

# OSOBNOSTNÍ ASPEKTY PROSOCIÁLNÍHO CHOVÁNÍ A EMPATIE

---

Helena Zášková – Zdeněk Mlčák





TRITON  
Praha / Kroměříž

## **Osobnostní aspekty prosociálního chování a empatie**

Helena Zášková – Zdeněk Mičák

Monografie je určena studentům zdravotně sociálních oborů, sociální práce, sociální pedagogiky, andragogiky a příbuzných oborů, dále pracovníkům veřejné správy v oblasti sociálního zabezpečení a zdravotnictví, pracovníkům neziskových organizací poskytujících sociální služby, sociálním pracovníkům, event. dalším pracovníkům v sociální sféře.

# OSOBNOSTNÍ ASPEKTY PROSOCIÁLNÍHO CHOVÁNÍ A EMPATIE

---

Helena Zášková - Zdeněk Mlčák



Helena Zášková – Zdeněk Mlčák

**Osobnostní aspekty prosociálního chování a empatie**

*Tato kniha ani žádná její část nesmí být kopírována, rozmnožována ani jinak šířena bez písemného souhlasu vydavatele.*

**Autoři:**

doc. PhDr. Helena Zášková, CSc.

PhDr. Zdeněk Mlčák, Ph.D.

**Recenzenti:**

prof. PhDr. Ladislav Lovaš, CSc., Filozofická fakulta UPJŠ v Košicích

doc. PhDr. František Baumgartner, CSc., Psychologický ústav AV ČR, Brno

doc. Dr. Eva Saunders, WKS – Wiener Kommunikations und Sprachschule, Wien

*Tato kniha byla finančně podpořena GAČR č. 406/06/0861  
„Prosociální chování a jeho vazba k altruismu, afiliaci a empatii“*

© Helena Zášková, Zdeněk Mlčák, 2009

Cover © Renata Brtnická, 2009

© TRITON, 2009

Vydalo nakladatelství TRITON v roce 2009

Vykáňská 5, 100 00 Praha 10

www.tridistri.cz

**ISBN 978-80-7387-306-6**

---

# Obsah

## PRVNÍ KAPITOLA

*(Helena Záškodná)*

<b>1. Teoretické aspekty altruismu</b> . . . . .	13
1.1 Terminologické vymezení . . . . .	13
1.2 Pojetí altruismu . . . . .	16
1.2.1 Filozofické pojetí altruismu . . . . .	18
1.2.2 Evoluční pojetí altruismu . . . . .	25
1.2.2.1 Kulturně evoluční pojetí altruismu . . . . .	39
1.2.3 Psychologické pojetí altruismu . . . . .	41
1.2.3.1 Počáteční psychologické přístupy k egoismu/altruismu . . . . .	41
1.2.3.2 Současné sociálněpsychologické koncepce altruismu . . . . .	45

## DRUHÁ KAPITOLA

*(Helena Záškodná)*

<b>2. Teoretické aspekty prosociálního chování</b> . . . . .	49
2.1 Druhy prosociálního chování . . . . .	49
2.2 Pravděpodobnost poskytnutí pomoci . . . . .	52
2.3 Teorie prosociálního chování . . . . .	54
2.3.1 Prosociální chování jako důsledek internalizace sociálních norem . . . . .	55
2.3.2 Prosociální chování jako důsledek osobních norem . . . . .	62
2.3.3 Pomoc jako výsledek analýzy nákladů – zisku . . . . .	63
2.3.4 Prosociální chování jako projev empaticko-altruistického motivu . . . . .	66
2.3.5 Prosociální chování jako rozhodovací proces . . . . .	67
2.4 Vývoj prosociálního chování . . . . .	73
2.4.1 Prosociální chování jako výsledek socializace . . . . .	81
2.5 Prosociální osobnostní rysy a prosociální tendence . . . . .	86
2.6 Motivy a emoční moderátory prosociálního chování . . . . .	94

**TŘETÍ KAPITOLA***(Zdeněk Mlčák)*

<b>3. Teoretické aspekty empatie</b> . . . . .	99
3.1 Nástin konceptuálního vývoje empatie . . . . .	100
3.2 Problematika současného pojetí empatie . . . . .	105
3.2.1 Emocionální koncepce empatie . . . . .	111
3.2.2 Kognitivní koncepce empatie . . . . .	112
3.2.3 Emocionálně kognitivní koncepce empatie . . . . .	113
3.2.4 Multifázové koncepce empatie . . . . .	115
3.2.5 Multidimenzionální koncepce empatie . . . . .	119
3.3 Fylogenetické aspekty empatie . . . . .	124
3.4 Ontogenetické aspekty empatie . . . . .	128
3.5 Emocionální důsledky empatie . . . . .	136
3.6 Kognitivní důsledky empatie . . . . .	139
3.7 Empatie a prosociální chování . . . . .	142
3.8 Měření empatie a její rozvíjení . . . . .	145

**ČTVRTÁ KAPITOLA***(Z. Mlčák: 4.1; 4.4; 4.5; H. Zášková: 4.2; 4.3; 4.6; 4.7; 4.8)*

<b>4. Další proměnné projektu</b> . . . . .	149
4.1 Pojetí genderu v současné psychologii . . . . .	149
4.1.1 Nástin ontogeneze genderové identity . . . . .	151
4.1.2 Gender, prosociální chování a empatie . . . . .	157
4.2 Dobrovolnictví . . . . .	159
4.3 Filantropie jako druh prosociálního chování . . . . .	165
4.4 Pětifaktorový model osobnosti . . . . .	168
4.5 Afiliativní tendence . . . . .	172
4.6 Arousabilita . . . . .	174
4.7 Optimismus . . . . .	176
4.8 Hodnoty a hodnotová orientace . . . . .	179

**PÁTÁ KAPITOLA***(Helena Zášková)*

<b>5. Výzkumné cíle projektu A</b> . . . . .	185
5.1 Hypotézy projektu A – A I . . . . .	186
5.2 Popis souboru, pracovní postup . . . . .	192
5.3 Použité metody . . . . .	192

**ŠESTÁ KAPITOLA***(Helena Zášková)*

<b>6. Tabulkové a statistické zpracování projektu A, jeho popis</b> . . . . .	200
6.1 Prosociální rysy a tendence u studentů pomáhajících profesí . . . . .	200



6.1.1	Prosociální rysy a tendence podle pohlaví a dobrovolnictví . . .	208
6.2	Rysy osobnosti podle pětifaktorového modelu u studentů pomáhajících profesí . . . . .	213
6.3	Filantropie u studentů pomáhajících profesí . . . . .	224
6.4	Sociální žádoucnost u studentů pomáhajících profesí . . . . .	227
6.5	Emoční empatie u studentů pomáhajících profesí . . . . .	229
6.6	Arousabilita a optimismus u studentů pomáhajících profesí . . . . .	234
6.7	Exocentrický a endocentrický altruismus u studentů pomáhajících profesí . . . . .	237
6.8	Hodnoty a hodnotová orientace u studentů pomáhajících profesí . . .	240

## SEDMÁ KAPITOLA

*(Helena Zášková)*

<b>7.</b>	<b>Tabulkové a statistické zpracování projektu A I, jeho popis . . . . .</b>	<b>249</b>
7.1	Odlišnosti faktorů velké pětky podle míry prosociálních rysů a tendencí . . . . .	249
7.2	Faktory velké pětky podle míry prosociálních tendencí . . . . .	262
7.3	Preference hodnot podle míry prosociálních rysů a tendencí . . . . .	266

## OSMÁ KAPITOLA

*(Helena Zášková)*

<b>8.</b>	<b>Souhrn nejdůležitějších výsledků projektů A, A I . . . . .</b>	<b>278</b>
-----------	---	------------

## DEVÁTÁ KAPITOLA

*(Zdeněk Mlčák)*

<b>9.</b>	<b>Výzkumný projekt B . . . . .</b>	<b>287</b>
9.1	Výzkumné cíle projektu B . . . . .	288
9.2	Výzkumná metodika projektu B . . . . .	289
9.3	Výzkumný soubor projektu B . . . . .	295
9.4	Statistická analýza výsledků projektu B . . . . .	301
9.5	Výsledky projektu B a jejich diskuse . . . . .	302
9.5.1	Osobnostní diference z hlediska pohlaví . . . . .	303
9.5.2	Osobnostní diference z hlediska oborové zaměřenosti . . . . .	304
9.5.3	Osobnostní diference z hlediska interakce faktorů oborové zaměřenosti a pohlaví . . . . .	306
9.5.4	Osobnostní diference z hlediska komparace s jinými výzkumnými údaji . . . . .	306
9.5.5	Vztahy mezi pěti základními faktory osobnosti a prosociálními, empatickými a afilativními tendencemi . . .	313
9.6	Souhrnný závěr výzkumného projektu B . . . . .	315

**DESÁTÁ KAPITOLA**

*(Zdeněk Mlčák)*

**10. Tabulková část výzkumného projektu B . . . . . 318**

**JEDENÁCTÁ KAPITOLA**

*(Zdeněk Mlčák, Helena Zášková)*

**11. Sumarizace nejdůležitějších výzkumných výsledků . . . . . 342**

**11A. Summary of the most important research results . . . . . 350**

**12. Literatura . . . . . 358**

**13. Rejstřík jmenný . . . . . 382**

**14. Rejstřík věcný . . . . . 389**

---

# Úvod

Předložená monografie představuje primární publikační výstup, který vyplynul z řešení projektu Grantové agentury České republiky č. 406/06/0861 s názvem „Prosociální chování a jeho vazba k altruismu, afiliaci a empatii“. Tento projekt byl realizován v letech 2006–8 na dvou vysokoškolských pracovištích, na katedře sociální práce a sociální politiky Zdravotně sociální fakulty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích a na katedře psychologie a sociální práce Filozofické fakulty Ostravské univerzity v Ostravě.

V posledních patnácti letech došlo u nás k poměrně extenzivnímu rozvoji vysokoškolských oborů, v nichž se připravuje velké množství studentů k výkonu poměrně širokého spektra budoucích pomáhajících profesí. Je známo, že úspěšný výkon těchto profesí je podmíněn vysokou úrovní osobnostní autenticity a emocionální angažovanosti jejich pracovníků. Do spektra pomáhajících profesí patří například lékaři, učitelé, vychovatelé, psychologové, sociální pracovníci, psychoterapeuti, duchovní, zdravotní sestry, ošetrovatelé nebo pečovatelé, včetně mnoha jiných, nově vznikajících profesí. Odborná literatura i názory praktikujících pomáhajících pracovníků se shodují, že k významným předpokladům efektivního výkonu těchto profesí patří vyšší úroveň prosociálního chování a empatie. Současně je však skutečností, že širší výzkum těchto důležitých osobnostních předpokladů dosud nebyl v České republice realizován.

Prosociální chování v současné psychologii reprezentuje fenomén, který je podmíněn vzájemně provázaným komplexem specifických osobnostních dispozic a který se aktualizuje vlivem působení mnoha situačních podmínek a okolností. Předložená monografie se zaměřuje především na teoretické a výzkumné souvislosti vybraných druhů prosociálního chování, empatie a jejich osobnostních souvislostí. Prosociální chování i empatie jsou v ní chápány jako multidimenzionální konstrukty, které jsou studovány v kontextu pětifaktorového modelu osobnosti i některých dalších aspektů, včetně hodnotové orientace.

Výzkumný projekt, který se realizoval na poměrně rozsáhlém souboru respondentů (téměř dva tisíce vysokoškolských studentů, nepočítajíc stovky studentů a pomáhajících profesionálů v rámci pilotních výzkumů), tvoří dva vzájemně komplementární dílčí projekty, v nichž jsou záměrně variovány některé teoretické i metodologické aspekty.

Dílčí projekt A (řešitelka Helena Zášková), který je dále rozčleněn do dvou etap, se cílově zaměřuje na identifikaci míry a struktury prosociálních rysů a tendencí, struktury altruismu a emoční empatie u studentů pomáhajících profesí. V centru zájmu je zmapování uvedených fenoménů a jejich vztahů k vybraným

proměnným. Pozornost je také věnována specifické skupině jedinců, kteří dlouhodobě a plánovitě pomáhají druhým, tj. dobrovolníkům.

V projektu B (řešitel Zdeněk Mlčák) je naopak položen důraz na problematiku kauzálního vlivu pohlaví (genderu), oborové zaměřenosti a jejich případné interakce na empatické a prosociální tendence u souboru vysokoškolských studentů. Výsledky tohoto dílčího projektu obecně signalizují vyšší úroveň empatických a prosociálních dispozic u souboru studentů pomáhajících oborů ve srovnání se studenty technických a ekonomických oborů, což na jedné straně představuje jistě příznivé zjištění, avšak na druhé straně tyto výsledky přinášejí také dosud ne zcela zodpovězené otázky, nakolik jsou tyto osobnostní předpoklady, zejména ve srovnání ze zahraničními údaji, u těchto studentů dostatečným způsobem rozvinuty. Některé výzkumné výsledky v této souvislosti naznačují, že by tomu tak nemuselo být.

