

# **MLÁDÍ A ZRALOST V MARKETINGOVÉ KOMUNIKACI**

**Radim Bačuvčík a kol.**





# **MLÁDÍ A ZRALOST V MARKETINGOVÉ KOMUNIKACI**

Radim Bačuvčík a kol.

**KATALOGIZACE V KNIZE – NÁRODNÍ KNIHOVNA ČR**

Bačuvčík, Radim

Mládí a zralost v marketingové komunikaci / Radim Bačuvčík a kol. – 1. vyd. – Zlín :  
VeRBuM, 2014. – 160 s. – (Protipóly marketingové komunikace)

Část. slovenský text, anglické resumé

ISBN 978-80-87500-50-7

658.8:316.77 \* 659.1 \* 658.89 \* 366.1 \* 316.346.3 \* 316.346.36-021.254

- marketingová komunikace
- reklama a propagace
- cílený marketing
- spotřebitelské chování
- věk
- generační rozdíly
- kolektivní monografie

659 - Reklama. Public relations. Média [4]

**Recenzovali:** doc. Ing. Ivana Butoracová Šindleryová, PhD.  
doc. PhDr. Ludmila Čábyová, PhD.

**Tuto monografii doporučila k publikaci Vědecká redakce nakladatelství VeRBuM**

© Ing. Mgr. Radim Bačuvčík, Ph.D., autoři kapitol, 2014

© Radim Bačuvčík – VeRBuM, 2014

**ISBN 978-80-87500-50-7**

**Tato publikace vznikla za finanční podpory  
Fakulty multimediálních komunikací Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně  
v rámci projektu č. IGA/FMK/2014/002 Interní grantové agentury  
FMK UTB ve Zlíně**

## OBSAH

<b>Úvod .....</b>	<b>: 7</b>
<b>Metodologie .....</b>	<b>: 8</b>
<b>Rodová stereotypizácia v reklame vo väzbe na vek cieľovej skupiny .....</b>	<b>: 9</b>
<b>Mgr. Eva Bútorová, PhD.</b> Katedra žurnalistiky, Filozofická fakulta, Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre	
<b>Děti v reklamě – reklama v dětech .....</b>	<b>: 19</b>
<b>Mgr. Michal Tomčík</b> Katedra sociologie, Fakulta sociálních studií, Vysoká škola finanční a správní	
<b>Ing. Vilém Kunz, Ph.D.</b> Katedra marketingové komunikace, Fakulta sociálních studií, Vysoká škola finanční a správní	
<b>Vztah studentů a mladých pracujících ke kulturním produktům .....</b>	<b>: 25</b>
<b>Ing. Mgr. Radim Bačuvčík, Ph.D.</b> Ústav marketingových komunikací, Fakulta multimediálních komunikací, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně	
<b>Vliv věku na mediální chování českých spotřebitelů .....</b>	<b>: 38</b>
<b>Ing. Václav Strítěský, Ph.D.</b> Katedra marketingu, Fakulta podnikohospodářská, Vysoká škola ekonomická v Praze	
<b>Mezigenerační komparace nákupního chování v kontextu spotřebitelského protekcionismu .....</b>	<b>: 57</b>
<b>Ing. Lucja Matusiková, Ph.D.</b> Katedra managementu, Ekonomická fakulta, VŠB – Technická univerzita Ostrava	
<b>Postoje a reakcie na výzvy prichádzajúce z religiózneho prostredia .....</b>	<b>: 70</b>
<b>ThDr. Peter Michalov, PhD.</b> Katedra pastorálnej teológie, Teologický inštitút RKCMBF UK pri Kňazskom seminári sv. Gorazda v Nitre	
<b>prof. Ing. Mária Rostášová, PhD., Ing. Alena Chrenková, PhD.</b> Katedra spojov, Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov, Žilinská univerzita v Žiline	
<b>Mládí a zralosti na české politické scéně .....</b>	<b>: 80</b>
<b>doc. Ing. Vratislav Kozák, Ph.D.</b> Ústav managementu a marketingu, Fakulta managementu a ekonomiky, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně	

<b>Vplyv marketingovej komunikácie biopotravín na tri generácie spotrebiteľov .....</b>	<b>: 94</b>
<b>Ing. Lucia Bartková, PhD.</b> Inštitút manažérskych systémov Poprad, Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici	
<b>Vnímanie marketingovej komunikácie rôznymi generáciami .....</b>	<b>: 104</b>
<b>doc. Ing. Milan Kubina, PhD., Ing. Michal Varmus, PhD.</b> Katedra manažérskych teórií, Fakulta riadenia a informatiky, Žilinská univerzita v Žiline	
<b>Mladosť a staroba v reklamnej praxi .....</b>	<b>: 120</b>
<b>PhDr. Jitka Rožňová, PhD.</b> Katedra žurnalistiky, Filozofická fakulta, Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre	
<b>Proměny vztahu ke kultuře po odchodu do penze .....</b>	<b>: 128</b>
<b>Ing. Mgr. Radim Bačuvčík, Ph.D.</b> Ústav marketingových komunikací, Fakulta multimediálních komunikací, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně	
<b>Specifické podmíanky marketingové komunikace se seniory .....</b>	<b>: 141</b>
<b>prof. PhDr. Dušan Pavlů, CSc.</b> Fakulta masmediálnej komunikácie, Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave	
<b>Závěr .....</b>	<b>: 150</b>
<b>Summary (Abstract in English) .....</b>	<b>: 151</b>
<b>Rozšířený obsah (abstrakty a klíčová slova) .....</b>	<b>: 152</b>
<b>Extended table of content (abstracts &amp; key words) .....</b>	<b>: 156</b>

