

UNIVERZITA PALACKÉHO
FILOZOFICKÁ FAKULTA
KATEDRA PSYCHOLOGIE

ALTRUISTICKÁ OSOBNOST

(Písemná práce k souborným postupovým zkouškám)

MARTIN LEČBYCH
magisterské studium psychologie

OLOMOUC 2003

OBSAH

1. ÚVOD.....	3
2. DEFINICE ALTRUISMU.....	4
3. ALTRUIZMUS Z POHLEDU EVOLUČNÍ PSYCHOLOGIE.....	6
3.1 KOŘENY ALTRUISMU V PŘÍBUZENSKÉM VÝBĚRU A UČENÍ.....	7
3.2 KOŘENY ALTRUISMU V KOOPERACI A RECIPROCITĚ.....	10
4. PROBLÉMY ZKOUMÁNÍ ALTRUISTICKÉ OSOBNOSTI.....	17
4.1 VÝZKUM ZACHRÁNCŮ ŽIDŮ ZA DRUHÉ SVĚTOVÉ VÁLKY.....	20
4.2 VÝZKUM „DOBŘÝCH SAMARITÁNŮ“.....	23
4.3 VÝZKUMY DOBROVOLNÍKŮ.....	24
5. ZÁVĚREČNÁ ÚVAHA O PODSTATĚ ALTRUISTICKÉ OSOBNOSTI.....	28
6. LITERATURA.....	31

1. Úvod

Tato práce se zaměřuje se na problematiku altruismu a altruistické osobnosti. V českých učebnicích psychologie a sociální psychologie se dočteme poměrně málo o problematice altruismu a ještě méně o altruistické osobnosti, která je zpravidla zmiňována jen okrajově. Právě v dnešní době, kdy se v České republice začínají objevovat nejrůznější dobrovolnické organizace, jsou otázky ohledně osobnosti a motivace těchto altruistických jedinců na místě.

Cílem této práce ovšem není hledání nějakých obecných altruistických vlastností, které by sdíleli všichni ti lidé, kterým tradičně dáváme nálepku „altruistická osobnost“, ale snaží se z pohledu evoluční psychologie ukázat naše altruistické chování jako formu vzájemně prospěšného obchodu, kterým mohou získávat obě strany. Altruismus zde tedy není prezentován jako nezištný ani nesobecký.

Druhá část této práce je věnována definici altruismu. Ve třetí se ve zkratce podíváme na altruismus z hlediska evoluční psychologie a jejich dvou teorií. Čtvrtá část se zabývá problémy výzkumu altruistické osobnosti a ukazuje dřívější výzkumy z různých oblastí a závěrečná pátá část je věnována mé vlastní úvaze o altruisticko-egoistickém nálepkování.

Za milé konzultace a připomínky děkuji Phdr. E. Smékalové a za podněty a osobní vyznání děkuji mnohým altruistům z o.s. Spolu.

2. DEFINICE ALTRUISMU

Při hledání definice, která by uspokojivě vymezovala pojem altruismus, se můžeme setkat s řadou obtíží. V laickém pojetí a běžné řeči je altruismus chápán jako protiklad sobeckosti a je často spojován s nezištnou obětavostí, nesobectvím, zapomenutím na vlastní zájmy a obětováním se pro zájmy druhého. Hodnoty spojené s pomocí druhým jsou v naší kultuře významně ceněny a čas od času podporovány mediálními zprávami opěvující hrdinství a nesobectví. Podobné pojetí altruismu najdeme i v Geistově¹ psychologickém slovníku, kde se můžeme dočíst, že altruismus je:

Myšlení, cítění, jednání, které bere ohled na ostatní lidi, nezištný, neprospěchářský a nesobecký vztah k lidem. Protiklad k egoismu.

Proti takovému pojetí můžeme postavit stanoviska sociobiologie a evoluční psychologie, které nám ukazují jak je náš altruismus a altruistické chování podmíněno „egoismem“² našich genů. Z evolučního úhlu pohledu nelze nahlížet na altruismus jako na nezištný, neprospěchářský ani nesobecký. Evoluční perspektiva rozbíjí dualismus altruismu a egoismu a poukazuje, že se tyto dva pojmy nejenže nevyklučují, ale dokonce vzájemně podmiňují. Velmi zjednodušeně řečeno: jsme altruisty do takové míry, která maximalizuje přežití našich genů v našem těle či v tělech našich příbuzných. Zakladatel sociobiologie E.O. Wilson³ definuje altruismus jako:

Sebezničující či sebeoslabující chování prováděné ve prospěch jiných. Altruismus může být zcela racionální nebo

¹ Geist (2000)

² Pojem „sobecký gen“ pochází od popularizátora evoluční teorie R. Dawkinse, nelze jej samozřejmě chápat doslovně, ale jen symbolicky. Gen je informace o stavbě organismu, kódovaná pořadím nukleotidů na médiu DNA, kterým se šíří. Nelze na něj samozřejmě vztahovat morální hodnocení.

³ Wilson E.O. (1993, str. 162)

automatický a neuvědomělý nebo uvědomělý, avšak vedený vrozenými emocionálními reakcemi.

Z této definice je patrné, že altruismus může mít řadu podob a že každý altruistický čin je spojen s výdajem energie, která směřuje k jiné osobě. Z této definice také můžeme vytušit, že altruismus je nejen biologicky možný, ale nutný. Sporný v ní je však prvek sebeoslabení. Například bohatý obchodník, který se rozhodne sponzorovat určitou akci tak může touto investicí demonstrovat svou moc a naopak svoji sociální pozici posílit, krátkodobé finanční oslabení (dá-li se tato rozumná investice vůbec chápat jako oslabení) je pro něj bezvýznamné. Je třeba zdůraznit, že „oslabení“ spojené s našimi altruistickými činy může být bohatě vykoupeno v podobě naší dobré pověsti, důvěryhodnosti, veřejným sociálním oceněním obětavých činů apod. Podobně také hovoří Nakonečný⁴, když udává, že:

Altruismus může, ale nemusí mít nutně znak pohotovosti zřící se vlastního dobra ve prospěch jiné osoby nebo celé skupiny osob. Nemusí tedy souviset s obětí.

Někteří autoři⁵ dále hovoří o altruismu jako o speciální formě prosociálního chování v jeho „nejryzejší“ podobě, která nekalkuluje ani se sebemenším ziskem a zabývají se otázkou, zda existuje tzv. ryzí altruismus. Matt Ridley⁶ k této otázce dodává, že „skutečnými“ (ryzími) altruisty mohou být pouze ti, kteří konají dobro z chladného přesvědčení oproštěného od všech emocí. Pokud je tedy naše chování ovlivněno soucitem či láskou nemůžeme mluvit o ryzím altruismu. (Z hlediska filozofie pragmatismu je však docela jedno, jestli si vzájemně pomáháme kvůli vlastnímu osobnímu prospěchu, nebo z ryzího, nezištného altruismu).

⁴ Nakonečný, M.: (1999, str. 105-106)

⁵ např. Macaulay J., Berkowitz L. (1970) ve Výrost J., Slaměník I. (1997 str. 340)

⁶ Ridley, M. (2000, str. 33)

Uspokojivá a všeobecně přijatelná definice altruismu zatím neexistuje, pro potřeby této práce nebudeme rozlišovat mezi altruismem a prosociálním chováním a přikloníme se spíše k výkladovému rámci, který reprezentuje evoluční psychologie, která chápe altruismus jako komplexní jev, spojený s přežitím a reprodukcí našich genů a s tím souvisejícím úspěšným životem v rámci určité sociální skupiny, ale také si uvědomuje, že ty lidské vlastnosti, které se vyvinuly adaptačními mechanismy na život v původním prostředí mohou být v dnešní moderní době méně zřetelné. Nezapomeneme ani na původní definici Augusta Comta⁷ a to že altruismus je „*nacházení smyslu a naplnění v životě pro druhé*“.