Významnou součástí obou dílčích projektů „A“ – „B“ tvoří získání vhodných psychodiagnostických metod určených k měření výše uvedených fenoménů v rámci pomáhajících profesí a jejich převod do češtiny. Jde o škály, které spolehlivě diagnostikují prosociální rysy a tendence, míru a strukturu empatie, altruismu a některé další psychologické proměnné, a nejsou v České republice zatím dostupné.

Předložená monografie pojednává o problematice prosociálního chování z odborně psychologického aspektu. Její autoři se v ní snažili alespoň o částečné snížení přetrvávajícího deficitu informací v této oblasti české psychologie, a tím i o podnícení zájmu odborné veřejnosti o tuto tematiku, která má v zahraniční psychologii nepoměrně větší relevanci. V této snaze jim účinně pomáhala skupina studentů a doktorandů, kteří se podíleli na přípravě řady teoretických podkladů i na sběru a základním zpracování velkého množství empirických dat a kterým je zapotřebí z tohoto místa poděkovat. Zvláštní poděkování patří doc. MUDr. Jiřímu Šimkovi, CSc., za laskavé pročtení kapitoly o filozofických aspektech altruismu, její upřesnění a doplnění.

Autoři doufají, že by obsah prezentované monografie mohl zdůraznit, že prosociální chování, altruismus a empatie představují jevy, jejichž hodnota má z hlediska lidského života zcela mimořádný a nezastupitelný význam. Existuje nepřeborné množství důkazů, že současný svět v mnoha případech podporuje individualistickou, egoistickou a materiálně založenou životní orientaci člověka, která představuje jeden z faktorů, jenž stimuluje jeho lhostejné, agresivní nebo antisociální chování. Prosociální chování, včetně tzv. pravého altruismu, který lze považovat za vůbec nejušlechtlejší projev lidské bytosti, vytváří vůči tomuto životnímu postoji potřebnou protiváhu, která současného člověka imperativním způsobem vyzývá k jeho etické odpovědnosti k druhým, zejména však vůči lidem, kteří se ocitli v nouzových situacích a kteří nezbytně potřebují různé druhy podpory a pomoci.

Autoři

České Budějovice, Ostrava prosinec 2008

# 1.

## Teoretické aspekty altruismu

### 1.1 Terminologické vymezení

Chování, které má za cíl dobro okolí, se v odborné literatuře nejčastěji označuje jako altruistické nebo prosociální (Krebs, 1975; Staub, 1978; Bar-Tal et al., 1980; Reykowski, 1979; Rushton et al., 1981; Lerner, 1980; Karylowski, 1978). Jedni autoři přitom používají pouze označení „prosociální chování“, jiní hovoří jen o „altruistickém chování“ a další tyto pojmy užívají zaměnitelně. Tak jako dříve i nyní je jedním z velkých problémů definice samotného pojmu. Ne nadarmo začíná téměř každá monografie o prosociálním chování či altruismu terminologickým vysvětlením.

Termín „prosociální chování“ použili poprvé v roce 1967 (nezávisle na sobě) D. Rosenhan a G. H. White; J. H. Bryan a M. Test (Slaměnik & Janoušek, 2008, str. 285). Zpočátku byl užíván ve smyslu kulturně žádoucího chování a aktivit jako například iniciační obřady nebo rodičovské potrestání. Pozornost na toto téma se paradoxně upírala na tzv. „prosociální agresí“, potencionálně škodlivé agresivní jednání, „které mělo pozitivní konotaci a bylo vnímáno jako kulturně žádoucí“ (Walters & Brown, 1963). „Prosociální agrese“, svým významem „pozitivní“, zahrnuje takové formy chování, které, kromě toho, že přinášejí škodu a utrpení druhým, realizují cíle oceňované v dané kultuře jako hodnotné (například zabíjení v obranné válce) a vzhledem k morálním normám skupiny akceptované (Wispe, 1972). Termín původně představující charakteristiku agresivního chování se rapidně vyvinul zahrnutím forem chování protikladným agresí, a to altruismu, pomáhání, dobročinnosti, sebeobětování, čímž dodalo kategorii prosociální nový obsah. Ke studiu prosociálního chování postavilo opozitum vymezené pojmem asociální.

Prosociální chování reprezentuje velmi širokou kategorii, do níž lze zařadit velkou škálu aktivit, například pomáhání, sdílení, obětování se, poskytování útěchy. Jedna z prvních teoretiček prosociálního chování L. G. Wispe (in Slaměnik & Janoušek, 2008, str. 286) v rámci prosociálního chování uvádí tyto aktivity:

1. Sympatie (soucit) a porozumění v tíživé situaci druhého spojené s poskytnutím emoční opory.
2. Darování finančních částek nebo darů nejčastěji pro dobročinné účely. Obsahuje zřeknutí se některých hmotných věcí jako např. peněz, sladkostí nebo také orgánů vlastního těla. Darování vyžaduje materiální oběť, ale jen zřídka čas nebo námahu.

3. Podpora a pomoc poskytované druhým k dosažení určitého cíle nebo zabránění ztráty. Pomáhání je spojeno s vynaložením času a námahy, ale jen s malým nebezpečím pro pomáhajícího. Do této kategorie spadá sousedská výpomoc potravinami, při hlídání dětí nebo při obstarávání nákupů.
4. Nabídka ke spolupráci vyjadřující ochotu podílet se na činnostech s jinými ve prospěch potřebných. Pomáhající vstupuje do sociálního vztahu, aby zlepšil situaci osoby potřebující pomoc. Vynakládá čas a námahu, osobně se angažuje a vystavuje tělesnému nebo sociálnímu nebezpečí.

V literatuře je připravenost pomoci označovaná velkým množstvím pojmů, které používají různí autoři pro skutečnost pomáhání. Vedle pojmů pomoc, helping, helping behavior nebo pomáhající chování se vyskytují pojmy jako altruismus, prosociální chování, pozitivní sociální chování, generosity, social responsibility, volunteering, sharing, charity, donating behavior, aiding, morality, samaritanism, kooperace, citizenship behaviour atd. Právě tak rozmanité jsou i situace, v nichž se pomáhání zkoumá. P. L. Pearce a P. R. Amato (1980, s. 364) hovoří o „seznamu dobře přes 100 druhů pomáhajícího chování“, které jako základ své analýzy sestavili z publikační činnosti v důležitých odborných časopisech. Pro představu o šíři způsobů pomáhajícího chování je z tohoto seznamu uvedeno několik příkladů pomáhajícího chování, od úplně běžných, každodenních činností až po situace velmi vzácné a výjimečné:

„... sesbírat na ulici rozsypaný obsah nákupní tašky; upozornit na ztrátu (klíče, peníze atd.); reagovat na sténání ze sousední místnosti; při testu poskytnout kolegovi řešení; utěšit partnera; bránit přítele, který byl verbálně napaden; překazit nebo nahlásit krádež; darovat krev; zaslat kupón, čímž dostane nějaká sociální organizace jeden dolar; připravenost dát se k dispozici jako pokusná osoba; ztracený dopis (oznámkovaný nebo neoznámkovaný) na ulici zvednout a poslat dál; slepé osobě předčítat texty; telefonáty získávat pomocníky pro akci na ochranu životního prostředí; podávat informace (kolik je hodin, kde se nacházejí veřejné budovy atd.); darovat orgány (ledviny, kostní dřeň atd.).“

Přitom je zřejmé, proč nemohou tato jednání v různých výzkumech pomáhání reprezentovat „pomáhání“, protože jsou například různě nákladná, předpokládají rozdílné schopnosti, odpovídají v různé míře společenským normám atd.

Další často používané příbuzné termíny jsou spolupráce, solidarita a podpora. „Spolupráce“ se používá pro zdůraznění závislosti mezi lidmi (například mezi členy jednoho sportovního družstva), zatímco „solidarita“ vyjadřuje vzájemnou podporu v širším sociálním systému. Termín „podpora“ znamená jakoukoliv formu pomoci a lze ji použít jako ekvivalent k termínu „pomoc“. Nicméně v kontextu „sociální podpory“ má i tento termín zvláštní význam, zahrnující spojení sociálního systému s jednou konkrétní osobou – systémem komunikace, vzájemných závazků příbuzných, přátel, známých, kolegů z práce (Křivohlavý, 2004).

Prosociální činnosti jsou vždy vykonávány pro věc druhých nebo společnost, mimo vlastní já. O prosociálním chování lze hovořit tehdy, když jedinec alespoň v rudimentální podobě anticipuje cizí zisk a představa tohoto zisku řídí jeho chování. V jednoduchých situacích nejsou pochybnosti. Ve složitých okolnostech, kde není zřejmé, co je a co není pro druhého pozitivní, řídí se jedinec vlastním odhadem, který ale nemusí být adekvátní a nevede k prospěchu druhého. Celou věc dále komplikuje skutečnost, že sám objekt prosociálního chování se vyznačuje různorodými potřebami, které spolu mohou kolidovat a při uspokojování jedné potřeby může vzniknout jiná škoda.

J. Reykowski (1979) navrhuje při hodnocení aspektů prosociálního chování sledovat čtyři následující okolnosti.

1. Sociální objekt: konkrétní osoba, instituce, idea. V úvahu je třeba brát, pro koho je činnost vykonávána, a z tohoto zorného úhlu odlišovat činnosti vykonávané například pro konkrétní osoby či skupiny lidí.
2. Cíle činnosti ve vztahu k osobě, například zabránění škody, „navýšení dobra“ v oblasti tělesné, materiální, morální, orientační, praktické nebo emocionální.
3. Časový aspekt, tj. krátkodobé události, jednorázové (ukázání cesty), události protahující se v čase, události stálé, trvající značnou část života (starání se o dlouhodobě nemocné, pomáhání pronásledovaným).
4. Přinášené náklady činnosti, například nezbytný čas a námaha pro vykonání činnosti, dodatečné výdaje jako hrozba tělesné, materiální, morální, emocionální škody, kritika, potupa, ohrožení zdraví.

Prosociální chování má svým obsahem nejbližší altruismu. Diference mezi prosociálním chováním a altruismem definuje autor mnoha prací o pomáhání D. Bar-Tal se spolupracovníky (Bar-Tal & Raviv, 1982). Píše, že četní psychologové ztotožňují prosociální chování s altruismem, podle něj je ale altruismus jedním z typů prosociálního chování. Prosociální chování zahrnuje altruismus i jiné formy pomáhání. Prosociální chování chápe Bar-Tal jako dobrovolně vykonávané pro to, aby přineslo výhody někomu jinému, bez očekávání vnějších ocenění; je uskutečňováno ve dvou případech: a) jako chování, které má cíl samo v sobě, b) jako akt restituce. První typ představuje vlastně altruismus, druhý se objevuje tehdy, když se osoba touží odvděčit za dříve vykonané dobro nebo chce odčinit škodu, kterou dříve spáchala. Vymezení D. Bar-Tala akcentuje dobrovolnost volby, prosociální chování se realizuje svobodným rozhodnutím k poskytnutí pomoci, nejde o výsledek vnější hrozby nebo přinucení. Podobně J. R. Macaulay a L. Berkowitz (1970) uvádějí, že altruismus je chování, jehož cílem je dobro druhého člověka bez očekávání vnější náhrady; D. Bar-Tal doplňuje, že altruismus musí být dobrovolný a musí mít cíl sám v sobě.

Také známý německý psycholog H. W. Bierhoff (2006) odlišuje tři příbuzné pojmy: pomáhání, prosociální chování a altruismus, často používané a leckdy zaměněné.

Termín „pomáhání“ považuje za nejobecnější, nadřazený oběma dalším, zahrnující všechny formy vzájemné lidské podpory. „*Prosociálním chováním*“ označuje takové chování, jehož cílem je zlepšit situaci druhé osoby, přičemž pomáhající není povinen poskytnout pomoc na základě své profese a příjemce pomoci není organizace ani instituce, nýbrž jedinec. Bierhoff také vymezuje motivy prosociálního chování; pramení buď ze snahy dosáhnout vlastního cíle (egoisticky motivované chování), nebo ze snahy pomoci druhému (altruisticky motivované chování). Podobně popisuje prosociální chování N. Eisenbergová (1982, Eisenberg & Fabes, 1991), označuje ho za jednání, které záměrně prospívá druhým bez ohledu na motiv. Prosociální chování může být tudíž vykonáno z altruistických důvodů jako výsledek soucítění s druhými či rozhodnutí chovat se podle zvnitřněných hodnot. Ale může být rovněž důsledkem nealtruistických motivů jako např. touhy po odměně či sociálním souhlasu.