## ÚVOD

Tématem „mládí a zralosti“ v marketingové komunikaci se volně vracíme k prvnímu dílu monografické řady Protipóly marketingové komunikace, který nesl název „Žena a muž v marketingové komunikaci“. O návratu je zde řeč proto, že dvě demografické proměnné, pohlaví (či jak by řekli vyznavači jiných věd než demografie „gender“) a věk, jsou těmi, jimiž alespoň okrajově operuje velká část segmentačních studií a které jsou obvykle základním východiskem většiny úvah o definici cílových skupin. Tímto návratem se tak také pomyslně uzavírá první série této monografické řady, jejíž pátý díl (po předchozích „Tradiční a nové v marketingové komunikaci“, „Soukromé a veřejné v marketingové komunikaci“ a „Globální a lokální v marketingové komunikaci“) právě čtete.

Téma mládí a zralosti se samozřejmě nemusí týkat jen věku členů cílových skupin či potenciálních zákazníků. Ačkoliv většina kapitol v této monografii je skutečně chápě především jako otázku věku, nabízí se i další možnosti: otázka zobrazování osob v reklamě, mládí a zralosti reklamních tvůrců, to, že jsou „mladé“ či „zralé“ se dá říci i o mnohých produktech, respektive fází jejich životních cyklů. To vše jsme se pokusili v této monografii alespoň naznačit a shrnout.

Chceme zde tedy ukázat, jak různě lze polaritu mládí a zralosti ve světě marketingové komunikace nahlížet. Ačkoliv na této ploše není možné podat pohled zcela vyčerpávající, věříme, že bude dostatečně ilustrativní a podnětný. Přejeme všem čtenářům příjemné čtení.

**Radim Bačuvčík**, vedoucí autorského kolektivu  
*červen / jún 2014*



## **METODOLOGIE**

Jednotná linie vymezená tématem mládí a zralosti v marketingové komunikaci je v této monografii sledována v kapitolách, které vycházejí z dílčích výzkumů realizovaných jednotlivými autory na různých pracovištích v České a Slovenské republice a podpořených z prostředků grantových agentur orgánů veřejné správy a interních grantových agentur jednotlivých univerzit a jejich fakult, o nichž jsou zmínky u jednotlivých kapitol.

Při zpracování monografie a jednotlivých kapitol byla využita široká škála výzkumných metod. Jednalo se zejména o metody kvantitativního a kvalitativního sociologického a marketingového výzkumu formou dotazování a skupinových rozhovorů, metody textové analýzy, srovnávací analýzy, data mining dat různých výzkumných projektů a analýzy případových studií. Při zpracování kvantitativních dat byly využity standardní statistické nástroje. Podrobnou deskripci použitých metod lze najít v rámci jednotlivých kapitol monografie.

## RODOVÁ STEREOTYPIZÁCIA V REKLAME VO VÄZBE NA VEK CIEĽOVEJ SKUPINY

Človek nemusí byť mediológom, aby rozpoznal, že výrok kanadského teoretika médií Marshalla McLuhana (1991, s. 216) „Historikové a archeológové jedného dňa objavia, že reklama je tou najbohatšou a najväčšou každodennou reflexiou celej škály ľudskej aktivity, akou kedy niekedy spoločnosť podnikla“ nadobudol platnosť a že mediálna a sociálna realita si navzájom nastavujú zrkadlo. Pri uvažovaní o mediálnej produkcii ako o subjekte zásadného spoločenského významu, ktorý má schopnosť formovať verejnú mienku a následne i konanie ľudí, si však kladieme mnoho otázok, sústredených okolo vzťahu expedient (odosielateľ) – recipient (príjemca). Odkedy tieto reflexie nadobudli vedecký rozmer (vďaka rozvoju humanitných vied o človeku, predovšetkým psychológie, sociológie a antropologickej semiotiky), objavilo a vystriedalo sa v akademickom diskurze mnoho koncepcií a teórií, ktoré raz potvrdili, inokedy spochybnili predstavy o vplyvoch, účinkoch a manipulatívnej moci médií. Úlohu „hovorca médií“ v tejto kapitole plní reklama – v súčasnosti silnej kritike vystavovaný mediálny fenomén disponujúci mocou persúázie. Ona totiž nie je len komunikačným nástrojom vyvolávajúcim nákupný stimul u potenciálneho zákazníka, ale je veľmi účinným prostriedkom šírenia názorov so snahou ovplyvňovať naše myslenie.

