

Pražská vysoká škola psychosociálních studií



Přehled teoretických pojetí altruismu

Martin Tychtl

Sociální práce se zaměřením na komunikaci a aplikovanou psychoterapii

Bakalářské prezenční studium

Vedoucí bakalářské práce: Doc. PhDr. Martin Soukup, Ph.D.

Praha 2013

Prague college of psychosocial studies



Overview of the Theoretical Altruism Concepts

Martin Tychtl

Social Work with Orientation to Communication and Applied Psychotherapy

Bachelor Full-Time Studies

The Bachelor Thesis Work Supervisor: Doc. PhDr. Martin Soukup, Ph.D.

Prague 2013

Anotace: Autor bakalářské práce bude analyzovat altruismus na třech strukturálních úrovních jeho možného výkladu. Analýza bude konkrétně provedena na úrovni *Homo* (lidská přirozenost), kultury a jednotlivce. Autor při analýze uplatní relevantní poznatky z oborů jako je filozofie, evoluční biologie, sociobiologie, kulturní antropologie, psychologie (s důrazem na kulturní a sociální psychologii). Cílem práce je analyzovat a interpretovat altruismus v mezioborové perspektivě.

Klíčová slova: altruismus, dar, evoluční biologie, kultura, reciprocita, sociální psychologie, prosociální chování

Abstract: The author of this bachelor thesis is analyzing altruism of its possible interpretations on three structural levels. The analysis is specifically performed on the level of *Homo* (human nature), culture and individual. The author in the analysis uses relevant knowledge from discipline of philosophy, evolutionary biology, sociobiology, cultural anthropology, psychology (with emphasis on cultural and social psychology). The aim of the thesis is to analyze and interpret altruism in interdisciplinary perspective.

Key words: altruism, culture, evolutionary biology, gift, prosocial behavior, reciprocity, social psychology

Prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce Přehled teoretických pojetí altruismu je mým původním autorským dílem, které jsem vypracoval samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpal, v práci řádně cituji a jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

V Praze dne 31.7. 2013

Jméno autora/ky

Poděkování

Chtěl bych poděkovat vedoucímu své bakalářské práce, panu Doc. PhDr. Martinu Soukupovi, Ph.D. za jeho cenné rady a poznatky.

OBSAH

1 ÚVOD	8
2 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ PRÁCE	9
2.1 Altruismus	9
2.2 Reciprocita	10
2.3 Kultura	11
2.4 Dar	11
3 TEORETICKÁ A METODOLOGICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	13
4 VÝKLAD ALTRUISMU JAKO ATRIBUTU LIDSKÉ PŘIROZENOSTI	15
4.1 Skupinový altruismus	17
4.2 Příbuzenský altruismus	18
4.2.1 Hamiltonovo pravidlo a pojem inkluzivní zdatnost	19
4.3 Reciproční altruismus	23
4.3.1 Věžňovo dilema	25
5 VÝKLAD ALTRUISMU JAKO KULTURNÍHO JEVU	29
5.1 Systém totálních závazků	30
5.1.1 Potlač	31
5.1.2 Kula	32
5.1.3 Taonga	33
5.1.4 Štědré dary	34
5.2 Časová prodleva	35

5.3 Principy reciprocity	35
5.4 Motivace k daru	37
6 VÝKLAD ALTRUISMU JAKO INDIVIDUÁLNÍHO JEDNÁNÍ	39
6.1 Prosociální chování	39
6.1.1 Sociální výměna	40
6.1.2 Sociální normy	41
6.1.3 Empatie	41
6.2 Situační faktory	42
6.3 Prosociální osobnost	44
6.3.1 Nálada	44
6.3.2 Představa spravedlivého světa	45
6.4 Motivace a morálka	45
6.5 Dobrovolnictví	47
7 DISKUZE	49
8 ZÁVĚR	50
SEZNAM POUŽITÉ ČESKÉ LITERATURY A PRAMENŮ	51
SEZNAM POUŽITÉ ZAHRANIČNÍ LITERATURY A PRAMENŮ	53

1 ÚVOD

Předmětem mé bakalářské práce je teoretická analýza altruismu. Zabývám se v ní třemi vybranými výklady altruismu, jelikož problematika altruismu jako celku je natolik široká a dotýká se jí takové množství oborů, že bych nebyl schopen ve své bakalářské práci obsáhnout všechny jeho aspekty v ucelené formě.

Struktura práce je následující. Na začátku vymezuji základní pojmy práce, se kterými budu v dalším textu pracovat. V druhé kapitole vymezuji teoretická a metodologická východiska práce. V dalších částech se zaměřím především na tři odlišné výklady altruismu, a to na altruismus jako výklad lidské přirozenosti, altruismus jako kulturní jev a altruismus jako východisko k individuálnímu jednání.

V kapitole týkající se altruismu jako lidské přirozenosti budu altruistické pohnutky analyzovat na případu altruismu skupinového, příbuzenského a recipročního. Vysvětlím také teorii věžňova dilematu. V kapitole altruismus jako kulturní jev se pokusím analyzovat projevy altruistického chování v kultuře na příkladu fenoménu daru a blíže popíši potlač, systém kula a taongu. Kapitola s názvem altruismus jako východisko k individuálnímu jednání bude nahlížet na altruismus především z hlediska sociální psychologie, tedy z perspektivy prosociálního chování, sociální výměny, sociální normy a dalších aspektů sociálního života, které mají na toto chování vliv. V úplném závěru se zmiňuji o dobrovolnictví jako o rozšířeném projevu prosociálního chování.

Cílem práce je tedy provedení teoretické analýzy altruismu na třech strukturálních úrovních a prezentovat hlavní teoretické přístupy k předmětnému jevu.

Téma altruismu není zajímavé jen pro odborníky, má význam pro každého člověka. „*Dotýká se každé stránky našeho společenského života, naší lásky a nenávisti, bojů i spolupráce, darů i krádeží, chamtivosti i štědrosti.*“¹

¹ DAWKINS, Richard. *Sobecký gen*. Vyd. 1. Praha: Mladá fronta, 1998, s. 13. ISBN 80-204-0730-8.

2 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ PRÁCE

Zde vymezím čtyři základní pojmy, které prostupují celou bakalářskou prací. Jsou to altruismus, reciprocita, kultura a dar.

2.1 Altruismus

Francouzský filozof a zakladatel sociologie August Comte, který jako první přišel s výrazem altruismus, věřil v existenci egoismu jako podnětu pro vlastní prospěch a uspokojení vlastních potřeb. Zároveň ale věřil, v duchu svého hesla *vivre pour autrui*,² v určitý typ chování, které může být prospěšné pro druhé, a toto chování pojmenoval právě altruismus.³

Pojmu altruismus rozumím následovně. Je to jednání, které člověk koná pro dobro jiného člověka, ačkoli takové jednání může být na jeho úkor. S pojmem altruismus zacházím v textu ve třech rozdílných rovinách. V rovině evoluční biologie, dále ve vztahu ke kultuře a v souvislostech se sociální psychologií. Proto bych zde uvedl, jak na altruismus pohlížejí tyto tři rozdílné vědní disciplíny.

V biologii je altruismus definován jako chování, které není bezprostředně výhodné pro samotný organismus, jelikož snižuje biologickou zdatnost jedince a zvyšuje cizí biologickou zdatnost.

Sociální psychologie vysvětluje pojem altruismu v souvislosti s prosociálním chováním. „*Významové odlišení altruismu od prosociálního chování se nejčastěji opírá o zdůraznění toho, že pomoc poskytovaná druhým není spojena s očekáváním zisku, odměny (materiální či finanční) nebo sociálního souhlasu, že jde o nezištnou pomoc bez očekávání jejího opětování a bez zvažování případných nákladů (obětí, ztrát) pomáhajícího.*“⁴ Altruismus je zde mimo jiné chápán jako pomoc druhému, která může být motivována různými osobnostními pohnutkami, ty ne vždy musejí být čistě altruistické.

² Žít pro druhé (JANDOUREK, Jan. *Slovník sociologických pojmů: 610 hesel*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2012, s. 20. ISBN 978-80-247-3679-2.)

³BERKOWITZ, Leonard (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*. San Diego, Calif: Academic Press, 1987, s. 66. ISBN 0-12-015220-7.

⁴ VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, s. 291-293. ISBN 978-80-247-1428-8.

Na altruismus jako kulturní jev v dalším textu nahlížím skrze fenomén daru. Kultura je určitý rámeček, ve kterém jsme učeni, jak druhého nezištně potěšit a udělat mu radost, nicméně i v této oblasti lze najít silné prvky reciprocity, kdy je dar založen na očekávání, že bude oplacen.

2.2 Reciprocita

Termín reciprocita je pevně spojen s altruismem a v mé bakalářské práci jej budu používat hned na několika místech, proto bych ho definoval již v úvodu. Reciprocita už dlouhou dobu přitahuje pozornost mnoha vědců, zabývajících se člověkem a společností. Alvin Gouldner zmiňuje ve své práci Norma reciprocity například Howarda Beckera, který mluví o člověku, jako o Homo reciprocus, což bych přeložil jako člověk vzájemný. Georg Simmel říká, že lidská společnost funguje na principu dávání a vrácení, a tím pádem je reciprocita klíčová pro naši společnost, udržuje v ní sociální kohezi⁵ a rovnováhu. Malinowski mluví o směně rovnocenných hodnot a vzájemné závislosti a zmiňuje se o příkladu, kdy probíhá reciproční výměna mezi rybáři a zemědělci, kteří si vyměňují své zboží mezi sebou na funkčním systému závaznosti, a pokud jeden druhému dá něco ze svého zboží jako dar, druhý mu musí bez jakéhokoli náznaku prodlevy či odmítnutí dar oplatit. Všechny výše uvedené poznámky vedou k tomu, že reciprocita je pro vývoj naší společnosti zásadní a utváří její další charakter.⁶

Reciproční altruismus funguje na té rovině, že jedinec nepomáhá proto, že by chtěl jen tak pomoci jinému jedinci, avšak pomáhá mu na základě myšlenky, že pokud pomůže teď, jeho pozitivní chování mu bude v budoucnosti oplaceno. Nejen lidská společnost takto funguje na základě velmi silné reciprocity neboli vzájemnosti. Podle mého názoru je vnímání reciprocity velmi důležité, jelikož bez ní by altruistického chování výrazně ubylo.

⁵ Českým ekvivalentem koheze je soudržnost, termínem se rozumí zajištění blaha všech jedinců ve společnosti (MUSIL, Jiří. *Sociální a kulturní soudržnost v diferencované společnosti*. Praha: CESES FSV UK, 2008, s. 5-15. ISSN 1801-1640.)

⁶ GOULDNER, Alvin W. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review*. 1960, vol. 25, issue 2, s. 161-178.

2.3 Kultura

Kultura je antropologická kategorie a je jedním z nejdůležitějších projevů lidí, kterým se liší od zvířat. Kultura je systémem symbolů, kdy nám symboly umožňují třídit jednotlivé pojmy, a tak klasifikovat svět. Právě díky této symbolice jsme schopni se přizpůsobovat fyzickému a sociálnímu prostředí, které se neustále mění, a my tak se denně můžeme setkávat s věcmi, které jsme ještě nikdy neviděli. Adaptovat se na ně můžeme právě prostřednictvím kategorií a díky tomu, že si dokážeme danou věc někam zařadit a zpracovat ji. Tuto důležitou znalost dále předáváme svým potomkům.⁷

Kulturu můžeme definovat následovně: „*Kultura je celistvý systém významů, hodnot a společenských norem, kterými se řídí členové dané společnosti a které prostřednictvím socializace předávají dalším generacím.*“⁸ To znamená, že každá kultura se vyznačuje určitými společenskými pravidly, která by lidé měli ctít a řídit se jimi, dále se každá kultura vyznačuje hodnotami, které uznává. Je zajímavé sledovat, jak se v důsledku globalizace jednotlivé kultury prolínají a téměř žádná kultura již není bez vlivu okolního světa.⁹

Pojmu kultura rozumím následovně. Jsou to osvojené vzorce pro chování lidí ve společnosti. Kultura nám dává rámec, podle kterého víme, jak bychom se měli správně chovat, říká nám, co je v dané společnosti přijímáno a co naopak odmítáno. Kultura je jednou z nezbytných podmínek lidského života ve společnosti a je také projevem kolektivního vědomí společnosti.

2.4 Dar

Dar může mít mnoho podob a darovat lze s rozličnými úmysly. Pod pojmem dar si nejspíš každý z nás představí něco jiného, ovšem základ, bude myslím, podobný. Dar je něco, čím můžeme vyjádřit jinému člověku náš vztah k němu, když darujeme, chceme tím udělat radost, potěšit. V různých kulturách

⁷ MURPHY, Robert Francis. *Úvod do kulturní a sociální antropologie*. 2. vyd. Praha: Sociologické nakladatelství, 2004, s. 30-32. ISBN 978-80-86429-25-0.

⁸ MURPHY, Robert Francis. *Úvod do kulturní a sociální antropologie*. 2. vyd. Praha: Sociologické nakladatelství, 2004, s. 32. ISBN 978-80-86429-25-0.

⁹ MURPHY, Robert Francis. *Úvod do kulturní a sociální antropologie*. 2. vyd. Praha: Sociologické nakladatelství, 2004, s. 32-35. ISBN 978-80-86429-25-0.

ale může být na dar nahlíženo rozdílně. Může to být věc, která, když přijmeme, nás zavazuje, může to být něco, co nás poutá k darujícímu.

Dar byl vždy velice důležitým pojmem, jak ve společnostech archaických, tak i v dnešních moderních společnostech. Dar může mít mnoho podob, například podobu právní, ekonomickou, či třeba náboženskou. Dar je také velice důležitým prostředkem k navazování, udržování a upevňování vztahů mezi lidmi. Pojem dar chápou jako materiální či nemateriální věc, kterou jedinec dobrovolným aktem předá druhému jedinci bez očekávání oplátky.

3 TEORETICKÁ A METODOLOGICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

Moje práce je teoretická, vycházím ze studia odborné literatury týkající se altruistického jednání. Metodologickým východiskem pro bakalářskou práci bylo studium a práce s primárními a následně se sekundárními literárními zdroji. Tyto zdroje mi pomohly v poznávání a utřídění různých výkladů altruismu. Obecně teoretickou metodou postupu byla analýza, pomocí které jsem vyložil altruismus na třech strukturálních úrovních. Metodologicky práci stavím na následujících teoriích a tezích uvedených autorů.