Třetí pojem „*altruismus*“ specifikuje a zužuje pomoc ještě více. Je to jakási samostatná forma prosociálního chování; jednání pomáhajícího je motivováno prospěchem druhé osoby a vnitřními odměnami.

Všechny tři pojmy se do určité míry překrývají. Nejširší je pomáhání, jež v sobě zahrnuje oba další pojmy; jak prosociální chování, tak také altruismus. Nejužší altruismus tvoří jakési jádro obou pojmů. Otázka motivů stojících v pozadí altruismu a prosociálního chování je velmi komplikovaná, protože k pomáhání mohou mít lidé nejrůznější důvody, včetně těch egoistických.

## 1.2 Pojetí altruismu

Při vymezování altruismu se většina autorů shoduje na tom, že jde o *dobrovolné, nezištné chování*, kde je pomoc poskytnutá druhému bez očekávání materiálního či jiného zisku, sociálního souhlasu nebo jejího opětování v budoucnu (snad kromě příjemného pocitu z vykonání dobrého skutku). Pomoc je dále poskytnuta bez ohledu na případné náklady (vynaložená námaha, ztracený čas, ušlý zisk jako osobní prospěch hypoteticky získaný, kdyby nebyl obětován čas a námaha pro druhé), oběti nebo ztráty (riskování svého bezpečí, zdraví, majetku, dobrého jména). Průnik různých definic altruismu tvoří čtyři podmínky, respektive znaky altruismu: dobrovolnost, užitek pro partnera, nezištnost, obětování vlastních nákladů.

Tyto podmínky, zvláště „nezištnost“, bývají zpochybňovány; například G. Homans (1968) s jistou nadsázkou označil altruisty jako jedny z největších prospěchářů, které známe. V této souvislosti D. Rosenhan (in Bierhoff, 1998) poukazuje na „paradox altruismu“, jeho definice implikuje to, že motivuje k jednání, která jsou sice druhým užitečná, ale jejich vykonání má pro samotného aktéra osobní nevýhody. To se jeví jako nesmyslné, a sice jak z ultimativní (a), tak z motivační perspektivy (b).



Ad a) U ultimativního pohledu se dnes obecně akceptují principy geneze sociobiologie, která vysvětluje chování sloužící druhým dvěma nezávislými myšlenkovými modely, z nichž jeden spočívá v principu inkluzivního altruismu W. D. Hamiltona (1964) a druhý v principu recipročního altruismu R. L. Triverse (1971).<sup>1</sup>

Ad b) Také u analýzy motivace lze dojít k závěru, že lidé obecně si od svých činů vůči druhým lidem slibují víc zadostiučinění než v případě, kdyby je nerealizovali. Při každé sociální transakci dochází mezi účastníky k výměně „zásob“ (zdrojů). Vzájemná výměna služeb a výhod je tak moc důležitá pro sociální život, že se část psychologů domnívá, že jde o jádro našich relací k druhým lidem. Pro lidi jsou atraktivní takové vztahy, v nichž funguje pravidlo rovnosti, tj. náklady a zisky spojené s těmito vztahy mají nulovou bilanci nebo jsou v zásadě srovnatelné. Například z výčtu vyměňovaných „zásob“, které uvádějí E. B. Foa a U. G. Foa (1980), vyplývá, že tím nebo oním způsobem je skutečně každá pomoc spojena s náklady i zisky pro dárce. Uvedení autoři rozlišují šest různých tříd „zásob“, vyměňovaných mezi účastníky interakce. Jsou to: „láska“, „služba“, „majetek“, „peníze“, „informace“ a „status“.

Nejzřetelnější výměna se vztahuje na „majetek a peníze“, zde dárce přichází o to, co dává příjemci, i když samozřejmě nemusí platit nulová bilance, protože subjektivní hodnota zásoby může být pro oba partnery různá. „Služby“ jsou spojeny s námahou a vynaložením času, „informace“ zbavuje toho, kdo ji podává, náskoku ve vědění, v orientaci. Pojem „láska“ užívají autoři sice rozdílně, ale jako základ zahrnuje péči rodičů o své potomky, která může být oprávněně spojena s citelnými obětmi. Zvýšení sociálního „statusu“ v hierarchizované společnosti může mít charakter „konkurenčního altruismu“, tj. viditelného příspěvku ke společenskému dobru s potenciálem přilákání obecenstva zainteresovaných pozorovatelů.

Když tedy každý altruistický čin dárce něco stojí, je třeba předpokládat, že je kromě toho spojen s nějakým ziskem, který v *zážitkové bilanci překračuje náklady*. V literatuře bývají jmenovány jako zdroje tohoto afektivního zisku různé faktory. Vedle naděje na *reciprocitu* se k tomu počítá *zabránění pocitu viny napravujícím jednáním* (například Cialdini et al., 1982). Pomoc může směřovat také ke kongruenci s kulturní *normou sociální odpovědnosti* (Berkowitz & Daniels, 1963), může být motivována snahou o posílení vlastní *hodnoty dodržováním osobních norem* (Schwartz, 1977). Cíl může tvořit i snaha imponovat pozorovatelům demonstrací osobní odvahy, síly a rozhodnosti nebo si svým jednáním zajistit akceptaci skupiny – „*kompetitivní altruismus*“ (Hardy & Van Vugt, 2006).

Jiná potíž v souvislosti s nezištností spočívá v tom, že každé motivované jednání musí být bez rozdílu zaměřeno na cíl, jehož dosažení přináší uvolnění a uspokojení, protože v opačném případě by se skutek nestal. Tento vnitřní *osobní zisk*

1) Podrobněji viz kapitulu o evoluci prosociálního chování tohoto textu.

z altruistického činu interpretují někteří v tom smyslu, že pozorování nouzové situace u druhého člověka produkuje u pozorujícího nepříjemné pocity nebo napětí, které se pokouší zmenšit, případně změnit poskytnutím pomoci („*Negative state relief model*“: Cialdini et al., 1982, 1987; „*Arousal: Cost-reward model*“: Piliavin, Dovidio, Gaertner & Clark, 1981).

Když se nechceme vůbec zřeknout označení „altruistický“, musíme tedy pojem úžeji definovat, takže pak lze uspokojení, kterého se docílí při výkonu pomoci, rozdělit na „*egoistické*“ a „*altruistické*“ (Batson et al., 1981; Batson, 1991; Bierhoff, 1998; Schroeder et al., 1995).

V tomto smyslu rozlišuje Batson (1991) ve svém modelu empatie-altruismus pomáhajícího tři formy pomoci, z nichž dvě – totiž varianta „*reward-seeking*“ a „*arousal-reducing*“ – jsou egoistické povahy. Pouze když je pomoc „*empathically evoked*“, ospravedlňuje ji označit jako altruistickou.

Nevýhodou definice altruismu, která se zakládá na empatii nebo vůbec na ještě náročnějším výkonu převzetí perspektivy, ale je, že předpokládá kognitivní struktury, které vystupují v dějinách rodu nejdříve na stupni lidoopů. Byli bychom nuceni při takovém restriktivním určení pojmu neoznačovat bazální formy příbuzenské pomoci, zvláště péči o potomstvo, jako „altruisticky motivované“. Nechceme se ale připojit k tomuto úzkému pojmu, zejména když lze pozorovat v říši zvířat právě v tomto sektoru vztahů nejdojemnější formy pomoci jdoucí až k sebeobětování (Schmidt Mast & Bischof, 1999).

*Souhrnně* lze uzavřít, že rozdíl mezi altruismem a prosociálním chováním je často velmi těžké stanovit, a proto bývá termín altruismus běžně používán jako synonymum prosociálního chování. Jedním z důvodů je to, že aktuální prožitky, jako jsou například empatický distress nebo empatický zájem, nelze vyzozorovat okamžitě. Prosociální chování navíc bývá často založeno na zdrojích jak altruistických (pak splývá s altruismem), tak egoistických.

Tato kniha definuje altruismus jako specifickou formu prosociálního chování, kdy *primární cíl* altruistického chování spočívá v získání nebo udržení prospěchu druhého člověka a v motivaci pomáhání se prolínají jak nezištné, tak také egoistické motivy.

## 1.2.1 Filozofické pojetí altruismu

Některé odpovědi na otázky původu, vývoje a především významu altruismu v lidském světě tradičně nabízejí filozofové. Zhruba v polovině dvacátého století se k nim přidali biologové, zvláště sociální biologové, a psychologové, především vývojoví a sociální psychologové. Přístup této práce je sociálněpsychologický, přesto budou přístupy filozofické a sociobiologické ve stručnosti připomenuty.

Filozofická perspektiva s různorodostí pohledů v průběhu věků zušlechťovala způsob myšlení o lidském chování. Termín altruismus jako opozici egoismu poprvé užil August Comte, světoznámý představitel francouzského pozitivismu. Altruismus a egoismus považoval za dva odlišné motivy lidského chování, které se uplatňují i při pomáhání. Přes zjevný egoismus člověka byl přesvědčen, že některé formy sociálního chování jsou výrazem nesobeckého přání „žít pro ostatní“. Tento typ motivace přinášet prospěch druhým nazval *altruismus*.<sup>2</sup>

Před Comtem vyvstala otázka, proč pomáháme druhým lidem, diskutovalo se o ní ve filozofické antropologii a zvláště v etice pod různými názvy jako laskavost, charita, soucit a přátelství.

Jedna hlavní linie tohoto myšlení má své kořeny v židovsko-křesťanském náboženském systému, druhá pochází z řecké filozofie od filozofů Platóna a Aristotela.

## Antická filozofie

Řekové se již před téměř 2 500 lety velmi intenzivně zabývali diferencemi egoismus/altruismus v lidském chování. Jeden z největších antických myslitelů *Platón* ve svém prvním dialogu o přátelství diskutuje na téma starost o blaho druhých a z něj odvozeného případného vlastního prospěchu a zvažuje možnost takového citu v kontextu přátelství.

V kontextu přátelství stanovil *Platón* fundamentální otázku o altruismu, zda starost o jiné může mít cíl sama v sobě nebo také směřuje k získání vlastního zisku. Otázku zkoumal jak v egoistické, tak altruistické variantě odpovědi, ale nakonec zůstala nezodpovězená.

V jednom z dialogů *Platón* píše, že lépe je být ukřivděným než křivdícím. Dobré činy uspokojují i tehdy, když jsou spojeny s obětí. U *Platóna* najdeme to, co se později objevuje v křesťanství: Více štěstí je v dávání než v braní.

Na *Platónovy* otázky o přátelství se pokusil odpovědět *Aristoteles*. Nejdříve definoval opravdové přátelství: „Nechť být přátelským je definováno tak, že přejete člověku věci, které považujete za dobré – přejete je kvůli němu, ne kvůli sobě – a směřujete k nim do té míry, dokud je můžete ovlivňovat“ (Rhetoric, 1380b35–1381a1 – odkazy jsou podle Bekkerova číslování). Paralela mezi tímto sdělením a současnou definicí altruistické motivace je zcela zjevná. Dále *Aristo-*

2) Bochenski, J. M.: *Stručný slovník filozofických pověr*. Aeterna, 1998. Netradiční výklad Comtova pojetí uvádí J. Bochenski. Ve svém slovníku říká, že slovní kořeny slova altruismus jsou převzaty ze tří jazyků (latiny, francouzštiny a řečtiny). Skutečnost, kterou nový Comtův pojem označoval, se podle Bochenského diametrálně liší od autentické lásky. Altruismus je láska ke druhému člověku in abstracto, objektem altruismu je blíže neurčené individuum, jež máme milovat v podstatě proto, že je nám cizí a že se od nás liší. Máme tu co do činění s úplným opakem skutečné lásky, protože v ní milujeme vždy konkrétní osobu a milujeme ji nikoli proto, že se od nás liší, ale naopak proto, že je nám blízká a v míře, v jaké je s námi identická. Comtovu altruismu nejde o jednotlivé lidi, ale o tzv. „velkou bytost“ (grand être), o samo lidstvo neboli Humanitu. S touto „velkou bytostí“ nás má spojovat právě altruismus.

teles jinde uvádí, že „Všechny přátelské city se rozšiřují na ostatní z těch, které mají primárně pro svůj účel sama sebe“ (Ethics, 1168b6, in Batson, 1991).

Aristoteles také navrhl, že kamarád je ve skutečnosti jiné já (166b31). „Tak jako jeho vlastní existence je žádoucí pro každého člověka, je nebo téměř je existenci jeho přítele“ (1170b7–8).

