj mluví.*“ Stejným způsobem uváděli konverzaci i další. (Ivan) „*Dobrý den, to máme krásně, (...). Já, vy máte krásné miminko a kolik mu je?*“ (Jana) „*Jak se máte?*“ Tato forma zahájení má za cíl navodit přátelskou atmosféru. Milada též řekla, že konverzaci začíná nezávazně v závislosti na dané situaci. „*Pozdravíme, představíme se, aby věděli, kdo tam stojí, většinou se lidé představí také (...), poté následuje otázka, jestli se jim líbilo to nebo ono.*“

Honza se zmínil, že v době, kdy byl aktivním svědkem, tak se venku konaly hromadné schůzky svědků, na kterých se domlouvali na způsobu zahájení konverzací. Někteří členové tedy mohou mít úvody již předem naplánované. „*(...) scházeli jsme se po skupinkách, bylo nás tam třeba 20, společně jsme vymýšleli úvody a plány, jak lidi oslovovat.*“ Samotný Honza se ale většinou tohoto plánu nedržel, na individuálnost



úvodu také upozornil. „Někteří to dělali tak, jak se to naučili, já jsem to dělal tak, jak jsem to cítil a nezávazně. Je to velice individuální.“

### 6.2.2.1 Přátelský přístup

Podle příruček si svědkové zakládají na slušném, přátelském chování a milém přístupu k lidem – oslovení respondenti se touto zásadou ztotožňují. Svědkové se snaží s jedinci navázat bližší kontakt.

Jedince do komunikace nijak netlačí a nesnaží se ho přemlouvat – vylučují vlezlé chování. Všichni respondenti zdůraznili, že konverzace není nucená, a pokud vidí, že druhá strana nemá zájem, tak rozhovory ukončují. (Milada) „Rozhovor se svědky je dobrovolný. Pokud jsme viděli, že se s námi člověk nechce bavit, rozhovor jsme ukončili. Když někdo nechce, tak nedá se nic dělat – je to jeho rozhodnutí, máme svobodnou vůli.“

(Klára) „Člověk se snaží, aby to působilo přirozeně, abychom druhého do ničeho netlačili, protože to není vůbec naším záměrem, chceme předat nějakou pozitivní informaci.“

(Jirka) „(...) necháme... je vyjádřit, jestli mají chuť v tom pokračovat.“

Již z počátku konverzace se svědkové pokouší navnadit pohodovou, přátelskou atmosférou. K zahájení rozhovoru neodmyslitelně patří pozdravení. (Jana) „Hezký, krásný den přeji.“ Milada uvedla, že k volnějšímu průběhu rozhovoru napomáhá oslovování jedince vlastním jménem. Uvolní se tím napětí a jedincům se pak lépe komunikuje. Nejdříve se představí ona, a pak se většinou představí i jedinec. „(...) oslovujeme je jmény, protože to je docela důležité, lidé s Vámi jinak komunikují, než když je oslovíte příjmením, je to takové anonymní.“

Další zásadou pro komunikaci s neznámým člověkem je slušné chování. (Milada) „Nikdo si nebude povídat s člověkem, kdo je strohý, odtažitý. My se tohle učíme obecně – chovat se k lidem tímhle stylem, přátelsky, abychom je měli rádi. Učíme se chovat jeden k druhému slušně při jakékoliv příležitosti.“

Svědkové se snaží být slušní nejen při komunikaci, ale při každé příležitosti. Každý svědek má za úkol organizaci nějakým způsobem reprezentovat, společnost si na slušném

chování zakládá, pokud by se člen choval nemravně, organizaci musí opustit. Ivan, který podniká, prohlásil: „*Kdybych si měl vybrat zaměstnance, tak si vyberu svědka, protože vím, že ten nelže, nekrade, je to tam prostě tak nastavené.*“

Svědkové jsou podle respondentů zásadně při komunikaci s jedincem milí a vlídní. (Klára) „*Snažíme se být milí – to je základ lidského chování.*“ Jedinci naslouchají a projevují zájem o jeho problémy. (Klára) „*Myslím si, že je hrozně důležité na toho člověka zapůsobit, takže se snažím být milá, přátelská.*“ Svědkové také často chválí. (Jana) „*Jé, vy máte krásné miminko a kolik mu je?*“ Podobný úvod volí i Klára: „*Jé, vy tady máte pejska.*“ Ivan a Honza v úvodu obvykle volí/volili otázku, jak se jedinci mají.

#### **6.2.2.2 Reprezentující vzhled a prostředky neverbální komunikace**

Svědkové Jehovovi podle slov respondentů pokládají čistotu a upravenost zevnějšku za samozřejmost. Dobrý první dojem podle nich napomáhá k navázání kterékoliv konverzace, proto je svědek pokaždé hezky oblečen – svým vzhledem a chováním organizaci reprezentují. (Klára) „*Nejde o to, abychom třeba působili na člověka tak, že máme peníze nebo něco takového, ale chceme působit na lidi dobře, zakládáme si na tom, abychom byli upravení a čisti.*“ Milada upozornila, že ani přesun shromáždění do virtuálních sfér kvůli pandemické situaci, jí nedal důvod k tomu, aby se přestala upravovat.

Klára uvedla vzhled a náтуру svědků Jehovových ještě v souvislosti s reprezentací Boha. Podle ní by každý svědek nemusel dodržovat všechny zásady, kdyby se nezodpovídal Bohu. „*Kdybychom šli do konverzace sami za sebe, tak možná člověk nemá až takovou motivaci všechny zásady dodržovat, ale tím, že reprezentujeme nějakou větší sílu a chceme na lidi působit dobře, proto se hezky upravíme.*“ Stejně tak to vidí Jakub i Jana. (Jana) „*Hezké oblečení prostě muselo být, nosili jsme boží jméno a reprezentovali jsme ho, takže jsme nějak museli vypadat.*“

Jakub spojil dobrou vizáž s odvahou. Pokud se člověk cítí dobře ve svém oblečení, tak se mu bude s lidmi lépe komunikovat. Člověk na lidi svým zevnějškem může někdy zapůsobit natolik, že ho i sami osloví.