V oddílu věnujícímu se pohnutkami altruistického chování z pohledu evoluční biologie vycházím z poznání a výkladu velmi dlouhé tradice, která se již od antiky snažila vysvětlit příkladné chování člověka k jinému člověku. Dnes s odstupem času můžeme sledovat dvě větve, které se v názoru na jedince liší a které se od sebe v průběhu staletí oddělily. Do první skupiny, která zastávala názor, že člověk pomáhá druhým z toho důvodu, že se rodí dobrý a ctnostný, můžeme zařadit Platóna, Pelagia, Rousseaua, Godwina či Kropotkina. Tito myslitelé zastávali názor, že přirozenost člověka, tedy jeho tendence k altruismu a kooperaci, je zkažena společností. Naopak tradice, která vedla od řeckých sofistů, svatého Augustina až po například Machiaveliho či Hobbese, zastávala názor zcela opačný. Podle nich je člověk tvor ryze individualistický, altruismus není člověku vlastní, je pouze vynucen společností. Pokud by tomu tak nebylo, rozpoutal by se nelítostný boj mezi sobeckými jedinci.

Adam Smith, ekonom, pojednával o teorii nákladů a zisků, tato teorie byla poté převedena do evoluční biologie, kdy altruistické chování se jedinci vyplatí, pokud náklady jsou nižší než zisky z pomáhajícího jednání. August Comte, který zavedl pojem altruismu do všeobecného povědomí, jej chápal jako nesobecké jednání, které si klade vyšší cíle. Člověk se má snažit svým dobrem o prospěch celého lidstva, ne jen malé skupiny. Snahy o objasnění základů lidské morálky nabraly nový směr díky revolučním dílům Charlese Darwina, O původu druhů a především O původu člověka. Darwinova teorie o evoluci se snaží také objasnit původ altruistického chování. Teorii přirozeného výběru se však altruismus zdál

ne zcela vysvětlitelným jevem. V jeho koncepci je nesobecké jednání vysvětlováno v rámci skupiny jedinců. Jeho teorie zavdala záminku pro další zkoumání altruismu, jelikož nevysvětlovala veškerá nesobecká jednání. Hamilton v roce 1964 vysvětluje altruismus na základě teorie o příbuzenském výběru, formuluje pravidlo, díky kterému vysvětluje altruistické chování jedinců vůči svým příbuzným. Toto jednání bylo shrnuto do pojmu sobecký gen, který zpopularizoval Dawkins. Člověk se nechová v souladu se zájmy svého druhu či skupiny, avšak v souladu se zájmy svých genů, snaží se o reprodukci co největšího počtu kopií těchto genů. Vedle teorie příbuzenského výběru stojí vysvětlení altruismu jako recipročního jevu. Představitelem je Trivers, který vymezil jeho zásady. Trivers odhalil, jak se altruismus mohl rozšířit i mezi geneticky nepříbuznými jedinci a jak může být toto jednání pro pomáhajícího jedince výhodné.

Teoretickým základem pro kapitolu zabývající se altruismem jako kulturním jevem, byly především myšlenky Mausse, Lévi Strausse a Bourdieu. Tito tři nahlízejí na projev lidské kultury, kterým je dar, z různých úhlů pohledu. To zohledňují i ve svém dalším textu. Mauss ve svém nejslavnějším díle Esej o daru analyzoval povahu a formy dávání darů v různých společnostech. Hlavní myšlenkou je, že dary mají funkci vytváření společenských závazků. Lévi Strauss od Mausse přejímá názor, že dar je vázán reciprocitou. Není to jen jednotlivý akt, je to struktura sestávající z neustálého koloběhu darování a oplácení darů. Bourdieu do této koncepce přinesl časovou prodlevu, která mezi darem a proti – darem nastává. Tak můžeme dar, přesto že je vázán silnou reciprocitou, považovat za individuální a gratuitní.

4 VÝKLAD ALTRUISMU JAKO ATRIBUTU LIDSKÉ PŘIROZENOSTI

Altruistické chování bylo vždy předmětem velkého zájmu nejen evolučních biologů, ale i sociálních psychologů a vůbec dalších skupin vědců z mnoha oborů, kteří se snažili altruismus zkoumat, vymezit a vysvětlit příčiny jeho projevů z mnoha různých úhlů pohledů. V této první kapitole se budu zabývat výkladem altruismu jako atributu lidské přirozenosti, tedy výkladem, který je nejbližší evoluční biologii. Jak tedy lze vysvětlit poměrně častý výskyt altruistického chování v přírodě?¹⁰

Obecně je altruismus v evoluční biologii vysvětlován na základě naší genetické vybavenosti. Nejzásadnější je myšlenka, že organismus, ať již lidský nebo zvířecí, se chová vědomě či nevědomě tak, aby po něm zbyla co největší genetická výbava. „Na základě poznatků, že geny jsou nositeli dědičnosti, si můžeme být absolutně jisti, že ty geny, jež působí, aby jejich nositelé zvyšovali šance svých genů na přežití, budou prosperovat na úkor jiných genů.“¹¹ Uvědomění si tohoto faktu zapůsobilo i na Richarda Dawkinse, který v souvislosti s touto myšlenkou napsal. „*J sme nástroje přežití – robotickými vehikly slepě naprogramovanými k uchovávání sobeckých molekul známých jako geny.*“¹²

Zajímavé je, že altruisticky se mohou pravděpodobně chovat všechny podoby života, jelikož biologický altruismus se nezakládá na vědomém rozhodnutí o pomoci, a proto se vyskytuje i u těch živočišných druhů, u nichž existenci vědomí dodnes nepředpokládáme.¹³

Altruismus je jedním z mnoha projevů chování vůči jedincovu okolí. V tomto místě bych proto vymezil jednotlivé vzorce chování, které rozlišujeme podle toho, jak ovlivňují biologickou zdatnost svého nositele. Je to chování sobecké, altruistické a zlovolné. Sobecké chování zvyšuje biologickou zdatnost

¹⁰ FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, s. 307. ISBN 80-200-1270-2.

¹¹ RIDLEY, Matt. *Původ ctnosti. O evolučních základech a zákonitostech nesobeckého jednání člověka*. 1. vyd. Praha: Portál, 2000, s. 30-31. ISBN 80-7178-351-X.

¹² DAWKINS, Richard. *Sobecký gen*. Vyd. 1. Praha: Mladá fronta, 1998, s. 5. ISBN 80-204-0730-8.

¹³ KOUKOLÍK, František. *Sociální mozek*. Vyd. 1. Praha: Univerzita Karlova v Praze, nakladatelství Karolinum, 2006, s. 22. ISBN 80-246-1242-9.

svého nositele a zároveň snižuje biologickou zdatnost všech ostatních členů populace. Sobečtí jedinci často spoléhají na výhody, které jim plynou od jedince, který se chová altruisticky. Pokud se organismus chová altruisticky, jeho chování jej něco stojí, není pro něj na první pohled výhodné, avšak tímto chováním zároveň přispívá jinému (cizímu či příbuznému) organismu. Třetím vzorcem je chování zlovolné, které se v přírodě vyskytuje poměrně vzácně a projevuje se tak, že výrazně a přitom nenápadně snižuje zdatnost jedince, zatímco jedinec, který se zlovolně chová, je zcela neovlivněn. Typickým příkladem je chování parazitů.¹⁴

V tomto prvním oddíle, ještě před hlubším prostudováním jednotlivých druhů biologického altruismu, se nelze nezmínit o vědci, který se také snažil vysvětlit altruistické chování, obohatil svět vědy o jednu z neznámějších teorií, o teorii evoluce a s ní související teorii přirozeného výběru. Tímto mužem je Charles Darwin. Darwin přišel se zcela novým pohledem na vývoj živočichů i člověka. Prohlásil, že našel kontinuitu vývoje od zvířat až k lidským bytostem a díky této kontinuitě lze lidské charakteristické vlastnosti (a tím tedy i altruistické vlastnosti a projevy chování) vysledovat až k úplným prvopočátkům. Podle Darwina vznikl lidský druh jako výsledek náhodného procesu, v němž neshledával žádný smysl ani účel.¹⁵

Tím, kdo nechtěl uvěřit, že by život fungoval pouze na principu nelítostného boje, byl ruský kníže Petr Kropotkin, který v roce 1902 publikoval svou knihu *Pospolitost*.¹⁶ Byla to reakce na dílo Thomase Henry Huxleyho, podle nějž byla příroda bojištěm, ve kterém se nelítostně utkávají jedinci mezi sebou a kde platí pouze sobectví a individualismus, které musejí být kroceny kulturou. Kropotkin Huxleymu oponoval. Věřil tomu, že se člověk rodí ctnostný, a tím, co ho kazí, je až společnost. Místo boje viděl Kropotkin spolupráci, kterou člověk sdílí se svými evolučními předky. „*Kdo jest nejzpůsobilejší: ti, kdož neustále zápasí jeden s druhým, či ti, kdož si navzájem pomáhají?*“¹⁷ Důvodem, proč Kropotkin tak zatvrzele bojoval za pospolitost, byla také jeho osobní zkušenost,

¹⁴ FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, s. 307,309. ISBN 80-200-1270-2.

¹⁵ GIDDENS, Anthony. *Sociologie*. Vyd. 1. Praha: Argo, 1999, s. 32-33. ISBN 80-7203-124-4.

¹⁶ V originále *Mutual Aid: A Factor in Evolution*

¹⁷ KROPOTKIN, Petr. *Pospolitost: (vzájemná pomoc)*. Praha: Nakladatelem Družstva Kniha, 1922, s. 22.

kdy mu z petrohradského vězení pomohlo utéct několik jeho přátel, kteří spolu kooperovali a riskovali své životy, aby mu pomohli. Kropotkinův výklad sice nedokázal vysvětlit, jaké základy altruismus má, formuloval však jednu velmi zásadní otázku: „*Je-li život soutěží o přežití, proč okolo sebe vidíme tolik spolupráce? A proč, abychom byli konkrétní, spolu tak ochotně spolupracují právě lidé? Je člověk instinktivně sociálním, nebo asociálním zvířetem?*“¹⁸

V následujících podkapitolách se budu zabývat třemi různými vysvětleními biologického altruismu, který souvisí s lidskou přirozeností, a to altruismem skupinovým, příbuzenským a recipročním.

4.1 Skupinový altruismus

*„Historicky patrně první navržený mechanismus evolučního vzniku altruistického chování představovala skupinová selekce. Podle této hypotézy patří altruistické chování mezi znaky, které se nefixovaly individuálním, nýbrž skupinovým výběrem, neboť zvyšují skupiny (subpopulace), ve kterých se jejich nositelé vyskytují, na úkor skupin, v nichž se jejich nositelé nevyskytují nebo kde je jich méně.“*¹⁹

Na tomto místě bych chtěl uvést, jak se skupinový altruismus vymezuje oproti chování a altruistickému jednání jiných společenství, jako je například rodina, se kterou se pojí příbuzenský altruismus, na rozdíl právě od skupin, kde genetická spřízněnost nehraje žádnou roli, a proto je zde kladena palčivá otázka, proč se k sobě lidé ve skupině i mezi skupinami navzájem chovají altruisticky? Právě díky tomu, že všichni lidé nejsou blízce geneticky příbuzní, a tím pádem netvoří jednu velkou rodinu, ale mnoho různých nespřízněných skupin, nelze projevy altruismu v tomto případě vysvětlovat na základě příbuzenské teorie.²⁰

Zde je třeba nastínit, co je to skupinový výběr. Skupinový výběr vyvolává takové vlastnosti organismu, které jsou výhodné pro skupinu jako celek nicméně pro konkrétního jedince, nositele tato vlastnosti, žádný přínos mít nemusí,

¹⁸ RIDLEY, Matt. *Původ ctnosti. O evolučních základech a zákonitostech nesobeckého jednání člověka*. 1. vyd. Praha: Portál, 2000, s. 13-17. ISBN 80-7178-351-X

¹⁹ FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, s. 307. ISBN 80-200-1270-2

²⁰ RIDLEY, Matt. *Původ ctnosti. O evolučních základech a zákonitostech nesobeckého jednání člověka*. 1. vyd. Praha: Portál, 2000, s. 51. ISBN 80-7178-351-X

dokonce mu může i škodit. Příkladem, kdy určitý projev jednání nemusí pro jedince končit pozitivně, je právě altruistické skupinové chování. Toto chování na nezaujatého pozorovatele může působit tak, že je naprosto iracionální a pro jeho nositele zcela nevýhodné. Jako příklad bývá nejčastěji uváděna situace výstražného upozornění skupiny před predátorem. Jedinec, který zahlédne nebezpečí, vydá zvuk, aby členy své skupiny na toto nebezpečí upozornil. Tím dá ostatním prostor na to, aby zareagovali a ukryli se, nebo se případně připravili na souboj. On sám se ale vystavuje nebezpečí tím, že se sám prozradil, a může být proto snadnějším cílem. Z hlediska skupiny je toto altruistické chování velmi užitečné, nejen že snižuje krátkodobé nebezpečí, ale především nebezpečí dlouhodobé, kdy chrání skupinu před velkými ztrátami, v horším případě dokonce i před vyhynutím. I přesto, že je toto chování užitečné, tak jak píše Flegr, zde působí individuální a skupinový výběr proti sobě. Je zřejmé, že pro jedince je nevýhodné být altruistou, výhodnější je chovat se sobecky a využívat výhod, které plynou z altruistického jednání jedince z jeho skupiny. „*O tom, zda u příslušného druhu převládají altruisti nebo sobci, rozhoduje v první řadě populační struktura daného druhu, způsob formování a zániku sociálních skupin, stupeň výhodnosti a nevýhodnosti altruistického chování pro jedince a skupinu a další vlastnosti daného biologického systému.*“²¹

4.2 Příbuzenský altruismus

Podle evoluční biologie je základní snahou všech živých organismů předat své geny dalším generacím pomocí reprodukce. Představitelé sociobiologie a nejen oni také zastávají názor, že nevyhnutelnou součástí tohoto procesu je soutěžení a agrese mezi jedinci. To, co jedince ke kompetici mezi sebou navádí, je tzv. sobecký gen. Tento termín zpopularizoval Richard Dawkins ve své stejnojmenné knize. Altruistické chování však tuto myšlenku na první pohled zdánlivě vyvrací. Tím, co by takovéto chování mohlo vysvětlit, je právě příbuzenský výběr.²²

²¹ FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, s. 113-114. ISBN 80-200-1270-2.

²² HAYES, Nicky. *Základy sociální psychologie*. Vyd. 4. Praha: Portál, 2007, s. 136. ISBN 978-80-7367-283-6.