Platón a Aristoteles užívali slovo *agape*, které se týká sebeobětující a nesobecké laskavosti, dávání se druhým. Ve výrocích je obsaženo poznání, že jednáme ve prospěch někoho druhého často na náš vlastní úkor, ale také poznání, že naše vlastní blaho se pro nás zdá být hlavní starostí. Otázku, kterou si sám položil: Jak se mohou tyto dva prvky urovnat?, Aristoteles nezodpověděl.<sup>3</sup>

### Židovsko-křesťanské náboženství

Hlavní morální standardy vytvořené izraelskými kněžími jsou uloženy v Penta-teuchu (pět knih Mojžíšových, Bible), tzv. tóře, která tvoří „Posvátný zákon“. Tento zákon obsahuje morální příkazy o chování k Bohu a k druhým lidem. Příkázání „Milovati budeš bližního svého jako sebe samého“ (3. kniha Mojžíšova, 19,18) zařadili Židé jako druhé, hned za hlavním příkázáním miluj Boha (5. kniha Mojžíšova, 6,5).

Bůh Izraele na rozdíl od jiných božstev starověkého Orientu projevuje o člověka zájem, miluje ho a cítí s ním. Ačkoliv na mnoha místech starozákonních textů se může jevit jako Bůh krutý a trestající, přesto v celkovém kontextu je jeho hlavním atributem láska k člověku. Bůh ústy Mojžíšovými žádá člověka, aby miloval bližního jako sebe samého. Argumentem pro tuto lásku je právě ono připodobnění se Bohu (Doskočil, 2007).

Láska k bližnímu byla ve starozákonní době chápána přednostně a jako povinnost a projev národní solidarity platná ve vztahu k ostatním Židům. Nejvíce se projevovala nezištnou pomocí v nouzi. V jeruzalémském chrámu mohl anonymní dárce nechat v „komoře utajených“ příspěvek anonymním chudým s tím, že pro dárce není důležité znát příjemce a pro obdarovaného není důležité vědět, kdo je dárce. V sociálních normách bylo zakotveno: „Ze svého chleba dávej hladovému a ze svých oděvů nahým. Všim, čeho máš přebytek, prokazuj milosrdenství“ (Peschke, 1999, s. 183, in Doskočil, 2007).

Podobné postavení mělo toto příkázání lásky k druhým i později. Klíčová postava vzniku křesťanství – Ježíš zopakoval a rozšířil příkaz milovat bližního svého jako sebe sama. Tvrdil, že příkázání neplatí pouze pro bližní, ale i pro nepřátele. Širokou platnost příkázání, překonávající geografická, rasová, náboženská a jiná omezení, vyjadřuje Ježíšova odpověď na otázku „kdo je můj bližní“. Odpověď dává prostřednictvím podobenství o milosrdném Samaritánovi (Bible, Lukáš 10, 30–37). Podobenství vypráví o člověku, který byl přepaden, oloupen a zůstal bez pomoci, ačkoliv kolem něj prošli bez zájmu významní členové židov-

3) Aristoteles: Etika Nikomachova. Praha: Rezek 1996.

ské náboženské komunity. Pomoci se mu dostalo až od Samaritána, kterým Židé jako obyvatelem nepřátelského Samaří opovrhovali.

Zatímco ve starozákonní tóře je přikázání „Miluj bližního svého jako sebe samého“ chápáno pouze jako jedno z mnoha, teprve v evangeliích Nového zákona se stává ústředním tématem, které je v přímé souvislosti s přikázáním lásky k Bohu. V biblickém Novém zákoně najdeme: „Milujte své nepřátele a konejte dobro a dávejte, aniž byste očekávali něco na oplátku; a vaše odměna bude velická a budete synové Nejvyššího“ (Bible, Matouš 22,40, Marek 12,31, Lukáš 6,35 a také 10,27).

## **Středověká filozofie**

Jeden z největších teologů a filozofů středověku *Tomáš Akvinský* se pokusil sloučit uvedené dvě tradice, židovsko-křesťanskou a řeckou, v jeden celek. Nesobeckou lásku, *agape*, popsal použitím slova *caritas* (angl. *charity*, láska k bližnímu). Akvinský spojil myšlenky Nového zákona s řeckou filozofií tvrzením, že láska k bližnímu je specifická forma opravdového vztahu – přátelství, o kterém hovořil Aristoteles, a také, že láska k bližním nás vede ke starosti o ně, protože v nás vytváří pocity soucitu. „Milovat znamená chtít něčí dobro.“<sup>4</sup> Soucit chápal jako emoční odpověď pocíťovanou od srdce a vyvolanou v situaci, když je dispozice k lásce k bližnímu konfrontována s utrpením druhého. Pod naším slitováním s opravdovým přítelem, který je našim druhým já, však leží tenze, která nás motivuje, abychom ji redukovali (Sokol, 1998).

## **Utilitarismus a univerzální egoismus ve filozofii**

V období renesance se řada hodnot začíná relativizovat, pohled na lidskou přirozenost jako od základu egoistickou najdeme ve velké části myšlení novodobých filozofů. Lidský egoismus po mnoho let jako jediná alternativa racionálně vysvětloval jak možnosti rozvoje osobnosti, tak také organizaci společnosti. Představa egoismu coby součásti lidské přirozenosti nepodléhala diskusi, egoismus byl považován za přirozený důsledek společenského vývoje. V tomto smyslu byl nejen ospravedlnitelný, ale také žádoucí. Například *Machiavelli* založil svou politickou analýzu na konceptu *univerzálního egoismu*, kde lidi popisuje zcela negativními vlastnostmi jako obecně nevděčné, přelétavé, falešné, zbabělé a chtivé.

V podobném duchu píše renesanční učenec *Thomas Hobbes*, že pokud by byl člověk od přirozenosti svou podstatou tvor společenský, neměl by se dopouštět asociálního chování. Skutečnost však jasně dokazuje, že asociální chování není nijak neobvyklé a charakterizuje člověka téměř stejně jako jeho sociálnost. Hobbes tvrdil, že altruistické motivy ve skutečnosti neexistují, většina lidí řídí své chování hlavně vlastními zájmy a podobně i zdroje společenské organizace hledal v zahledění do sebe, v sebezalíbení.

4) TOMÁŠ AKVINSKÝ, *Summa Theologica I–II*, q. 26, a. 4.

Skutečným důvodem naší společenskosti je především zájem o sebe, lidská přirozenost je fundamentálně a univerzálně egoistická. V pozadí našich sociálních vztahů je strach jednoho před druhým („*Homo homini lupus est*“). Strach jednotlivce před jiným jednotlivcem se na základě pravidel společnosti přeměnil ve strach ze sankcí a z trestu. Také fakt, že se lidé angažují při pomáhání druhým, chápou Hobbes a Machiavelli jako projev egoismu; sebeobětování nebo starost byly vždy ve službách subtilních forem vlastního prospěchu. Hobbsův sociální kalkul poukazuje na neudržitelnost přímočarého uplatňování egoistických pohnutek, a tak nás naše racionalita vede ke kompromisu a volbě dlouhodobého získávání menších zisků, které vedou k celkově většímu prospěchu.

„Utilitaristé“ *Jeremy Bentham* a *John Stuart Mill* tvrdí, že morálka by měla být založena na principu užitečnosti a že obětování svého vlastního největšího prospěchu ve prospěch druhých není samo o sobě dobré. Hněv je přirozenou touhou po odplatě a funguje jako strážce spravedlnosti. Hlavní základ mravnosti tvoří racionální rozum, přesto se Mill domníval, že nejlepší způsob jak někoho přesvědčit, aby dodržoval mravní zákon, je nikoliv pomocí racionální argumentace, ale apelací na prospěch, který lze získat, a utrpení, kterému lze předejít. Konečně silným argumentem je podle Milla touha po pocitu jednoty s jinými lidmi, která vychází ve značné míře z empatie.

Souhrnně řečeno, utilitaristé uvažovali, že lidské chování je řízeno morálním smyslem, ale za jednu z přirozených pobídek považovali sympatie pro jiné. Člověk se neřídí pouze vypočítavostí, ale také entuziasmem. Člověku způsobují prožitky sympatie to, že zájem osobní je v harmonii se zájmem celku, příjemné pro druhé je příjemné také pro subjekt. Utilitaristé viděli lidskou přirozenost jako v zásadě egoistickou, ale přece jenom v pozadí jednotlivce vnímali obecný prospěch ve smyslu: snažení je morální, jestliže slouží vlastním zájmům a současně i zájmům celku.

Ještě radikálnější postoj, pokud jde o lidský egoismus, zaujal *Friedrich Nietzsche*, který nejenže zpochybnil morálku nesobeckých tendencí jako dekadentní, navíc ještě odmítl lásku k bližnímu, nezištné chování a soucit s druhými jako projev slabosti. Překonávání takových pocitů jako lítost, soucit považoval za šlechtnou ctnost. Do kategorie morálního dobra a opravdové morálky řadil také bezohledně prosazovaný vlastní prospěch. Volání po „vyšší“ morálce nesobecky se starat o druhé je podle Nietzscheho ve skutečnosti špatná vlastnost (Anzenbacher, 2004; Cakirpaloglu, 2004).

### **Altruismus i egoismus jako alternativa jednostranného egoismu**

V novodobé filozofii někteří myslitelé poukazovali na determinovanost lidského chování jak altruistickými, tak také egoistickými pobídkami. Argumentovali existencí obou protikladných motivů.

*Jean Jacques Rousseau* byl přesvědčen, že morální filozofie musí být založena na jasném pochopení lidské povahy metodou pozorování lidského chování. Rozlišoval dva základní povahové rysy: egoistický a altruistický. První rys nebo princip se orientuje na zvyšování a udržování našeho vlastního blaha a zachování života, druhý spočívá v přirozeném odporu při pohledu na bolest nebo utrpení jiné bytosti.

*David Hume* v *Traktátu o lidské přirozenosti* vysvětlil, že žádná kvalita lidské přirozenosti není pozoruhodnější než to, že máme přirozený sklon soucítit s druhými a získat si pomocí komunikace jejich sympatie a city, jakkoliv jsou odlišné nebo dokonce opačné k našim vlastním. Představoval si, že existují takové dispozice jako laskavost, štědrost, takové city jako jsou láska, přátelství, soucit a vděčnost. Zároveň však připouštěl v motivaci starosti o druhé také vlastní prospěch. Být morální se člověku vyplácí, protože každý jedinec touží po sociální akceptaci. Díky tomu, že člověk ve svém životě potřebuje společnost, její tlak do určité míry „nutí“, jak se chovat.

*Adam Smith* svou morální filozofii postavil na myšlenkách řeckých stoiků a také na odkazu D. Huma. Od stoiků Smith převzal úvahy o přirozené harmonii a řádu a dále o nadřazenosti a síle pudu sebezáchovy. Hume jej inspiroval altruistickou komponentou, což vedlo Smitha k tvrzení, že „hlavní rozdělení našich náklonností je na egoistické a přátelské“. Náš zájem o blaho ostatních vzbuzují empatické emoce lítosti nebo soucitu a tvoří principy naší povahy. Právě soucit jako princip povahy tvoří základ našeho slitování nebo soustrastí a solidárnosti s druhými lidmi.

Smith se nedomníval, že všechno – nebo vůbec většina – pomáhání by bylo dobročinné, hovoří také o povinnosti. Smysl povinnosti člověka spojil s jasným uvědoměním si důležité role, kterou hraje sebepotrestání a sebeodměnění při zaměřování naší pozornosti k potřebám jiných.

Přispěl rovněž k ekonomickému chápání člověka konstatováním, že když se jedinec snaží o naplnění svého vlastního prospěchu, je veden jakousi neviditelnou rukou trhu, která mu pomáhá dosáhnout cíle, o který mu vůbec nejde a kterým je společné blaho. To ale nemusí být společnosti na újmu, protože tím, že člověk jde za vlastním zájmem, prospěje často zájmu společnosti vydatněji, než kdyby mu chtěl prospět. Sledování svých vlastních zájmů nemusí být nevyhnutelně v neprospěch ostatních, pokud způsoby sledování zájmů je možno sladit.