3. ALTRUISMUS Z POHLEDU EVOLUČNÍ PSYCHOLOGIE

Evoluční psychologie je syntézou dvou vědních oborů a to kognitivní psychologie a evoluční biologie. Kognitivní psychologie vznikla v 60. letech v USA a na rozdíl od do té doby převládajícímu behaviorismu se začala zaměřovat na „černou skříňku“ lidské psychiky – mysl. Kognitivní psychologie využívá poznatků z celé řady oborů, které se týkají lidského poznávání – psychologie, neurofyziologie, matematiky, lingvistiky, informatiky a dalších. V minulosti jí byla vytýkána ignorace biologie a genetického náhledu na procesy myšlení. Tento nedostatek je v evoluční psychologii odstraněn spojením kognitivní psychologie s evoluční biologii, která se začala vyvíjet od druhé poloviny 19. st. pod vlivem učení Charlese Darwina⁸ a jeho následovníků. Podle evoluční biologie má vše živé na zemi společného předka a veškeré druhy se vyvinuly prostřednictvím mechanismů dědičnosti, mutace, jejich vlastnosti pak adaptací a přirozeným či příbuzenským výběrem (v dnešní moderní době si uzavření do kultury a společnosti málokdy uvědomujeme svoji biologickou nepatrnost a fakt, že

⁷ Comte, A. v Blecha I. a kol (1998, str. 20)

⁸ Ještě před Darwinem upozorňovali na myšlenku postupného vývoje mnozí další např. Erasmus Darwin (dědeček Charlese, napsal o evoluci báseň).

99,9 % druhů života, které se kdy na Zemi vyskytly vyhynuly). Vychází z poznání, že evoluce člověka se přibližně v 99% doby vývoje odehrávala v malých lovecko-sběračských skupinách. Naše vlastnosti jsou tedy nejlépe nastaveny na život v takovém prostředí, ve kterém žili naši předkové zhruba před 100 000 lety. Řada našich současných problémů tedy plyne právě z nesouladu s prostředím ve kterém žijeme způsobem ke kterému nejsme přirozeným výběrem „zkonstruování“.

Kognitivní psychologie nám sděluje, že mysl je projevem velmi složité konstrukce. Evoluční biologie nám říká, že složité konstrukce vznikají v přírodě jen přirozeným výběrem. Konstrukce mysli se proto musela vyvinout v procesu přirozeného vývoje⁹.

Na formování evoluční psychologie se také významně podílela sociobiologie E. O. Wilsona, která se snažila vysvětlovat sociální chování biologicky a geneticky podmíněnými základy.

K vysvětlení altruistického chování můžeme najít v evoluční psychologii dvě základní teorie, které vychází z kritiky původní Darwinovy teorie skupinového výběru. Jsou to teorie příbuzenského a vzájemného (recipročního) altruismu.

3.1 KOŘENY ALTRUISMU V PŘÍBUZENSKÉM VÝBĚRU A UČENÍ

Pro pochopení podstaty příbuzenského altruismu je klíčový pojem „příbuzenský výběr“, tak jak na něj začal nahlížet William D. Hamilton¹⁰, který poukázal, že na přirozený výběr by se spíše než z hlediska individua či rodiny mělo pohlížet z hlediska genu. Přesvědčení, že přežití je hodnoceno

⁹ Evans, D., Zarate, O. (2002, str. 31)

¹⁰ Hamilton W. D. ve Wright, R. (2002, str. 154)

z hlediska genu a individuální gen je základní jednotkou evoluce je základní myšlenka neodarwinismu.

Mechanismus příbuzenského výběru můžeme vysvětlit například na fenoménu dědictví, kdy rodiče shromažďují majetek pro své potomky, byť je takové chování z pohledu jejich individuálního prospěchu nelogické, z pohledu jejich genů je smysluplné – peníze dále přispívají k existenci jejich vlastních genů v tělech jejich potomků. Za to, zda jedinec spojí pro své potomky či ne samozřejmě žádné konkrétní geny zodpovědné nejsou, formy dědictví a formy předávání majetku jsou kulturně podmíněné jevy (existence *pravidel* pro předávání majetku však univerzální je a je také uváděna jako jedna z transkulturálních univerzálií), ale pokud se u jedince objeví gen, který u něj dokáže vzbudit lásku, soucit či pocit zodpovědnosti za své přímé příbuzné a tento cit povede jedince k chování, které napomáhá přežití a reprodukci těchto příbuzných, gen se bude dále šířit, neboť je pravděpodobné, že s našimi příbuznými sdílíme velmi podobný genetický materiál, jehož součástí je i tento gen¹¹.

Uvážíme-li, že oproti jiným savcům je člověk po dlouhou dobu po narození značně nesamostatný a bezbranný je pro jeho přežití rodičovská láska a péče nezbytnou podmínkou vývoje. Pokud se tedy v průběhu evoluce objevily u některého z našich předků geny, které vzbuzovaly lásku k potomkům a vedly k péči o ně, získávali tito potomci větší šanci na přežití a spolu s nimi také tyto výše zmíněné geny.

Z hlediska šíření genu je tedy výhodné pomáhat příbuzným, ale veškeré oběti mají i své hranice. V běžné řeči je tato hranice vystižena vtipnou otázkou „budeme se dělit po bratrsky, nebo na půl?“, která vystihuje fakt, že jsme ochotni pomoci svým příbuzným se kterými sdílíme více či méně procent identické genetické informace, ale sami sobě jsme si nejpodobnější a tudíž náš vlastní zájem rozhodně nelze zanedbat. Ve

¹¹ Pro vyjádření stupně příbuznosti se v genetice využívá tzv. koeficient příbuznosti „r“, což je míra pravděpodobnosti s jakou budou náhodně vybraný gen jedinci sdílet. Pro rodiče, děti, vlastní sourozence je $r=1/2$, pro prarodiče, vnoučata, strýce, tety je $r=1/4$, pro bratrance, sestřenice je $r=1/8$.

výchově dětí není pro rodiče obtížné naučit děti, aby se dělily se sourozenci, ale je obtížné je naučit, aby se dělily právě rovným dílem. Dělení rovným dílem není v genetickém zájmu dítěte. Z hlediska rodiče mají ale obě děti stejnou hodnotu a proto je v jeho zájmu, aby v jejich výchově podporoval právě dělení rovným dílem. Výchovné působení rodičů, které je zaměřeno na podporu sociálně spravedlivého dělení a na ochotu k pomoci druhým členům rodiny pak vytváří společensky oceňované hodnoty (spravedlnost, skromnost, nesobeckost...), které mohou být dítětem internalizovány a stát se součástí jeho motivační struktury. Podle Nakonečného¹² jsou procesy internalizace vysvětlením, jak se stává jedinec pánem svého vlastního morálního jednání. Osobní morálka potom může vést jedince k altruistickému chování nad rámec jeho rodiny.

Naše morální chování tedy není v žádném případě představitelné bez vrozené možnosti pociťovat vinu, radost, možnosti vcítit se do druhých či dalších emocí, které v nás vytvořil přírodní a příbuzenský výběr, avšak morálku lze přesto pěstovat či potlačovat různými typy výchovy. Nezapomínejme, že:

Instinkty se u člověka a jemu příbuzných druhů neprojeví jako geneticky neměnné programy, ale jako predispozice k učení¹³.

Právě učení (zejména zástupné učení na modelu) je dalším kořenem k pochopení altruismu. V řadě psychologických výzkumů byla prokázána souvislost mezi chováním modelu, který byl odměněn a chováním dětí, který tento model sledovaly a později napodobovaly. Svoji roli tak může v současných podmínkách hrát i televize. Například v jednom výzkumu¹⁴ byly děti rozděleny do 3 skupiny a každá zvlášť shlédla jednu ze zkrácených verzí filmu Lassie (jen v první skupině byla však zařazena scéna,

¹² Nakonečný, M. (1999)

¹³ Ridley, M.: (2000, str. 18)

¹⁴ Baron R., Byrne D. (1997)

kde děti zachraňovaly štěňata). Poté byly děti vyzváni ke hře o ceny. V polovině hry však byla mezi děti vpuštěna kňučející štěňata. Navzdory tomu, že utěšování štěňat znamenalo pro děti konec hry a nemožnost získat cenu, tak děti které viděly první verzi Lassie trávily oproti dvěma zbylým skupinám více času péčí o štěňata.