Příbuzenský výběr nelze zaměňovat se skupinovým výběrem. Příbuzenský výběr počítá s tím, že různí jedinci, kteří jsou navzájem různou měrou příbuzní, sdílí příslušně velkou část společných genů a ty se snaží zachovat za každou cenu. Mnozí biologové pochybují o tak silné účinnosti skupinového výběru, zpochybňují, že by umožnil vznik altruistického chování, ačkoli existuje mnoho případů, že tomu tak opravdu je. Zpravidla vycházejí z toho, že velká část altruistického chování, se kterým se můžeme setkat v přírodě i mezi lidmi, vznikla příbuzenským výběrem. Tento příbuzenský výběr nefunguje pouze mezi jednotlivci, ale mezi celými rodinami, klany. Proto pokud mluvíme o příbuzenské selekci, mluvíme stejně tak o výběru mezi příbuzenskými klany.²³

Základním stavebním kamenem teorie příbuzenského výběru je předpoklad, že existují geny, které svého nositele nutí chovat se k jiným jedincům altruisticky. Organismy, které altruistický gen nemají, se ke svému okolí chovají sobecky a altruisté jsou v tomto případě v nevýhodě, jelikož jejich dobrý skutek jim nikdo neoplatí. Pokud však organismus dokáže rozlišit, že ne ke každému se mu vyplatí chovat se altruisticky a svou pozornost v této oblasti zaměří pouze na své příbuzné, situace se zásadně mění. Potom altruista, který nese kopii altruistického genu, se bude takto chovat pouze k jedinci příbuznému, který s velkou pravděpodobností kopii tohoto genu nese také. Míra pravděpodobnosti závisí na stupni příbuznosti. Altruistický gen snižuje biologickou zdatnost²⁴ svého nositele, ale v důsledku zvyšuje zdatnost jeho příbuzných. Tím pádem dochází k větší šanci předání společných genů při reprodukci, přestože tato reprodukce může být konána jedincovým příbuzným.²⁵

4.2.1 Hamiltonovo pravidlo a pojem inkluzivní zdatnost

Britský genetik W. D. Hamilton se zabýval evolucí altruismu. V roce 1964 zpracoval úvahu, že geny, které ovládají tendenci pomáhat příbuzným i za cenu sebeobětování a jejich kopie vzniklé reprodukcí, napomáhají k tomu, aby se toto

²³ FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, s. 115. ISBN 80-200-1270-2.

²⁴ Biologická zdatnost se měří jako počet kopií genu předaných do dalších generací, neměří se pouze počtem potomků jedince. (BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 58. ISBN 978-80-7178-969-7.)

²⁵ KOUKOLÍK, František. *Sociální mozek*. Vyd. 1. Praha: Univerzita Karlova v Praze, nakladatelství Karolinum, 2006, s. 22-23. ISBN 80-246-1242-9.

chování v rodu udrželo a dále rozšiřovalo. V daném rodu by se tak selektivní altruistické chování, tedy chování, které je svou pomocí zaměřené pouze na příbuzenstvo, rozšířilo a udrželo lépe než všeobecný altruismus. Hamilton tuto úvahu zpracoval matematicky a vypracoval nerovnici, která se podle něj nazývá Hamiltonovo pravidlo. To lze vyjádřit následovně²⁶:

$$rb - c > 0$$

r = koeficient příbuznosti²⁷

b = zisk příjemce

c = ztráta (cena) pro altruistu

*"Hamiltonovo pravidlo ukazuje, že čím větší je stupeň příbuznosti, tím menší musí být prospěch, aby se altruistické chování vyplatilo. Altruistické akty jsou tedy očekávány s větší frekvencí mezi blízkými než mezi vzdálenějšími příbuznými, protože podmínky splňující Hamiltonovo pravidlo nastanou častěji mezi jedinci s vyšší hodnotou r ."*²⁸

Jak již bylo řečeno, nejvíce shodných genů máme tedy s našimi nejbližšími příbuznými. To znamená, že např. koeficient příbuznosti mezi matkou a dítětem je 0,5 respektive matka s dítětem sdílí 50 procent shodných kopií genů. Stejně procento stejných kopií genů spolu potom sdílí sourozenci, prarodiče s vnuky sdílí 25 procent shodných kopií genů atd. Z hlediska evoluce je díky těmto výpočtům ve výsledku lhostejné, zda jedinec pomůže k přežití sobě nebo altruisticky zachrání své dva přímé potomky ($1 = 0,5 + 0,5$). Důležité je, že se jedinec bude chovat altruisticky k těm jedincům, s nimiž sdílí určité procento společných kopií genů. Jinými slovy lze také říci, že z perspektivy genu se jedinci vyplatí nejen usilovat o reprodukci svých vlastních genů, ale v jeho zájmu je také podporovat reprodukci svých kopií v jiných tělech (proto se rodiče snaží samozřejmě mimo jiné dovést své děti do věku, kdy jsou samy schopny se reprodukovat).²⁹

²⁶ HEWSTONE, Miles a Wolfgang STROEBE. *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2006, s. 55. ISBN 80-7367-092-5.

²⁷ Označení bylo odvozeno od anglického slova relationship. Ukazuje pravděpodobnost, že oba jedinci, kterých se výpočet týká, jsou nositeli stejného genu následkem jeho zdědění od společného příbuzného. (BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 58. ISBN 978-80-7178-969-7.)

²⁸ BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 58. ISBN 978-80-7178-969-7.

²⁹ SOUKUP, Martin. *Kultura: Biokulturologická perspektiva*. Červený Kostelec: Pavel Mervart, 2011, s. 154-155. ISBN 978-80-87378-96-0.

S Hamiltonovým pravidlem úzce souvisí také pojem inkluzivní biologická zdatnost³⁰, který je nejčastěji zmiňován právě v souvislosti s altruistickým chováním. Hamilton přišel s myšlenkou, že když je prováděn rozbor nějakého znaku nebo vzorce, je třeba vzít v potaz inkluzivní biologickou zdatnost, nikoli pouze biologickou zdatnost exkluzivní. Exkluzivní zdatnost bere v úvahu pouze reprodukční úspěch jedince. Tento úspěch je měřen především počtem potomků, kteří byli schopni přežít do věku, kdy jsou sami schopni se začít reprodukovat a předávat dál altruistický gen. Inkluzivní biologická zdatnost se liší v tom, že zahrnuje pouze reprodukční úspěch jedince a jeho příbuzných.³¹

Podle teorie inkluzivity lze tedy reprodukční úspěch zvyšovat dvojnásobkem. Buď se jedinec bude snažit produkovat co nejvíce svých vlastních potomků, kteří mu zaručí, že ponесou nejvíce jeho genů dál, a nebo se bude altruisticky snažit v případě potřeby pomáhat svým příbuzným, kteří mají také mnoho genů společných, aby oni měli co největší počet potomků s kopiemi genu. Pokud tedy jeden vzorec chování zvyšuje šanci na přežití příbuzných jedince, pak je tedy téměř stejně selekčně výhodný jako vzorec chování, který zvyšuje šanci na přežití samotného organismu.

Lze říci, že v přírodě mezi sebou soupeří jednotlivé rodiny (ať již o potravu nebo teritorium), kde si jsou jedinci více či méně blízce spřízněni, nesoúpeří zde tedy většinou pouze jednotlivci sami za sebe, vždy mají podporu svého druhu. Avšak pokud by u nějakého druhu nedocházelo k účinnému rozptylu mezi příbuznými, museli by spolu v zájmu přežití soupeřit o zdroje, pak by jakákoliv výhoda altruistického chování zanikla, jelikož hlavními konkurenty by se stali právě příbuzní.³²

Jednou z nejnápadnějších výjimek, kterou můžeme v souvislosti s příbuzenským výběrem nastínit, je adopce. Adopce neboli péče o nevlastní dítě

³⁰ Biologická zdatnost organismu se skládá ze dvou součástí, přímé a nepřímé, jejichž kombinace udává právě hodnotu známou jako inkluzivní zdatnost, často označovanou jako fitness. BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 58. ISBN 978-80-7178-969-7.)

³¹ SOUKUP, Martin. *Kultura: Biokulturologická perspektiva*. Červený Kostelec: Pavel Mervart, 2011, s. 155-156. ISBN 978-80-87378-96-0.

³² FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, s. 115. ISBN 80-200-1270-2.

rozhodně na první pohled nevypadá, že by jedinci jakkoli mohla zvyšovat biologickou zdatnost. Naopak jedinec, který adoptuje, spíše nese náklady spojené s péčí o adoptovaného jedince. Studium tohoto fenoménu se zabývala Joan Silková. Z jejích závěrů vyplynuly zajímavé skutečnosti o adoptivním mechanismu po celém světě. Nejnápadnějším jevem je ten, že v tradičních společnostech (například v Polynésii či Africe) je velký počet dětí adoptován. Silková však zjistila, že adopce se tam ve velké většině případů týká vzdálených příbuzných. Pokud pár měl ještě nějaké své děti, bylo možno vypořádat, že adoptivní děti byly oproti těm biologickým diskriminovány (byly například vyřazeny z dědického práva), takže teorie příbuzenského výběru se zde spíše podařilo potvrdit než vyvrátit. Rozdíl lze vypořádat právě mezi tradičními společnostmi a západními industrializovanými zeměmi. Zde se adopce většinou týká nepřibuzných dětí, a proto je možné, že adopce v západních zemích představuje případ, kdy se moderní chování vyznačuje jistou anomálií, která má za následek snižování inkluzivní zdatnosti adoptivních rodičů. Je tomu ale opravdu tak? Při bližším pohledu zjistíme, že ženy v moderních společnostech pociťují silné puzení k tomu děti mít a také, když pár děti má, je na ně jako na rodinu nahlíženo pozitivně.³³ „*Tato kombinace vrozeného biologického puzení a vysoké kulturní motivace je snad tak silná, že lidé chtějí vychovávat děti stůj co stůj, byť by to z hlediska biologické zdatnosti nemělo smysl. Nicméně i pokud je tomu tak a prastaré psychologické mechanismy byly situací ohledně příležitostí k adopci v moderní době narušeny, nemusí to ještě nutně být pro zúčastněné osoby nevýhodné. [...] Jakkoli nemůže adopce zvyšovat inkluzivní fitness adoptivních rodičů (být může zvyšovat fitness rodičů biologických), nemůže mít ani efekt opačný, je-li většina adoptujících párů neplodná. Jelikož přímá fitness takových lidí je nutně nulová, je snad investice do nepřibuzného potomstva v dnešních podmínkách z evolučního hlediska spíše neutrální než nevýhodná.*“³⁴

³³ BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 87-88. ISBN 978-80-7178-969-7.

³⁴ BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 88. ISBN 978-80-7178-969-7.

4.3 Reciproční altruismus

Příbuzností můžeme vysvětlit poměrně velkou část kooperativního jednání jak v přírodě, tak i mezi lidmi. Zároveň je však pravdou, že lidé často pomáhají i nepřibuzným osobám, jak bylo patrné i u altruismu skupinového.³⁵ Dalším vysvětlením pomáhajícího chování může být reciproční altruismus. Lidský altruismus je založen na velmi silné reciprocitě neboli vzájemnosti, kdy lidé pomáhají i nepřibuzným jedincům, ovšem nejen proto, že by chtěli konat dobro na úkor své vlastní osoby, ale především proto, že počítají s tím, že jim jejich pomoc bude v budoucnosti oplacena. Nabízí se tedy otázka, zda lidé, když pomáhají druhým, kteří nepatří do jejich skupiny (okruhu přátel, sociální skupiny), či nejsou jejich příbuzní, vůbec někdy jednají opravdu nezištně a tedy čistě altruisticky.

V případě recipročního altruismu³⁶ dochází k uplatnění příslušného vzorce altruistického chování pouze vůči těm jedincům, od kterých altruista může očekávat, že mu toto chování v budoucnosti budou schopni oplatit. Jednotliví členové populace si většinou vedou jakousi svoji soukromou evidenci toho, jak se chovají ostatní členové populace k němu, ale i mezi sebou navzájem. Pokud vidí, že je v jeho skupině nějaký škůdce, tedy ten, komu byla nabídnuta altruistická pomoc, on ji přijal, a následně nepomohl tomu, kdo jemu pomoc dříve poskytl, vidí jedinec, že pokud škůdce bude potřebovat pomoc příště, on mu ji neposkytne, jelikož nemůže očekávat žádnou návratnost tohoto svého jednání. Pokud má populace vytvořenou dostatečnou sociální strukturu, dochází u ní k ustálení takových vzorců chování, které vedou k trestání málo altruistických jedinců, nebo dokonce k trestání takových jedinců, kteří se sice altruisticky chovají, ale nepodílejí se na trestání těch, kteří toto chování neopětují.³⁷ Teorii recipročního altruismu vyvinul evoluční biolog Trivers. Ten vymezil některé zásady recipročního altruismu. První zásadou je to, že jelikož příjemce v reciproční teorii musí pomoc oplatit, musí jedinec zvážit, zda se mu jeho investice do pomoci

³⁵ BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 107. ISBN 978-80-7178-969-7.

³⁶ Model evoluce altruismu mezi nepřibuznými jedinci téhož druhu rozpracoval v roce 1971 Robert Trivers v článku *Evolution of Reciprocal Altruism* (SOUKUP, Martin. *Kultura: Biokulturologická perspektiva*. Červený Kostelec: Pavel Mervart, 2011, s. 166. ISBN 978-80-87378-96-0.)

³⁷ FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, s. 308. ISBN 80-200-1270-2.

vyplatí neboli, zda mu bude v budoucnosti oplacena. Pokud má z jakéhokoli důvodu jedinec pochybnost, že příjemce jeho případné pomoci je nespolehlivý, své altruistické chování si více rozmyslí, popřípadě je neuskuteční. Další zásadou je to, že pomoc nastává jen za předpokladu, kdy náklady na ni nejsou vysoké, avšak zisky z vykonání pomoci budou následně buď stejné, nebo vyšší.³⁸

„Silná reciprocita je tedy mohutným podnětem pro kooperaci jak v případě interakcí, které se neopakují, tak v případě, že chybí zisky podmíněné reputací, neboť lidé se silnou reciprocitou odměňují lidi, kteří kooperují, a trestají lidi, kteří podrážejí (defect). Klíčem k pochopení lidské kooperace jsou tedy interakce mezi lidmi se silnou reciprocitou a lidmi sobeckými (selfish).“³⁹

Princip recipročního altruismu lze velice pochopitelně doložit na příkladu chování vampýra nosatého. Wilkinson studoval chování vampýrů nosatých, kteří se živí krví, a nezdá se stává, že při lovu neuspějí a zpět se vrací hladoví. Při průměrném lovu je 33 procent vampýrů mladších dvou let a 7 procent vampýrů dospělých neúspěšných a do bodu vyhladovění se vampýr dostane během dvou až tří dnů. Vampýři, kteří byli toho dne úspěšní, tak nasátou krev ústy předávají svým neúspěšným druhům. Většina této pomoci jde příbuzným vampýrům, ale předávání krve se děje i mezi nepříbuznými jedinci. Proč se tomu tak děje, se dá vysvětlit přes teorii nákladů-zisků. Vampýr - dárce svým nakrmením ztratí 12 procent své nakrmené váhy a 6 hodin času před vyhladověním. Vampýr - obdarovaný získá sice jen 5 procent své váhy zpět, ale zároveň získá 18 hodin před vyhladověním. Čistě matematicky je tedy reciproční altruismus pro vampýry, když srovnáme získaný a ztracený čas, výhodný.⁴⁰ Jelikož se každému vampýrovi může stát, že bude neúspěšný a bude mu hrozit smrt vyhladověním, ví, že musí svému dnes neúspěšnému druhovi pomoci. Pokud to neudělá, nechá si celý svůj lup pro sebe, ostatní si toho všimnou a příště mu nepomohou. Reciproční altruismus je tedy zde velice důležitý pro přežití jedince a druhu.