Jiný proslulý filozof *Immanuel Kant* ve své *Kritice praktického rozumu* tvrdil, že člověk by měl jednat „nikoliv z pozice inklinací a sympatií, ale z *povinnosti* (kategorický imperativ) a takto by jeho jednání nejdříve získalo morální hodnotu“. Hlavním cílem není náš vlastní prospěch ani blaho druhých; cílem je prostě vykonat svoji povinnost. Objevuje se však otázka, co vede člověka ke splnění morálního závazku, když se závazek dostane do rozporu s přáním člověka. Závazky a morální zásady stojí mimo sféru očekávání nějaké výhody, například takové, že se člověk zbaví nepříjemnosti, když postupuje ve shodě se závazkem. Zdrojem zla

je preference vlastního štěstí před povinnostmi k druhým lidem, zlo plyne z nedodržování závazků. Kant neřeší dilema co je a není egoistické, ale co je a není morální. Byl nicméně připravený uznat, že i když ukážeme starost o druhé, která se zdá být inspirována povinností, může být ve skutečnosti inspirována sebeláskou.

Problém egoismu a altruismu neřeší mnohé mimoevropské kultury (buddhismus, taoismus), protože altruismus považují za samozřejmou součást lidské existence. Základem těchto kultur jsou rodinné a sociální vztahy, kde rozlišování egoismu a altruismu nemá vlastně žádný smysl. Oba pojmy tedy vyjadřují v oněch kulturách nepřijatelné, a proto i celkem vzácné, extrémy – nehledět na své zájmy a nehledět na zájmy ostatních a celku. Příkladem může být postoj Jeho svatosti dalajlamy. K čemu by člověku mohlo být sobectví v našem smyslu toho slova vůbec nechápe a taky neřeší. Z tohoto pohledu je vlastně problém egoismu a altruismu konstruktem naší civilizace a nabízí se otázka, zda rozlišení egoismu a altruismu je výrazem pokroku nebo dekadence.

V soudobé filozofii, především v její fenomenologické oblasti, můžeme pozorovat, že se rozlišení egoismus/altruismus opět opouští jako nepotřebný, možná i zavádějící koncept. Fenomenologie vychází ze subjektu jako samozřejmého základu vidění světa, proto subjektivismus či starost o sebe zde nejsou vnímány jako cosi negativního. Tak se v diskusi mezi M. Heideggerem a E. Lévinasem spíše než problém egoismus/altruismus vynořuje problém vztahu jedince a druhých lidí. Heidegger (1996) ve svém *Bytí a čas* má jako ontologický základ lidské existence jedince, kterému „jde o jeho bytí samo“ a ve své starosti o své bytí objevuje, že jeho bytí je „spolubytím“ s jinými lidskými jedinci. E. Lévinas (1997) vidí jako ontologický základ existence člověka vztah k druhému a v tomto vztahu člověk objevuje a vymezuje sebe.

J. Patočka (1991) řeší tento problém (aniž by zmiňoval opozici egoismus/altruismus) otázkou po smyslu. To je otázka, kterou si člověk klade zcela přirozeně, a pokud nenachází alespoň provizorní odpověď, hovoříme o „vyprázdňení smyslu“. Smysl ve svém životě nacházíme dle Patočky v převzetí zodpovědnosti za svůj život a ve starosti o druhé.

Jiným příkladem současného filozofického řešení tohoto problému může být *Princip odpovědnosti* H. Jonase (1997). Odpovědnost ale také patří mezi ty filozofické pojmy, které rozlišení egoismus/altruismus nepotřebují.

Na závěr této podkapitoly je třeba konstatovat, že ve skutečnosti žádná z uvedených nebo neuvedených filozofických koncepcí přímo neřeší otázky altruismu v tom smyslu, ve kterém je užívána v sociální psychologii. Nacházíme zde úvahy o nezištných starostech o jiné u Platóna a Aristotela, o skutečné lásce u Aristotela, o přirozených sympatiích k druhým lidem (entuziasmu) a soucítění u Huma, a také o povinnosti u Kanta. Altruismus je jedním ze základních požadavků křesťanské filozofie. V evropské filozofické tradici je sice altruismus součástí nejrůznějších koncepcí, ale neexistuje jeho jednotné pojetí ani společná definice.



## 1.2.2 Evoluční pojetí altruismu

Inspirující pohled na altruismus přinesla nová vědní disciplína – evoluční psychologie, která na základě pravidel evoluce popisuje a interpretuje sociální chování člověka. Podle evoluční psychologie se ve vývoji psychických procesů a osobnostních vlastností uplatňoval přírodní výběr podobně jako ve vývoji biologických charakteristik. Evolučně se přenášejí ty vlastnosti, které se osvědčily pro přežití a pro zvýšení populace. K předním tvůrcům tohoto oboru se řadí například D. M. Buss, S. J. C. Gaulin, D. H. Burney, R. Dunbar, L. Cosmides, J. Tooby a L. Barrett.

V souvislosti s vysvětlením altruismu M. Van Vugt a P. Van Lange (2006) tvrdí, že zabývat se evoluční otázkou chování je důležité minimálně ze tří důvodů.

*Zprvé* to může posílit platnost sociálněpsychologických teorií lidského chování na základě úplnějšího a bohatšího vysvětlení tohoto jevu. Evoluční přístup spíše doplňuje, než konkuruje sociálněpsychologickým analýzám altruismu a kooperace. Dívá se na otázku altruismu na jiné úrovni analýzy. Například evoluční psychologové hledají důkazy, jež by svědčily o tom, že empatie je psychologická adaptace, která vznikla přirozenou selekcí, takže jedinci, kteří měli schopnost empatie vůči druhým, úspěšněji šířili své geny do příštích generací než jedinci bez této schopnosti (Barrett et al., 2007).

*Zadruhé* může řešení evoluční otázky napomoci řešení konkrétních rozporů a kontroverzí v sociálněpsychologickém výzkumu altruismu. Například vrhá světlo na diskusi, zda je empatie odvozena od sobeckých nebo nesobeckých motivací (Batson et al., 1997; Cialdini et al., 1997).

*Zatřetí* usnadňuje evoluční hledisko sociálněpsychologický výzkum altruismu tím, že přináší přemíru dalších otázek pro výzkum nových hypotéz a nových analýz. Například jedno evoluční hledisko tvrdí, že altruismus je neudržitelný bez určité formy diskriminace mezi příjemci – náklady na altruismus jsou příliš vysoké, proto psychologický systém člověka pravděpodobně vlastní konkrétní „ochranné“ mechanismy, které působí jako brzdy altruismu. Jedním z těchto mechanismů je pravděpodobně schopnost odhalovat „parazity“, tedy ty, kteří se snaží využívat dobročinnosti druhých (Cosmides & Tooby, 1992).

Kořeny sociálního chování člověka leží v době, která začala před několika miliony let. Lze jen velmi těžko pochybovat o tom, že toto období, které zahrnuje většinu lidské historie, nezanechalo hluboké stopy na lidské psychice. Během tohoto dlouhého období žili lidé převážně v poměrně malých a stabilních skupinách lovců s velkou vzájemnou závislostí a příbuzností a malými rozdíly v postavení a moci mezi jedinci. Individualistický sběračský způsob obživy byl nahrazen lovem velkých zvířat, který však nebyl myslitelný bez úzké kooperace. Spolupráce při lovu, dělení kořisti a společná obrana před nepřáteli představovaly fundamentální faktory, přispívající k proměně člověka ve tvora společenského, pro

něhož je altruistické, kooperativní chování nejen životní nutností, ale i logickou samozřejmostí. Život ve skupině poskytoval našim předkům četné výhody pro přežití a reprodukci, ale také přinášel různé specifické problémy, které bylo třeba řešit, aby bylo možno sklízet plody života ve skupině (Morris, 1971). Odborníci se shodují na tom, že mnohé ze základních problémů byla ve skutečnosti archetypická sociální dilemata (Kenrick et al., 2003). Proto není nijak nepravděpodobné, že během milionů let se u lidí vyvinuly konkrétní formy adaptace myšlení a chování pro vyrovnávání se se sociálními dilematy (Nesse, 2001, in Van Vugt & Van Lange, 2006).

Evoluční psychologové staví na faktech vysoké míry společných genů u lidí (99,9 %) a podobnosti projevů lidí na celém světě bez ohledu na kulturní difference a způsoby socializace. Přírodní výběr neselektuje pouze geny pro lidskou fyziologii, ale preferuje výběr genů vedoucích k adaptivním formám chování, k přežití, k optimálnímu rozvoji, prospěchu a reprodukci. Jeho zastánci se pokoušejí vyrovnat s několika problémy, například: Proč by se vrozenými dispozicemi předával v rámci přirozeného výběru právě altruismus, chování, které zvyšuje prospěch druhých na úkor jednotlivce? Darwinova evoluční myšlenka „přirozeného výběru“, „zdatnosti“ (fitness) a „boje o přežití“ nepočítá s tím, že by některé variabilní znaky organismům v tomto boji o život neposkytovaly výhodu.

V rámci evoluční psychologie se postupně zformovaly čtyři přístupy uvádějící důvody, proč lidé často volí strategie zdůraznění společných zájmů, kooperace s ostatními před strategiemi zdůraznění individuální soutěže, kde druzí mají nést náklady, zatímco zisky si jedinec ponechá pro sebe.

Jsou jimi: teorie příbuzenské selekce (a), teorie recipročního altruismu (b), teorie skupinové selekce (c) a teorie konkurenčního altruismu (d).

#### Ad a) Teorie příbuzenské selekce

Altruistické chování by se podle evoluční teorie Ch. Darwina a později také sociobiologů, například E. O. Wilsona, nemělo fakticky vyskytovat, protože pomáhající jedinci mají v porovnání s jedinci sobeckými menší naději na přežití a předání vlastních altruistických genů. Protože náklady a zisky měří evoluce reprodukčním úspěchem, spočívá vysvětlení pomáhání druhým v jeho možnosti pomoci šířit geny příbuzných. Tato teoretická domněnka bývá také označována jako neodarwinistická teorie biologické evoluce.

*V teorii příbuzenské selekce* (kin selection) její tvůrce biolog W. Hamilton (1964) vysvětluje<sup>5</sup>, jak by mohla evoluce ovlivnit pozitivní výběr altruistických vzorců chování. Jádro spočívá v tom, že se reprodukční úspěch posílí rozdělením vlastních genů v další generaci, v níž jsou zastoupeny nejenom vlastní děti, ale i děti příbuzných. Altruistické chování se může rozšířit, chovají-li se jedinci

5) W. Hamilton navázal na své předchůdce, především na myšlenky anglického genetika J. B. S. Haldana.

altruisticky ke svým příbuzným, kteří s nimi sdílejí významnou část genů. Blízkost příbuzenského vztahu pak určuje, nakolik se jedinci vyplatí investovat do možností, že svému příbuznému pomůže šířit jeho geny.

Hamilton do evolučních úvah zavedl pojem „inkluzivní zdatnost“ (inclusive fitness, znamená počet kopií genu předaných následujícím generacím), jež bere v potaz vedle přímé cesty reprodukce, tj. přenosu genů na novou generaci, i nepřímé způsoby, jimiž se daný gen může šířit. Nepřímou cestu tvoří podpora přežití dalších členů rodiny, nositelů podobných genů. Gen pro altruismus se vyvine, platí-li následující vzorec, známý v odborné literatuře jako „Hamiltonovo pravidlo“:

$$rB > C$$

$r$  = koeficient příbuznosti, genetická podobnost dárce a příjemce altruismu;  $B$  = prospěch pro příjemce;  $C$  = náklady vykonavatele (ztráta v očekávaném osobním reprodukčním úspěchu daná sebeobětujícím chováním). Dle pravidla by sourozenci ( $R = 50\%$ ), synovci ( $R = 25\%$ ) a bratřenci ( $R = 12,5\%$ ) mohli s uvedenou pravděpodobností využívat altruismu.

Teorie kin altruismu tedy stojí na dvou principech:

- přirozená selekce podporuje tendenci posuzovat transakci s interakčními partnery podle nákladů a zisku transakce. Transakce přichází v úvahu tím spíše, čím jsou náklady pro dárce nižší a zisk pro příjemce je vyšší;
- potenciální pomáhající budou rozlišovat při své angažovanosti podle stupně příbuzenství mezi sebou a příjemci pomoci, takže připravenost k pomoci stoupá se stupněm příbuznosti. S nepříbuznými se bude zacházet jinak než s příbuznými.

Řešení problému altruismu pak spočívá v tom, že gen pro altruismus se selektivně vyvine, pokud chování altruisty umožní jeho pokrevně příbuznému, který je nositelem stejného genu, rozmnožit se víc, než by se to podařilo jinak. Tendence k pomáhání druhým má vysokou hodnotu přežití pro geny, ale nikoliv nutně pro jedince samotného.