Jednou z teórií vysvetľujúcich zákonitosti/princípy fungovania médií je *hypotéza zrkadlenia (reflection hypothesis)*. Aplikáciou tejto hypotézy na predmet tejto kapitoly vyvodzujeme predpoklad, že obsah médií zrkadlí správanie, hodnoty a normy, ktoré v spoločnosti prevládajú. Analytici médií, predovšetkým zástancovia *mediocentrickej teórie*, však poukazujú na to, že médiá nie sú iba pasívnym (od)zrkadlením, ale aj aktívnym tvorcom reality. Americká sociologička Gaya Tuchmanová (1978, s. 3-38) opísala princípy *symbolickej anihilácie* – takej špecifickej manipulatívnej techniky médií, kedy sú obrazy rôznych spoločenských skupín deformované alebo sa o nich jednoducho mlčí. Tento spôsob systematického znehodnocovania istej skupiny ľudí (predovšetkým stereotypným zobrazením na základe ich pohlavia, farby pleti, národnosti, zdravotného stavu, sexuálnych preferencií či názorov) médiami má tri formy:

- *vynechanie* (o skupine sa jednoducho nehovorí),
- *trivializácia* (banalizácia problematiky, napr.: „Rómom sa nechce pracovať.“),
- *odsúdenie* (médiá skupinu zobrazujú negatívne, napr.: „Homosexualita je choroba“).

Reklama, vzhľadom na jej úlohu mecenáša značnej časti mediálnej produkcie, na týchto princípoch výrazne participuje. Efektívne fungovanie masmediálnych prostriedkov (tlač, rozhlas, televízia, internet) je na ňu vo veľkej miere naviazané a od nej závislé, pretože predstavuje zdroj financií na pokrytie ich nákladov a generuje značnú časť ich zisku. Ide o recipročný vzťah, v ktorom médiá profitujú z prenajatia reklamného času a priestoru a zadávateľia reklamy prostredníctvom médií dostávajú do povedomia recipienta reklamného posolstva svoju ponuku (tovar alebo služby), s cieľom vyvolať u neho záujem o produkt a motivovať ho k jeho kúpe. Čas a priestor vyhradený na reklamu je však natoľko limitovaný (predovšetkým finančne a legislatívne), že je nútená vyjadrovať sa v skratkách a pomocou zrozumiteľných, ľahko dekódovateľných obsahov. Vygenerované „osvedčené návody“ – stereotypy nám umožňujú šetriť čas (nielen) na

rozhodovanie, prijímať a triediť informácie a následne promptne reagovať na okolité podnety, avšak za cenu značnej simplifikácie a významového sploštenia. Tieto princípy tvorby sú signifikantné i v scenároch, ktoré redukcionistickým spôsobom štylizujú mužov a ženy do tzv. tradičných rolí, čím vytvárajú zavádzajúcu predstavu o spôsobilosti žien a mužov vykonávať len určité činnosti. Ženy vystupujú v reklamách spravidla ako patrónky domácností, muži vykonávajú aktivity v záujme uživenia svojich rodín. S obdobnými konštrukciami obrazov ženského a mužského sveta, prípadne ich prelínaním, dokonca účelovým zamieňaním úloh sa stretávame v reklame opakovane, ale už zriedkavejšie s rodovo neutrálnymi obsahmi, ktoré by napomáhali stieraniu vžitých predstáv a stereotypov.

Cieľom tejto štúdie je detekcia rodovej stereotypizácie a miery jej intenzity v reklame so zreteľom na vek cieľovej skupiny. Človek sa totiž počas svojho životného cyklu mení, vyvíja a jednotlivým stupňom jeho vývinu (pokiaľ sa nevyskytnú poruchy) prislúchajú schopnosti na takej úrovni, ktorá je tej-ktorej vekovej kategórii adekvátne. Tento proces skúmajú predstavitelia vývinovej (ontogenetickej) psychológie a ich poznatky o tom, že s vývinom človeka sa mení i charakter jeho percepcie, neberú na ľahkú váhu ani tvorcovia reklám a v záujme efektívnosti propagácie ju maximálne zohľadňujú vo svojej práci. Dôležitú úlohu však zohrávajú aj činitele vonkajšie prostredia, ktoré ovplyvňujú mienkotvorbu percipienta.