Jakub mi ve spojitosti s touto myšlenkou přečetl krátký odstavec článku, který se týkal oblečení a vzhledu. Text pocházel z článku Naše služby království. Naše služba království poskytuje svědkům informace k teokratické škole, k služebním shromážděním a ke sborovému studiu.<sup>86</sup> (Jakub) *„Pokud vždy pamatuje na to, abychom byli vhodně oblečení a dobře upraveni nebudeme mít zábrany mluvit o své víře s druhými, jestliže máme pocit, že to, co máme na sobě se pro Jehovovy služebníky moc nehodí, pravděpodobně se budeme zdráhat podat svědectví, naproti tomu už jen to, že jsme oblečení hezky a čistě může někoho zaujmout, například jedni manželé někam cestovali a seděli vedle Muslima – ten si všiml, že jsou pěkně oblečení a zeptal se, zda jsou křesťané, vedlo tok tříhodinnému rozhovoru.“*

Svědkové se podle svých slov během konverzace snaží nestále usmívat a dodržovat oční kontakt. Toto chování spojují s předáním pozitivních myšlenek. (Jakub) *„(...), snažíme se přirozeně vystupovat a mít ten úsměv ne strojový, ale přirozený a předat to pozitivno z Bible druhým.“*

## 6.3 Odhad adresáta

Svědkové předem nevyklučují rozhovor s někým na základě jeho vzhledu nebo předpokládaných vlastností. Rozhovory jsou vedeny s kýmkoliv. (Jakub) *„Nevybíráme si, s kým mluvíme.“*

Jakub ještě dodal, že rozhovory zahajují i s náctiletými, pokud projeví zájem. Pak je podle něj dobré, aby o tom věděli rodiče. Nicméně všichni dotazovaní se shodli, že pozorování a naslouchání slouží k odhadnutí vhodného volbě tématu a obecně zvýšení kvality daného rozhovoru.

---

<sup>86</sup> Oficiální portál svědků Jehovových [online]. [cit. 28. 04. 2021].  
Dostupné z: <https://www.jw.org/cs/knihovna/sluzba-kralovstvi/CZ/>.

### 6.3.1 Pozorování

Členům k volbě tématu napomáhá vzhled jedinců, prostředí, ve kterém se nachází i společnost, která je doprovází. (Jakub) „*Jsmo vedeni k tomu, abychom byli všímaví, to znamená – když má děti, tak třeba téma rodina, když je to dospívající – tak téma dospívání, sex, známost.*“ (Jana) „*Tak věčný téma jsou vždycky děti, když s sebou člověk má dítě nebo když tam je babička s vnoučkem. Když jsou lidé starší, tak témata byla na dobu – jak je nebezpečná.*“

Všichni respondenti jsou si vědomi, že z prvního dojmu nelze vyvozovat finální verdikt o osobnosti jedince. Uvedli, že z vizáže jedince mohou pouze odhadovat nějaké jeho vlastnosti. Například podle Jirky je těžké takhle předpokládat a odhadovat člověka podle vzhledu. „*Člověk zahájí rozhovor s někým, koho by se mohl třeba na první pohled bát, a nakonec to může být opravdu příjemný člověk, který ocení ten zájem o něj.*“

Stejně tak to viděla i Milada, ta ještě dodává, že podle vzhledu se někdy dá předpokládat, o co by se člověk možná mohl zajímat. Milada pak na základě toho přemýšlí o textu v Bibli, který by jedince mohl zaujmout. „*(...) podle mnoha věcí, můžeme volit témata konverzace, u vozíku se můžou zastavit bezdomovci nebo maminka s kočárkem, skutečně pak z toho člověk dokáže možná předpokládat, co pro toho člověka je dobré, abychom mu v Bibli ukázali.*“

### 6.3.2 Naslouchání

Respondenti se vždy chtěli o jedincích v rozhovorech něco dozvědět, za účinnější prostředek k odhadnutí vhodného tématu pro konverzaci považují schopnost umět naslouchat. Svědkové se i v teokratické škole tuto dovednost učí rozvíjet. (Klára) „*Důležité je jim naslouchat, jedině tak víme, co je zajímavá, co ne a o čem s nimi můžeme mluvit.*“ (Milada) „*Reaguji na to, jak mi člověk odpovídá, snažím se naslouchat.*“ (Ivan) „*Když jsem zjistil, že něco toho člověka zajímá, tak jsem začal mluvit o tom tématu, co ho zajímá.*“

Samozřejmě tato schopnost může být využívána pouze, když je jedinec sdílný. Někteří jedinci jsou podle respondentů ostýchaví a nic o sobě neprozradí. (Klára) *„U každého jednotlivce je to jiné, každý jsme jinak stydlivý, takže někdo je více takový proaktivní, že zahajuje ty rozhovory a chce lidem předat, co se dozvěděl on, jiní lidé jsou zase takoví stydliví, takže do toho úplně nejdou, ale potom když se naskytne příležitost, tak ji rádi využijí.“* Pokud se jedinec neostýchá a je ochoten se svědky rozmlouvat, tak mu svědkové naslouchají, a následně se snaží na jeho výpovědi reagovat. (Jana) *„Těm lidem se musíte přiblížit, aby je to chytlo.“*

(Klára) *„Člověk dostane nápovědy z chování a odpovědí, jak na co reaguje, člověku většinou odhalí, o co má ten daný zájem.“*

Honza ještě upozorňuje na důležitost rozpoznání záměru, se kterým jedinec do konverzace vstupuje, s určitými jedinci nemá konverzace na náboženské téma smysl již od počátku. *„Z prvního rozhovoru jde určitě vycítit, jestli se chce člověk bavit nebo ne. Druhá věc, jestli je ten člověk takový, že věci odkývá a moc nepřemýšlí, je pozitivně naladěný nebo se člověk baví s cílem kritickým.“*

### **6.3.3 Motivace ke konverzi**

Lofland a Skonovd ve své teorii o motivech ke konverzi představují šest motivů ke konverzi. Na základě analýzy příruček jsem identifikovala tři popsané motivy – rozumový, buditelský a náklonnost (viz kapitola 3.2.3.2). Rozpoznání těchto motivů u jedinců potvrzují i provedené rozhovory. Podle výpovědí respondentů se navíc k již zmíněným motivům přidává ještě motiv experimentální.

Rozumový motiv jedinců ke konverzi lze z výpovědí respondentů očekávat. Svědkové veřejnost informují o relevantních zdrojích skupiny, jedním z nich je oficiální web svědků Jehovových. (Jakub) *„Dalším cílem je předat kontakt na sebe a na stránku JW.ORG, která je taková stěžejní, aby se lidi mohli sami vzdělávat v té Bibli.“*

Někteří respondenti nabízejí zájemci publikaci (Honza: „..., *publikace, která učí, je v ní více informací, ...*“) nebo časopis (Honza: „..., *časopis Probuďte se nebo Strážná věž, ...*“) náboženské skupiny.