V průběhu svého vývoje si dítě musí osvojit také řadu důležitých společenských norem. Norma představuje očekávání společnosti či určité skupiny a předepisuje vhodné chování. Pokud norma u dítěte zevnitřní pak její plnění může přinášet pozitivní emoce a chrání před pocity viny. Naplňování společenských norem zajišťuje účast jedince na společenském dění, možnost vytvářet koalice, kooperovat, dělit práci, vytvářet partnerské vazby apod. Na osvojování norem se kromě zákonitostí podmiňování podílejí také procesy imitace, které jsou hluboko zakořeněny v lidské přirozenosti. Zjednodušeně řečeno, dítě, které napodobuje chování, které je u někoho jiného odměňováno tak zvyšuje svou šanci, že bude odměněno i chování jeho samého a tím nevědomky zvyšuje možnost svých genů na přežití a reprodukci.

Cesta k vzájemnému altruismu byla tedy otevřena díky příbuzenskému výběru, který dokázal vytvořit užitečné psychologické nástroje jako štědrost, náklonnost, pocíťování viny, soucit a také zákonitostmi procesů učení.

3.2 KOŘENY ALTRUISMU V KOOPERACI A RECIPROCITĚ

Vzájemný (mezilidský, reciproční) altruismus je pro rozvoj lidské společnosti zcela zásadní. Bez kooperace a vzájemné pomoci by neexistovala dělba práce, dohody mezi jedinci, sousedy, skupinami, kmeny či státy, společenské instituce apod. Lidská společnost by bez kooperace nikdy nemohla existovat (pokud by vůbec existovala) tak jak ji dnes známe.

Ti z našich předků, kteří začali první vytvářet spolupracující rodiny kde se vzorněji starali o své potomky a početnější skupiny, byli lépe a účinněji chráněni před predátory (nebo jinými skupinami našich předků) a zvyšovali tak šanci svých genů na reprodukci oproti těm, u kterých se takové chování nevyvinulo. Prostý fakt, že každý z nás, kteří dnes žijeme na téhle planetě má za sebou řadu předků, kteří dokázali díky skupině přežít dostatečně dlouho na to, aby přivedli na svět své potomky, nás vede k úvaze, že i v naší přirozenosti jsou vlastnosti, které nás připoutávají k druhým lidem a motivují nás k pomoci členům naší skupiny. Zdá se, že psychologické potřeby afiliace, fyzické blízkosti, blízkého vztahu a přijetí se mohly vyvinout právě za tímto evolučním účelem.

Selektivita pomoci v rámci určitého společenství je patrná z mnoha výzkumů prosociálního chování, kde se ukázalo, že máme tendenci pomáhat spíše lidem ze stejné sociální vrstvy, lidem stejné barvy pleti, lidem, které známe, lidem, kteří zastávají podobné postoje jako máme my sami. Nakonečný¹⁵ v této souvislosti mluví o tzv. *generalizovaném sebepojetí*, kdy jedinec pomáhá spíše těm lidem, které zahrnuje do součásti svého vlastního sebepojetí. Pomáhá tedy lidem té skupiny, které se cítí být příslušen.

Vytvoření větší skupiny také umožňuje dělbu práce, postupnou specializaci lidských činností a obchod. Robert Wright¹⁶ v této souvislosti mluví o tzv. „*růstu nenulovosti*“ tj. mezilidských vztahů, které jsou výhodné pro obě strany (jejich opakem jsou vztahy s nulovým součtem, kdy jedna strana parazituje na druhé). Ve stálém růstu nenulovosti Wright spatřuje základní směr vývoje kultury a společnosti. Rostoucí společnost dává prostor k většímu počtu nenulových vztahů a tyto vztahy opět zpětně podporují růst společnosti.

Je zřejmé, že čím vyšší je jedincova specializace, tím vyšší je i jeho závislost na společenském systému a tím více je v jeho zájmu udržovat takový systém v chodu. Tento fakt můžeme vysvětlit jedním z mechanismů

¹⁵ Nakonečný, M. (1999)

¹⁶ Wright, R. (2002)

probíhajících v rámci evoluce a který Wilson¹⁷ popisuje jako *autokatalýzu* tj. proces, který se zrychluje tím rychleji, čím více roste počet produktů, které evoluce vytvořila. Lidé, kteří se pohybují ve světě počítačů tento mechanismus velmi dobře znají, neboť jistě pozorují jakým stále se zrychlujícím tempem probíhá jejich vývoj a rozšiřování do společnosti. Většina lidí, kteří dnes pracují na počítači by jej sama nikdy nebyla schopna sestavit – specializace práce nás takto přivádí k závislosti na druhých s čím dál větší naléhavostí.

Čím více se společenství rozrůstá, tím větší význam získává budování přátelských koalic, které jsou schopny prosadit svoje zájmy proti silnějším, ale méně početným skupinám. Ti jedinci, kteří nedokázali vytvářet spojenectví a získávat přátele byli a jsou ve vývoji znevýhodněni.

Zdá se, že pro vzájemnou spolupráci jsme jako živočišný druh velmi dobře vybaveni právě systémem našich emocí. Naše emoce - soucit, láska, vděčnost, pocit viny, hněvu, odporu, citlivost na zradu - nám otvírají cestu k vzájemné pomoci, ohleduplnosti, ale i potrestání zrádců a zločinců.

Důležitost našich emocí při procesu rozhodování nám ukazuje Antonio Damasio¹⁸, který popisuje osudy svých pacientů, kteří díky mozkovému poškození doslova ztratily své emoce. Zcela racionální rozhodování například diskvalifikovalo burzovního makléře, neboť pouhé chladné, rozumové hodnocení faktů mu znemožnilo dojít k jakémukoliv závěru. Ztráta emocí je tedy paradoxně zdrojem iracionálního chování. Chování, které je racionální tedy ještě nemusí být nutně promyšlené a vědomé – můžeme zde uvést příklady podnikatelů, kteří nešidí, protože se bojí hanby a ze stejného důvodu věří svým obchodním partnerům a zaměstnancům apod.

Z hlediska evoluční psychologie bychom se mohli na mimořádně vyvinutý *soucít* dívat jako na velmi přesný návod jak investovat, na *míru vděčnosti* jako na hodnotu, která má být později splacena a na *vinu* jako na připomínku nesplacení dluhu. Náš *hněv* bychom pak mohli chápat jako

¹⁷ Wilson E.O. (1993)

¹⁸ Damasio, A. R. (2000)

nepřítomnost očekávané protislužby. Skutečně se prokázalo, že vztahy, které jsou hodnoceny jednou ze stran za nevyrovnané vyvolávají častěji pocit hněvu či v opačné pozici pocit viny. Vztahy, které hodnotí obě strany jako vyrovnané z hlediska jejich investic a zisků jsou vnímány jako uspokojivější.

Pokud tedy pocítíme soucit s hladovějícím známým, sami nehladovíme a pomůžeme mu, jeho vděčnost bude tím větší čím více by hladověl. Až se sami dostaneme do svízelné situace, tento známý nám může pomoci tím horlivěji čím více je nám zavázán. Naším prvotním soucitem a pomocí, která nás mnoho nestála jsme získali možnost budoucí pomoci. Altruistické chování se nám tedy v tomto případě vyplatilo a můžeme je směle označit za rozumnou investici, byť jsme k němu byli v tomto případě vedeni nevědomou cestou našich emocí.