## **DIEŤA AKO PREDMET A OBJEKT REKLAMY**

Okrem toho, že tvorcovia reklám určených pre deti musia s osobitou citlivosťou zohľadňovať percepčné schopnosti dieťaťa, je arzenál ich kreatívnych nápadov limitovaný aj prísnou legislatívou vzťahujúcou sa na ochranu detského recipienta. Nasledujúca stať sa venuje tým špecifikám vývinu dieťaťa, ktoré sú z hľadiska tvorby i percepcie reklamného posolstva so zreteľom na cieľovú skupinu najpodstatnejšie.

Prvé kroky dieťa vykoná medzi 10. a 13. mesiacom a vývin jeho motoriky sa zavŕši v 4. až 5. roku života. Z hľadiska marketingovej komunikácie zohrávajú významnú úlohu hry, prostredníctvom ktorých dieťa spoznáva nové veci. I jeho rozumové schopnosti sa dostávajú z nižšej úrovne na vyššiu, začína vytvárať asociačné reťazce myšlienok, komunikuje so svojimi rovesníkmi, zároveň prejavuje a rozvíja tvorivosť, ktorá sa cíbi pri kreslení a rôznych umeleckých a voľnočasových aktivitách. V tejto činnosti spredmetňuje svoje predstavy a vnímanie sveta, ktoré sa obmedzuje iba na osoby a predmety, ktoré ho obklopujú. Dieťa síce postupne nadobúda schopnosť zovšeobecňovať a usudzovať, ale stále je absolútne závislé od vizuálnych podnetov. Čím je objekt jeho vnímania výraznejší, tým viac ho zaujme. Nemá ešte úplne vyvinuté logické myslenie, ktoré by mu umožňovalo porovnávať. „Ako symbolické, tak i predoperačné myslenie je ešte stále úzko viazané na činnosť a je v tomto zmysle egocentrické, antropomorfické (všetko poľudšťuje), magické (dovoľuje meniť fakty podľa vlastného priania) a artificialistické (všetko sa „robí““ (Krejčířová, Langmeier 1998, s. 89). Reklamní tvorcovia tieto skutočnosti využívajú najčastejšie formou prihovárania sa deťom prostredníctvom rozprávkových postavičiek a zvierat, ktorých skreslený svet si dieťa idealizuje a čo sa vyskytne v ňom, je preň príťažlivé a chce to vlastniť. Čo sa týka vývinu reči, pre reklamný priemysel má kľúčový význam skutočnosť, že dieťa je už približne od 18. mesiaca života schopné opakovať počuté a tým pádom dokáže artikulovať svoje želania.

V procese výchovy zohráva významnú úlohu odmena za vzorné správanie a trest za neposlušnosť. Na princípe posilňovania formou odmeny a trestu sú založené koncepcie

reklám, v ktorých podmienkou získania propagovaného objektu (hračky, sladkosti) = odmeny je isté – očakávanie spĺňajúce – správanie. Trest je v reklamách prítomný väčšinou iba implicitne ako uvedenie si následkov toho, čo sa stane, ak dieťa nesplní, čo sa od neho očakáva, t. j. nedostane odmenu.

Socializácia dieťaťa, ako aj osvojovanie si jej subprocesu – genderovej identity, sa realizuje pod silným vplyvom rodičov, ku ktorým sa postupne pridružujú aj rovesníci (predovšetkým vo výchovno-vzdelávacích inštitúciách). Nepochybne veľkým podielom na nej participujú i médiá a ich prezentácie rodových rolí. Z tohto je teda zrejmé, že aj deti, ktoré nevyrastajú v rodine, sa nevyhnú zdrojom informácií prispievajúcich k posilňovaniu ich rodovej identifikácie.

Tieto poznatky zohľadňujú aj reklamní tvorcovia. V reklame na hračky na Slovensku doteraz prevažuje nekritické využívanie rodových stereotypov, ktoré prispieva k ich ďalšiemu reprodukovaniu, ba dokonca vyostrovaniu. Produkty sú tvorcami a tvorkyňami rozdelené na „chlapčenské“ a „dievčenské“, čo ovplyvňuje formálnu stránku reklamy na všetkých úrovniach. Stereotypizácia a rodová zaťaženosť sa prejavuje v obsadení postáv, výbere narátora (rozprávača alebo rozprávačky), v prostredí, charaktere príbehu reklamy, ale aj v hudbe. V reklamách určených pre dievčatá vystupujú takmer výlučne ženské postavy a majú rozprávačku ženu. Trend „výlučnosti“ sa uplatňuje aj v reklamách oslovujúcich chlapcov. Dokazujú to i výsledky prieskumu Soni Lutherovej, ktorá v článku *O reklame pre deti*, uverejnenom na webzine *Aspektu*, prezentuje výsledky svojej obsahovej analýzy 30 reklám určených pre detského diváka, vysielaných na slovenských televíznych staniách (*Jednotka, Markíza, JOJ*) a na špecializovanej stanici pre deti *Jetix*. V záverečnom sumáre konštatuje, že pohľad na rody v reklamách pre deti je silne stereotypizovaný (Lutherová, 2008). Iba v reklamách na potraviny, ktoré sú zamerané na obe pohlavia, možno pozorovať väčšiu variabilitu po formálnej i sujetovej stránke. Rody sú zobrazované menej stereotypne a vyvázenejšie.