³⁸ HEWSTONE, Miles a Wolfgang STROEBE. *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2006, s. 57. ISBN 80-7367-092-5.

³⁹ KOUKOLÍK, František. *Sociální mozek*. Vyd. 1. Praha: Univerzita Karlova v Praze, nakladatelství Karolinum, 2006, s. 26. ISBN 80-246-1242-9.

⁴⁰ CARTWRIGHT, John. *Evolution and Human Behaviour: Darwinian Perspectives on Human Nature*. 2. ed. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2008, s. 87-88. ISBN 978-0262533041.

Z evolučního hlediska chování dochází k jedné velmi podstatné skutečnosti. Stejní jedinci se často dostávají opakovaně do vzájemných interakcí. Vždyť lidé od nepaměti žili v malých komunitách, a i když nebyli pokrevně spřízněni, museli si občas vypomocet navzájem. Podle Triverse toto uskupování do menších společenství napomáhalo vzniku recipročního altruismu. Jelikož se jedinci tedy vesměs znali, mohli tak své chování přizpůsobovat tomu, s jako odezvou se jejich altruistické chování setkalo u druhých. To, že tedy náš dobrý skutek bude v budoucnosti oplacen, není samozřejmostí, ovšem v některých vztazích je reciprocita přímo vyžadována a pohlíží se na ni jako na samozřejmost. Je to například v partnerských vztazích či v pracovní činnosti. Pokud k reciprocitě z jedné strany nedochází, stává se tento nedostatek vzájemnosti zdrojem konfliktů.⁴¹

4.3.1 Věžňovo dilema

V souvislosti s recipročním altruismem bývá často vysvětlován jev, který se nazývá věžňovo dilema. Strategie věžňovo dilema spadá do teorie her, která zkoumá soupeření alternativních teorií. Toto dilema je na první pohled velmi jednoduché, jelikož má pouze čtyři možné výsledky, avšak již po dlouhou dobu zaměstnává a fascinuje mnoho politologů, biologů, ekonomů, matematiků či psychologů.⁴² Obecně tato strategie vypadá tak, že se pro jednotlivé strategie, které mezi sebou budou soupeřit, sestaví matice odměn. V té je zaznamenáno, jak bude jedinec odměněn, když se dostane do interakce s jiným jedincem za předpokladu, že každý je nositelem určité strategie, přičemž ani jeden z nich neví, kterou ze strategií soupeř použije. Oba hráči si vždy mohou vybrat ze dvou strategií, které se nazývají zrada a spolupráce. Matice odměn poté vypadá tak, že pokud zradíme protihráče, který se rozhodl spolupracovat, přináší nám to největší zisk. Pokud spolupracujeme navzájem, také získáme, ovšem o něco méně, než kdybychom zradili. Vzájemná zrada se nám oběma vyplatí nejméně, a pokud se

⁴¹ FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, s. 312. ISBN 80-200-1270-2. A HEWSTONE, Miles a Wolfgang STROEBE. *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2006, s. 58. ISBN 80-7367-092-5.

⁴² DAWKINS, Richard. *Sobecký gen*. Vyd. 1. Praha: Mladá fronta, 1998, s. 183-184. ISBN 80-204-0730-8.

rozhodneme spolupracovat, ale náš protihráč nás zradí, ztratíme nejvíce a protihráč vydělá.⁴³

Tento teoretický model je možné aplikovat na mnoha příkladech z různých oborů. Já bych jej chtěl uvést v té podobě, po které je celé dilema pojmenováno, tedy uvedu model dvou vězňů, kteří byli obviněni ze společně spáchaného zločinu. Jelikož neexistují přímé důkazy, tak jediným způsobem, jak je může policie usvědčit, je to, že je donutí, aby se jeden z nich přiznal a udal svého spolupachatele. Oba vězni jsou drženi v samostatné cele, aby spolu nemohli komunikovat. Vyšetřovatelem jim jsou sděleny podmínky. Pokud vězeň A ani vězeň B nepřiznají, budou oba na základě nepřímých důkazů odsouzeni na 2 roky. Pokud se vězeň A i B přiznají ke zločinu, budou oba odsouzeni na 5 let. Když se vězeň A přizná, udá svého komplice a vězeň B se nepřizná, první zmíněný bude odsouzen na 1 rok a druhý na 10 let. V opačném případě, pokud se vězeň A nepřizná a vězeň B ano, bude první z nich odsouzen na 10 let a druhý z nich na 1 rok. Oba vězni musejí zvážit riziko mlčení, což by znamenalo, že vyvážnou s nižším trestem oproti riziku, že je jejich komplic udá a oni si budou muset odpykat celý trest. Dilema spočívá v tom, že přestože by oba udělali lépe, kdyby mlčeli (a byli odsouzeni na 2 roky), ani jeden z nich nemůže podstoupit riziko, že se ten druhý rozhodne zradit. Výsledek je takový, že se oba raději přiznají, a oba tedy budou odsouzeni k pěti letům vězení.⁴⁴

Tento model tedy ukazuje, že pokud jsem všechny ostatní podmínky neměnné, nejlepším řešením pro každého jedince, který se ocitne v obdobné situaci, je zrada. Pokud tomu tak ale doopravdy je, jak je možné, že se objevila kooperativní strategie, a tím pádem i vzorce chování podporující reciproční altruismus? Řešení této otázky je založeno na četnosti výskytu, s jakou se jedinci setkávají. Pokud se dva lidé potkají a vědí, že toto jejich setkání se již nebude opakovat, poté je nejlepším řešením opravdu zrada. Jestliže je však pravděpodobné, že se stejní dva lidé budou potkávat častěji, pak je nejlepší možnou strategií vzájemná spolupráce. Jedincům se vyplatí spolupracovat tak

⁴³ FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, s. 310. ISBN 80-200-1270-2.

⁴⁴ BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 63. ISBN 978-80-7178-969-7. a HOLMAN, Robert. *Ekonomie*. 4. aktualiz. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005, s. 215. ISBN 80-7179-891-6.

dlouho, dokud je zřejmé, že interakce mezi nimi musí pokračovat. Jakmile se tato interakce blíží ke konci, teprve tehdy je pro jedince výhodné zradit. V případě, že ani jeden z účastníků neví, kdy poslední interakce nastane, může spolupráce a reciprocita pokračovat neustále.⁴⁵

Přesto, že je věžňovo dilema hojně rozšířeno, objevují se názory, že nemůže být používáno jako bezchybný model evoluce spolupráce, především proto, že jsou v jeho průběhu uskutečňována rozhodnutí jednotlivců v dané situaci současně. Ve skutečném životě však zahrnuje reciproční altruismus chování, které se odehrává v delších časových intervalech. To znamená, že nejdříve jedná první zúčastněný a až v návaznosti na jeho chování druhý zúčastněný. To znamená, že jedinec, který v dané interakci reaguje na chování prvního, si může rozmyslet, co udělal první jedinec, a tomu může přizpůsobit svá budoucí rozhodnutí.⁴⁶

Na tomto místě bych proto ještě zmínil strategii, nazvanou půjčka za oplátku neboli Tit for Tat. Pokud se situace věžňovo dilema neustále opakuje, je nejvhodnější zvolit právě strategii chování půjčka za oplátku. Objevil ji v roce 1984 Axerold, který zorganizoval soutěž, do které mu odborníci zaslali své strategie. Ty potom Axerold nechal pracovat proti náhodné strategii, která spolupracovala a zrazovala podle zcela nepředvídatelného vzorce. Právě strategie půjčka za oplátku⁴⁷ byla schopna porazit všechny ostatní. Tato teorie je postavená na reciprocitě. V prvním tahu spolupracuje a ve všech následujících strategiích opakuje taková rozhodnutí, která učinil protihráč v minulém tahu. Zajímavé je to, že tato strategie byla nejúspěšnější, ačkoli ji můžeme zařadit do tzv. milých strategií, to znamená, že nikdy nezradí jako první, je schopna zradit pouze v odvetě. Takovouto strategii, která se v populaci ustálí a nelze ji nahradit žádnou jinou strategií, se nazývá evolučně stabilní strategie.⁴⁸

⁴⁵ BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 62. ISBN 978-80-7178-969-7.

⁴⁶ BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 64. ISBN 978-80-7178-969-7.

⁴⁷ Zaslal ji psycholog zabývající se teorií her, Anatol Rapoport.

⁴⁸ BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, s. 62-64. ISBN 978-80-7178-969-7. a DAWKINS, Richard. *Sobecký gen*. Vyd. 1. Praha: Mladá fronta, 1998, s. 189-192. ISBN 80-204-0730-8.

V této kapitole jsem se pokusil teoreticky analyzovat tři základní vysvětlení evoluční biologie, které altruismus vysvětlují, tedy altruismus skupinový, reciproční a příbuzenský. Jelikož je člověk ovlivňován také kulturou a společností, do které se rodí, může být altruistické chování podmíněno i jinak, než pouze geneticky. Tímto se zabývá následující kapitola.

5 VÝKLAD ALTRUISMU JAKO KULTURNÍHO JEVU

V této kapitole se budu věnovat projevům altruistického chování v kultuře, především skrze fenomén daru. Člověk se narodí s určitou genetickou výbavou, která mu pomáhá přežít ve světě. Jeho geny mu dávají určitý základ a ovlivňují, jak se bude chovat, reagovat a podobně. To však není to jediné, co má na člověka vliv. Člověk se nerodí do ničeho, nerodí se na prázdné místo, právě naopak. Ať už se narodí na jakýkoli kontinent, v jakékoli zemi na světě, vždy se rodí do prostředí, kde žijí ostatní lidé v určitém společenském rámci. Tento rámec je dán kulturou, zvyky, ustálenými vzorci chování, které byly formovány a utvářeny po celá staletí. Kultura má tedy velký vliv na to, jak se jedinec chová, a má pro jedince určující charakter.

Projevem kultury ve společnosti je i dávání a přijímání darů. Je zajímavé, že fenomén daru prostupuje v určité formě snad všechny známé kultury, přestože ty se od sebe mnohdy velmi liší. Motivací daru je však spousta. Můžeme někoho obdarovat, protože nám samotným to dělá radost, mnohdy je dar projevem slušného chování. Proč se tedy budu zabývat fenoménem daru v souvislosti s altruistickým jednáním? Darování samo o sobě může být altruistickým činem. Když někomu dám určitý předmět, musím na jeho výrobu, či výběr vynaložit svou energii a finanční zdroje, čímž oslabuji svou zdatnost. Pokud daruji hodnotný předmět, který stojí hodně peněz, nebudu si moci v budoucnosti koupit něco potřebného, oslabí to tedy v daný moment moji finanční zdatnost. Takovéto čistě altruistické dary, kdy nečekáme žádnou protihodnotu, se většinou předávají v rodinném prostředí, mezi příbuznými jedinci. Obdarovat druhého člověka však můžeme také ze zcela zjištěných důvodů. Darem se můžeme pokusit někoho ovlivnit, získat na svou stranu, můžeme si ho zavázat do budoucna. Spousta darů také funguje na základě reciprocity. Dary však dáváme i zcela neznámým lidem, někdo více, jiný méně. Jedná se například o finanční pomoc v hmotné nouzi, o příspěvky na charitu, dobrovolnictví, tomu se však konkrétněji budu věnovat v poslední kapitole.

V následujících podkapitolách se budu zabývat různými systémy daru, na kterých určité společnosti dodnes stále fungují. Systém daru je významným

kulturním tématem při studiu lidských společností a vztahů mezi nimi. Dary zde hrají roli formálního závazku, tím vytvářejí a udržují společnost pohromadě a nahrazují mnohdy klasické smlouvy a právní systémy. Smyslem není darování, ani vlastnictví daru. Smyslem je vytváření vztahů, dar se musí přijmout a následně oplatit. Fenomén daru patří do kapitoly o kulturním altruismu proto, že se tento systém lidé naučí ve společnosti, ve které žijí. Jak jsem již zmínil výše, darování je také často velmi silně založeno na reciprocitě. Klasickým příkladem může být kula, potlač či taonga, což jsou zvyky v primitivních společnostech, na kterých je jejich společnost postavena a kterými se budu dále podrobněji zabývat.

5.1 Systém totálních závazků

Mauss se ve své knize Esej o daru⁴⁹ zabývá tím, na jakých principech fungují archaické společnosti lidí ve vybraných oblastech. Dlouhodobé pozorování těchto kmenů vedlo ke zjištění, že u těchto kmenů se vyskytuje velmi silný prvek reciprocity.⁵⁰

V těchto společnostech totiž neprobíhá například při prostém mezikmenovém obchodování k běžné směně, ale statky mají podobu darů. „*Tyto vzájemné služby a protislužby se mimochodem formálně uskutečňují víceméně na principu dobrovolnosti, prostřednictvím dárků a darů, třebaže jsou ve své podstatě pod trestem soukromé či skupinové války přísně povinné.*“⁵¹ U několika amerických kmenů se vlivem dlouhodobého vývoje tato forma směny vyskytuje v modifikované podobě a nazývá se potlač. „*Potlač znamená hlavně žít, konzumovat.*“⁵² U těchto kmenů, které jsou přísně hierarchicky uspořádány, se vyskytuje velká rivalita a nevraživost ovládající jejich rituály, ekonomické závazky či upevňování pozice ve společnosti. To vše může následně vést až k boji, výjimkou není usmrcení náčelníků či urozených anebo ničení bohatství, které bylo předtím nashromážděno, jako ukázka nadřazenosti jednoho nad druhým. „*Jde o totální závazek v tom smyslu, že celý kmen prostřednictvím svého*

⁴⁹ Celý název knihy je Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech.