Souvisejícím motivem, který lze ve výpovědích respondentů identifikovat je náklonnost. Jak už jsem uvedla v kapitole 4.3.2.1, tak obecně lidé navazují konverzace se svědky vzhledem ke svému aktuálnímu rozpoložení (samota, nespokojenost, ...). Toto rovněž může spadat do motivu náklonnost.

Jak uvedla Milada: „*První konverzace není zahájena proto, aby se stal jedinec členem Jehovův, (...). V první konverzaci jde o to, aby se jedinec seznámil s Bibli. Cílem je zaujmout a jejich zájem potom rozvíjet.*“ Svědkové motiv náklonnosti postupně rozvíjejí a udržují. Pokud má jedinec zájem, tak mu nabízejí další schůzky (Honza: „*Svědkové jsou motivováni, aby nenechávali lidi jen tak odejít.*“). Jestliže se jedincův zájem prohlubuje, tak je s nimi započato biblické studium, kde se jedinec střetává s ostatními členy skupiny a navazuje s nimi kontakt. (Honza) „*Začnete studovat, pozvou Vás na setkání, na tom setkání je spousta milých tváří a úsměvů a lidí, kteří se vám budou věnovat, (...). Na shromáždění si pak člověk zvykne chodit, pozná komunitu a pozná lidi, už je pak jen malý krůček k tomu, aby tam člověk oficiálně vstoupil.*“

Svědkové Jehovovi uskutečňují každý rok akce nejen pro členy skupiny ale také pro veřejnost. (Milada) „*Všechny naše shromáždění jsou veřejně přístupné – může tam kdokoliv přijít.*“

Náboženská skupina pořádá každý rok sjezdy – největší je sjezd letní (trvá tři dny). Další významnou akcí je Památní slavnost, kde si svědkové připomínají popravu Ježíše. „*To si připomínáme den, kdy byl popraven Ježíš Kristus a připomínáme si ho skutečně ten den, kdy se to stalo. Je to největší akce, kam se dostane hodně lidí – osvětluje se tam, jaký to má význam, proč byl popraven, jde o seznámení veřejnosti s významem této události.*“ (Milada) Veřejné akce rovněž mohou jedince motivovat ke členství, takto je Loflandem a Skonovdem charakterizován buditelský motiv.

Z výpovědi respondentů vyplývá, že lidé přicházejí za svědky i ze zvědavosti, to odkazuje podle Loflanda a Skonovda na experimentální motiv. (Milada) „*Všichni lidé se potýkají*

s různými starostmi na tomto světě, a když se dozvědí, že nabízíme nějaké řešení, tak chtějí vědět, zda je to pravda.“ Milada v průběhu rozhovoru uvedla, že zvědavost byla také jedním z důvodů, proč se o svědky začala sama zajímat.

## 6.4 Komunikační strategie

Rozhovor je většinou zahajován otázkou. (Milada) „Většinou je to otázka, abychom navázali rozhovor.“

Témata pro rozhovor si dotazovaní volí individuálně, nejčastěji jej vztahují k aktuální situaci. Volba tématu se také odvíjí od konkrétního jedince – každý má nějaké jiné potřeby. (Jirka) „Záleží na tom, o koho se jedná, typicky se dá povídat o tom, co se teďka děje a poslechnout si, co si o tom lidé myslí – hodně lidí má strach o svou budoucnost, trápí je osobní problémy nebo události ve světě.“ Námět konverzace je pak následně provázán s relevantní pasáží z Bible.

Klára poukázala, že svědkové Jehovovi jsou otevřeni jakémukoliv tématu, žádné téma pro ně není tabu, proto dokážou vést konverzaci prakticky o čemkoliv: „Jsme otevřeni úplně ohledně všeho, ať se to týká sexuálních témat, problémů s rodiči, všemu.“

### 6.4.1 Racionální a emocionální apely

Všichni respondenti uvedli, že během rozhovorů se odkazují na Bibli, zároveň považují za nutné tvrzení Písma obhajovat a vysvětlovat. Jejich zdrojem zdůvodňování je právě Bible, Honza uvedl: „Já jako věřící člověk beru jako autoritu Bibli, ale nevěřícího Bible nezajímá, tak to probíhalo tak, že jsme se mu snažili vysvětlit, proč začít Bibli věřit. (...) Svědkové učení zakládají na logice.“. Milada doplnila: „Bible posiluje náš postoj, na které straně budeme stát. (...). Bible je takové zrcadlo, nabádá nás k zjištění, co děláme špatně, zjišťujeme, jací jsme, a co bychom měli v sobě napravit, ne v té druhé osobě – proto je Bible taková vyučovací. Jde o to, abychom se naučili nejen žít, ale také se nějak chovat k lidem.“ (Jirka) „Bible je zdroj, to je to, co chceme lidem předat.“

Racionální apely mohou u svědků vypadat tak, že předloží nějakou pasáž, větu, zásadu nebo příběh, které prezentují jako relevantní příměr, schéma či „návod“ pro zpracování aktuálního problému nebo životní situace jedince. (Milada) *„Naším cílem je ukázat nějaký verš z Bible, co se hodí k tomu aktuálnímu tématu, aby ti lidé věděli, že ta Bible není jen o modlitbách, ale že je to skutečně návod na život.“*

Biblický příběh také mohou spojovat s konkrétní zkušeností. (Jakub) *„Spíše nadhodí problém člověk – já na to řeknu, že mně pomáhá v životě Bible v téhle věci a zmínil bych biblický text, který mně v tom pomáhá.“*

Také konkrétní pasáž z Bible může sloužit jako podpora nějakého tvrzení (Ivan) *„Dejme tomu, že je nějaká válka, za mě byla například na Ukrajině, na to jsem navázal, že války byly předpovězeny Bibli a už jsem vytáhl Bibli a přečetl jsem předpověď do budoucna.“*