Pokud by se nám však stalo, že náš známý jedinec jen přijímá naše služby a neoplácí je, snadno takové chování vzbudí náš hněv a jsme jen krůček od prohlášení tohoto jedince za parazita a příživníka. Náš hněv, nenávisť a podobné emoce nás tedy odradí od dalšího pomáhání tomuto jedinci a tím vzájemný altruismus chrání a případně „dlužníka“ i zastraší a přimějí jej k nápravě.

Může se nám samozřejmě také stát, že jsme sami někomu zavázáni a z nějakého důvodu nejsme schopni ve chvíli, když je potřeba, pomoc opětvat. V očích svého „věřitele“ tak budeme patrně působit dojmem podvodníka či nevděčníka, který si již v budoucnosti pomoc nezaslouží. Fakt, že jsme někomu, komu jsme zavázáni, v tísni nepomohli v nás vzbuzuje pocit viny. Pokud budeme předpokládat, že vina může být připomínka nesplacení dluhu, mělo by k redukování negativního pocitu viny dojít ve chvíli, kdy náš dluh nějakým způsobem splatíme či vynahradíme. Ve výzkumech se tento předpoklad skutečně potvrzuje. U osob, u kterých byla experimentálně navozena vina, se projevovala větší pohotovost k poskytování pomoci (ve výzkumech například dárcovství krve, obdarování žebráka apod.), než u kontrolní skupiny, kde vina navozena nebyla.

Všechny tyto výše uvedené mechanismy by však nemohly fungovat bez naší paměti. Pro udržení kooperace v rámci skupiny si musejí její členové dobře zapamatovat, komu pomohli, komu dluží, kdo je zradil, kdo má jakou pověst. Ridley¹⁹ uvádí, že platí i přímá úměra mezi velikostí mozku a početností sociálních skupin, v níž žijí primáti a šelmy.

Důležitost paměti pro vzájemnou spolupráci byla také prokázána v turnajích počítačových programů, které hrály hru na téma tzv. „vězňova dilema“²⁰. Ukázalo se, že právě reciproční strategie „půjčky za oplátku“, které si pamatovaly poslední chování soupeřů a reagovaly na pomoc pomocí, na zradu zradou (ty lepší - tzv. velkorysé strategie - ještě dokázali s třetinovou pravděpodobností náhodně odpouštět, aby se vyhnuly bludnému kruhu podrazů s ortodoxně oplácejícími strategiemi) se ukázaly jako úspěšnější než jiné daleko složitější rafinované strategie a ještě ke všemu umožňovali existenci daleko dobrotivějším strategiím (a tím pádem také strategiím, které častěji podváděly). Celkově vzato se ale spolupráce nakonec vyplatila i v umělém počítačovém světě.

Počítačový svět teorie her se však od toho našeho znatelně odlišuje. Zatímco v interakci počítačových strategiích docházelo vždy k objektivní pomoci či zradě (který se projevil velikostí bodového zisku) a jejich „pověst“ byla budována jejich konkrétními, vzájemnými činy, ve světě lidí jsme bohatší o možnost pomlouvání, sdělování zkušeností o někom cizím, klamáním okolí i sebe. Tak jako získáme závazek budoucí pomoci od někoho, komu pomůžeme, tak jej získáme i tak, když dotyčného *přesvědčíme*, že jsme mu pomohli, aniž jsme pro něj reálně hnuli prstem. Nejlépe budeme samozřejmě přesvědčovat v případě, že sami uvěříme že jsme pomohli (nejlepší lhář bude ten, který lži věří - v tomto mechanismu je otevřena cesta pro náš sebeklam).

Často jsme přesvědčováni o tom, že zrovna nám někdo pomáhá například na různých dobročinných vystoupení, kde se jejich protagonisté

¹⁹ Ridley, M. (2000, str. 81)

²⁰ Podrobněji viz. Ridley, M. : „Původ ctnosti“, Portál, Praha, 2000

„zřeknou“ honoráře a srdceryvně ujišťují skrze kamery své diváky o tom, jak kvůli této akci ukončili dovolenou, celou noc nespali a trmáceli se do místa X., aby zde zazpívali dvě písničky a pomohli obětem události Y. a jsou hrdí na to, že v místě X. mohou být a pomáhat „tak jak je v jejich silách“. Jen pro ilustraci:

...když Česká televize odmítla vysílat obří koncert plánovaný v září na Staroměstském náměstí na podporu lidí postižených povodněmi, pořadatelé jej raději zrušily²¹.

Pomoc, která není vidět a téměř nikdo o ní neví nepřináší totiž další důležitou komponentu vzájemného altruismu, kterou bychom mohli označit jako *dobrou pověst* či jako *prestíž*.

Právě existence dobré pověsti podmiňuje možnost vzniku nepřímé reciprocity. Zatímco doposud jsme se v této kapitole zabývali většinou přímou reciprocitou, kdy někomu jinému poskytneme službu a doufáme, že ji někdy oplatí, podstatou nepřímé reciprocity je to, že pomoc poskytujeme s nadějí, že nám v budoucnu službu oplatí někdo jiný a to právě na základě naší dobré pověsti. Dobrou pověstí dáváme světu kolem vědět, že jsme hodni spolupráce a své závazky plníme, pokud tento fakt okolí akceptuje, můžeme tím jenom získat. Se společenským uznáním jsou samozřejmě spojeny i naše emoce, jak uvádí Robert Wright:

...na společenském uznání jsme doslova závislí, nervové mediátory, které se v nás uvolňují, když na lidi uděláme dojem, jsou pro nás drogou²².

nebo na jiném místě:

²¹ citace: Týden 42/2002 str. 18 – „Příliš drahá charita“

²² Wright, R. (2002, str. 303)

Všichni se bez oddechu, i když často nevědomě, snažíme zapůsobit na své okolí, a dosáhnout tak většího společenského uznání....Zvláště si vážíme přátelství vysoce postavených lidí a mimořádně se obáváme jejich nepřízně. Lidé se vyvinuli v podmínkách společenské hierarchie a naše myšlení je na takové prostředí připraveno²³.

Jen je zde třeba připomenout fakt, že honba za společenským uznáním a dobrou pověstí je možná kromě spolupráce s druhými také cestou lží, (sebe)klamů, podvodů, předstíráním a pokrytectvím.

Lidská snaha o dobrou pověst byla mnohokrát experimentálně podložena. Ve výzkumech se například ukázalo, že pocity viny rostou s pravděpodobností odhalení, ukázalo se, že pokud dojde k navození pocitu dokonalé anonymity (deindividuace) jsou lidé schopni činů, ke kterým by se svým jménem nikdy nepřihlásili, protože by poškodily jejich „dobré jméno“, je prokázáno, že důvěryhodnost člověka roste také s jeho věhlasem a výškou ve společenském žebříčku apod.

Vzájemný altruismus je tedy podmíněn vzájemnou kooperací, závislostí jedince na společenském systému, snahou jedince o společenské uznání a dobrou pověst. Cesta k němu vede jak skrze poctivost a skutečnou pomoc tak i ze strany klamání, předstírání a podvody.

²³ Wright, R. (2002, str. 35)

4. PROBLÉMY ZKOUMÁNÍ ALTRUISTICKÉ OSOBNOSTI

Výzkumy, které se zabývaly problematikou altruismu, se spíše než na osobnostní vlivy „altruistického jedince“ zaměřovaly spíše na externí vlivy okolí, které ovlivňují naše případné prosociální chování. Jednalo se tedy spíše o výzkumy jednorázové pomoci a hledaly se proměnné, které do větší či menší míry ovlivňovaly ochotu jedince pomoci někomu v tísní. Můžeme zde pro názornost uvést příklady experimentů, ve kterých se výzkumníci soustředili na to jak *počet okolních osob* ovlivňuje naši pohotovost chovat se prosociálně (efekt přihlížejících – bystander effect) a do místností s určitým počtem lidí pouštěli kouř, v různě naplněné čekárně simulovali hlučný pád za dveřmi, během studentských debat se zpoza dveří ozývaly zvuky typické pro epileptický záchvat apod. Výzkumníci se také zaměřili na otázky *komu pomáháme* a v experimentech například opakovaně padali asistenti různé barvy pleti v metru, oblečení do šatů typických pro určité sociální vrstvy se bezvládně váleli na nádraží nebo v parku, předstírali poruchu automobilu či autonehodu, výstředně a konzervativně oblečení asistenti žádali o minci na telefon apod. Pozornost byla také věnována vlivu fenoménu rozdělené zodpovědnosti a *skupinové kohezi*. V těchto výzkumech opouštěli výzkumníci své cenné věci na plážích a pozorovali jak lidé, se kterými navázali větší či menší kontakt, budou jednat v přítomnosti zloděje apod.