⁵⁰ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 9-12. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁵¹ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 13. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁵² MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 14. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

náčelníka uzavírá smlouvu za všechny, za všechno, co má, a za všechno, co dělá."⁵³ Tento závazek tedy Mauss nazval totální závazek soutěživého typu. V takto silné formě se vyskytuje pouze u těchto kmenů, i když v přechodných či ne tolik silných formách byl zjištěn jeho výskyt i u jiných kmenů všude po světě. I v dnešní západní společnosti se neustále objevují formy soupeření, čímž bude hodnotnější, kdo bude mít z dvojice ženichů nevěsta více svědků na svatbě nebo čímž hostina bude honosnější. Silný morální nátlak, který dar vytváří je hnacím motorem těchto společností.⁵⁴

5.1.1 Potlač

*„Základem potlače je povinnost dávat.“*⁵⁵ Náčelník kmene, pro zachování svého postavení mezi ostatními náčelníky a autority své rodiny ve svém kmeni, je nucen uspořádat potlač a dokázat prohýřením svého majetku, kterým poníží druhé, že jsou mu duchově nakloněni a drží se ho majetek. A když v kmeni na americkém Severozápadě ztratíte vážnost, rovná se to ztrátě duše. Pokud by jedinec odmítl dělit se s ostatními, darovat jim svůj majetek či je zvat, a to nejen při zimních slavnostech, ale i během běžných ostatních dnů, ztratil by nejen svou tvář, ale zároveň i své postavení ve společnosti, jako trest za porušení pravidel společenského chování. Další povinností je na potlač pozvat všechny ostatní kmene a rody, protože nepozvání znamená jejich urážku. Musí se pozvat všichni, kdo se chtějí a můžou zúčastnit, opomenutí, jak dokládá příběh o „Malé Vydře“⁵⁶, může skončit neblahými důsledky.⁵⁷

⁵³ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 15. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁵⁴ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 13-16. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁵⁵ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 74. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁵⁶ Náčelníkovi v zemi vyder se narodila dcera Malá Vydra. Ta chodila lovit tuleně, náčelník poté díky tomu pořádal hostiny a zval ostatní náčelníky, kteří mu nosili dary, a on bohatnul. Vždy jim kladl na srdce, že až pojedou lovit, nemají zabíjet vydru, aby nezabili omylem jeho dceru. Jednoho náčelníka však opomenul pozvat, a jeho kmen ji proto nepoznal, a při jednom lovu ji zabil. Když se rodiče dozvěděli, co se stalo, matka zemřela žalem a otec jako omluvu dostal na usmířenou dary od provinilého náčelníka. (MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 78. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.)

⁵⁷ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 74-78. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

„Člověk nemá právo dar nebo potlač odmítnout.“⁵⁸ Jestliže jedinec nepřijme dar, ukazuje svou slabost a obavu, a staví se tak do pozice poraženého, je „umlčen“ a jeho jméno tak „ztrácí váhu“. Odmítnutí daru, jak se ukazuje u kmene Kvakiutlů, ale může mít ještě jeden význam. Ten, kdo dar nepřijme, nemusí nutně najevo dávat svoji porážku, právě naopak. Říká tím, že je vítěz a je neporazitelný, a zároveň se tímto postojem vůči ostatním zavazuje k uspořádání dalšího potlače, který musí být ještě bohatší. Pokud dar přijmete, je vaší povinností ho i náležitě ocenit. Jedinec, který dar přijme, si ale musí být jistý sám sebou. Pokud totiž dar přijme, vzniká mezi ním a dárce závazek, který bude muset v budoucnu splatit.⁵⁹

„Povinnost důstojně oplácet je bezpodmínečná.“⁶⁰ Oplácí se bez jakýchkoli výhrad, jak potlač, tak i všechny dary, navíc je oplácení doprovázeno úrokem. Pokud se při potlači pouze ničí, znamená to většinou obětování duchům, a v tomto případě bezpodmínečné oplácení neplatí. Samozřejmostí je oplácení i ničení v hodnotě, která odpovídá darovaným věcem, pokud se tomu tak neděje, přichází člověk o svoji „tvář“.⁶¹

5.1.2 Kula

„Kula je svého druhu velký potlač.“⁶² „Kula alespoň zdánlivě – podobně jako severoamerický potlač – spočívá v tom, že jedna strana dává a druhá dostává, přičemž ti, kdo dnes dávají, jsou budoucími obdarovanými.“⁶³ Na tomto melanésckém⁶⁴ mezikmenovém a vnitrokmenovém systému obchodu, který je spíše jen součástí mnohem většího celku v rámci celého obchodního systému a jehož základem je dávání darů a následného jejich oplácení, je zajímavý samotný akt předávání věcí. Ten se nese ve velmi slavnostním duchu a probíhá tím

⁵⁸ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 79. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁵⁹ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 79-81. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁶⁰ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 82. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁶¹ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 81-82. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁶² MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 41. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁶³ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 42. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁶⁴ Konkrétně jde o Trobriandské ostrovy.

způsobem, že dárce předstírá skromnost a svůj dar, který považuje za zbytky, spíše jen omluvně zahodí, jakoby se za něj omlouval, příjemce darovanou věcí pohrdá, vezme ji do ruky jen na krátkou chvíli a nakonec ji zahodí na zem. Celý akt má závazný charakter a vyzdvihuje prvky důstojnosti, nezávislosti, svobody a štědrosti. Ústředním předmětem směny-darování jsou náramky a náhrdelníky, které se souhrnně nazývají „vaygu'a“ a kolují mezi ostrovy v kruhovém pohybu a to přesně daným směrem, kdy náramky se předávají ze západu na východ a náhrdelníky směrem opačným. Nejsou to jen obyčejné předměty, mohou mít vlastní jméno, historii, jsou tedy výjimečné a posvátné, mají vlastní duši. Slavnostní předání nějaké cenné věci, například lžice z velrybí kosti, je stvrzením definitivního závazku. Celé dějství předávání věcí se bere ve vší vážnosti a provází ho nevídaná soupeřivost. Ta se vyskytuje při směně i u výběru potenciálního partnera, kterého se druhý jedinec snaží svádět a oslňovat, a to z toho důvodu, aby si vybral pro sebe nejlepšího partnera. „*Pohnutkami, z nichž veškeré toto počínání pramení, jsou soutěživost, řevnivost, touha předvádět se, snaha být slavný a důležitý.*“⁶⁵ Celá společnost tedy funguje na systému dávání a brání, ať je motivací ziskuchtivost či povinnost, dary ovládají všechnen život na ostrovech.⁶⁶

5.1.3 Taonga

Francouzský sociolog Robert Hertz při svém výzkumu zjistil, že u Maorů se vyskytuje jakýsi systém směny, který má ale blíže k dávání darů. Tato směna funguje pouze na úrovni ústní dohody a účastní se jí spřátelené rodiny či kmeny. Jako příklad směny zde mohu uvést například ten, kdy jedna rodina dá druhé rybu, druhá jí musí oplatit třeba svojí rohoží. Na tomto příkladu směny není nic úplně převratného, ale Hertz navíc přišel i na celou podstatu věci a vysvětlil, jak tento systém funguje. Ta spočívala v „hau“, neboli duchu věcí. Maorové si tedy předávají dary, které jsou prodchnuty duchovní silou. Pokud tedy jeden jedinec dá druhému nějakou věc ze svého osobního majetku, a ten ji pak předá někomu třetímu, vznikne systém provázaných závazků, které se musí splatit, protože každá

⁶⁵ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 53. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁶⁶ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 41-55. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

věc obsahuje část ze svého dárce, a "hau" se touží vrátit do místa svého původu a tak pronásleduje každého příjemce daru vidinou hrozby jeho zničení, dokud není splacen darem odpovídající či vyšší hodnoty. Třetí osoba se tedy svého závazku může zbavit tím, že zpětně obdaruje svého dárce, ten ale najednou má věc, která mu nepatří, protože je provázena duchem věci, kterou on dostal od prvotního dárce a jeho povinností je mu ji vrátit. „*Darovaná věc není prostým neživým předmětem. Je oduševnělá, často individualizovaná a snaží se vrátit tam, co Hertz nazývá jejím původním domovem, anebo vytvořit pro rod a půdu, ze které vzešla, rovnocennou protihodnotu.*“⁶⁷ Všechny dary si tedy berou kousek duše ze svého dárce, ať jsou to movité či nemovité statky a ponechání si daru bez vrácení tam kam patří či vytvoření jeho rovnocenné protihodnoty by mohlo mít ohrožující následky, protože je to nejen zakázané, ale dárce tím také získá nad druhým jedincem magickou či duchovní moc.⁶⁸

5.1.4 Štědré dary

Mezi Andamanci na Severním ostrově vznikla takzvaná pravidla štědrosti, která spočívají v neobvyklé pohostinnosti jednotlivých kmenů navzájem. Díky materiální soběstačnosti jednotlivých kmenů zde směna neplní stejný účel a dary zde nemají tu hodnotu, kterou mají ve vyspělejších společnostech. Darování zde mezi dárci má vytvářet pocit přátelství, plní zde tedy spíše morální účel. Samotná směna ale zároveň vytváří i velké očekávání od druhého, a pocitu přátelství je dosaženo pouze za předpokladu, že dary na oplátku mají stejnou hodnotu, jinak se mezi dvěma jedinci vytvoří pocit zloby. To vede nejen ke štědrosti mezi rodinami, ale dokonce až k soupeření o to, kdo bude velkorysejší a čí dary budou mít větší hodnotu.⁶⁹

⁶⁷ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 24. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁶⁸ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 20-24. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

⁶⁹ MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, s. 37-38. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

5.2 Časová prodleva

Na tomto místě bych se chtěl zmínit o časové prodlevě, která nastává mezi přijetím daru a jeho oplacením. Zatímco Mauss ve své Eseji o daru popisuje výměnu darů jako řadu nesouvisejících velkomyslných činů, pro Lévi - Strausse je výměna darů určitá struktura reciprocity, kdy jeden dar vede k proti-daru. Bourdieu upozorňuje na problém, který byl oběma opomíjen. Ve své knize Teorie jednání analyzuje roli časového odstupe mezi darem a proti-darem.⁷⁰

Časový odstup mezi darem a oplacením daru podle něj slouží jako tzv. clona. Každý darovací akt tak působí jako individuální a nevázaný na předchozí čin. „*Svůj dar mohu pociťovat jako gratuitní, velkodušný, neočekávající oplátku hlavně proto, že tu je určité, byť minimální riziko, že nebude oplacen (nevděčníci se najdou vždycky), čili že tu je určité napětí, nejistota, kterou právě vytváří onen interval mezi momentem, kdy něco dám, a momentem, kdy něco dostanu.*”⁷¹ V tomto případě nemusí altruistické chování, kdy chceme druhému dát dar, tak úplně vystihovat svou podstatu. Například v Alžíru je dar zásahem do svobody příjemce, jelikož ten poté cítí hrozbu, že musí dar oplatit, pokud možno ještě něčím hodnotnějším.⁷²

5.3 Principy reciprocity

Na darování se nabízí dva pohledy. První pohled je nezatížen kalkulem a reciprocity, dar zdůrazňuje pojmy jako odpuštění, láska nebo úcta. U druhého pohledu se objevuje rozsah mezi čistým altruismem a egoismem. Jedince často nezajímá jen to, co získá, objevují se tu tedy pojmy jako slušnost, rovnost, reciprocity. Aafke Komterová se pokusila ve své práci vysvětlit, na čem je princip reciprocity postaven a proč je tak efektivní.⁷³

⁷⁰ BOURDIEU, Pierre. *Teorie jednání*. Vyd. 1. Praha: Karolinum, 1998, s. 122-123. ISBN 80-7184-518-3.

⁷¹ BOURDIEU, Pierre. *Teorie jednání*. Vyd. 1. Praha: Karolinum, 1998, s. 123. ISBN 80-7184-518-3.

⁷² BOURDIEU, Pierre. *Teorie jednání*. Vyd. 1. Praha: Karolinum, 1998, s. 123. ISBN 80-7184-518-3.

⁷³ KOMTER, A. Gifts and Social Relations: The Mechanisms of Reciprocity. *International Sociology*. 2007-01-01, vol. 22, issue 1, s. 100-101.

První aspekt se vztahuje k naší šanci přežít. Ta se zvyšuje, pokud spolupracujeme s ostatními, v opačném případě tato šance klesá. Proto se lidé snaží spolupracovat, dávat si dary. Hodnota přežití, kterou v sobě dar ukrývá, se dá nejlépe vyzorovat u chování zvířat, proto nejvíce přitahovala pozornost evolučních biologů. Ti sledovali výhody recipročního altruismu a zjistili, že oplácené altruistické chování vede k větší pravděpodobnosti zachování druhu, jak zvířecího, tak lidského. Psycholog Cohen dodává, že darování v lidské společnosti je všudypřítomné právě díky jeho adaptivní povaze zachování společenského života. Druhým aspektem reciprocity je předpoklad, že druhý jedinec může být náš potenciální spojenec. To, že jedince dokážeme vnímat jako lidskou bytost, je základem reciproční směny a bez tohoto poznání bychom si mezi sebou nemohli vyměňovat dary. Arendtová se zmiňuje o vzájemné závislosti mezi jedinci, která je základem pro tvorbu společenských svazků a lidské solidarity. Honneth tvrdí, že člověk potřebuje lidské uznání a respekt k tomu, aby si vážil sebe sama. Další princip je založen na třech povinnostech, a to povinnosti dávat, oplácet a přijímat tak, jak je popsal Mauss ve své knize Esej o daru. Pokud jedinec odmítne dar dát či přijmout, ale i například pokud druhého zapomene pozvat, rovná se to vyhlášení "války" a vyplývají z toho nepříjemné následky. Jedinec totiž svým činem neodmítl předmět, ale odmítl uzavřít spojení s druhým, odmítl s ním vytvořit sociální vazbu. A tato sociální vazba funguje na recipročním darování, které ji jak vytváří, tak udržuje a posiluje. Čtvrtý princip je spojen s morálním závazkem, který je následkem přijatého daru. Simmel říká, že důležitý je vděk, který druhý cítí vůči svému dárci, a bez vděku by chyběl prostor pro důvěru a stálost našich vztahů. Poslední princip je zahrnut v odpovědi na otázku, co stojí za tím, že reciprocita tak efektně vytváří jeden ze společenských základů lidské společnosti. Podle Mausse je darování činem štědrosti a sebezájmu zároveň, egoismus a altruismus zde nestojí v opozici. Darování má tedy dvě strany, které pomáhají vytvářet nové společenské vztahy.⁷⁴

⁷⁴ KOMTER, A. Gifts and Social Relations: The Mechanisms of Reciprocity. *International Sociology*. 2007-01-01, vol. 22, issue 1, s. 101-103.