Emocionální apely na konverzi u svědků Lze v praxi svědků spojit se snahou vyvolat v jedinci pozitivní emoce prostřednictvím volby tématu, o němž očekávají, že v jedinci vyvolá naději, nebo jej potěší, případně vyhýbáním se tématům, která vyvolávají negativní emoce. Dobrá zpráva by měla lidi spíše potěšit a dát jim naději. Jakub uvedl aktuální příklad s pandemií koronaviru, což podle respondentů častým tématem současných rozhovorů. Bible podle něj předpověděla všechny negativní události, ale slibuje dobrý konec. (Jakub) *„Když se věnujeme nějakým negativním tématům, tak se to snažíme zkrátit – protože Bible to předpověděla, že budou pandemie, ale snažíme se vždy obrátit pozornost na to pozitivní – na tu naději, co nás pěkného čeká.“*

Závisí však na jedinci, jaký postoj ke zprávě zaujme. Jana naopak zmínila vlastní zkušenost, podle níž jí zpráva o Božím Království navodila pocit strachu. *„Měla jsem tříletého syna. A jak jsem se dozvíдалa, že bude konec světa, tak jsem se bála o ty děti.“*

#### **6.4.2 Bezprostřední spojení probíraného tématu s Bibli**

Svědkové v rozhovorech často navazují na běžné denní události nebo na aktuální situace ve světě. Podle respondentů se svědkové se v Bibli dobře orientují a v návaznosti



na vybrané téma v ní dokážou najít vysvětlení, radu, tip, týkající se právě daného tématu. Jak řekla Milada: „(...) v Bibli je návod na dobrý život.“

V některých případech svědkové spojují zvolené téma bezprostředně s textem Bible. Tato strategie byla identifikována v případě, kdy se konverzace týkala hledání návodu na to, jak se zachovat v aktuálních situacích, Bible je v takovém případě pojata obecně jako kniha, která je zdrojem moudré rady nebo pomoci. (Milada) „Častější bývá volba úvodu podle situace (dnes koronavirus), nemluvíme jen o věcech z Bible, ptáme se, co jim pomáhá se rozhodnout v nošení roušky, v očkování, dotazujeme se, podle čeho se rozhodují, já na to zareaguji, že mně pomáhá text (Bible).“ Podobně vedla konverzaci i Jana, kdy navázala Bibli na aktuální, běžné téma (v jejím případě o dětech). „Výchova je dneska těžká, lidi z toho okolí na to dítě jsou hodně silní, vidíte? Já mám 4 děti a mně se třeba dařilo, mně pomáhala taková jedna kniha, která je moudrá a stará.“

### **6.4.3 Postupná náboženská interpretace**

V jiných případech volí svědkové strategii postupné a pozvolné interpretace běžné situace prostřednictvím biblických motivů. Nejdříve s jedinci probírající téma, u nichž je zřejmé, že jedince zajímají, a pak se od toho tématu přesunou k Bibli. Honza podal názorný příklad takové konverzace: „Například jsme se začali bavit s člověkem, co je na zahrádce, šli jsme okolo a zahájili jsme konverzaci o zahrádce, zeptali jsme se, jak se daný člověk má, jaká byla sezona, jak vyrostlo to nebo ono a postupem času jsme se to téma snažili dostat do nějaké náboženské sféry např. vidíte, tenhle strom asi sám nevyrostl, musíte se o něj starat. A co my lidé, myslíte, že jsme tu náhodou?“ Obdobným způsobem postupoval i Ivan, který se nejdříve odkázal na aktuálně diskutovanou událost, a pak následně osvětlit její původ Bibli. „Dejme tomu, že je nějaká válka, za mě byla například na Ukrajině, na to jsem navázal, že války byly předpovězeny Bibli a už jsem vytáhl Bibli a přečetl jsem předpověď do budoucna.“

#### 6.4.4 Přímá otázka na víru

Respondenti někdy míří již zpočátku přímo k Bibli, aby hned zjistili, jaký vztah má jedinec k víře. (Honza) *„Dobrý den, dneska tady procházíme a bavíme se s lidmi o Bibli, tak co si myslíte o Bibli Vy? A podle toho se hned zjistilo, jestli je daný člověk věřící nebo ne, což bylo zásadní proto, abychom věděli, jak rozhovor rozvíjet, protože pokud je člověk nevěřící, tak se s ním blbě o tomto komunikuje.“*

Tímto způsobem se podle respondentů ihned odhalí postoj jedince k náboženství. Pokud je jedinec k náboženství zcela kritický, započatou konverzaci většinou nemá cenu dále rozvíjet a je lepší ji ukončit. Naopak jestliže jedinec má k náboženství nějaký bližší vztah, tak tím vzniká společné téma pro konverzaci.

#### 6.4.5 Paralela s Bibli

Respondenti často přímo navazují na danou situaci konkrétním textem z Bible, který mají dopředu připravený. (Klára) *„Jak se díváte do budoucnosti vzhledem ke koronaviru? Přečetla bych vám k tomu rada myšlenku, kterou bych Vás chtěla potěšit.“* Bible je rozsáhlým textem, z toho důvodu je dobré, aby svědkové měli nějakou pasáž připravenou dopředu, jelikož se jedná v zásadě o krátké konverzace, tak není čas hledat podporu pro daný výrok v Bibli přímo na místě. Aktuální dění ve světě je většinou pro jedince atraktivním tématem, svědkové na něj tedy často navazují. Ivan s sebou měl zase časopis na aktuální téma a k tomu měl připravený úryvek z Bible. *„Měl jsem u sebe článek z časopisu, který se pojil s nějakým aktuálním tématem a opět jsem na to navázal Bibli.“* Jedince souvislost aktuálního dění ve světě se zvoleným biblickým příběhem může zaujmout, a následně může projevit zájem o další podrobnosti.

### 6.5 Udržení kontaktu

Prvotní konverzace podle respondentů slouží ke stručnému seznámení jedince s biblickým učením – jde pouze o jeho nastínění. Svědkové nechtějí jedince zahltnit

velkým množstvím informací. (Ivan) „(...), *nechtěl jsem hned člověka zahlcovat.*“ (Milada) „*Nejde nám o to, abychom jedince zahltili informacemi hned zpočátku.*“

Pokud jedinci v rozhovoru projeví zájem o nauku, svědkové tuto krátkou konverzaci ukončují několika způsoby.

### 6.5.1 Předání kontaktu

Jak uvádějí respondenti, pokud je jedinec opravdu zvědavý, svědkové často ukončují rozhovory předáním kontaktu, buď na svou osobu nebo na jiného člena organizace. (Jana) „*Já jsem si s nimi chtěla fakt popovídat, jestli je to zaujalo, tak jsem řekla, že nás tady je hrozně moc a ať se komukoliv ozvou a ať o tom popřemýšlí.*“

Předáním kontaktu nevzniká na straně jedince žádný bezprostřední závazek. Navázání dalšího kontaktu je výhradně na jedinci, a vyžaduje tak z jeho strany zájem a jisté úsilí.