Aj farebné stvárnenie reklamných letákov kopíruje rodovo stereotypné pravidlá ružového „dievčenského“ a modrého „chlapčenského“ sveta. Jana Cviková a Jana Juráňová (2003) tvrdia, že pre deti do 3 rokov existuje istá rodová neutralita hračiek. Demonštrujú to na letákoch, v ktorých prevláda žltá farba ako symbol rodovej otvorenosti ponuky, ktorá nie je jednoznačne rodovo kódovaná. *Ružový a modrý svet* nasledujúcich stránok spomínaného letáku slúži, ako svedectvo odlišného vymedzovania priestoru pre dievčatá a chlapcov: k dievčatám priraduje domácnosť = súkromnú sféru a chlapcom zasa svet mimo nej = verejná sféra.

## **SVET PATRÍ MLADÝM (= KRÁSNYM)?**

Obdobie dospievania charakterizuje emocionálna nestabilita, zmeny nálad, impulzivnosť, podráždenosť, nespokojnosť a dekoncentrácia. Mládež v období puberty čelí intrapersonálnym i interpersonálnym konfliktom. Rôzne teórie dospievania kladú rozdielny dôraz na vplyv biologických, psychologických alebo sociálnych faktorov v tejto životnej fáze jedinca. Psychoanalytické teórie zdôrazňujú prevahu biologických faktorov, iní autori považujú za východisko skôr vnútorné psychické determinanty, čiže psychický vývoj sám o sebe (sebauvedomenie) a ďalší považujú za rozhodujúce sociálne faktory, predovšetkým požiadavky kladené spoločnosťou na jedinca a jemu priradené roly so zodpovedajúcim statusom.

Čo sa týka kognitívneho vývinu, výskumy dokazujú, že dospievajúci sa svojimi intelektovými schopnosťami blížili k dosiahnutiu svojho individuálneho „stropu“, čo sa premieta aj do jeho vynikajúcej schopnosti asociácie a tvorivého, logického myslenia.

Kvalitatívne a kvantitatívne prínosy tvorivého myslenia:

- Dospievajúci je schopný pracovať s pojmami, ktoré sú vzdialené od bezprostrednej zmyslovej skúsenosti, sú všeobecnejšie, abstraktnejšie. Tvorenie pojmov sa uvoľňuje zo závislosti na názorných predlohách a prebieha na rovine symbolického uvažovania. Kým dieťa vysvetľuje význam veci odhalením jej účelu, dospelý ho priblíži prostredníctvom funkcie a jej logickej demonštrácie rozšírenej o adjektíva, postihujúce kvalitu a abstraktné významy.
- Hľadanie alternatív a najpriateľnejších východísk pri riešení problémov.
- Dospievajúci dokáže vytvárať hypotézy, predvídať, špekulovať, kombinovať.
- Dokáže aplikovať logické operácie nezávisle od obsahu súdu. Odhaľuje obdobné súvislosti v zdanlivo diametrálne odlišných javoch.
- Najvýraznejší rozdiel spočíva v tom, že dokáže rozmýšľať o myslení. (Krejčířová, Langmeier, 1998)

Z hľadiska socializácie je podstatné, že dospievajúci mladý človek si začína byť vedomý svojich možností, schopností, kvalít, ale aj slabostí a ťažkostí. Porovnáva sa so svojimi rovesníkmi. Snaží sa dostať spod „ochranej ruky“ svojich rodičov a postupne sa osamostatniť. Kládne si otázky typu: Kto som?, Kde patríť?, Kam smerujem? Vytvára si svoj rebríček hodnôt, buduje vzťahy, v ktorých dominantnú úlohu zohrávajú priatelia. Svoju vlastnú osobnosť posudzuje aj na základe reakcií okolia na svoju osobu. Vedieť zaujať kritický postoj voči sebe samému je dôkazom kognitívnej zrelosti, avšak strach zo zodpovednosti a počiatočná neistota zapríčiňujú, že často nie je schopný spracovať tieto údaje s nadhľadom, môže podľahnúť bezradnosti a to podlamuje jeho sebavedomie. Nasleduje rad skúseností, prostredníctvom ktorých sa učí a spoznáva sám seba, trénuje alternatívy rozhodovania sa, buduje svoju osobnosť a budúcnosť.

Začlenenie sa jedinca do zinsitucionalizovaného spoločenského zriadenia sa prejavuje predovšetkým zaradením sa do pracovného procesu, pri ktorého výbere sa zohľadňujú nasledovné motivačné kritériá:

- zabezpečenie finančných prostriedkov na živobytie,
- realizovať sa a uplatniť svoje schopnosti,
- byť v spoločnosti druhých, komunikovať s nimi, viesť spoločenský život,
- pomáhať iným, byť užitočný.