5.4 Motivace k daru

Aafke Komter se také jako Mauss ve své knize Esej o daru zmiňuje o duchu věci. Duchem je zde ale myšleno to, jaká motivace se za naším darem skrývá, a tu následně dělí do čtyř skupin. V první kategorii je naše motivace spojena s dobrými úmysly, jsou to většinou dary zaměřené výhradně na druhého a naše motivace se jeví jako čistá a altruistická. To, co darem vyjadřujeme, se dá popsat slovy jako přátelství, láska, vděk, respekt či solidarita. Zároveň se zdá, že zde chybí i motiv reciprocity, pomáháme nebo darujeme, protože to cítíme jako morálně správné a při darování nemyslíme na to, zda nám tento čin druhý v budoucnu oplátí. I zde však jedinec svým činem něco vyjadřuje a získá, ať už vědomě či nevědomě. Darem může jedinec druhému připomenout svoji existenci, může se mu omluvit za způsobné příkoří a například při darování peněz charitě může ulevit svému svědomí. Jedním z velmi častých motivů, který stále spadá do první kategorie, je naše nejistota, kterou se snažíme darováním snížit. Ať už se jedná o darování bohům, kterým jedinec vyjadřuje svůj vděk anebo získává jejich přízeň, či dávání darů druhému ve snaze upevnit rozvíjející se vztah, který zatím nestojí na pevných základech. Druhá kategorie je opakem první a nachází se zde motivy typu moc, společenská významnost, nebo sláva a pověst. Zde se vyskytuje při darování velká nerovnost mezi zúčastněnými jedinci, kdy dárce jedná z pozice síly a obdarovaný se cítí vůči němu zavázán. Jedinec zde druhého může svými dary ovládat, ponižovat, zavazovat si či vytvořit závislost na vlastní osobu. Ať už zde jde o vědomý či nevědomý čin, darování může být spojeno s nepřátelským duchem a jako motivace se zde může vyskytovat nenávist, nepřátelství či pohrdání druhým. Ve třetí kategorii se objevuje motiv reciprocity. To znamená, že jedinec svým darem očekává od druhého po uplynutí určitého časového úseku nebo v případě nouze oplátku. Jedinec zde chce darovat, ale zároveň již myslí na to, co dostane nazpět. Pokud se jedinec vůči svému dárci cítí morálně zavázán a darování nevykazuje známky čistě altruistického činu, pak se jedná o reciproční darování. V poslední kategorii se nachází sobecké dary vyloženě sloužící našim zájmům. Tyto dary slouží jedinci pouze ku prospěchu a motivací zde může být

manipulace či úplatek. Obzvláště za peněžními dary se mohou nacházet velmi pochybné cíle.⁷⁵

⁷⁵ KOMTER, A. Gifts and Social Relations: The Mechanisms of Reciprocity. *International Sociology*. 2007-01-01, vol. 22, issue 1, s. 98-100.

6 VÝKLAD ALTRUIZMU JAKO INDIVIDUÁLNÍHO JEDNÁNÍ

V šesté kapitole se budu zabývat altruismem z pohledu sociální psychologie. Vymezím zde pojmy jako prosociální chování a prosociální osobnost, jaké rysy utváří altruistické jedince a jaká motivace se nachází za jejich chováním. To, zda se lidé budou chovat altruisticky, ovlivňuje v mnohých případech společnost, ve které vyrůstají a jsou jí obklopeni. Obzvláště důležitý je vliv výchovy a prostředí, které formuje jedincovo chování od nejútlejšího věku. V dnešní společnosti je na projevy prosociálního chování nahlíženo velmi pozitivně. Altruistické projevy chování vůči cizím lidem jsou společností oceňovány mnohem více, než altruismus projevený vůči přátelům, jelikož u nich je pomoc očekávána jako samozřejmost.⁷⁶

6.1 Prosociální chování

Na úplném začátku této kapitoly bych vymezil pojem sociální chování. To může být definováno, jako sociální chování jedince v kontextu či jako chování, které je ovlivněné přítomností, postojí nebo jednáním druhých.⁷⁷ Toto chování, jak píše Slaměník s Janouškem, zahrnuje dvě významné kategorie a to chování prosociální a antisociální. Pro účely mé bakalářské práce se budu zabývat v dalším textu pouze chováním prosociálním. Prosociální chování je tvořeno velice širokým spektrem situací, a proto je poměrně těžké jej definovat. Prosociální chování může mít mnoho rozmanitých forem. Jejich vymezením se zabývala Lauren G. Wispe a ta je rozdělila následujícím způsobem: darování, sympatie a porozumění, pomoc, nabídka ke spolupráci a podpora. Někteří autoři zaměňují pojem prosociálního chování s pojmem altruismu, výsledkem jejich debat o definici tohoto pojmu došlo k tomu, že prosociální chování je širší pojem a altruismus je možné považovat za specifický druh prosociálního chování.⁷⁸

⁷⁶ VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, s. 285-287. ISBN 978-80-247-1428-8.

⁷⁷ HARTL, Pavel a Helena HARTLOVÁ. *Psychologický slovník*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2000, s. 215. ISBN 80-7178-303-X.

⁷⁸ VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, s. 285-286. ISBN 978-80-247-1428-8.

„Prosociální chování se většinou vymezuje jako jakýkoli akt chování vykonaný ve prospěch druhého člověka nebo skupiny osob, jako pomáhající chování, jehož cílem je přinést užitek jiným.“⁷⁹

Jednou z nejčastějších otázek, kterou si sociální psychologové zabývající se tématem altruismu kladou je, proč se člověk chová prosociálně a proč si tedy vůbec pomáháme. Názory na tuto otázku se mohou různit, avšak vysvětlení prosociálního chování se nejčastěji opírá o teorii sociální výměny, o normy sociálního chování a empatii.⁸⁰

6.1.1 Sociální výměna

Teorie sociální výměny vychází z ekonomické teorie, která porovnává náklady a zisk. Základem této teorie je myšlenka, že v sociální interakci si lidé mezi sebou vyměňují informace, služby, sympatie, lásku, ale také pomoc. Přitom zvažují, jak moc velké úsilí budou muset vynaložit a jaká odměna je za jejich prosociální chování čeká. Mezi náklady můžeme zahrnout takové chování, které by se z odstupu mohlo zdát jako negativní pro jedince. Tím je například dávání peněz, času a úsilí do vztahu, který jedinci nic nepřinese. Výnosy, které by z naší pomoci plynuly a které tyto náklady převažují, jsou přátelství, reciprocita a sociální podpora. Přestože u prosociálního chování není tak patrný osobní prospěch jedince, jako například u recipročního altruismu, mnoho autorů předpokládá, že toto chování také přináší odměnu, i když na první pohled ne tak zřejmou, odměna zde je ve smyslu sebeuspokojení či dobrého pocitu z vykonaného skutku. Naše předchozí zkušenosti či předsudky nás vedou ke zvažování nákladů a zisků, kdy se rozhodujeme, zda v dané situaci pomůžeme, či nikoli. Jedna z výjimek sociální výměny, kdy jsou náklady mnohem vyšší než zisk a vztah, přesto funguje, je to vztah matky a dítěte, kdy minimálně v prvních letech života dává matka do tohoto vztahu mnohem více své energie a úsilí, než dítě.⁸¹

⁷⁹ VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, s. 285. ISBN 978-80-247-1428-8.

⁸⁰ VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, s. 286-287. ISBN 978-80-247-1428-8.

⁸¹ VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, s. 287-288. ISBN 978-80-247-1428-8.

6.1.2 Sociální normy

Sociální normy⁸² si osvojujeme v průběhu socializace⁸³ a jejich dodržování ve společnosti se pojí se sociálním souhlasem, zatímco nedodržování se sociálním nesouhlasem. Pokud je nedodržování sociálních norem závažně porušeno, dochází k potrestání jedince, který tyto normy ignoruje. Sociální normy se mohou lišit v jednotlivých společnostech, své sociální normy mohou mít i jednotlivé skupiny v rámci společnosti. Nejčastěji je prosociální chování motivováno následujícími dvěma normami. Jedná se o normu reciprocity, která stejně jako v recipročním altruismu nás vede k tomu, abychom pomohli jedinci, který již pomohl nám, anebo o kterém si myslíme, že by nám mohl pomoci do budoucnosti. Tato norma má formu nepsaného závazku, který většina lidí, kterým byla poskytnuta pomoc, ctí. Pokud ji nectí, stane se to, čím jsem se zabýval již výše, příště jim už nikdo, kdo je zná, nepomůže. Druhou normou je sociální odpovědnost, kdy lidé pomohou těm, kteří pomoc potřebují i bez ohledu na opětování pomoci. Při konání pomoci však do rozhodování vstupuje jeden důležitý činitel, kterým je posouzení příčiny. Lidé spíše pomáhají, pokud jde o příčinu nezaviněnou, jakou může být například nemoc, než o příčinu, kterou si ostatní sami zavinili. Lidé tak mnohem radši pomohou malému dítěti, které onemocní leukémií, než dospělému, který je nemocný v důsledku své drogové závislosti.⁸⁴

6.1.3 Empatie

Empatie je schopnost vcítění se do druhého člověka a je motivujícím faktorem prosociálního chování. Velikost empatického prožitku ovlivňuje naši motivaci pomoci druhému. Čím více se dokážeme vcítit do druhého, tím je naše motivace pomoci více altruistická, pokud je náš empatický prožitek nízký, chováme se více sobecky. Batsonova empaticko – altruistická hypotéza, která hledala odpovědi na otázku, zda je prosociální chování motivováno altruistickými

⁸² Sociální norma je společensky závazný způsob chování příslušníků určité skupiny (HARTL, Pavel a Helena HARTLOVÁ. *Psychologický slovník*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2000, s. 360. ISBN 80-7178-303-X.)

⁸³ Postupné začleňování jedince do společnosti prostřednictvím nápodoby a identifikace, nejdříve v rodině, dále v malých společenských skupinách až po zapojení se do nejširších společenských vztahů (HARTL, Pavel a Helena HARTLOVÁ. *Psychologický slovník*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2000, s. 548. ISBN 80-7178-303-X.)

⁸⁴ VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, s. 288-289. ISBN 978-80-247-1428-8.

či sobeckými pohnutkami, je složena ze čtyř různých druhů motivů. Samotného prožitku empatie (vysoký x nízký), motivace (altruistická x sobecká), možnosti úniku (ano x ne) a reakce (pomoc x únik). Při altruistické reakci a tedy i vysoké empatii k druhým nerozhoduje, zda máme nebo nemáme možnost úniku ze situace. Naši reakcí bude vždy pomoc druhému jedinci. U sobecké motivace je tomu trochu jinak. Pokud se nám možnost úniku naskytne, tak ji využijeme. Jestliže možnost úniku při sobecké motivaci není, druhému pomůžeme, naše pomoc však bude egoistická, jelikož se budeme snažit snížit intenzitu vlastního napětí, kdy toto napětí je způsobeno pro nás nepříjemnou situací. Pomůžeme, abychom z této nepříjemné situaci mohli co nejrychleji utéct.⁸⁵ Batsonova empaticko – altruistická hypotéza je tedy v protikladu s teorií sociální výměny, která říká, že jedinec pomůže pouze v případě, kdy z této výměny vyjde se ziskem. Pokud mají lidé vysokou míru empatie, pomohou druhému bez ohledu na to, zda se jim to vyplatí či ne.

6.2 Situační faktory

Denně se nacházíme v nových situacích, které mohou vést k našemu potenciálnímu prosociálnímu chování. O tom, zda druhému pomůžeme, nebo se naopak zachováme vůči němu lhostejně, rozhoduje několik situačních faktorů. Experimentální výzkumy situačních faktorů se rozeběhly po známém a tragickém případě Kitty Genoveseové⁸⁶, která byla ubodána za přihlížení několika desítek sousedů. Slaměník a Janoušek popisují tyto čtyři situační faktory, které ovlivňují prosociální chování jedince, zda v danou chvíli pomůže nebo ne. Prvním faktorem, který popisují, je takzvaný efekt přihlízejícího. Čím větší je skupina lidí, kteří vidí jedince, který potřebuje pomoci, tím je pravděpodobnost pomoci menší. V tomto efektu by se tedy dalo říci, že platí přímá úměra. Naše jednání je v danou chvíli ovlivněno ostatními přítomnými lidmi a to tím způsobem, že čím

⁸⁵ HEWSTONE, Miles a Wolfgang STROEBE. *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2006, s. 342-343. ISBN 80-7367-092-5.

⁸⁶ 13. března 1964 byla v New Yorku sexuálně napadena a 28 bodnými ranami zavražděna Kitty Genovese za apatického přihlížení 38 svědků. Příběh o události byl vytvořen dvěma americkými novináři a postavil základ k psychologickému zkoumání efektu přihlízejících a hlavně rozptýlené odpovědnosti. Později došlo ke konfrontaci chybějících důkazů a vytvořeného příběhu. (MANNING, Rachel, Mark LEVINE a Alan COLLINS. *The Kitty Genovese Murder and the Social Psychology of Helping: The Parable of the 38 Witnesses*. *American Psychologist*. 2007, vol. 62, issue 6, s. 555-562.)

více lidí se v naší blízkosti nalézají, tím klesá míra naší odpovědnosti a dochází k jejímu rozptýlení na celou skupinu a zároveň se tím i zvyšuje naše pasivita vůči okolí. Tento jev je spojený s efektem přihlížejícího a nazývá se rozptýlená odpovědnost. Kdybychom byli v situaci sami, cítili bychom, že máme odpovědnost pomoci. Jakmile je v situaci skupina více lidí, odpovědnost se mezi ně rozkládá a každý čeká, že zareaguje ten druhý. Efekt přihlížejícího je menší, pokud v situaci, kdy někdo potřebuje pomoci, se ocitli naši známí nebo příbuzní. Druhým faktorem je nejednoznačnost situace. Situace vyžadující pomoc ostatních mohou vzniknout během několika sekund a jedinec má k jejímu posouzení a následnému vyhodnocení jen určitý čas. To má za následek, že reaguje podle toho, jak reagují lidé v jeho okolí. Pokud jsou ostatní přítomní lidé v klidu a nejeví žádné známky zneklidnění, vyvodí si z toho důsledek, že není třeba jeho zásahu. Naopak při zneklidnění ostatních, ale zároveň jejich nezasahování, si může jedinec situaci vyložit jako vyloženě nebezpečnou a také nezasáhnout. Příkladem této situace může být útočník s nožem. Třetím faktorem je zvažování kompetentnosti a následný strach z nevhodného zásahu. Jedinec v situaci vyžadující pomoc přehodnocuje svoji kvalifikaci k poskytnutí pomoci. Posledním faktorem snižujícím pravděpodobnost zásahu v danou chvíli je strach ze sociálního omylu. Jedinec se může stát terčem pro něj nepříjemného žertu nebo jeho nekvalifikovaný pokus o zásah může vyvolat posměšky okolí. Se vzrůstající velikostí skupiny tento pocit strachu stoupá a zároveň klesá pravděpodobnost pomoci.⁸⁷