Velmi často svědkové odkazují veřejnost na oficiální webové stránky náboženské společnosti. Na tomto webu lze najít online knihovnu, různá videa<sup>87</sup> s biblickou tematikou a odpovědi na často kladené otázky spojené se svědky Jehovovými. (Milada) „*Na závěr mu dám odkaz na webové stránky a kontakt na sebe, pokud by něco chtěli vědět, aby třeba zavolali.*“

Jakub má i svou vizitku, kterou nosí v peněžence a při té příležitosti ji předá zájemci. „*Máme k tomu i vizitky, kde je vlastně také QR kód (na oficiální web), tam si vyplním svoje jméno, email. Z druhé strany je odkaz na web, takže to můžu mít v peněžence, a když se naskytne ta příležitost, tak předat tímhle způsobem kontakt na sebe nebo na ty webové stránky.*“

---

<sup>87</sup> Milada uvedla, že krátká videa vyučujících umístěná na webu jsou skoro v tisících jazycích, proto je stránka vhodná i pro cizince. Zajímavý postřeh měla Milada, když vysvětlovala, proč jsou videa natočena v tolika jazycích. „*V rodném jazyce člověk více působí na toho vnitřního člověka, lépe se člověk vyjadřuje než v jazyce cizím.*“

### 6.5.2 Nabídka na další setkání

Další možností je setkat se s jedincem znovu. Takto uzavírá konverzace Klára: „*Snažím se v průběhu rozhovoru přečíst nějaký ten text, a když se to nepovede v průběhu, tak aspoň při tom rozloučení, a když cítím, že má člověk ještě nějaké otázky, tak se ho zeptám, jestli má zájem, abych mu na to příště odpověděla. Rozhovor končím nabídkou na další kontakt.*“ Stejně tak konverzace ukončoval Ivan. „*Účelem prvního rozhovoru, tak jak jsem to já chápal, nebylo hned hovořit o Bibli a hned zahlcovat člověka ale získat kontakt, vždy jsem se zeptal, jestli má zájem o další setkání.*“ „*Když se člověk zajímá o další informace, může se stavit příště.*“

Tato strategie je spojena se závazkem dalšího setkání, který vzniká mezi svědkem a jedincem. Předání kontaktu je vzájemné, zároveň ale nevyžaduje od jedince to, aby svědka v mezičase kontaktoval.

### 6.5.3 Otázka na příště

Prvotní konverzace si klade za cíl jedince navnadit na biblické učení. Jestliže má jedinec více otázek, svědek například na tu poslední otázku neodpoví a nabídne její zodpovězení na příštím shledání. (Jirka) „*Většinou to ukončujeme nějakou zajímavou otázkou, kterou bychom si mohli rozebrat příště. Mělo by to být něco, na co by se mohli těšit. Druhou stranu necháme samozřejmě se k tomu vyjádřit a ptáme se, jestli mají vůbec chuť v tom pokračovat.*“

Milada rozhovor ukončuje dříve i z toho důvodu, že příliš dlouhý výklad by pro jedince nemusel být tak přínosný, protože by možná nebyl schopen si všechno zapamatovat „*Nejlepší je, když dáme otázku na příště, že si ji zodpovíme příště, protože, kdybychom ho v tu chvíli zahltili spoustou informací, tak ten člověk si obvykle zapamatuje minimální množství.*“ „*Snažíme se to ukončit otázkou na příště.*“ (Jakub)

V případech tohoto typu ukončení setkání vzniká závazek. Utváří se pevnější pouto mezi jedincem a svědkem, který připomíná vztah mezi klientem (jedincem jako zájemcem o odpověď) a poskytovatelem služby (svědkem jako osobou, která zná a nabízí odpověď).

## 7 Závěr

Cílem práce bylo popsat komunikační strategie Svědků Jehovových v rámci neformálního podávání svědectví. Jako teoretický rámec pro výzkum strategií byl zvolen social drift – model konverze. Tento model vnímá konverzi jako postupný proces, v kterém dochází ke změně identity jedince a jeho sociálních vazeb. Model představili Lofland a Stark a teoreticky rozpracovali Dowton, Blomley a Shupe. Všichni tyto autoři popisují ve svých verzích social drift – modelu bod, ve kterém dochází k prvnímu navázání kontaktu jedince s členem skupiny. Z charakterizace tohoto bodu vycházela praktická část mé práce. Člen se při prvotním setkání snaží jedince seznámit s náboženskou skupinou a namotivovat ho k členství, z toho důvodu se náboženská komunikace dá označit za persuasivní. V teoretické části dále vycházím z modelu Loflanda a Skonovda, který charakterizuje šest motivů vedoucí jedince ke konverzi. Využívám ho jako východisko pro uchopení možných rozdílů v charakteru komunikace mezi jedincem a členem skupiny. K uchopení charakteru persuaze v rámci komunikace využívám distinkci mezi racionálními a emocionálními apely zavedenou Carlson. Emocionální apely míří na citovou složku jedince a racionální na složku rozumovou. V rámci náboženské komunikace dochází k užití jednoho z apelů nebo k jejich kombinaci.

V praktické části jsem zkoumala v návaznosti na teoretickou část průběh prvotního setkání členů Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi při službě neformální podávání svědectví. Hlavní výzkumná otázka byla navržena takto:

*Q: Jaké komunikační strategie užívají svědkové Jehovovi v neformálních podávání svědectví?*

Hlavní výzkumná otázka byla zodpovězena pomocí dílčích otázek:

*Qa: Co je cílem/cíli, který svědkové spojují s prvním setkáním?*

Cílem prvních konverzací svědků je vzbuzení zájmu o skupinu. Tento obecný cíl je realizován pomocí dílčích cílů – jde o předání „dobré zprávy“, předání pozitivní

a praktické zprávy, pomoc v poznání pravdy, předání publikace, časopisu a navázání kontaktu. Stěžejní zprávou, kterou se jedinci snaží veřejnosti předat, je zpráva o konci nynějšího světa a vzniku nového, podle respondentů však není nutností, aby tato myšlenka padla již při prvním setkání. V prvotní konverzaci se snaží poukázat především na praktičnost biblických textů. V Bibli podle nich lze najít návody a tipy pro život. Konverzace je vedena v pozitivním duchu, cílem svědků je jedince především potěšit a uklidnit. Zároveň někteří respondenti vypověděli, že cílem setkání často bývá předání jejich literatury, která jedince může zaujmout, a následně zvýšit jeho zájem o skupinu.