Jeden ze zakladatelů sociobiologie<sup>6</sup> E. O. Wilson (1993) se v této souvislosti domnívá, že jedinec se může altruisticky chovat pouze tehdy, pokud se mu jeho prosociální chování vyplatí. Vzhledem k tomu, že motivem takového chování je de facto uspokojení sebe sama, nelze hovořit o „opravdovém“ altruismu, nýbrž o zdánlivém altruismu, pseudoaltruismu, respektive o určitém typu egoismu. Skutečný čistý altruismus neexistuje, neboť by byl v rozporu s evolucí, protože je evolučně nestabilní. Svě tvrzení ilustruje příkladem ptáka a jeho mláďat. Je-li pták otcem šesti malých ptáčat, pak každé z ptáčat má přesně polovinu otcových genů. Všechny dohromady tak mají třikrát více jeho genů, než kolik

6) Sociobiologie zkoumá mimo jiné vývoj určité formy sociálního chování z hlediska jeho důsledků pro přežití genů každého živočicha.

jich má on. Jestliže otec sám sebe obětuje, aby zachránil ptáčata, jeho specifická genová zásoba je stále ve hře, i když jeho konkrétní geny zemřou s ním. Pokud něčí altruistické geny umožní přežít dostatečnému počtu jeho příbuzných sdílejících jeho kopie genů, potom se individuální sebeobětující chování stane evolučně stabilní strategií. V jiné formě tuto myšlenku vyjadřuje R. Dawkins, který soudí, že zvnějšku vypadá pomoc příbuzným jako sebeobětování, zevnitř nejde o nic jiného než o „sobecké geny“, které plánují svou nesmrtelnost. Nejdůležitějším ze základních pudů všech živých stvoření, včetně lidí, je předat své geny, tedy zajistit pomocí reprodukce, aby pokud možno přežily. Agrese a soutěžení tvoří důležitou součást tohoto procesu, avšak i altruismus zde má své místo. Jednotlivci se chovají altruisticky, protože jim to zajišťuje přežití druhu, který nese stejné geny jako oni (Dawkins, 1989).

#### Ad b) Teorie recipročního altruismu

Jakmile se vyvinula schopnost altruismu vůči příbuzenstvu, bylo možno poskytovat drobné výhody i těm, kteří byli nablízku, ale nebyli příbuzní (Barrett et al., 2007). Na rozdíl od příbuzenského altruismu však byl tento systém zřejmě založen na mechanismu *sociální výměny*.

Už Ch. Darwin spekuloval, že člověk, který pomáhá svým bližním, může na oplátku počítat s jejich pomocí. Sociobiolog R. Trivers (1971) povýšil tyto spekulace na ucelenou *teorii recipročního altruismu*. Ta vysvětluje, že pokud se jedinec chová altruisticky a laskavost je mu později oplacena, pak oba účastníci získají prospěch. Reciproční altruismus znamená vzájemnou oboustranně výhodnou výměnu hodnot a je do značné míry formou investice uplatňující se tehdy, když paměť a délka života umožňují vzájemnost. Altruismus vzájemnosti se může vyvinout u zvířat, která mají schopnost rozpoznat a zapamatovat si, komu pomohla, a to pokud jsou dostatečně dlouhověká na to, aby jim mohlo být oplaceno. Opice a lidoopi jsou v tomto ohledu ideální. Vyvinuly se u nich jemné schopnosti rozlišovat a ukládat si vzpomínky na obličeje stejně jako si vybavit to, že někomu pomohli nebo že někdo pomohl jim, a také žijí dost dlouho na to, aby mohli mít užitek z oplátky. V pravěkých společnostech lovců s malou dělbou práce si skupiny lidí vzájemně vyměňovaly především důležité informace, jako např. kde najít vodu, kde hrozí setkání s nebezpečnou šelmou. Podle evoluční psychologie měly podobný význam také informace o jednotlivých členech uvnitř skupiny. I v současnosti patří výměna „klepů“ mezi činností, jimž přátelé věnují nejvíce času. Altruismus stejně jako oplátka mohou přijít ve formě pomoci v boji, v podobě koalice zformované za účelem trumfnout rváče nebo násilníka, který by nemohl být poražen v boji jeden proti jednomu. Recipročním altruismem se dají vysvětlit city jako vděčnost, přátelství, soucit, důvěra, rozhořčení, pocit viny, moralistická agrese, včetně schopnosti znepokojit se nad nespravedlností. Je-li teorie recipročního altruismu pravdivá, pak lze morálním altruismem vysvětlit nejen původ našich názorů na spravedlnost,

mravní city, ale i existenci našich právních systémů (Nesse, 1990; Sober, 1992; Wagstaff, 1998, in Blackmoreová, 2001).

Aby mohl vzniknout evolučně podmíněný systém recipročního altruismu, musí být splněny následující předpoklady.

- Pomoc je o to pravděpodobnější, oč nižší jsou náklady pro pomáhajícího a oč vyšší je zisk pro příjemce pomoci.<sup>7</sup>
- Reciproční altruismus se přednostně rozvíjí v malých, stabilních a přehledných skupinách. Jen v takových systémech je vysoká pravděpodobnost, že se lidé opakovaně setkají a mohou se vzájemně podělit o kořist (Axelrod, 1984).
- Reciproční pomáhání členů skupiny zpochybní nespolupracující člen, který parazituje na ostatních. Lidé rozvinuli kognitivní schopnosti, které jim umožňují sociální výměnu a pomáhají jim identifikovat osoby, které vystupují jako „příživníci“. L. Cosmidesová a J. Tooby (1992) ve své teorii *sociálního kontraktu* uvádějí jako významné pro evoluci kooperace následující vlastnosti:
  - schopnost opětovně rozeznat jedince, s nimiž se člověk dříve setkal;
  - vybavit si v paměti, zda jedinec v minulosti spolupracoval nebo se příživoval;
  - schopnost komunikovat vlastní přání a cíle;
  - schopnost identifikovat přání a cíle ostatních jedinců;
  - schopnost reprezentovat souhrnně náklady a zisky generalizací z více objektů výměny.

Podle sociobiologů vybavila evoluce člověka tak, aby se dělil o své zdroje se svými bližními, ale současně pamatoval na svůj prospěch. Tuto rovnováhu hlídají emoce.

Naneštěstí je těžké vytvořit sociální systém zcela odolný vůči vývoji podvodu; reciproční pomáhání může být přerušeno tím, že v časovém odstupu není laskavost oplacena. Na klasickém příkladu hry *Vězňovo dilema* (Prisoner's Dilemma Game) R. Trivers (1971) ukazuje různé recipročně-altruistické strategie. Ve hře hrozí dvěma zločincům, kteří se nemohou domluvit, velmi vysoký trest. Budou-li oba dva mlčet (kooperovat) a ani jeden neudá svého komplice, mohou vyvážnout s nižším trestem. Pokud jeden udá druhého (selže, nekooperuje), vyvážne udavač bez trestu, zatímco spolupachatel dostane trest o to větší. Pro oba bude nejlepší mlčení; oba ale mají současně pochybnosti, zda bude mlčet ten druhý.

Hra představuje širokou škálu situací sociálního rozhodování, zahrnujících sociální dilemata s konfliktem mezi vlastním zájmem jedince a jeho zájmy sdíle-

7) Takové situace nákladů – zisku se mohly objevit již v době kamenné, když lidé jako lovci zabíjeli zvířata. Když lovec získal velkou kořist, nemohl sám spotřebovat maso zvířete dříve, než by se zkazilo. Proto vznikly lovci jen malé náklady, když se o část kořisti rozdělil s těmi, kteří v lovu neuspěli, zatímco velkorysost lovce měla za následek velký zisk pro příjemce. Protože lovec nemohl pravidelně počítat s tím, že uloví velké zvíře, mohl sám profitovat z pozdějšího úspěchu jiných lovců, kteří se s ním rozdělili o kořist, zatímco on už neměl velké zásoby jídla (Buss, in Barrett et al., 2007).

nými s ostatními jedinci. Rozhodne-li se jedinec jednat ve svém bezprostředním vlastním zájmu, bude na tom lépe, avšak pokud by všichni jedinci jednali v souladu se svými vlastními zájmy, bude na tom každý hůř.

Věžňovo dilema může být použito jako obecný model pro situace, kde by byla kooperace výhodnější než kompetice, případně jiné egoistické formy chování. Při opakování této hry lze užít mnoho různých strategií, které nejvíce rozpracoval a popsal R. Axelrod (1984). Ten prostřednictvím počítačové simulace různých strategií ukázal, že pokud se hra opakuje vícekrát a druhý vězeň má schopnost učit se, pak nebude chtít ve spolupráci pokračovat. Pokud selžou oba, což brzy opakovaně nastane, pak oba získají méně, než by získali, kdyby oba spolupracovali. Počítačové simulace dále ukázaly, že nejúspěšnější strategie je „něco za něco“ (tit for tat), známá také jako „půjčka za oplátku“, tedy udělat to, co v předchozím kole udělal spoluhráč, spíše než neustále selhávat.

Strategie „půjčka za oplátku“, schopná tvořit dlouhé kooperativní interakce, se jen zřídka dostává do bludného kruhu zrady, porazila všechny soutěžící interakce, a když se jednou ustálila, nebylo ji možno žádnou jinou strategií nahradit.

Uvedený typ strategie chování dostal název „evolučně stabilní strategie“, EES (evolutionary stable strategy). Rozumí se jí chování nebo morfologický znak, který si organismus vyvinul pro vyřešení některého z problémů přežití a reprodukce určující jeho biologickou zdatnost. EES dominuje v populaci a nemůže být nahrazena jinou alternativní strategií, která se snaží uchytit. Ve skutečném životě by mohla být příkladem kooperace členů skupiny při ochraně před predátorem.

V posledních letech vznikly další modely kooperace a altruismu u zvířat, řada z nich je ale dobře využitelná pro analýzu lidského chování. Například R. Connor (1995) se domnívá, že některé projevy pomáhání mezi nepříbuznými lépe vysvětlují tři mechanismy: *pseudoreciprocita*, *předstírání příbuznosti* nebo *parcelování*.

Pseudoreciprocita nastává v situaci, kdy jedinec A prospěje altruistickým činem jedinci B a současně A tímto činem zvýší pravděpodobnost, že B zareaguje činem, který prospěje jak B, tak také A. Connor tuto altruistickou strategii nazval „investicí do vedlejších zisků“. Předstírání příbuznosti se týká „pomocníků“ při výchově mláďat. Když mláďata vyrostou, budou pravděpodobně pomáhat bývalým pomocníkům. Spolupráce členěná – „parcelovaná“ na krátké intervaly podporuje kooperativní reciproční řešení aktuálního problému.

Většina studií Věžňova dilematu se omezila na hry dvou osob, kdy kooperace vzniká snadno. Novější analýzy ukazují, že ve větších skupinách je vzhledem k výskytu sociálního parazitismu obtížnější zachovat reciprocitu, kdy příjemce neoplatí, co pro něj bylo uděláno – je neochotný nebo neschopný jednatí opětovat. Následky mohou být vážné v podobě destabilizace celé skupiny. Ve větších populacích se sociálním příživníkům může dařit, protože se vždy najdou jedinci, které lze zneužít. R. I. M. Dunbar (in Barrett et al., 2007) uvádí *pět protistrategií*

určených k udržování sociálního parazitismu pod kontrolou, jež tak pomáhají altruismus ve skupinách udržovat:

1. omezení vzájemné pomoci na příbuzenstvo;
2. zvýšená senzitivnost ke společenskému podvádění;
3. výměna informací, která dovoluje identifikaci parazitů;
4. zavedení nákladných požadavků, aby paraziti utrpěli ztrátu a teprve později získali výhodu ze směny pomáhání;
5. zavedení trestů za parazitování.

Ad 1) Mnoho druhů vyvinulo speciální chemické signály, umožňující rozpoznat jejich vlastní druh pomocí čichu (příklady opuštěných mláďat v přírodě, na které sáhl člověk a předal jim svou pachovou stopu). Pravděpodobně i v li-dech existuje jednoduchý signál, zřejmě spíše zrakový než čichový vjem. Reakce „jsi příbuzný toho a toho“ skutečně může být adaptivní funkcí našeho zájmu o druhé lidi. Ve společenském světě rozděleném do rodových skupin může být schopnost rozlišovat znaky v obličejí zásadní. Mohla být pomocným nástrojem mužů (samců) k odhalení cizoložství v obličejových rysech jejich údajných potomků. V dobrém i ve zlém tato percepční schopnost mohla figurovat i v našem silném smyslu pro to, co je považováno za vzhledově atraktivní, a negativně i v našem sklonu k bigotnosti.

Kin altruismus podporuje prospěch v příbuzenských skupinách, ale nevysvětluje všechny projevy altruismu v široké škále typické pro jednotlivce v sociálních skupinách.