Latané a Darley navíc zjistili, že důležitou roli při jedincově rozhodování hraje to, že jedinec se nerozhoduje v klidných podmínkách, ale pod situačním tlakem. Situace vyžadující zásah často přichází znenadání, jedinec musí během pár okamžiků vyhodnotit několik rozhodujících faktorů, zda je pomoc potřebná, či zda vůbec dokáže druhému efektně pomoci a několik dalších. Jedinec je tedy v danou chvíli ovlivňován stresem, naléhavostí situace, potenciální hrozbou či

⁸⁷ VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, s. 291-293. ISBN 978-80-247-1428-8.

nejednoznačností situace. I zde platí, že se vzrůstajícím počtem jedinců ve skupině je rozhodování pod tlakem těžší a vede k nečinnosti.⁸⁸

6.3 Prosociální osobnost

V této části je třeba nastínit, jaké rysy má altruistická osobnost, která se nejčastěji prosociálního chování dopouští. Podle D. Clarke se altruistické osobnosti vyznačují následujícími rysy. Mají silnou vnitřní kontrolu, která v jedinci vyvolává pocit povinnosti pomoci v naléhavých situacích. Dalším rysem je to, že altruistické osobnosti mají představu spravedlivého světa, kdy vědomí nezaslouženého utrpení tuto osobnost aktivuje a nabádá k nezištné pomoci. Třetím rysem je pocit sociální odpovědnosti vůči společnosti. Dalším rysem prosociální osobnosti je větší schopnost projevit empatii a tito lidé jsou také méně egocentricky založeni než většina populace. Toto jsou jedny ze základních rysů, jak je rozdělil D. Clarke. Proč se lidé ale na pohled nezištně rozhodnou pomoci nebo nepomoci druhému, je ovlivněno mnoha dalšími faktory. Může to být například nálada, či celkové pozitivní či negativní naladění osobnosti v danou chvíli, přítomnost nebo naopak absence jiných lidí, takzvaný efekt přihlížejícího apod.⁸⁹

6.3.1 Nálada

Vliv nálady na ochotu pomoci je u člověka nezpochybnitelný, ať se jedinec cítí špatně nebo naopak dobře, vždy to hraje důležitou roli v jeho následujícím chování a tudíž i pomáhání.

Empirické studie poukazují na to, „že pomáhání je podporováno dobrou náladou, navozenou úspěchem nebo představami šťastných prožitků či vzpomínkami na ně.“⁹⁰

Jestliže se člověk cítí sám špatně, pak pomoci druhému u něj dojde k tomu, že samotná pomoc druhému se pro něj stává odměňující. Co je ale

⁸⁸ WEINER, Irving B. *Handbook of Psychology*. Hoboken, NJ: Wiley, 2003, s. 472. sv. 5. ISBN 978-0-470-61904-9.

⁸⁹ NAKONEČNÝ, Milan. *Sociální psychologie*. Vyd. 2., rozš. a přeprac. Praha: Academia, 2009, s. 222. ISBN 978-80-200-1679-9.

⁹⁰ HEWSTONE, Miles a Wolfgang STROEBE. *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2006, s. 336. ISBN 80-7367-092-5.

zajímavé je to, že pomoc druhému má odměňující hodnotu i pro toho, kdo se cítí v danou chvíli dobře. Co ale stojí za tímto druhem odměny? Jednou z variant je touha zachování dobré nálady. Když se cítí jedinec dobře, chce si svoji dobrou náladu udržet, a pokud potká člověka, který potřebuje pomoc, jeho nálada by se mohla změnit, a tak mu raději pomůže. Další možností je, že pokud se člověk cítí dobře, myslí i na pozitivní aspekty života. Při dobré náladě člověk snáze zapomene, co ho bude pomoc stát a jaké náklady do ní bude muset investovat, a naopak si svůj akt spojí s tím, co odměňujícího mu přinese.⁹¹

6.3.2 Představa spravedlivého světa

„Zobecněné očekávání, že člověk má, co si zaslouží. Nezasloužené utrpení druhých, tudíž tento předpoklad ohrožuje a aktivuje snahy o nápravu. Daný jedinec trpícímu pomůže, nebo jej devaluje.“⁹² Ve své činnosti přišel Miller na to, že silná představa spravedlivého světa vede k prosociálnímu chování a podnítí ochotu pomoci pouze tehdy, pokud je na jejím základě jedinec schopen problém druhého vyřešit. Pokud tomu tak není, a jedinec není schopen na jejím základě tento problém vyřešit, dochází k oslabování představy spravedlivého světa a jeho snaha o zachování této představy vede k tomu, že pomoc je přerušena a následně dochází k devaluaci oběti. Většinou k tomuto procesu dochází v uvedeném pořadí, ne naopak.⁹³

6.4 Motivace a morálka

„Motivaci lze definovat jako souhrn všech intrapsychických dynamických sil neboli motivů, které zpravidla aktivizují a organizují chování i prožívání s cílem změnit existující neuspokojivou situaci nebo dosáhnout něčeho pozitivního.“⁹⁴

⁹¹ WEINER, Irving B. *Handbook of Psychology*. Hoboken, NJ: Wiley, 2003, s. 466. sv. 5. ISBN 978-0-470-61904-9.

⁹² HEWSTONE, Miles a Wolfgang STROEBE. *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2006, s. 339. ISBN 80-7367-092-5.

⁹³ HEWSTONE, Miles a Wolfgang STROEBE. *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2006, s. 339. ISBN 80-7367-092-5.

⁹⁴ PLHÁKOVÁ, Alena. *Učebnice obecné psychologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2011, s. 319. ISBN 978-80-200-1499-3.

„Altruistické činy existují a vzniká otázka, čím jsou motivovány, když povaha člověka je v podstatě egoistická.“⁹⁵

V sociální psychologii je tedy zásadní otázka, čím je prosociální chování neboli pohotovost k pomoci motivována. Pohotovost a ochota k altruistickému jednání je ovlivněna mimo jiné právě motivací, především motivací sociální. Sociální motivace je spojena s altruistickými rysy, to znamená, že nejsilnější motivaci k prosociálnímu chování mají osoby, které se vyznačují jedním nebo více rysy altruistické osobnosti, které jsem popsal výše (jedná se například o motivační vliv empatie). Polský psycholog Reykowski uvedl, že prosociální chování se děje s ohledem na mimoosobní cíle. To však není zcela přesné, jelikož jedinec jedná také s ohledem na cíle, s nimiž se jeho jednání identifikuje a které je mu vlastní. Příkladem může být právě dobrovolnictví, či charitativní činnost. Motivy k altruistickému chování mohou být rozličné, jedním z těch nejdiskutovanějších je tzv. společenský exhibicionismus, kdy člověk pomáhá, aby před společností ukázal, jak je šlechetný a vysloužil si obdiv. Znamé jsou dokonce výzkumy, kdy člověk daruje více peněz na charitu, pokud ví, že je sledován.⁹⁶

Zde je třeba říci, jak píše Nakonečný, že mezi altruistickým jednáním a osobní morálkou existuje nezpochybnitelná souvislost. Osobní morálka je zdrojem motivace altruistického jednání. Vyskytují se však různá pojetí vývoje a motivačního působení osobní morálky. Altruismus přispívá k přežití sociálních skupin i jedinců díky fungování morálních norem, které jsou ve společnosti ustanoveny, v průběhu staletí se měnily a vždy fungovaly jako regulátory jednání. Tyto morální normy jsou zvnitřňovány, člověk si díky nim uvědomuje, co je a co není správné, a podle toho jedná. Je možné, že mnozí lidé uznávají morální normy jen pod pohrůzkou negativní sankce, trestu, a nemají je dostatečně vžitě. V různých situacích může docházet ke konfliktu morálky a jednání, dochází k tzv. morálním konfliktům, kdy člověk začne přemýšlet, zda to, co dělá, je správné, a

⁹⁵ NAKONEČNÝ, Milan. *Sociální psychologie*. Vyd. 2., rozš. a přeprac. Praha: Academia, 2009, s. 221. ISBN 978-80-200-1679-9.

⁹⁶ NAKONEČNÝ, Milan. *Motivace lidského chování*. 1.vyd. Praha: Academia, 1997, s. 243-247. ISBN 80-200-0592-7.

zda mu jeho altruistické chování podle jeho morálních norem za to stojí (např. pomoc člověku, o kterém ví, že nejedná legálně).⁹⁷

6.5 Dobrovolnictví

Jedním z nejrozšířenějších projevů prosociálního chování ve společnosti se v posledních letech stalo dobrovolnictví, přestože se tento pojem pojí a proplétá celou naší historií od nepaměti. Největší tradici a nejrozvinutější formu má dobrovolnictví v Severní Americe, ale i mnoha evropských zemích a po listopadové revoluci se znovu rozvíjí i v České republice, kde se dobročinná činnost rozvinula hlavně v 19. století, aby po vzniku samostatného Československa nabrala ještě na větší síle a následně byla násilně přerušena 2. světovou válkou a poté i totalitním režimem, který nad touto činností převzal všechnu kontrolu.⁹⁸

„Dobrovolník je člověk, který bez nároku na finanční odměnu poskytuje svůj čas, svoji energii, vědomosti a dovednosti ve prospěch ostatních lidí či společnosti.“⁹⁹

Na základě proběhnuvšího výzkumu v České republice byla vytvořena typologie motivace k dobrovolnictví a za pomoci statistické analýzy dat rozčleněna na tři typy. Prvním a zároveň i dominantním typem je konvenční či normativní motivace, která je založena v naší společnosti na principech křesťanské morálky, kdy jedincova motivace je ovlivněna sociálními nebo morálními normami dané společnosti. Lidé prostě pomáhají druhým, protože se to tak dělá. Druhým typem byla určena reciproční motivace, která již podle názvu napovídá, že dobrovolníci nejen něco dávají, ale zároveň i něco dostávají. Co dobrovolnictvím člověk získá, je pro každého jedince individuální, nejčastěji se však vyskytovalo potkávání nových lidí a nové mezilidské kontakty, setkání se s novými situacemi a uplatnění svých schopností. Třetím a posledním typem se stala motivace nerozvinutá. Zde se vyskytují takové aspekty, které ovlivňují

⁹⁷ NAKONEČNÝ, Milan. *Sociální psychologie*. Vyd. 2., rozš. a přeprac. Praha: Academia, 2009, s. 229-230. ISBN 978-80-200-1679-9.

⁹⁸ TOŠNER, Jiří a Olga SOZANSKÁ. *Dobrovolníci a metodika práce s nimi v organizacích*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2002, s. 23-31. ISBN 80-7178-514-8.

⁹⁹ TOŠNER, Jiří a Olga SOZANSKÁ. *Dobrovolníci a metodika práce s nimi v organizacích*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2002, s. 35. ISBN 80-7178-514-8.

jedincovo rozhodování, jako jsou důvěra v organizaci, přesvědčení o smysluplnosti a pocit, že vykonanou prací může šířit dobré myšlenky.¹⁰⁰

¹⁰⁰ TOŠNER, Jiří a Olga SOZANSKÁ. *Dobrovolníci a metodika práce s nimi v organizacích*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2002, s. 46-47. ISBN 80-7178-514-8.

7 DISKUZE

Ve své bakalářské práci se zaměřuji na tři konkrétní roviny výkladu altruismu. Téma altruismu je velice rozsáhlé a komplikované a lze jej analyzovat prostřednictvím dalších vědeckých disciplín. V práci se například nezabývám pojetím altruismu v rovině sociologické, etické, filosofické, či ekonomické. Zde bych chtěl krátce nastínit, jak se tyto vědecké disciplíny altruismu dotýkají a jak lze na projevy altruistického jednání nahlížet i z jiných perspektiv.

Filosofická a etická rovina nahlíží na téma altruismu prostřednictvím morálky, morálních povinností jedince a mravu. Filosofové si již od nepaměti kladli otázku, proč se někteří lidé chovají k druhým dobře a jiní špatně. Na tomto místě by tedy bylo možné podrobně prozkoumat oblast morálky jedince. Zda má společnost na jedince dobrý či špatný vliv, zda se jedinec rodí ctnostný či naopak. Bylo by například možné nahlídnout na kategorický imperativ prostřednictvím altruismu nebo se pokusit analyzovat, jakou souvislost mají altruismus a klasické ctnosti.

Fenomén daru, o kterém pojednává celá jedna kapitola, by bylo možné analyzovat prostřednictvím ekonomické teorie, která na tento jev nahlíží z pohledu ekonomické směny. Dále bych mohl konfrontovat ekonomickou racionalitu a snahu o maximalizaci jedincova blahobytu v protikladu s projevy altruistického chování, které se vyznačují zájmem o veřejné blaho a sociální prosperitu. Ekonomická nerovnováha a majetková nerovnost lidí ve společnosti vede k institucionalizaci prosociálního chování. Jedním z velkých fenoménů poslední doby se stala filantropie, která se právě skrze koncepčnost a organizaci neustále rozvíjí a to například formou neziskových organizací.

Ve své práci také opomím vývoj altruismu a prosociálního chování v dějinách a chybí mi zde kritický rozměr, který by mi právě pohled do historie mohl nabídnout. Nezabývám se vývojem institucionalizovaných forem, v tomto směru by se nabízel pohled skrze náboženství a konkrétněji prostřednictvím křesťanství.

8 ZÁVĚR

Cílem mé bakalářské práce byla teoretická analýza altruismu. Altruismus jsem analyzoval na třech strukturálních úrovních jeho možného výkladu. Konkrétně jsem provedl rozbor altruismu na úrovni lidské přirozenosti, dále na úrovni kultury a jednotlivce. Při analýze altruismu na úrovni rodu *Homo* jsem uplatnil především poznatky z oboru evoluční biologie, ze které toto studium primárně vychází. Na základě těchto zdrojů jsem popsal tři základní vysvětlení altruistického chování, tedy altruismus skupinový, příbuzenský a reciproční. Základní tezí kapitoly je, že altruismus je projevem chování, který zvyšuje biologickou zdatnost jedince. Výklad altruismu na úrovni kultury jsem provedl za použití poznatků sociální a kulturní antropologie. Altruismus zde analyzuji zejména prostřednictvím fenoménu daru. Dar je zde pojat jako prostředek, který vytváří závazky mezi jedinci navzájem a funguje na základě reciprocity. Konkrétně jsem fungování těchto závazků vysvětlil na příkladech forem směny, které se uplatňovaly v archaických společnostech. Tedy na příkladu potlače, kuly a taongy. Poté popisují princip reciprocity a motivaci daru. Pro kapitolu, v níž jsem analyzoval altruismus na úrovni jedince, byly hlavním zdrojem informací znalosti sociální psychologie. Mým cílem zde bylo popsat rysy altruistického chování a altruistické osobnosti. To popisují prostřednictvím sociálních norem, sociální výměny a empatie. Dále zkoumám situační faktory, které mají na prosociální jednání vliv. Základní tezí této kapitoly je vliv společnosti a altruistických rysů osobnosti na prosociální chování jedince.