*Qb: Pomocí jakých prostředků je tohoto cíle/cílů dosahováno?*

*Qb. 1: Jak svědkové zahajují komunikaci v průběhu prvního setkání?*

Konverzace v rámci služby neformálního podávání svědectví má formu krátkých neformálních rozhovorů mezi jedincem a jedním svědkem, případně dvojicí svědků. Tyto rozhovory mohou vznikat spontánně, a mohou být zahájeny jak ze strany jedince, který osloví svědka, tak ze strany svědka. Zahajuje-li rozhovor svědek, pak dle výpovědi respondentů volí typicky přátelský či zvědavý přístup (pozdrav, otázka, představení). Charakter zahájení rozhovoru ze strany svědka variuje – může být zcela spontánní, částečně nebo do velké míry připravený.

Vzhledem k neformálnímu charakteru rozhovoru a faktu, že strany se dosud vzájemně neznají, svědkové typicky zahajují rozhovor drobnou společenskou konverzací, typicky vychází z bezprostředních okolností setkání nebo volí běžná každodenní témata nebo témata z aktuálního světového dění. Rozhovor je podle respondentů dobrovolný – a není-li na straně adresáta zřejmý zájem o jeho pokračování, typicky končí.

*Qb. 2: Odhadují svědkové charakter jedince při prvním setkání? Jak?*

Zahajují-li svědkové rozhovor, utvářejí si pomocí strategií pozorování a naslouchání představu o charakteru adresáta, jeho preferencí a zájmů. Pozorování vizuálního vzhledu a chování jedince, stejně jako

bezprostředního kontextu adresáta, podobně jako naslouchání tomu, co adresát v úvodu v rozhovoru zvýznamňuje, jim slouží jako nástroj k odhadu potenciálně vhodného tématu k dalšímu rozhovoru.

Svědkové nicméně podle vlastních výpovědí upozadují informace získané pozorováním a zdůrazňují informace získané nasloucháním jako adekvátní pro odhad charakteru adresáta. Jednak zdůrazňují, že nevylučují rozhovor s jedincem na základě jeho vzhledu, a dále je podle nich klíčové zahájit rozhovor, a na základě jedincových slov teprve lépe odhadovat charakter jedince, jeho zájmů a naladění.

*Qb. 3: Mají svědkové Jehovovi povědomí o charakteru motivů konvertitů ve smyslu modelu, který předložili Lofland a Skonovd? Přizpůsobuje skupina těmto představám způsob své komunikace?*

Na základě analýzy příruček a na základě získaných rozhovorů jsem identifikovala čtyři motivy ke konverzi, které svědkové – více nebo méně explicitně – u svých adresátů rozlišují a očekávají (rozumový, náklonnost, buditelský, experimentální). Odhadovaná přítomnost daných motivů na straně adresáta je vede k rozvíjení specifických strategií v průběhu prvotní komunikace. Rozumový motiv u jedinců svědkové rozvíjejí tím, že adresáta informují o relevantních zdrojích skupiny nebo je přímo předávají. Jedná se o publikace, o časopisy (Strážná věž, Probuďte se) a především o oficiální webové stránky JW.ORG., které respondenti označili za stěžejní zdroj umožňující jedinci sebevzdělání a obeznámení s textem Bible. Očekávaný motiv náklonnosti na straně jedince svědkové rozvíjejí nabídkou dalšího setkání s jedincem, možností seznámení s dalšími členy, případně postupným zapojením do akcí společnosti nebo nabídkou započítí biblického studia. Buditelský motiv na straně jedince může být ze strany svědků povzbuzen pozvánkou na veřejné události nebo shromáždění skupiny. Největší událostí je pro ně Památní slavnost, té se zároveň účastní nejvíce lidí. Letní sjezdy také patří k významným akcím skupiny. Respondenti rozpoznali u potencionálních konvertitů i motiv experimentální, jelikož jedinci se o skupinu zajímají čistě ze zvědavosti.

Experimentální motiv svědkové mohou rozvíjet odpovídáním na jedincovy otázky nebo otázkou na příště.

*Qb. 4: Jaké strategie využívají při předání zprávy? Jaké typy apelů svědkové využívají?*

Konverzaci svědkové začínají nejčastěji otázkou nebo drobnou společenskou konverzací vztahující se k bezprostřední situaci, situaci z běžného života nebo situaci aktuálního dění ve světě. Téma bývá voleno individuálně, odvíjí se od konkrétního jedince a jeho odhadovaných preferencí. Svědkové se pak v rámci rozhovoru pokoušejí propojit téma komunikace s relevantní pasáží, příběhem nebo zásadou z Bible. Podle výpovědí respondentů může svědek asociovat téma s biblickým textem bezprostředně – v takovém případě respondenti pojímali Bibli jako obecný zdroj pomoci a rady v konkrétní situaci. Druhým způsobem identifikovaným ve výpovědích respondentů je postupná, pozvolná interpretace tématu konverzace prostřednictvím pasáže nebo příběhu z Bible. V takovém případě jde spíše o delší komunikační výměnu, v níž je (oproti předchozímu případu) užito spíše specifitějších motivů (příběhů, pasáží) z biblického textu. Respondenti v tomto případě rozvíjeli řadu strategií: kladli jedincům konkrétní otázku na postoj k víře, což jim umožňovalo identifikovat jedincovu obeznamenost nebo případně kritický postoj jedince, připravovali si konkrétní úryvek z Bible, který rezonuje s tématem aktuálního dění ve světě apod.

Svědkové v konverzacích užívají především racionálních apelů ke konverzi ve smyslu zdůvodňování a vysvětlování vlastních výroků prostřednictvím textu Bible. Bibli pojímají jako autoritativní zdroj, který posiluje jejich vlastní výroky. Racionální apel může mít několik podob. Na základě informací získaných v rozhovorech jsem rozlišila tři odlišné typy apelů. Respondenti buďto interpretovali konkrétní pasáž z Bible jako odpovídající nějaké konkrétní (běžné/celosvětové) situaci, dále propojovali text Bible s konkrétní životní zkušeností, kdy byl biblický text pojímán jako rada vedoucí k úspěšnému řešení situace, případně



podporovali vlastní tvrzení jako adekvátní na základě odkazu na text v Bibli. Pokud svědek užívá emocionální apely, pak jde především o snahu vyvolat v jedinci prostřednictvím zprávy pozitivní emoce. Jedná se o pokus vyvolat v adresátovi pocity naděje, štěstí, bezpečí v důsledku blížícího se vzniku Božího Království.