V osobnostnom rozvíjaní preukazujú ešte väčší prínos ako práca, aktivity vykonávané vo voľnom čase. Taktiež emocionálne prežívanie situácií mení svoju podobu. Plány a sny adolescenta sa začínajú realizovať. Buď je úspešný, alebo musí čeliť prekážkam, čo ho „drží pri zemi“ každodennej reality. Najlepšie to vystihujú charakteristiky ako pragmatickosť, stabilita, odolnosť, rozhodnosť a zodpovednosť.

Zosumarizovaním týchto skutočností je možné vygenerovať určité zovšeobecnejšie fakty. Tieto postrehy sú zárukou úspechu reklamných stratégií zameraných na mládež. Ich tvorcovia vychádzajú z toho, že mladý človek dokáže myslieť abstraktne, kódovať a dekódovať významy, ktoré nesú symboly. Túži cestovať, spoznávať nové, nadväzovať kontakty, upútať pozornosť opačného pohlavia, dbá o svoj zovňajšok, zaujíma sa o módu, kultúru a umenie. Nad týmto všetkým sa týči najvyššia priorita – sebarealizácia a aktivity, ktoré vyvíja v záujme budovania svojej, všetky nároky spĺňajúcej, budúcnosti. Ilúziu

naplnenia týchto túžob poskytujú predovšetkým reklamy telekomunikačných a dopravných spoločností.

Reklamy na produkty a služby určené pre spotrebiteľov vo veku 15 – 25 nevykazujú takú vysokú intenzitu rodovej stereotypizácie ako reklamy, ktorých cieľovou skupinou sú muži a ženy v produktívnom veku. Táto veková kategória kladie veľký dôraz na dokonalý vzhľad, ktorý reklama podsúvaním rovnice *mladosť = krása*, umocňuje. Jedným z najčastejšie používaných symbolov dokonalej krásy je ženské telo. Je otázne, akú funkciu v nej vykonáva: nosnú – praktickú alebo doplnkovú – estetickú. Francúzsky predstaviteľ postmodernizmu Jean Baudrillard (1993, s. 116) hovorí o tzv. „*demagógii tela – korporeizme*“, povyšujúcom ľudské telo na objekt túžby, obdivu – na tovar, a preto sa fyzická krása a estetické kritériá stávajú určujúcim faktorom obľúbenosti, popularity a v konečnom dôsledku dopytu. Ženy v reklamách predávajú všetky druhy tovarov, rozdiel spočíva iba v komunikačnom posolstve. Zatiaľ čo v reklamách určených ženám vystupujú ženy ako supermamy, gazdinky a nestarnúce krásy, v reklamách zacielených na mužov vystupuje žena ako sexuálny objekt s doplnkovou funkciou ponúkaného tovaru.

## SFÉRA ŽENY A SFÉRA MUŽA

### Žienka domáca a odborný poradca

Biblický motív prvého muža a ženy, Adama a Evy, podáva mysticky poňaté odpovede na okolnosti vzniku prirodzenej deľby práce medzi mužom a ženou. V prvopočiatkoch sa hypoteticky podieľali na vykonávaní každodenných činností v rovnakej miere. Po narodení dieťaťa pribudli povinnosti iného charakteru a tie Evu pripúťali k domu. Takže bez ohľadu na to, že Adam a Eva začínali ako rovnocenní partneri, biologické odlišnosti a s nimi spojené poslanie dali základ aj ich prirodzenej sociálnej diferenciacie, spočívajúcej v rozdelení úloh. Takéto vysvetlenie samozrejme obstojí iba v preliterárnej spoločnosti, nie však v tej našej – industriálno-elektrotechnickej. Avšak „vysvetľuje a ospravedlňuje rozdiely, ktoré pretrvávajú i v modernej spoločnosti, v ktorých väčšina matiek nemá inú úlohu, než starostlivosť o domácnosť. Prehľad *Images of Women in Society*, ktoré vydalo v 60-tych rokoch UNESCO, ukazuje v podstate univerzálny odpor voči zamestnanosti matiek. Vo všetkých skúmaných krajinách bolo zamestnanie matky spojované so zanedbávaním detí a domácnosti a vo všetkých týchto spoločenstvách panoval názor, že muži majú zastávať iné povolania ako ženy, a že miesto žien je predovšetkým doma“ (Oakleyová, 2000, s. 100). To znamená, že na základe rodu sa vyvodí zovšeobecňujúci záver a všetkým členom tohto rodu sa pripíšu isté vlastnosti, prednosti, nedostatky a funkcie.