S projevy prosociálního chování se můžeme všichni setkat v našem každodenním životě. Postupně jsem se zabýval příčinami altruistického chování a zkoumal jednotlivé aspekty, které nás k tomuto chování vedou. Altruistické projevy chování byly vždy zájmem vědeckého zkoumání, protože odporovaly představám o egoistických jedincích, kteří mají v zájmu jen svůj vlastní prospěch. Ať už je pomoc druhému vedena sobeckými zájmy nebo naopak zájmy altruistickými, důležitá je pomoc sama o sobě. Vždy je lepší z jakéhokoli důvodu pomoci, než nečinně přihlížet.

SEZNAM POUŽITÉ ČESKÉ LITERATURY A PRAMENŮ

Knižní:

BARRETT, Louise, Robin DUNBAR a John LYCETT. *Evoluční psychologie člověka*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2007, 551 s. ISBN 978-80-7178-969-7.

BOURDIEU, Pierre. *Teorie jednání*. Vyd. 1. Praha: Karolinum, 1998, 179 s. ISBN 80-7184-518-3.

DAWKINS, Richard. *Sobecký gen*. Vyd. 1. Praha: Mladá fronta, 1998, 319 s. ISBN 80-204-0730-8.

FLEGR, Jaroslav. *Evoluční biologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005, 559 s. ISBN 80-200-1270-2.

GIDDENS, Anthony. *Sociologie*. Vyd. 1. Praha: Argo, 1999, 595 s. ISBN 80-7203-124-4.

HARTL, Pavel a Helena HARTLOVÁ. *Psychologický slovník*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2000, 774 s. ISBN 80-7178-303-X.

HAYES, Nicky. *Základy sociální psychologie*. Vyd. 4. Praha: Portál, 2007, 166 s. ISBN 978-80-7367-283-6.

HEWSTONE, Miles a Wolfgang STROEBE. *Sociální psychologie: moderní učebnice sociální psychologie*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2006, 769 s. ISBN 80-7367-092-5.

HOLMAN, Robert. *Ekonomie*. 4. aktualiz. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005, 709 s. ISBN 80-7179-891-6.

JANDOUREK, Jan. *Slovník sociologických pojmů: 610 hesel*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2012, 258 s. ISBN 978-802-4736-792.

KOUKOLÍK, František. *Sociální mozek*. Vyd. 1. Praha: Univerzita Karlova v Praze, nakladatelství Karolinum, 2006, 269 s. ISBN 80-246-1242-9.

KROPOTKIN, Petr. *Pospolitost: (vzájemná pomoc)*. Praha: Nakladatelem Družstva Kniha, 1922, 259 s.

MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999, 201 s. KLAS, sv. 4. ISBN 80-85850-77-X.

MURPHY, Robert Francis. *Úvod do kulturní a sociální antropologie*. 2. vyd. Praha: Sociologické nakladatelství, 2004, 268 s. ISBN 978-80-86429-25-0.

MUSIL, Jiří. *Sociální a kulturní soudržnost v diferencované společnosti*. Praha: CESES FSV UK, 2008, 51 s. ISSN 1801-1640.

NAKONEČNÝ, Milan. *Motivace lidského chování*. 1.vyd. Praha: Academia, 1997, 270 s. ISBN 80-200-0592-7.

NAKONEČNÝ, Milan. *Sociální psychologie*. Vyd. 2., rozš. a přeprac. Praha: Academia, 2009, 498 s. ISBN 978-80-200-1679-9.

PLHÁKOVÁ, Alena. *Učebnice obecné psychologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2011, 472 s. ISBN 978-80-200-1499-3.

RIDLEY, Matt. *Původ ctnosti. O evolučních základech a zákonitostech nesobeckého jednání člověka*. 1. vyd. Praha: Portál, 2000, 295 s. ISBN 80-7178-351-X.

SOUKUP, Martin. *Kultura: Biokulturologická perspektiva*. Červený Kostelec: Pavel Mervart, 2011, 367 s. ISBN 978-80-87378-96-0.

TOŠNER, Jiří a Olga SOZANSKÁ. *Dobrovolníci a metodika práce s nimi v organizacích*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2002, 149 s. ISBN 80-7178-514-8.

VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 404 s. ISBN 978-80-247-1428-8.

SEZNAM POUŽITÉ ZAHRANIČNÍ LITERATURY A PRAMENŮ

Knižní:

BERKOWITZ, Leonard (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*. San Diego, Calif: Academic Press, 1987, 432 s. ISBN 0-12-015220-7.

CARTWRIGHT, John. *Evolution and Human Behaviour: Darwinian Perspectives on Human Nature*. 2. ed. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2008, 376 s. ISBN 978-0262533041.

GOULDNER, Alvin W. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review*. 1960, vol. 25, issue 2, s. 161-178.

KOMTER, A. Gifts and Social Relations: The Mechanisms of Reciprocity. *International Sociology*. 2007-01-01, vol. 22, issue 1, s. 93-107.

MANNING, Rachel, Mark LEVINE a Alan COLLINS. The Kitty Genovese Murder and the Social Psychology of Helping: The Parable of the 38 Witnesses. *American Psychologist*. 2007, vol. 62, issue 6, s. 555-562.

WEINER, Irving B. *Handbook of Psychology*. Hoboken, NJ: Wiley, 2003, 668 s. sv. 5. ISBN 978-0-470-61904-9.

BIBLIOGRAFICKÉ ÚDAJE

Jméno a příjmení autora: Martin Tychtl

Studijní program: Sociální politika a sociální práce

Studijní obor: Sociální práce se zaměřením na komunikaci a aplikovanou psychoterapii

Název práce: Přehled teoretických pojetí altruismu

Počet stran (bez příloh): 43

Počet titulů české literatury a pramenů: 22

Počet titulů zahraniční literatury a pramenů: 6

Vedoucí práce: Doc. PhDr. Martin Soukup, Ph.D.

Rok dokončení práce: 2013

**Posudek vedoucího/oponenta bakalářské/diplomové práce
na Pražské vysoké škole psychosociálních studií**

Jméno a příjmení studenta: Martin Tychtl

Obor studia: Sociální práce se zaměřením na komunikaci a aplikovanou psychoterapii

Název práce: Přehled teoretických pojetí altruismu

Vedoucí práce: Doc. PhDr. Martin Soukup

Technické parametry práce:

Počet stránek textu (bez příloh): 43

Počet stránek příloh: 0

Počet titulů v seznamu literatury: 71

0**	1	2	3	4
-----	---	---	---	---

Výběr tématu

Závažnost tématu

		2		
--	--	---	--	--

Oborová příléhavost tématu

		2		
--	--	---	--	--

Originalita tématu a jeho zpracování

		2		
--	--	---	--	--

Formální zpracování

Jazykové vyjádření (respektování pravopisné normy, stylistické vyjadřování, zvládnutí odborné terminologie)

	1			
--	---	--	--	--

Práce s odbornou literaturou a prameny (citace, parafráze, odkazy, dodržení norem pro citace, cizojazyčná literatura)

	1			
--	---	--	--	--

Formální zpracování (jasnost tématu, rozčlenění textu, průvodní aparát, poznámky, přílohy, grafická úprava)

	1			
--	---	--	--	--

Metody práce

Vhodnost a úroveň použitých metod

X				
---	--	--	--	--

Využití výzkumných empirických metod

X				
---	--	--	--	--

Využití praktických zkušeností

X				
---	--	--	--	--

Obsahová kritéria a přínos práce

Přístup autora k řešené problematice (samostatnost, iniciativa, spolupráce s vedoucím práce)

		2		
--	--	---	--	--

Naplnění cílů práce

	1			
--	---	--	--	--

Vyváženost teoretické a praktické části v daném tématu

X				
---	--	--	--	--

Návaznost kapitol a subkapitol

	1			
--	---	--	--	--

** 0 – nehodnoceno; 1 – výborně; 2 – velmi dobře; 3 – dobře; 4 – neprospěš/a

Dosažené výsledky, odborný vklad, použitelnost výsledků v praxi

		2		
--	--	---	--	--

Vhodnost prezentace závěrů práce (publikace, referáty, apod.)

		2		
--	--	---	--	--

Otázky a náměty k diskusi při obhajobě:

Vymezte prosím pojem dar z hlediska sociologie a proveďte srovnání koncepce daru u Marcela Mausse a Pierra Bourdieu

Celkové hodnocení práce (klady, nedostatky):

Předmětem předložené bakalářské práce je teoretická analýza altruismu, kterou autor provedl na třech strukturálních úrovních. Jasně stanoveným cílem je výklad altruismu na úrovni lidského přirozenosti, kultury a z hlediska jednotlivce. V úvodních pasážích práce autor vymezuje základní pojmy práce. Vycházel z relevantní literatury, nicméně mohl se opřít o širší spektrum odborných zdrojů (např. ke zpracování pojmu kultura zvolil jen jednu knihu). Naopak při vymezování pojmu dar se neodkazuje na žádný zdroj, což by samo o sobě nemuselo být na závadu, pokud by definice pojmu byla přesvědčivá. Oceňuji však snahu o vlastní definici zvolených pojmů.

Teoretická východiska práce tvoří zejména poznatky a koncepce evoluční biologie, sociální a kulturní antropologie, sociologie a psychologie. Podle mého soudu prezentace biologických základů altruismu naznačuje, že autor tuto problematiku dobře zvládl a přesvědčivě ji tlumočí. Naopak méně zvládnutým dojmem působí pasáže věnované výkladu altruismu jako kulturního jevu. Zde se autor většinou opřel jen o knihu Marcela Mausse Esej o daru, přitom k tématu existuje specializovaná literatura. Z hlediska formální stránky práce by se měl propříště autor vyvarovat členění seznamu použitých zdrojů do sekcí.

Obecně lze konstatovat, že předložená bakalářská práce splňuje kritéria kladená na tento typ závěrečných kvalifikačních prací. Má logickou strukturu, autor ji vybavil odpovídajícím poznámkovým aparátem a seznamem použitých zdrojů, na než odkazuje v souladu s normou. V práci se jen místy vyjadřuje autor neobratně či nejistě. Oceňuji snahu pracovat s primárními prameny, autor si povětšinou nezjednodušil práci přebíráním informací z přehledových textů.

Doporučení k obhajobě: doporučuji

Navrhovaná klasifikace: velmi dobře

Datum, podpis:



**Posudek vedoucího/opponenta bakalářské/diplomové práce
na Pražské vysoké škole psychosociálních studií**

Jméno a příjmení studenta/-tky: Martin Tychtl

Obor studia: Sociální práce se zaměřením na komunikaci a aplikovanou psychoterapii

Název práce: Přehled teoretických pojetí altruismu

Vedoucí/oponent práce: doc. Ing. Mgr. Mgr. Peter Tavel, Ph.D.

Technické parametry práce:

Počet stránek textu (bez příloh): 43

Počet stránek příloh: 0

Počet titulů v seznamu literatury: 28

0**	1	2	3	4
-----	---	---	---	---

Výběr tématu

Závažnost tématu

	1			
--	---	--	--	--

Oborová příléhavost tématu

	1			
--	---	--	--	--

Originalita tématu a jeho zpracování

		2		
--	--	---	--	--

Formální zpracování

Jazykové vyjádření (respektování pravopisné normy, stylistické vyjadřování, zvládnutí odborné terminologie)

	1			
--	---	--	--	--

Práce s odbornou literaturou a prameny (citace, parafráze, odkazy, dodržení norem pro citace, cizojazyčná literatura)

		2		
--	--	---	--	--

Formální zpracování (jasnost tématu, rozčlenění textu, průvodní aparát, poznámky, přílohy, grafická úprava)

	1			
--	---	--	--	--

Metody práce

Vhodnost a úroveň použitých metod

	1			
--	---	--	--	--

Využití výzkumných empirických metod

0				
---	--	--	--	--

Využití praktických zkušeností

0				
---	--	--	--	--

Obsahová kritéria a přínos práce

Přístup autora k řešené problematice (samostatnost, iniciativa, spolupráce s vedoucím práce)

0				
---	--	--	--	--

Naplnění cílů práce

	1			
--	---	--	--	--

Vyváženost teoretické a praktické části v daném tématu

0				
---	--	--	--	--

Návaznost kapitol a subkapitol

	1			
--	---	--	--	--

** 0 – nehodnoceno; 1 – výborně; 2 – velmi dobře; 3 – dobře; 4 – neprospěl/a

Dosažené výsledky, odborný vklad, použiteľnosť výsledkov v praxi

		2		
--	--	---	--	--

Vhodnosť prezentácie záverov práce (publikácie, referáty, apod.)

	1			
--	---	--	--	--

Otázky a námety k diskusi pri obhajobe:

1. Ktorá teória autora najviac oslovila?
2. Prečo sa autor venoval tejto téme?
3. Vie si autor predstaviť výskum v tejto oblasti? Aký?

Celkové hodnotenie práce (klady, nedostatky):

Zhrnutie prístupov a pohľadov na altruizmus odpovedajúce úrovni bakalárskej práce. Drobná výhrada je tiež nedostatočná práca so zahraničnou literatúrou. Autor sa tiež málo venuje problematike spochybnenia altruistického správania na základe niektorých teórií, ktoré tvrdia, že altruistické správanie neexistuje. Viac by som sa tiež venoval pojmu empatia (na s. 41 a 42 je priestor nedostatočný). Formálne nedostatky: na s.50 nie sú jednotné tabulátory. Odkazovanie na literatúru je na výbornej úrovni i keď autor miestami neuvádza odkazy na pramene dostatočne – napr. na s. 13 a 14. Odkazovanie by som odporúčal i keď je táto časť iba zhrnutím východisiek. Vyskytujú sa drobnosti, ako napríklad, že za poznámkou pod čiarou 18 a 19 bodka nie je a za poznámkou 21 a 22 bodka je.

Doporučení k obhajobe: doporučuji/nedoporučuji*

Navrhovaná klasifikace: výborný

Datum, podpis:

24.8.2013



*
nehodící se, škrtněte