Ad 2) Mechanismus zvýšené senzitivity ke společenskému podvádění staví na speciální kognitivní výbavě. L. Cosmidesová a J. Tooby (1992) uvádějí vrozený kognitivní modul<sup>8</sup> „*system pro odhalování podvodu*“, citlivý na porušení sociálních pravidel. Cosmidesová v této souvislosti podotýká, že lidé dokáží mnohem lépe vyřešit úkol, který má charakter společenské smlouvy nebo společenských pravidel, než tentýž úkol, který je prezentován v abstraktní podobě. Příklad společenského pravidla: „lidé starší 18 let mohou pít alkohol“; abstraktní úkol: „každému písmenu H se přiřadí číslo 3“. Kontext společenské smlouvy (pravidla) spustí geneticky daný modul „pro odhalování podvodu“ a zvýší citlivost člověka k situaci. Kognitivní mechanismy jsou obsahově specifické a aktivují se pouze tehdy, souvisí-li problém se společenskou směnou.

Podporu kognitivnímu modulu přinesla například studie L. Mealeyové (1995), která prokázala, že lidé si lépe pamatují obličej člověka na fotografii, je-li předem popsán jako nepoctivec.

8) Termín „modularita myslí“ patří J. Fodorovi (in Barrett et al., 2007), který jím rozumí vrozené, geneticky dané účelové uspořádání percepčních procesů (př. zrakové, sluchové vnímání, porozumění řeči). Modul se spouští automaticky a je zkušeností a vědomostmi neovlivnitelný. Kognitivní moduly zvyšují rychlost a efektivitu reakcí, mají adaptivní význam.

Ad 3) Experimenty prokázaly účinnost komunikace s výměnou informací pro snížení nekooperativního, egoisticky příživnického chování. Jestliže se účastníci experimentu měli možnost setkat tváří v tvář a mluvit spolu, došlo prakticky k eliminaci parazitování na altruismu ostatních členů skupiny i v situaci, kdy parazitování probíhalo anonymně (Enquist & Leimar, 1993, in Barrett et al., 2007).

V této souvislosti studuje evoluční psychologie například vznik nářečí jako prostředek k rozpoznání příslušníků menších pospolitostí, především těch společností, ve kterých jedinec vyrostl. (Nářečí se studuje proto, že se dá těžko naučit a neomylně označuje člověka, který vyrostl v konkrétním prostředí, a naopak odhalí toho, kdo je „cizí“.)

Ad 4) Sociální parazitování může být odhaleno prověrkou poctivosti a kooperativnosti vyžadováním předběžných nákladů. Zkouška „spolehlivosti“ může např. spočívat v očekávání důkazů zájmu pomocí dáreků, investovaného času, pozorností.

Ad 5) Kooperace může být evolučně stabilní, pokud se nespoluuprání trestá. Trestání je zvláště účinné při dostatečně velké pravděpodobnosti odhalení a trestu. Tradiční společnosti udělovaly většinou vysoké tresty těm, kteří odmítli plnit společenské povinnosti. Zahrnovaly celou škálu trestů, počínajíc sociální izolací, přes vyhoštění až po ztrátu života (Cowlshaw & Dunbar, 2000).

Za určitých okolností, při krátkodobých nákladech a existuje-li vysoká pravděpodobnost dlouhodobé návratnosti altruistického činu, pak někteří jedinci pomohou také nepřibuzným. Odložený reciproční altruismus má charakter dlouhodobé strategie „půjčky za oplátku“, stal se evolučně stabilní strategií tehdy, kdy se jedinci mohli navzájem rozeznávat a mohli používat sankce za neoplaćení služby.

Podle evolučních psychologů neexistuje žádný biologický druh, kde by byla reciprocita tak běžná, pestrá a vysoce vyvinutá jako mezi lidmi. Lidé si uvnitř skupin i v širších sociálních sítích vzájemně vyměňují téměř vše, co má nějakou hodnotu, od potravin a zbraní po informace a sex. V tomto ohledu je možná lepší používat pro tento typ altruismu obecnější termín *sociální výměny* než reciprocitu. Předpoklad a základ sociální výměny tvoří především kognitivní adaptace (např. paměťové schopnosti), ale také sociální a motivační vlastnosti.

M. Van Vugt a P. Van Lange (2006) na základě vlastního výzkumu, metaanalýzy realizovaných experimentů a analýzy stávajících evolučních teorií vyslovují celou řadu předpovědí o sociální psychologii altruismu. Shromážděnými daty dávají odpověď na otázku: komu, proč a kdy bychom měli pomáhat? Z evolučních psychologických mechanismů, které umožňují sociální výměnu a jsou Van Vugtem a Van Langem uváděny, budou některé ve stručnosti připomenuty.



*Důvěra.* Aby se realizovala sociální výměna, musí existovat psychologický mechanismus, který chrání jedince před interakcemi se špatnými partnery výměny – příživníky. Jeden z těchto mechanismů je znám také jako *systém odhalování podvodníků* (Cosmides & Tooby, 1992) a je popsán výše.

V sociálněpsychologické literatuře nejsou pochybnosti ohledně kvality vztahů, založených na důvěře mezi partnery. Vztahy charakterizované vysokou mírou důvěry jsou uspokojivější, radostnější a dlouhodobě stabilnější. Vzhledem k důležitosti důvěry pro sociální výměnu není nijak překvapivé, že lidé dovedou dosti dobře odhadovat, komu mohou a komu nemohou důvěřovat. Například po krátkém setkání s jiným studentem byli jedinci schopni se 75% přesností předpovědět, zda by tato osoba ve hře Vězňovo dilema spolupracovala, nebo nespolupracovala (Frank, 1988, in Van Vugt & Van Lange, 2006). Nicméně jedinci občas udělají při úsudku chybu, ale pokud zjistí, že jsou podváděni, přijmou rychlé protipatření nebo vztah zcela ukončí.

*Efekt negativity.* S výše uvedeným souvisí i skutečnost, že vývoj sociální výměny by byl usnadněn, kdyby jedinci věnovali více pozornosti negativním než pozitivním dojmům z potenciálních partnerů výměny. Falešný kladný dojem o někom, kdo je ve skutečnosti nevhodný pro kooperaci, je z hlediska prospěchu altruisty škodlivější než falešné přesvědčení, že někdo je nekooperativní a neochotný, zatímco je ve skutečnosti ochotný. Negativní předsudky by měli lidé zvažovat, obzvláště je-li altruistické jednání velmi nákladné (například půjčení velké částky peněz). Bylo předloženo několik vysvětlujících mechanismů pro efekt negativity, včetně neurologických mechanismů (například mozek se snaží zredukovat nebo potlačit veškeré odchylky od hédonické neutrality), a několik vysvětlení rozsahů častosti (například více pozornosti poutá to, co je nové, méně časté a neočekávané; Taylor, 1991). Na konečné, evoluční úrovni je možno tento předsudek vysvětlit tím, že v dilematech sociální výměny je životně důležité odlišit altruistické osoby od podvodníků a vyhnout se interakci s touto druhou skupinou jedinců.

*Věrnost a oddanost.* Dlouhodobá orientace na vztah a pocit spjatosti zlepšuje fungování systému sociální výměny pomocí mechanismů, které souvisejí s altruismem, a proto je lze považovat pro sociální výměnu za adaptivní (Van Vugt & Hart, 2004).

Věrnost například jedincům umožňuje udržovat vztah výměny, který byl v minulosti uspokojivý, ale z nějakých důvodů už tak uspokojivý není. Věrnost tedy dodává partnerům výměny jistou důvěru v opětování investic, které jedinec do vztahu vložil. Může se zdát překvapivé, že věrnost je hlavním předznamenáním spokojenosti a stability v blízkých vztazích, oddanost a věrnost podporují spolupráci a ochotu přinášet oběti, zapojovat se do činností v týmech a organizacích mimo vlastní roli a reagovat konstruktivně (spíše než destruktivně) na destruktivní chování druhého člověka (Rusbult, 1983).

Je rovněž předznamenáním kognitivních činností zaměřených na udržení vztahu, například zlehčování nebo zahánění lákavých alternativ (Johnson & Rusbult, 1989). Věrnost dále zvyšuje pozitivní iluze o vztahu a slouží přesvědčení, že vlastní vztah je lepší než vztahy druhých – a ne tak špatný jako ony (Van Lange & Rusbult, 1995).

*Odpuštění.* Pro vývoj systému sociální výměny bylo nutné, aby se člověk dokázal vyrovnat s drobnými odchylkami od přísné reciprocity. I když sociální dilema vyjádřené pojmem strategie „půjčka za oplátku“ prokazatelně podporuje altruistické výměny (Axelrod, 1984), má jedno významné omezení. Toto omezení je odvozeno od provedení jedné nekooperativní volby. Jednostranná a pro jedince riskantní altruistická reakce na partnerovu nekooperativní volbu – odpuštění – je důležitým psychologickým mechanismem, který může v takových situacích udržet sociální výměnu v chodu. Lidské sklony k odpouštění se možná vyvinuly právě k tomuto konkrétnímu účelu. Počítačové simulace i laboratorní výzkumy sociálních dilemat ukázaly, že odpuštění překonává škodlivé účinky náhodných i úmyslných chyb při spolupráci. Stejně tak běžná zkušenost i výzkumy blízkých vztahů ukazují, že akty odpuštění umožňují stabilitu a spokojenost blízkých vztahů prostřednictvím sklonů souvisejících s prosociálním chováním. Jistá míra odpuštění je pravděpodobně tak důležitá, že je jedním z úhelných kamenů fungování každé společnosti. Van Vugt a Van Lange (2006) v této souvislosti sumarizují celou řadu studií (například Bendor et al., 1991; Fincham, 2000; Karre-mans et al., 2003; Van Vugt & Samuelson, 1999; Van Vugt et al., 2000).

*Sociální emoce.* Aby mohl proces sociální výměny probíhat, měl by existovat psychologický systém umožňující jedincům rychlé a citlivé zhodnocení, zda a nakolik jiná osoba potřebuje pomoc, tj. *empatie*. Často jde o složitou kalkulaci a schopnost představit si sebe sama v situaci druhého člověka nebo převzetí perspektivy pohledu osoby v nouzi. Empatie podporuje altruismus i vůči naprosto cizím osobám, zvyšuje ochotu pomoci, i když jsou s ní spojeny značné náklady v podobě času, peněz i námahy (Batson et al., 1981; 1997). Naopak lidé v nouzi s mnohem menší pravděpodobností získají pomoc, pokud není přítomen empatický zájem.

Lidé projevují svou empatii k různým lidem selektivně, kupříkladu projevují více empatie i pomoci vůči lidem, pokud jsou jim podobní, protože pomáhající osoby s menšími obtížemi zhodnotí situaci i množství pomoci, jaké oběti potřebují. Jiné vysvětlení častějšího pomáhání podobným lidem se odvolává na příbuzenskou selekci, podobnost může znamenat signál příbuznosti.

Prosociální chování vyvolá nejen empatie, ale i celá škála jiných emocí; například prožitky *vin* v reakci na vlastní podvádění způsobuje, že se jedinci příště prohřeší s menší pravděpodobností a tím zachovají kvalitu svého výměnného vztahu (Haidt, 2001).

Třebaže výše uvedená vysvětlení počátků altruismu jsou široce přijímána, nevyhnula se zcela kritice. L. R. Caporaelová (2001) kupříkladu poznamenává, že zde jsou jiná, méně „mužsky“ orientovaná vysvětlení evolučních zisků, která mohou prosociální akty produkovat.

#### Ad c) Skupinová selekce

Skupinová selekce označuje proces, ve kterém jednotku přírodního výběru netvoří gen, ale určitá skupina. K evoluci dochází, když jsou pro nebo proti uplatnění určitého znaku selektovány celé skupiny. Z nových, sofistikovaných modelů skupinového selekcionismu, vysvětlujících altruismus evoluční cestou, je nejvíce rozvedený ten, který nabízejí E. Sober a D. S. Wilson (1999, in Dovidio et al., 2006).

Pokud dvě skupiny spolu přímo soutěží, skupina s širším zastoupením altruistů, lidí ochotných se obětovat pro svou skupinu, bude mít zřejmou výhodu vůči skupině skládající se hlavně ze sobeckých jedinců. „Nesobecká skupina“ by ovládla sobeckou skupinu a získala nad ní zřejmou reprodukční výhodu. Na populační úrovni by se tak počet fenotypických (a především genotypických) altruistů vzhledem k egoistickým jedincům zvýšil.

Ačkoli rané verze teorie skupinové selekce toto umístily poněkud do protikladu k teoriím výběru na individuální úrovni, například k teorii kin altruismu, pozdější verze připouštějí výběr na obou úrovních, teorie „*víceúrovňového výběru*“.