V této části práce se však budeme zabývat především otázkou, zda existují nějaké *osobnostní vlivy*, které vedou jedince k prosociálnímu chování, které je často spíše dlouhodobé než jednorázové a zaujímá důležité místo v životě jedince.

Výzkum osobnostních vlivů s hledáním relativně ustálených způsobů ve kterých se lidé liší (tedy rysů) je však velice problematický a složitý.

Prvním problémem může být samotné označení „altruistická osobnost“, které může u těch, kteří se stále rigidně drží dualismu altruismus x egoismus, asociovat protiklad k egocentrismu, jak ale bylo popsáno výše existence tzv. „ryzího altruismu“ je nanejvýš sporná a zdá se, že se

sebestřednými motivy musíme počítat vždy a jsou to právě ony, které jsou často klíčové pro vyvolání samotného altruistického chování. Jejich zkoumání komplikuje fakt, že jich může být teoreticky neomezené množství, nebo lépe řečeno tolik, kolik existuje různých lidských potřeb. Motivací pro interpersonální chování mohou být jak *nesociální popudy* (potřeba peněz u profesionálů z řad pomáhajících profesí), tak psychologické potřeby *uznání, moci, afiliace, přijetí, dominance, intimacy, sebeocenění* a mnohých dalších.

Dále tyto výzkumy komplikuje fakt, že prosociální chování se může objevovat v širokém spektru situací a být ovlivněno celou řadou externích a interních podmínek. Například motivace dobrovolníků pomáhajících v hospicích se může lišit od motivace těch, kteří zachraňovali židy za druhé světové války a stejně jako jejich motivace se mohou odlišovat i jejich osobnostní charakteristiky. Pokud bychom tedy našli takové rysy osobnosti, které by podmiňovaly altruistické chování, mělo by se toto chování vyskytovat ve všech prosociálních situacích a zůstat konstantní v čase, což díky řadě činitelů není možné. Právě kvůli této okolnosti se řada výzkumníků soustředila spíše na výzkumy situačně podmíněného prosociálního chování (příklady uvedeny výše), ale současný nárůst dobrovolníků ve zdravotnictví, hospicích, sociálních službách, občanských sdruženích na podporu handicapovaných jedinců nám vnucuje řadu otázek ohledně jejich osobnosti a motivaci pro jejich altruistické chování.

Prosociální chování je tedy ovlivněno širokou škálou různých osobnostních charakteristik v kombinaci se situačními faktory. Pro názornost je zde vhodné uvést *taxonomii prosociálního chování* (viz. tab.1 na následující straně), podle níž je zřejmé, že termín „prosociální chování“ označuje velmi široký repertoár lidského chování, je součástí řady zcela odlišných a specifických situacích, které budou také přirozeně vyžadovat řadu specifických osobnostních vlastností a dovedností.

	Plánované	Spontánní
Přímé	<p>Dobrovolnictví (volunteerism)</p> <ul style="list-style-type: none"> - program 5 P (Big Brother/Sister) - organizovaná pomoc lidem s postižením (SPOLU, Trend...) 	<p>Náhlá pomoc (emergency aid)</p> <ul style="list-style-type: none"> - záchranářské pokusy (záchrana tonoucího...) - poskytování emocionální podpory
Nepřímé	<p>Dobročinnost (philanthropy)</p> <ul style="list-style-type: none"> - dárcovství krve (červený kříž), příspěvky dobročinným organizacím (Člověk v tísni, konto Paraple...) 	<p>Nepřímá pomoc (indirect aid)</p> <ul style="list-style-type: none"> - poskytnutí materiálu k realizování pomoci druhými (např. půjčení telefonu k tísňovému volání...)

Tab. 1 – taxonomie prosociálního chování

Pokud tedy mluvíme o altruistické osobnosti a hledáme její typické osobnostní rysy musíme tyto rysy vztahovat vždy do kontextu ve kterém se projevují. Je zřejmé, že například záchrana tonoucího bude kromě jisté dávky odvahy vyžadovat i plavecké dovednosti, přispívání dobročinným organizacím bude kromě vlastností jako empatie či sociální zodpovědnost vyžadovat určitý hmotný standart apod. Označení nějakého člověka za altruistickou osobnost (jehož altruismus se projevuje prosociálním chováním) je tedy téměř vždy dílčí a projevuje se v omezeném okruhu sociálních možností. Úvahu na téma, zda existuje „ryzí altruistická osobnost“, která vykazuje vysokou konzistenci ve svém chování tím, že se jako dobrovolník zapojuje do řady institucí, je vždy připraven na pohotový záchranářský zásah, daruje krev a zároveň přispívá polovinou platu na dobročinné účely atd., ponecháme otevřenou.

Také Eagly a Crowley²⁴ ve svých výzkumech poukazují na konzistenci vztahu osobnosti pomáhajícího k situaci postiženého (například v případech, kde hrozí nebezpečí a je nutný rychlý zásah pomáhají spíše muži než ženy, ale v méně riskantních oblastech jako je např. péče o postižené převažují ženy). Zjištění, že individuální rozdíly v našem prosociálním chování jsou relativně trvalé podle typu situace je v současnosti východiskem pro výzkum altruistické osobnosti.

²⁴ Eagly a Crowley (1986) ve Výrost J., Slaměnik I. (1997 str. 353)

4.1 VÝZKUM ZACHRÁNCŮ ŽIDŮ ZA DRUHÉ SVĚTOVÉ VÁLKY

Jedním z prvních psychologů, kteří se zabývali motivací zachránců byl Perry London, který dospěl v 60. letech minulého století k několika základním znakům, které sdíleli lidé pomáhající židům.

Předpokládal, že lidé, kteří pomáhali byli především *dobrodružné povahy* a kromě touhy pomoci se objevovala touha po riskantním, excitujícím zážitku. Minimálně dvě následující studie z let 1980 (E. Fogelmanová – The Rescuers Project) a 1988 (Samuel a Pearl Olinerovi – The Altruistic personality) toto zjištění modifikují. Výsledky ukazují, že touha po excitaci nerozhodovala ani tak o samotné motivaci jako o typu pomoci, pro který se zachránci rozhodli. Dobrodružné povahy si tedy volily riskantnější způsoby pomoci jako převádění přes hranice či přímé osvobození konkrétních jedinců.

London dále uvažoval o tom, že jedinci, kteří pomáhali se sami *cítili na okraji společnosti* a pomoc chápali jako vzepření se společenským normám. Pomoc druhé osobě by tedy měli poskytovat lidé, kteří se cítí odcizení od skupiny ke které formálně náleží. Nabízí se otázka, zda se na společenském okraji cítili už předtím, než začali pomáhat, nebo až poté. Studie P. a S. Olinerových ukazuje, že zachránci byli skutečně spíše nonkonformní, ale že ve skutečnosti nebyli na společenském okraji (někdy právě naopak velmi dobře postavení úředníci, kteří svého vysokého postavení využívali k záchraně druhých), necítili se na něm a neuznávali hodnoty, které by je přímo izolovali.