Keďže reklama participuje na generovaní a udržiavaní bazálnych princípov spoločnosti, stáva sa priam „prirodzenou“ taká prezentácia ženy, kedy vystupuje v reklamných komunikátoch len v „predurčenej“ úlohe patrónky domácnosti. Jej úloha spočíva v plnení domácich prác, akými sú varenie, pečenie, umývanie riadu, žehlenie, pranie, upratovanie, nakupovanie a starostlivosť o deti. Ide o reťaz množstva úkonov, ktorý každý zvlášť korešponduje s náplňou práce žien, ktoré majú typické ženské povolanie ako kuchárka, krajčírka, upratovačka, sestrička, učiteľka, sekretárka, letuška. Riešenie, ako toto všetko zvládnuť bez ťažkostí, prinášajú „zázračné“ prostriedky (pracie prášky, prostriedky na umývanie riadu, odstránenie vodného kameňa, čistiace prostriedky, polotovary atď.), ktoré žene uľahčia život až do takej miery, že môže ušetriť čas a energiu investovať do

zdokonaľovania svojho zovňajška, ba dokonca stať sa úspešnou i v povolani. Reklama sa nám tak snaží vsugerovať nereálne veľký význam akejkolvek pomôcky pre domácnosť.

Zaujímavá je úloha muža v týchto reklamách. Vystupuje vo funkcii radcu, ktorý poučuje, ako správne používať predmet reklamy, aby ním žena dosiahla požadovaný účel. Je to jasný príklad zobrazovania vžitej stereotypizácie, ktorej opakovaným využívaním sa upevňuje rodová diferenciacia úloh.

## Profesionálna krásavica a novodobý Adonis

„Ďalšia, prosím! Výška 175 cm, váha 56 kg, miery 90-60-90, dlhé husté vlasy, čistá pleť a kvalitný make-up, značkové oblečenie z dielne módnych návrhárov a strek drahého parfumu. Áno, môžete sa zaradiť medzi pekné.“ Asi takto vyzerajú kritériá posudzovania krásy žien našej doby. Nie je to paradox voči tomu, že priemerná žena dosahuje výšku 168 cm a váži okolo 65 kg, o mierach už ani nehovoriac? Podľa Naomi Wolf (2000, s. 13-14) sa nám novodobý mýtus krásy, ktorý sa vtiera a vnucuje cez billboardy, reklamy, či cez vyjadrenia našich blízkych, snaží nahovoriť, že „kvalita zvaná „krása“ objektívne existuje. Ženy ju musia chcieť stelesňovať a muži musia chcieť vlastniť ženy, ktoré ju stelesňujú“. Prečo považovať za štandard to, čo je extrémne, a snažiť sa štandard posunúť do roviny extrému?

Na základe čoho vznikol tento – realite nezodpovedajúci mýtus krásy? Súvisí s ekonomickým princípom imperatívu profitu a zisku. Na prezentovaní ideálu, ktorý je možné dosiahnuť len s vynaložením veľkej námahy, profitujú spoločnosti, ktoré ponúkajú diétne a kozmetické výrobky. Kritériom krásy nie je len štíhlosť, ale taktiež vek. Zo strachu pred ním ženy siahajú po nástrojoch, ktoré ich privádzajú do extrémnych foriem riešenia vlastnej situácie. Negatívnymi následkami sú rozvíjanie nezdravých stravovacích návykov, ústiacich do anorexie, resp. bulímie, pocit frustrácie z neúspechu dosiahnuť vytýčený cieľ, strata sebavedomia, averzia či až nenávisť voči vlastnému telu. Tieto ideály do nás vštepujú reklamy, články ženských časopisov, ale aj „odborné“ relácie na tému zdravej životosprávy, ktoré často hraničia s lacnou reklamou, odetou do „bieleho plášťa“ medicíny. „Výskumy ukázali, že ženské časopisy v porovnaní s mužskými obsahujú 10,5krát viac reklám a článkov propagujúcich znižovanie hmotnosti. Viac ako 75% titulných strán ženských časopisov obsahovali najmenej jeden odkaz na to, ako zmeniť svoje telo, či už diétou, cvičením alebo estetickou chirurgiou. Pred dvadsiatimi rokmi vážila priemerná modelka o 8% menej ako priemerná žena, dnes už vážia o 23% menej.“ (Cviková, J. a kol., 2005, s. 57) Malá skupinka, ktorú predstavujú zadávatelia a tvorcovia reklám, verí, že modelky, toto mizivé percento ženskej populácie, sú povolané predávať a prinášať zisk. A tak nasledujeme K. Mossovú, N. Cambellovú, A. Sklenaříkovú, Gisele Bündchen a neustále sme konfrontované s vlastným neúspechom. Jedným z atribútov krásy ako pseudohodnoty je vek, a to čím nižší, tým väčšia istota úspechu. Reklamný priemysel v intenciách diktátu infantility častejšie využíva dievčatá v čoraz nižšom veku – máme dočinenia s tzv. „syndrómom *Lolity*“.