*Qb. 5: Jakými způsoby udržují kontakty?*

Podávání neformálních svědectví slouží ke stručnému seznámení jedince se skupinou. Rozhovory bývají krátké. Pokud jedinec projeví o skupinu zájem, tak svědkové první setkání ukončují různými způsoby. Svědkové mohou první setkání završit předáním kontaktu na svou osobu nebo i jiného člena skupiny. Další variantou ukončení konverzace je nabídka dalšího setkání. Častým způsobem udržení kontaktu s jedincem je „otázka na příště“. Jedinec položí otázku a svědek její zodpovězení nabídne na příštím setkání. Těmito způsoby nevzniká na straně jedince žádný bezprostřední závazek. Je na jedincově uvážení, zda chce se skupinou kontakt udržovat.

*Qc: Jakým způsobem svědkové v praxi rozvíjejí obecné návody k vedení komunikace obsažené ve vzdělávacích příručkách Svědků Jehovových?*

Průběh služby neformální podávání svědectví je vysoce individuální. Člen si jej může přizpůsobit vzhledem k vlastním preferencím. Doporučení k průběhu komunikace uvedená ve vzdělávacích příručkách svědkové modifikují vzhledem k průběhu konkrétních setkání. V příručkách nejsou uvažovány případy, kdy by svědek byl osloven jako první, v praxi k tomu ale dochází. Téma konverzace je v tomto případě navrženo jedincem. Svědek se pak danému tématu přizpůsobuje a snaží se jej dovést k náboženské interpretaci. Dalším novým zjištěním z rozhovorů se týká zahajování konverzace, respondenti uvedli, že v zásadě oslovují lidi, co nikam nespěchají. Zajímavý postřeh k zahájení konverzací měl jeden z respondentů, který zmínil, že si úvody připravovali společně těsně před zahájením služby, jedinci tak šli na konverzaci připraveni a vzájemně povzbuzeni.

Nejvíce kreativity svědkové prokazují v přechodu od běžného tématu k náboženskému. Respondenti vykazovali zcela osobitý přístup, zdůrazňovali, že v rozhovorech nenásledují žádný „vzor“ nebo „strukturu“, které by využívali opakovaně. Respondenti se shodli na tom, že průběh rozhovoru se odvíjí od dané situace: střídají se témata i individuální rysy osobnosti adresáta, každá konverzace je díky tomu podle nich unikátní.

## 8 Seznam použitých zdrojů a literatury

1. CARLEY, K. 1993. Coding Choices for Textual Analysis: A Comparison of Content Analysis and Map Analysis. In *Sociological Methodology*, vol. 23.
2. CARLSON, Cassandra L. *Arguing for conversion: The nature of religious appeals and the audiences receiving them*. California State University, Fullerton, 2010.
3. DEVITO, Joseph A., BARTŮŠEK, Milan a REZEK, Jiří. *Základy mezilidské komunikace*. Praha: Grada, 2001. ISBN 80-7169-988-8.
4. DOWNTON, J. (1980). An Evolutionary Theory of Spiritual Conversion and Commitment: The Case of Divine Light Mission. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 19(4), doi:10.2307/1386132.
5. GOOREN, H. (2007). Reassessing Conventional Approaches to Conversion: Toward a New Synthesis. *Journal for the Scientific Study of Religion*, Retrieved April 11, 2021, from <http://www.jstor.org/stable/4621984>.
6. LIFTON, Robert Jay. *Thought reform and the psychology of totalism: a study of "brainwashing" in China*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1989, c1961. ISBN 9780807842539.
7. LOFLAND, J., SKONOVD N. (1981). Conversion Motifs. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 20(4), 373-385. doi:10.2307/1386185.
8. LOFLAND, John and STARK, Rodney. „Becoming a World-Saver: A Theory of Conversion to a Deviant Perspective“. *American Sociological Review* 30. Washington: American Sociological Association, 1965.
9. LUŽNÝ, Dušan. *Nová náboženská hnutí*. Brno: Masarykova univerzita, 1997.
10. MIOVSKÝ, Michal. *Kvalitativní přístup a metody v psychologickém výzkumu*. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1362-4.
11. NEŠPOR, Zdeněk R. a LUŽNÝ, Dušan. *Sociologie náboženství*. Praha: Portál, 2007. ISBN 978-80-7367-25.
12. NEŠPOR, Zdeněk R., VÁCLAVÍK, David a DOLEŽALOVÁ Iva. *Příručka sociologie náboženství*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 2008. *Studijní texty (Sociologické nakladatelství)*. ISBN 978-80-86429-92-2.

13. Organizovaně sloužíme Jehovovi, New York, Wallkill, 2003. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc.
14. Příručka pro školu teokratické služby, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 1993. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc.
15. SCHULZ, Winfried, REIFOVÁ, Irena a KÖPPLOVÁ, Barbara. Analýza obsahu mediálních sdělení. Praha: Karolinum, 2004. s. 32. ISBN 80-246-0827-8.
16. SINGER, Margaret a Richard OFSCHE. Thought Reform Programs and the Production of Psychiatric Causalities. *Psychiatric Annals*. 1990. Vol. 20: 188-193.
17. TAYLOR, Kathleen E. Brainwashing: manipulace s myšlením. Praha: NLN, Nakladatelství Lidové noviny, 2006. ISBN 80-7106-773-3.
18. TAYLOR, Kathleen E. Brainwashing: manipulace s myšlením. Praha: NLN, Nakladatelství Lidové noviny, 2006. ISBN 80-7106-773-3.
19. VÁCLAVÍK, David. Religionistická typologie a taxonomie. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2014.
20. Využijte vzdělávání v teokratické škole, New York, Brooklyn: Bible Students Association, 2001. Watchtower Bible and Tract Society of New York, Inc.
21. ZBÍRAL, David. Stručný úvod do problematiky nových náboženských hnutí [online]. 11. dubna 2007. Dostupné z: <http://www.david-zbiral.cz/NNHuvod.htm>.