Velmi významné bylo Londonovo zjištění, že zachránci se silně identifikovali s morálními normami a hodnotami, které zastávali jejich rodiče. Toto zjištění bylo potvrzeno oběma výše zmíněnými studiemi a rozšířeno. 80 % zachránců si z dětství pamatovalo nějaký altruistický model

a řada z nich se v raném věku účastnila na nějakém prosociálním chování. Roli výchovy v rodině vyzdvihuje zejména Oliner²⁵:

Většina zachránců i těch co nezachraňovali obdrželi v dětství od rodičů nějakou zkušenost nebo vyjádření o židech. Rozdíl mezi těmito skupinami nespočíval ve vytvoření pozitivního obrazu židů, ale v absenci negativního... Signifikantně méně zachránců si vzpomnělo na negativní zkušenost.

Zachránci byli tedy na rozdíl od přihlížejících méně zatíženi stereotypy z dětství, měli rodiče, kteří podporovali hodnoty pečování (caring), soucitu a tolerance.

Pozornost se také soustředila na to, jak byla pomoc židům ovlivněna socioekonomickými faktory. Ukázalo se, že faktory jako: politická příslušnost, sociální třída, pohlaví, vzdělání a víra²⁶ nelze použít pro předpověď případného altruistického chování.

V otázce motivace zachránců rozlišují Olinerovi tři základní typy motivace. Prvním je *normocentrická motivace*, která se vyskytovala u lidí, kteří cítili silný závazek se skupinou se kterou se identifikovali a cítili se zavázáni k plnění skupinových norem. Do této skupiny můžeme řadit zachránce židovského původu, kteří pomáhali „svým“ lidem nebo např. obyvatele francouzské vesnice Hugenots La Chabon, kteří byli téměř všichni zapojeni do záchrany přibližně 5000 židů. Normou jejich vesnice byla tedy záchrana životů. Dlužno dodat, že stejný typ motivace se vyskytoval ve skupinách, které přihlížely nebo se přímo podílely na vyhlazování. Jedná se

²⁵ Samuel Oliner, Pearl Oliner: „The Altruistic Personality“, 1988, [on line] k dispozici na: www.worldand.com/public/1988/july/bk2.cfm

²⁶ Otázce vlivu víry byla věnována zvláštní pozornost a ukázalo se, že spíše než druh víry rozhodovala spíše interpretace víry. Např. zachránci, kteří se hlásili ke křesťanské víře spíše interpretovali lásku ke Kristu jako lásku k lidství a ke každému bez rozdílu v protikladu skupiny, která stavila význam křesťanské víry nad židovskou.

tedy o motivaci spojenou s vyhověním skupinovým normám, která může zabírat široké spektrum různých typů chování.

Druhým typem motivace je *zásadová motivace*, která není výsledkem skupinových norem, ale je autonomně odvozena. Můžeme zde nalézt celou škálu lidí, kteří pomáhali díky svému přesvědčení o všeobecné lidské rovnosti, ideálům spravedlnosti, až po ty, kteří pomáhali židům, jen díky své nenávisti k fašistickému Německu a jejich záchranu chápali jako formu svého boje.

Posledním typem je *empatická motivace*, která nebyla vedena skupinovými normami ani individuálním morálním přesvědčením, ale city jako lítost, soucit, náklonnost, znepokojení. Tyto pocity udávalo jako své důvody k pomoci 76% zachránců. Toto vnitřní nutkání bylo tak silné, že většina zachránců udává, že dříve jednala, než přemýšlela. 70% uvedlo, že se rozhodlo „v minutách“. 80% zachránců ani tento krok nekonzultovalo s někým blízkým. Sociolog Ute Klingemann²⁷ srovnával v moderním Německu skupiny lidí, kteří se na záchraně podíleli s těmi, kteří zůstali pasivní a udává, že ti, kteří se podíleli na zachraňování jsou stále více schopni empatie, než ti, kteří zůstávali v pasivitě.

Motivace pro altruistické chování tohoto typu mohla tedy proudit z řady zdrojů a tyto zdroje se samozřejmě mohli překrývat a doplňovat. Kromě faktoru sociální zodpovědnosti (ve smyslu plnění norem u normocentrické motivace) a autonomní morálky (zásadová motivace) hrála klíčovou roli schopnost empatie a způsob výchovy s důrazem na péči, soucit, rovnost.

²⁷ Ute Klingemann (1985) v Eva Fogelman : „What motivated the rescuers?“ [on line] k dispozici na: http://www.holocaustcommission.org/educator_resources/rescuers.html

4.2 VÝZKUM „DOBRÝCH SAMARITÁNŮ“

V roce 1965 bylo v Kalifornii uvedeno v platnost právo „dobrých Samaritánů“, které bylo zaměřeno na prevenci kriminality. Spolu s policií se na ochraně občanů účastnili i dobrovolníci, kteří se podíleli jak na preventivních hlídkách ve vytypovaných územích tak na přímém zatýkání pachatelů (v některých zemích USA je uzákoněna možnost tzv. občanského zatčení).

Výzkumem zaměřeným na jejich osobnost se zabíral spolu se svými kolegy Ted L. Huston²⁸, který díky sérií testů zjistil, že prototypem „dobrého Samaritána“ je zpravidla *muž s odvahou riskovat*, který v zásadě *nemá nic proti násilí*. 81% ze Samaritánů vlastnilo střelnou zbraň. Tito muži se popisovali jako *fyzicky silní, agresivní, emocionální a zásadoví*. Zdálo se také, že Samaritáni, žárlí na ty, kteří také chtějí pomáhat takovýmto způsobem lidem a napadají jejich střed pozornosti. Samaritáni také vyjadřovali značný hněv vůči pachateli, ale i vůči oběti, se kterou nesympatizovali a byli zpravidla přesvědčeni, že se do obtíží dostala díky své vlastní hlouposti.

Obraz takovéto osobnosti nám opět rozšiřuje náš pohled na altruistické chování, které tedy může být v této oblasti mezilidské pomoci důsledkem jakéhosi „legalizovaného“ vybíjení agrese ze strany Samaritánů, snahou o získání společenského uznání a prestiže a konečně snad i důsledkem honby za pocitem vlastní nadřazenosti. Tyto okolnosti však nijak nesnižují hodnotu poskytnuté reálné pomoci.

²⁸ Huston v James W. Vander Zaden (1987, str. 306)

4.3 VÝZKUMY DOBROVOLNÍKŮ

Rozvoj neziskového sektoru a dobrovolnictví je v naší zemi i přes mnohé mohutné snahy ještě stále v plenkách. Pojem dobrovolnictví je v ČR zkreslen zejména u střední a starší generace, která byla vystavena komunistickému pojetí „dobrovolnictví“, které formou formálně dobrovolných brigád dohánělo chyby v socialistickém systému. „Dobrovolnickou“ činností a angažovaností byl podmíněn kariérní postup, možnost studovat a povinnou práci zdarma vyžadovala od svých členů KSČ. Tato nedobrovolná „dobrovolnost“ se stávala prací pod politickým nátlakem a jednou z dalších možností jak „podlézat režimu“. Tento stav výstižně popisuje Pavol Frič²⁹:

Pověst dobročinnosti v očích běžného občana utrpěla hlavně díky její silné ideologizaci a vazbě na kariérní postup. Stala se pro něj vnucovanou, neautentickou aktivitou, které se snažil vyhnout jak se jen dalo. A vzhledem k jeho české povaze, ani není divu, že ve vyhýbání se proletářské dobročinnosti dosáhl skutečné virtuosity.

Z výzkumů AGNES (Agentura neziskového sektoru) a NROS (Nadace rozvoje občanské společnosti) vyplývá, že dobrovolné činnosti se věnovalo v ČR v roce 1999 jen 8% obyvatel. Tito lidé se však věnovali své práci velmi intenzivně (polovina z nich pravidelně každý týden) a průměrně jeden dobrovolník za rok 1999 odpracoval 341 hodin. Tyto údaje jsou však ve srovnání se západními evropskými zeměmi velmi malé. Obecně je v těchto zemích dobrovolnictví považováno za ukazatel „zdraví komunity“ a nositel prestiže. Postoje občanů v ČR k dobrovolnictví jsou stále nelichotivé: 52% vidí jeho budoucnost černě a nechápe jeho roli v moderní společnosti, 34%

²⁹ P. Frič: „Proletářský altruismus a dobrovolnictví v ČR“, 2001, [on line], k dispozici na: <http://www.unesco-ic.cz/sbornik2001/fric.htm>

udává, že dobrovolníci jsou k smích (je „zajímavé“, že tento názor uvádí zejména voliči KSČM – 43%).