Firma *Dove*, zohľadniac tieto skutočnosti, uviedla v marci 2004 reklamnú kampaň, ktorej posolstvo prezentovali „skutočné ženy“ s normálnymi mierami. Do akej miery bola kampaň úspešná, nám nie je známe, ale isté je, že ženská populácia ju prijala s pozitívnymi ohlasmi (uverejnených na domovskej internetovej stránke firmy).

Nahé, polonahé, fertillné krásne ženy sa na vás usmievajú zovšadiaľ. Podsúvajú nám tak obraz „ženskosti“ a toho, čo má byť sexuálne príťažlivé. Mnohé ženy tento obraz

sexuality prijímajú a stotožňujú sa so svojou rolou sexuálneho objektu. Dievčatá a chlapci vyrastajú v prostredí, kde sa slovo sex stotožňuje s nahým ženským telom, ktoré je značne zidealizované. Žena má podľa tejto predstavy možnosť sexuálne sa realizovať len vtedy, ak je v úlohe „koristi“, ktorá láka „dravca“. Pripadajú si sexuálne nepríťažlivé, ak nemajú veľké prsia, oholené nohy, podpazušie, brucho, chĺpky okolo bradaviek atď. Sexuálne vzrušenie sa u mnohých žien odvíja od toho, či sú chcené, žiaduce. Nejde o to, či ona chce, ale o to, že je chcená. Zmenia túto situáciu obnažení muži v reklamách?

Obraz nahého mužského tela je však raritou. I v ojedinelých prípadoch, v reklamách na holiace strojičky a minerálne vody, kde vidíme nahého muža skáčuceho zo skaly do azúrového mora, je snímaný v dostatočnej vzdialenosti, tak, aby nebolo vidno detaily. Zatiaľ ženy, propagujúce nízkokalorické nápoje, kozmetické prípravky a pod. máme možnosť vidieť zblízka. Zábery kamery sa zastavujú na detailoch brucha, prs a zadku, záber na tvár prichádza až neskôr. Na detaily sa, pochopiteľne, zameriavajú tie reklamy, ktoré sú z pohľadu diétnych potravinárskych tovarov dôležité – takéto reklamy majú ženy primárne ukazovať ako štíhle a vitálne a nie ako sexuálne objekty. Ich príjemný vzhľad sa stáva podmienkou ich úspechu. Avšak zintenzívňuje sa aj trend vystavovania dokonalých mužských tel, čo posilňuje mýtus mužskej krásy, čo by v konečnom dôsledku mohlo vyústiť do situácie, kedy by sa aj muži stávali sexuálnymi objektmi.

### **Karieristka a úspešný muž**

Na trh prichádza nový typ ženy – spotrebiteľky. Nie sú už ženami v domácnosti, ale ženami budujúcimi kariéru. Je to následok šírenia feministických myšlienok, ktoré presadzujú rovnosť mužov a žien. Nezanedbateľný je však aj priemyselný rozvoj, stupeň mechanizácie, modernizácie. Žena už nemusí hodiny drhnúť hrnce, podlahu, vaňu, či čakať, kým uschne bielizeň, aby ju mohla zvesiť a ožehliť. Nemusí zháňať ingrediencie k vareniu a hodiny stáť nad sporákom, čím ušetrí čas, energiu a reklama tvrdí, že aj peniaze. Môže sa teda venovať rozvoju svojej osobnosti, vzdelávaniu, športu, záľubám. Nič jej nebráni v tom, aby sa presadila v zamestnaní a realizovala v oblasti, ktorá sa dostala prostredníctvom stereotypov do področia mužov. Zaujímavé je pozorovať, ako sa s týmito spoločenskými metamorfózami muži dokážu, resp. nedokážu vyrovnáť. Kariéru vnímajú ako doménu silnejšieho pohlavia, označenie karieristka indukuje negatívne asociácie. Aktivity ženy, orientovanej na budovanie kariéry, sú ešte stále vnímané ako čosi neprirodzené, s obavami o ich negatívny dopad na rodinu.

Tradičný model rodiny sa postupne pretvára, ba dokonca sa rozpadá, ale profesionálny úspech je ešte stále doménou mužov, napriek tomu, že rozdiely v pracovných výkonoch oboch pohlaví sa stierajú. Nepriamo to dokazujú aj vyššie nároky na mužov. Už im nestačí iba finančne zabezpečiť rodinu. V konkurenčnom boji musia neustále dokazovať svoje kvality, stúpať po kariérnom rebríčku, a tým si vydobýjať i pre seba obdiv a uznanie. Reklamy vytvárajú obrazy úspešných mužov (i u druhého pohlavia), ktorých nadobudnutie klamne odvodzujú od vlastnenia materiálnych statkov (auto, byt, luxusné doplnky).

Žena vstupuje do arény, dostáva sa do vedenia a vychádza z boja ako víťaz. Byť krásna, šikovná a úspešná – to je trend dnešnej doby, kreujúci obraz ideálnej všestrannej ženy – *femme univerzale*.