## 9 Seznam obrázků

Obrázek 1 - Tabulka motivů ke konverzi. LOFLAND, J., SKONOVD, N. (1981).  
Conversion Motifs. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 20(4),  
doi:10.2307/1386185. s. 375.

# 10 Přílohy

## 10.1 Scénář rozhovoru

1) Jak byste popsal(a) svůj vztah k svědkům Jehovovým?

- Jak dlouho jste členem/členkou? Kolik je Vám let?

- Jaká byla Vaše cesta ke svědkům Jehovovým?

- Jak byste popsal(a) sám/sama sebe v rámci skupiny?

- Jak skupina funguje? (jak často se setkáváte atd.)

- Máte nějaké zkušenosti s duchovní službou?

2) Jaké veřejné akce organizujete pro veřejnost?

3) Jak obvykle vypadá první okamžik setkání s jedincem?

- Kdo rozhovor obvykle zahajuje?

- Jak to vypadá? (úsmev, mimika, oční kontakt atd.)

- Popsal(a) byste se spíše jako aktivní nebo pasivní v okamžiku prvního kontaktu?

- Pokud rozhovor iniciujete Vy, jak to vypadá? Máte nějakou oblíbenou formu zahájení?

4) Můžete mi popsat, jak obvykle vypadá průběh rozhovoru?

- Jak postupujete?
- Přizpůsobujete formu rozhovoru situaci nebo se držíte nějaké pomyslné „kostry“?
- Inspirujete se dle nějakých příruček?
- Osvědčuje se Vám Váš postup? Jste kreativní v tomto procesu?
- Co je Vaším cílem rozhovoru při prvním setkání?

5) Jak byste popsal(a) typického „zájemce“?

- Rozlišujete nějaké „typy“ lidí, které k Vám přicházejí?
- Dokážete „odhadnout“ zájemce a jejich charakter dopředu (např. podle chování během rozhovoru)?
- Přizpůsobujete se v průběhu konverzace nějak tomuto odhadu?

6) Dokázal(a) byste zkusit popsat, jaký je obvykle obsah Vašeho rozhovoru?

- Jaké téma obvykle volíte? (např. konkrétní příběhy, události ve světě)
- Jak na témata obvykle lidé reagují (např. s jakými tématy přichází zájemci)?
- Existuje nějaké „poselství“, které chcete při prvním setkání předat?

7) Jakým způsobem první konverzaci ukončujete?

## 10.2 Medailonky respondentů

Respondentům byla přislíbená anonymita, jména jsou tedy smyšlená, medailonky přináší základní informace o dotazovaných (věk, délka členství, vztah ke skupině atd.).

Členové Náboženské organizace Svědkové Jehovovi

*Milada (75 let)*

Členkou svědků Jehovových je respondentka 25 let. Pokřtěna byla roku 1996. Jako zvěstovatelka provozuje službu „dům od domu“, službu se stojany (s literaturou) a příležitostná služba. Milada se chtěla o Bohu dozvědět více, dříve v Boha nevěřila. K studii Bible, proto využila nabídky svědků Jehovových a Bibli s nimi studovala 3 roky, poté se rozhodla stát se členem svědků Jehovových. Její první kontakt se skupinou byl skrze službu „dům od domu“. Aktivně se do skupiny zapojuje, vzdělává se a Bibli stále ještě studuje v teokratické škole, které se účastní každý týden.

*Jakub (44 let)*

Jakub se stal svědkem Jehovovým především díky svým rodičům. Od svého útlého věku byl vychováván podle Bible. Jeho rodiče se nechali pokřtít jako svědkové Jehovovi, když mu byly 2 roky. Jakub nicméně cítil v průběhu dospívání sám se o víře přesvědčit, chtěl se podle svých slov sám ujistit, že to má smysl, a že v Bibli je pravda. Nechal se pokřtít v 18 letech. V současnosti je služebním pomocníkem to znamená, že se snaží pomáhat sborovým starším v jejich činnosti a v kontaktu s ostatními členy svědků Jehovových. Na shromážděních má nějaké úkoly, proslovy, čtení, zajišťuje technické zázemí, prezentování videí, obrázku, stará se o hospodaření sboru a dělá výkaznictví organizace.

*Jirka (30 let)*

Jirka byl ke svědkům Jehovovým veden svou matkou, pokřtěn byl roce 2010. Oficiálním členem je Jirka 11 let. Aktivně se do společenství zapojuje a s duchovní službou má zkušenosti.



### *Klára (22 let)*

Členkou svědků Jehovových je respondentka 5 a půl roku, pokřtít se nechala v roce 2015 a je také zvěstovatelkou. Ke studiu Bible ji přivedli rodiče, kteří zahájili studium Písma v Klářiných 8 letech. Přirozeně jí pak toto učení předávali. Aktivně se podílí na shromáždění a účastní se Teokratické školy. Klára má zkušenosti se službou „dům od domu“ a s příležitostnou službou.

Bývalí členové Náboženské společnosti Svědkové Jehovovi

### *Jana (57 let)*

Jana se začala zajímat o svědky v roce 1969 (svědkové byli v tu dobu ještě zakázáni), kdy její kamarádka prováděla „tajné návštěvy“. Začala se zajímat, proč je dělá a kým vlastně je. Jana se postupně začala dovídat více o víře svědků. Bylo jí řečeno, že má brzy přijít konec světa a začala se bát o své děti. Ve 25 letech přišla Jana za jedním svědkem a požádala o studium Bible, pokřtěna byla za dva roky. Jana v organizaci prováděla pravidelnou průkopnickou službu.

### *Honza (30 let)*

Bývalý člen svědků Jehovových Honza se nechal pokřtít ve svých 16 letech a oficiálním členem svědků Jehovových byl 12 let. K biblickému učení byl veden od mala, jelikož jeho rodiče byli svědky Jehovovými. S příležitostnou službou má letité zkušenosti. Honza se přestal ztotožňovat s postoji skupiny, proto Náboženskou společnost Svědkové Jehovovi opustil.

### *Ivan (28 let)*

Ivan se nechal pokřtít v svých 16 letech, oficiálním členem svědků Jehovových byl dva roky. Stejně jako Honza byl k učení veden svými rodiči. Uvedl, že nikdy nebyl stoprocentně věřícím, proto se Ivan stal postupně nečinným svědkem. Ze skupiny dobrovolně odešel v roce 2011.