Výzkumy, které se soustředily na otázku „co vede lidi k dobrovolné činnosti“ se zaměřovaly jak na osobnostní vlastnosti tak na vliv sociologických parametrů. Ukázalo se, že tyto faktory hrají různou roli v různých formách dobrovolnické činnosti. Můžeme rozlišit několik základních forem dobrovolnické činnosti.

První formou je *dárcovství*, které je oproti dalším formám méně hmatatelné a zpravidla víceméně anonymní (pokud samozřejmě nejde o sponzorství). Jedná se o jednoduchou pasivní pomoc nejméně časově náročnou. Výzkum³⁰, který se zabýval vlivem osobnostních rysů (v rámci Big5 a škál empatie) a sociologických faktorů shledává, že svoji roli pro dárcovství hraje z osobnostních faktorů zejména emocionální aspekt empatie, negativně ovlivňuje dárcovství faktor neuroticizmu. Ze socioekonomických vlivů je nejvýznamnější vzdělání a příjem, který neovlivňuje samotný akt dárcovství, ale jeho finanční objem. Podle výzkumů AGNES a NROS jsou nejštědřejšími dárči dobrovolníci, kteří podporují organizace nejen prací, ale i materiálně. Neplatí tedy argument, že dárcovství kompenzuje nedostatek dobrovolnictví. Dobrovolníci jsou zároveň často také dárči.

Druhou z forem je nejelementárnější forma účasti a tou je *formální účast*, která spočívá v pouhém placení členských příspěvků a může být motivována snahou o výměnu služeb. Spíše než faktory osobnosti jsou prediktorem pro členství vzdělání a navštěvování kostela, které zvyšuje pravděpodobnost oslovení nějakou dobročinnou organizací.

³⁰ R. Bekkers: „Participation in voluntary associations: resources, personality, or both?“, 2002, [on line] k dispozici na: <http://www.fss.uu.nl/soc/homes/bekkers/participation.pdf>

Třetí, časově náročnější formou, je *aktivní účast*, která je založena na společném plánování dobročinných aktivit a schůzích. Opět zde zůstávají v důležitosti sociologické faktory jako vzdělání a religiozita, ale pro nereligiózní se do popředí dostává osobnostní faktor extraverte. Negativní korelace se projevila u faktorů neuroticizmu a svědomitosti. Aktivní účastníci jsou tedy spíše emocionálně stabilnější lidé se spíše přezíravým než puntičkářským vztahem k práci.

Poslední, čtvrtou, formou je časově nejnáročnější činnost a tou je *přímé dobrovolnictví*, které představuje největší povinnost pro dobrovolníka a největší zisk pro organizaci. Z osobnostních faktorů je klíčová extraverte, okrajový pozitivní vliv má také faktor otevřenosti a okrajový negativní neuroticismus. Ze socioekonomických faktorů je v popředí opět vzdělání, pracovní doba (nadměrná délka pracovní doby přirozeně omezuje potencionální dobrovolnickou činnost - ovšem neplatí, že lidé nezaměstnaní se věnují dobrovolnictví více), frekvence navštěvování kostela a mírný negativní vliv má velikost obce. Podle studie Patricie A. Bellamy³¹ (vzorek dobrovolníků v Tennessee) je mezi dobrovolníky nejvíce (tj. 56%) bílých žen, které se účastní dobrovolné práce zejména v těch organizacích, kde jsou zapojeny jejich děti (školní kluby, sportovní oddíly apod.).

Pro pochopení důvodů, které táhnou lidi k dobrovolnické činnosti jsou však důležitější otázky ohledně jejich přímé motivace a potřebách, které jsou ve stínu těchto motivů. Na výzkum motivace českých dobrovolníků byl zacílen výzkum AGNES a NROS, kde byly metodou statistické analýzy vtypovány tři druhy motivace českých dobrovolníků.

Prvním druhem motivace pro dobrovolnictví je *konvenční motivace*, která vychází zejména z principů křesťanské morálky a je spojena

³¹ P. A. Bellamy „Why Volunteer and is Volunteering Worth the Effort?“, 2001, [on line] k dispozici na: <http://etd-submit.etsu.edu/etd/theses/available/etd-0703101-113810/unrestricted/bellamy0717.pdf>

s představou o správném způsobu života. Dobrovolník je veden morálními normami svého nejbližšího okolí. Tento typ motivace se vyskytuje u 41% českých dobrovolníků. Je typický pro lidi starší 60 let a věřící. Nápaditá je jeho značná podobnost s Olinerovou normocentrickou motivací, kde je člověk motivován plněním skupinových norem. V případě konvenční motivace se normy opírají o křesťanskou morálku.

Druhý typ motivace je spíše typický pro mladé lidi do 30 let s ateistickým názorem. Jedná se o *reciproční motivaci*, ve které dobrovolníka motivují prvky v jeho dobrovolnické činnosti, které jej obohacují. Jako přínos hodnotí získávání nových zkušeností, navazování nových vztahů a známostí, možnost uplatnění svých schopností, udržování se v kondici. Vyskytuje se u 37% českých dobrovolníků. Reciproční motivace může být patrná například z výroků³²:

K práci mě přivedla zvědavost, touha zkusit něco takového dělat. Přináší mi uspokojení a radost z toho, že mohu pomoci druhému člověku. Také to беру jako součást praxe při studiu sociální práce na VŠ. (žena 20 let)

Baví mě spontánnost postižených dětí, na nic si nehrají. Berou mě i s mými chybami, chápou moje nálady, jsou všímavější než mnoho zdravých lidí. (žena 21 let)

V podstatě je to radost a sebeuspokojení z toho, že tě někdo potřebuje, rád tě vidí a není to tvůj vlastní pes. (žena 19 let)

Posledním typem motivace je *nerozvinutá motivace*, která je zpravidla pozorována u lidí středního a staršího věku a u vysokoškoláků. Pro

³² Výroky z vlastní ankety uspořádané v o.s. SPOLU mezi dobrovolníky z řad osobních asistentů, kteří spolupracují při integraci lidí s mentálním postižením.

dobrovolnictví je postačující důvěra v organizaci, přesvědčení o smysluplnosti práce a dobrý pocit ze šíření dobré myšlenky. Tento typ motivace je udáván u 23% dobrovolníků.

5. ZÁVĚREČNÁ ÚVAHA O PODSTATĚ ALTRUISTICKÉ OSOBNOSTI

Jak jsme si doposud ukázali, označením altruistická osobnost můžeme ověřit celou širokou paletu zcela odlišných lidí. Hledání vlastností, které podmiňují jedincovo altruistické chování má význam jen potud, pokud je vztáhneme do rámce ve kterém se jedincův altruismus projevuje. Můžeme například tvrdit, že zachránci židů byli zpravidla více empatičtí a méně zatíženi negativními stereotypy z dětství než ostatní, nebo že čeští dobrovolníci jsou zpravidla extraverti, ale tvrzení, že každá altruistická osobnost je charakterizována extravertí a empatií je skrz naskrz slepé. O altruistické osobnosti můžeme hovořit jen vzhledem k určitému kontextu neboť každý specifický kontext umožňuje uspokojování jiných lidských potřeb a vyžaduje ke svému zvládnutí odlišný soubor osobnostních vlastností.

Obecné osobnostní vlastnosti, které by odlišily „altruisty“ od „egoistů“ neexistují, neboť každý z nás má dispozice k chování, které je kooperativní, spolupracující, ohleduplné, tedy to, které společnost označuje jako altruistické, ale i k chování zcela opačnému, které je označováno jako egoistické. Označujeme-li nějaké chování jako altruistické (to, které je prospěšné i druhému) či egoistické (to, kde tento prvek chybí) mluvíme tak o dvou různých strategiích, které vycházejí z jednoho kořene lidské přirozenosti - snahou o osobní zisk - tj. uspokojení nějaké potřeby. Žádný altruistický čin nemůže být bezvýhradně nezištný ani neprospěchářský. Zjevný paradox v sobě skrývá i tento výrok jedné dobrovolnice o dobrovolnictví: „*Je to pro mne oporou, že dělám něco z nezištného důvodu.*“

I samotné pojmy „altruistická“ nebo „egoistická“ osobnost mají svůj důležitý evoluční účel. Pro nepřímou recipocitu je klíčové vědět kdo si pro uspokojování svých potřeb zvolil v určitém kontextu altruistickou a kdo egoistickou strategii. V běžné řeči najdeme spoustu „sobců“ a i těch „co by se rozdali“. Z běžné zkušenosti také víme, že se nemůžeme chovat sobecky pořád ke každému stejně a ani pořád každému rozdávat. Altruismus i egoismus jsou strategie pružné, výběrové a odvislé od situačního kontextu. To ale neznamená, že neexistují individuální osobnostní rozdíly. Právě naopak. Pokud budeme předpokládat, že na dně lidské přirozenosti leží základní evoluční princip reprodukce našich genů, které vybudovaly materiální podklad naší bytosti tak, aby maximalizovaly svůj reprodukční úspěch v sociálním prostředí, musí být naše sociální potřeby a sociální chování tímto principem v určitém směru přímo či nepřímo ovlivněny. Z teorie her, antropologických a biologických pozorování je patrné, že altruistické chování je pro existenci sociálních druhů biologicky nutné a představuje nutnou podmínku jejich rozvoje. Vzájemnou pomocí či ohleduplností získávají obě strany a jedná se o vzájemně výhodný obchod podporovaný přírodním výběrem.

Altruismus je tedy zakotven jako adaptační potenciál v každém z nás. Otázkou zůstává, jaké faktory se podílejí v jeho rozvoji. Podle studií z výzkumů zachránců židů získáváme indicie, že může být rozhodující pečující výchova, absence negativních stereotypů a altruistický model. Dítě, které vyrůstá v rodině s citovým zázemím, kde je o něj dostatečně pečováno dostává již od útlého věku zprávu o tom, že svět je bezpečný a hodný kooperace, oproštěnost od předsudků vůči určitým skupinám mu nebude komplikovat rozhodování o tom, zda-li lidem z těchto skupin pomoci a altruistický model rodičů mu může být pozdějším vodítkem jakým způsobem takové chování provést. Tupé autoritářské vyučování morálky a etikety se zdá bezzubé a může snad vést jen k moralizování a pokrytectví.

Společensky potřebné a užitečné formy altruistického chování jako je například dobrovolnictví se budou ve společnosti rozrůstat spolu s prestiží a

dobrým jménem, které budou v této společnosti získávat. Vyjádřené společenské uznání (které je v čele téměř všech modelů základních lidských potřeb) může být pro dobrovolníka klíčovým motivačním činitelem. Jak je patrné z výzkumů - dobrovolnictví může uspokojovat dle své formy celou řadu dalších lidských potřeb a sloužit jako úrodné pole k vzájemnému lidskému obchodu a nenulových vztahů ve kterých můžou získávat obě strany dle svých aktuálních potřeb.

6. Literatura

- Batson, Dan (1999), „Addressing the altruism question experimentally“.
<http://www.altruisticlove.org> (pozn. záznam z konference 1.-3. října 1999 v Cambridge)
- Baron, R., Byrne, D. (1997), *Social psychology – 8th. edition*. Allyn & Bacon
- Bellamy, Patricia A. (2001), „Why Volunteer and is Volunteering Worth the Effort?“. <http://etd-submit.etsu.edu/etd/theses/available/etd-0703101-113810/unrestricted/bellamy0717.pdf>
- Bekkers, René (2002), „Participation in voluntary associations: resources, personality, or both?“. <http://www.fss.uu.nl/soc/homes/bekkers/participation.pdf>
- Blecha, I. a kol (1998), *Filozofický slovník*. Nakladatelství Olomouc
- Brázda, R. (1998), *Úvod do srovnávací etiky*. Praha, KLP
- Damasio, A. R. (2000), *Descartesův omyl*. Nakladatelství Mladá fronta, Praha
- Dawkins, R. (1996), *Řeka z ráje, darwinistický pohled na život*. Archa, Bratislava
- Durham, William H. (1999), „The role of culture in evolution of altruism“.
<http://www.altruisticlove.org> (pozn. záznam z konference 1.-3. října 1999 v Cambridge)
- Evans, D., Zarate, O. (2002), *Evoluční psychologie*. Portál, Praha
- Fogelman, Eva (2000), „What motivated the rescuers?“. http://www.holocaustcommission.org/educator_resources/rescuers.html
- Frič, Pavol (2001), „Proletářský altruismus a dobrovolnictví v ČR“. <http://www.unesco-ic.cz/sbornik2001/fric.htm>
- Gardner, H. (1999), *Dimenze myšlení*. Portál, Praha
- Geist (2000), *Psychologický slovník*. Vodnář, Praha
- Goleman, D. (1997), *Emoční inteligence*. Columbus
- Hall, C. S., Lindzey, G. (1999), *Psychológia osobnosti*. SPN, Bratislava
- Kilpatrick, S. D., McCullough, M. E. (2000), „An Annotated Bibliography of Research on Personality and Individual Differences in Altruism“. www.unlimitedloveinstitute.org/publications/pdf/annotated/Annotated_Bibliography.pdf
- Koukolík, F. (2000), *Lidský mozek*. Portál, Praha
- Macholán, M. (1999), „O surikatách, babičkách, hendikepech a manipulacích“. *Vesmír*, 78: 625 - 628
- Nakonečný, Milan (1996), *Motivace lidského chování*. Academia, Praha

Nakonečný, Milan (1999), *Sociální psychologie*. Academia, Praha

Oliner, Pearl M. (1999), „Ingroup and Outgroup Altruism: Protestants and Catholics“ .
<http://www.altruisticlove.org> (pozn. záznam z konference 1.-3. října 1999 v Cambridge)

Oliner, Samuel (1999), „Extraordinary Acts of Ordinary People: Faces of Heroism and Altruism“ . <http://www.altruisticlove.org> (pozn. záznam z konference 1.-3. října 1999 v Cambridge)

Oliner, S., Oliner, P. (1988), „The Altruistic Personality“ .
<http://www.worldandi.com/public/1988/july/bk2.cfm>

Ridley, Matt (2000), *Původ ctivosti*. Portál, Praha

Vrána, Karel (2002), „Příliš drahá charita“ . Týden, 42: 18-22

Výrost, J., Slaměník, I. (1998), *Aplikovaná sociální psychologie I*. Portál, Praha

Výrost, J., Slaměník, I. (1997), *Sociální psychologie*. ISV, Praha

Wilson, Edward O. (1993), *O lidské přirozenosti*. Nakladatelství Lidové noviny, Praha

Wright, R. (2002), *Morální zvíře*. Nakladatelství Lidové noviny, Praha

Wright, R. (2002), *Víc než nic, logika lidského osudu*. Nakladatelství Lidové noviny, Praha

Zaden, James W. V. (1987), *Social Psychology 4th ed*. McGraw-hill, inc.

Zahn-Waxler, C., Cummings, E. M. (1986), *Altruism and aggression*. Cambridge university press

Zrzavý, J. (1998), „O egoizmu všeho živého“ . Vesmír, 77: 67- 71

Zrzavý, J. (1999), „O nezabíjení babiček“ . Vesmír, 78: 225 -227.