F. T. McAndrew (2002) a D. S. Wilson (2002) tvrdí, že altruismus vůči příslušníkům vlastní skupiny může být prospěšný pro její členy, protože může zajistit, že skupina vyjde vítězně z konkurence s ostatními skupinami. I když uvnitř skupiny se altruistům daří hůře než příživníkům, skupinám s mnoha altruisty se daří lépe než skupinám s mnoha příživníky, čímž altruistům poskytují nepřímý prospěch prostřednictvím skupinové selekce. Vývoj altruismu (i jiných sociálních rysů) je tedy zřejmě umožněn prostřednictvím selekce na úrovni skupiny spíše než na úrovni jedince. Model funguje pouze v případě, že jsou splněny tyto podmínky:

- tlaky na selekci mezi skupinami jsou silnější než tlaky na selekci uvnitř skupiny (tj. „interskupinová“ konkurence převažuje nad „intraskupinovou“ konkurencí);
- skupiny se často rozpadají a jedinci mají příležitost si vybrat, s kým budou vstupovat do interakce;
- příslušníci vlastní a cizí skupiny se dají snadno rozlišit – tyto podmínky jsou pro člověka snadno udržitelné.

Altruismus je křehčí (ve srovnání s takovými osobnostními charakteristikami jako například inteligence, která zřejmě poskytla výhody pro přežití za všech okolností) a potřebuje zvláštní podmínky, aby byl předán dalším generacím. Za obecně potřebné podmínky a okolnosti podporující a usnadňující vývoj vro-

zených altruistických sklonů a snižující pravděpodobnost vykořisťování se považují *izolace*, *schopnost rozpoznat jiné altruisty* a *schopnost zjistit příživníky*.

- *Izolace*. Altruistický gen by měl mít lepší šanci pro rozvoj, pokud by skupiny byly poněkud od sebe izolovány. Izolace skupin by zajišťovala nízkou rychlost migrace, čímž by zabráňovala pronikání prvků z jedné skupiny do druhé. Zároveň by zvyšovala pravděpodobnost, že i altruisté budou nakonec profitovat z nesobeckého chování druhých. Z pohledu evoluční perspektivy se zdá, že altruistické chování má obecně dlouhodobé výhody, které vyrovnávají možné krátkodobé náklady na jednotlivce. Počítačové simulace evolučních procesů ukázaly, že ve skupinách, které zahrnují jak sobecké, tak nesobecké jedince, měli jednotliví altruisté nižší inkluzivní zdatnost než egoisté. Čím více však bylo ve skupině altruistů, tím lepší byl celkový skupinový výsledek pro členy skupiny.
- *Rozpoznání*. Evoluční výhody altruismu se nutně neomezuji jen na nejbližší členy rodiny altruisty, kteří jsou dobře známí a snadno rozpoznatelní. Pomoc poskytnutá některému pokrevnímu příbuznému (nebo členovi skupiny) by mohla zřejmě ovlivnit výskyt genů altruisty v následujících generacích. Aby byl rodově (skupinově) založený altruismus evolučně úspěšný, musí být potenciální altruisté schopni rozpoznat (vědomě nebo nevědomě), kdo patří k jejich rodu či skupině.
- *Schopnost zjistit příživníky a podvádění* popisují výše uvedené protistrategie sociálního parazitování, R. I. M. Dunbar (1999, in Barrett et al., 2007).

Systémy prosociálního chování se podle D. S. Wilsona (2002) opírají o širokou škálu činností, které lidé projevují a které byly možná vytvořeny proto, aby udržely velké skupiny pohromadě. Lidé mají rozvinutou psychologii pro početní a členskou stabilitu skupiny. Náklady na altruismus jsou takové, že jedinci nebudou ochotni ke kooperativním výměnám v rámci skupiny, pokud nebudou přesvědčeni, že skupina zůstane po nějakou dobu pohromadě, aby získali svou investici zpět. Jakmile do skupiny investovali, budou se zapojovat do aktivit zaměřených na udržení a stabilitu skupiny a zříkat se atraktivních možností odchodu. Ztráta příslušníka skupiny může znamenat ohrožení stability skupiny, často vyvolá silné negativní reakce u stávajících příslušníků. Odcházející příslušníci si vyslouží obzvláště velkou nelibost, pokud vstoupí do soupeřící skupiny. Jisté důkazy naznačují, že jedinci věnují pečlivou pozornost signálům o době trvání příslušnosti ke skupině. Například jednotlivci více spolupracují ve skupinách s pevným členstvím než ve skupinách s nestabilním členstvím především proto, že si navzájem více důvěřují. Příslušníci skupiny často přistupují k nováčkům s jistou nedůvěrou a neakceptují je ihned jako plnoprávné členy.

Názor, že bez skupinové selekce nelze vysvětlit evoluci altruismu, je však přijímán s určitou skepsí. Do 60. let 20. století byl skupinový výběr pojímán jako hlavní forma přírodního výběru. Současné úvahy však zdůrazňují převládající

selektce na úrovni genů. Ačkoli je skupinový výběr biologicky možný, podmínky, za nichž se může projevovat, jsou spíše omezené.

Modely skupinového selekcionismu zatím nejsou pokládány za přiměřeně přesvědčivé alternativy k individuální a příbuzenské selekci.

Ačkoli evoluční teorie je sporná a má své kritiky, vygenerovala značný výzkum v této oblasti a stimulovala jiné produktivní směry hledání. Zvláště myšlenka, že prosociální tendence prošly z generace na generaci cestou genů, má dva specifické důsledky:

Prvním je, že musí existovat nějaké fyziologické nebo neurologické procesy, které facilitují prosociální chování. Druhým pak, že přinejmenším některý z procesů, které usnadňují prosociální odpovědi, je zděděný (Penner et al., 2005).

#### Ad 4) Teorie konkurenčního altruismu

Další z evolučních cest lidské kooperace a všudypřítomného pomáhání vysvětluje „*teorie konkurenčního altruismu*“. Kin altruismus, reciproční altruismus a skupinová selektce pravděpodobně odpovídají za vysoké procento pomáhání v lidské společnosti, ale některé formy altruismu u lidí vysvětlit nemohou. Konkurenční altruismus se nejvíce hodí k objasnění mnoha veřejných projevů pomáhání, jako jsou filantropie, hrdinství, civilní odvaha, práce v charitě a dobrovolnictví. Síla této teorie spočívá v tom, že neobsahuje žádný problém s „účetnictvím pro neopětovaný altruismus“, protože se předem předpokládá, že bude kompenzován dlouhodobými výhodami. Přesto tento druh altruismu nemusí být vynucený skupinami, protože se mohou jednoduše vyhnout interakcím s nealtruisty; z toho důvodu zde není žádný druhý problém příživníka.

Teorie konkurenčního altruismu G. Robertse (1998) navazuje na úvahy o „*signalizaci nákladnosti*“<sup>9)</sup> (Zahavi, 1975) a *teorii reputace* (Alexander, 1979, in Barrett et al., 2007).

R. D. Alexander vysvětluje takové způsoby chování jako třeba dárcovství krve touhou člověka, aby se na něj druzí dívali jako na altruistu. Podobně nákladné aktivity časem přinášejí zisk tomu, kdo je vykonává, protože lidé raději pomáhají někomu, o kom se ví, že je známý altruista. Skrytou motivaci tvoří možná také snaha získat dobrou pověst, „*reputaci*“, než očekávat reciproční kooperaci nebo pomoc.

G. Roberts (1998) uvažuje o tom, že kompetitivní altruismus je snad něco, co se objevuje ve světě zvířat a co lze chápat jako známku kvalitních genů. Roberts říká o výskytu spolupráce ve stabilních společenských skupinách, že kdekoli

9) Zahavi zjistil, že zvířata se často věnují nákladnému chování, aby signalizovala svou kvalitu. Např. ocas pavího samce způsobuje majiteli handicap, protože se nesmírně obtížně pěstuje a omezuje páva v pohybu, takže se stává snadnou kořistí pro predátory. Handicap však zároveň signalizuje pávovu kvalitu jako soupeře nebo partnera: „pokud si dokáže vypěstovat takovýto ocas a být stále naživu, musí mít dobré geny“ (in Barrett & Dunbar, 2007).

dochází k soutěži o sociální partnery, tam mohou mezi sebou jedinci soutěžit, kdo bude „altruističtější“. Když jedinci mezi sebou spolupracují, a zároveň mezi sebou soutěží, možná se zřikají zisků plynoucích z podvádění, aby si zachovali altruistickou pověst, čímž přinášejí zisk v širším kontextu. Kompetitivní altruismus, o němž hovoří G. Roberts, představuje tržní sílu, která ovlivňuje postavení nebo pověst jedince na tržišti.

Tím, že altruisté vynakládají obrovské množství energie, času a peněz na aktivity, které jsou v podstatě nesobecké, signalizují své kvality a svůj přístup ke zdrojům. Informace, které jsou předávány, mohou prospět *jak* signalizujícímu člověku, *tak i* pozorovateli tohoto chování. Chování může signalizujícímu člověku prospět tím, že zvýší jeho sociální status a tím pravděpodobnost, že bude zvolen jako partner či spojenec nebo že se mu později bude vyhýbat potenciální soupeř. Díky tomu si mohou altruisté dlouhodobě kompenzovat náklady na své „převádění“. Pozorovatelům mohou signály nákladnosti prospět jednoduše proto, že jim poskytnou užitečné sociální informace. Altruismus jako handicap může s velkou pravděpodobností vytvářet konkurenci mezi pozorovateli soupeřícími o nejaltuističtější partnery na jedné straně a mezi aktéry soupeřícími mezi sebou navzájem vzhledem ke štědrosti, která by signalizovala, že jsou vhodnými budoucími partnery výměny na druhé straně – odtud také pochází Robertsův termín „konkurenční altruismus“. Konkurenční altruismus může být napříč kulturami v lidských společnostech velmi rozšířený. Antropologická literatura dokumentuje různé příklady veřejných projevů nadměrného altruismu a štědrosti. Tyto pozoruhodné myšlenky mající význam pro lidské chování, ověřily matematické modely s poukazem na to, že altruismus jako signál nákladnosti je možná vývojově stabilní strategií.

K tomu, aby mohl vzniknout konkurenční altruismus, musí být splněny některé podmínky. C. Hardy a M. Van Vugt (2006) při jejich výčtu vycházejí z poznatků řady badatelů (McAndrew, Smith, Bliege, Bird, Am. Zahavi, A. Zahavi):

- projev chování musí být pro aktéra *nákladný*;
- chování musí být pro druhé snadno *viditelné*;
- signál musí být spolehlivým *ukazatelem* nějakého výchozího rysu nebo vlastnosti signalizující osoby, například zdraví, inteligence nebo přístupu ke zdrojům;
- chování musí dlouhodobě *prospívat aktérovi*, který ho projevuje.

I když jsou altruistické příspěvky ke společenskému dobru pro altruistu situačně neekonomické a nákladné, mohly by být dlouhodobě kompenzovány získáním nemateriální výhody jako zvýšení společenského postavení a prestiže, které by mu mohly vynést dlouhodobý zisk například tím, že bude zvolen jako partner interakcí v budoucích recipročních výměnách. Vztah altruismu a posta-

vení by se měl ovšem vyskytnout pouze v případech, že jsou altruistické příspěvky poskytované veřejně, a nikoli anonymně. Altruistické chování musí být viditelné, aby ho druzí mohli ocenit a reagovat na ně.

Altruismus zahrnuje dlouhodobé myšlení, kdy jedincům vznikají počáteční náklady, které později zlepši jejich postavení a reputaci. Proces rozhodování je možná zcela automatický, jelikož jedinci si nemusí uvědomovat důvody altruistického nebo sobeckého chování. Implicitní spojení mezi altruismem a postavením dává vznik po předpovědi, že změny v sociálním postavení předpovídají i změny v projevech altruismu. Signály o vysokém postavení mohou vést jedince k tomu, aby se více soustředili na svou reputaci a dlouhodobé zisky z altruismu, zatímco signály o nízkém postavení mohou vést k úzkému zaměření na bezprostřední výhody.

Konkurenční altruismus lépe než vývojové modely založené na kin nebo recipročním altruismu vysvětluje, jak mohla vznikat spolupráce ve velkých skupinách. Když je člověk štedrý na veřejnosti, může dát najevo své dobré vlastnosti potenciálního partnera výměny a plody pak může sklízet později. Čím větší je skupina, tím větší mají také altruisté příležitost dávat své vlastnosti najevo. Konkurenčním altruismem by bylo možno vysvětlit i poskytování pomoci a altruismus mezi skupinami. A. Nadler (2002) ukázal, že skupiny s vysokým postavením někdy poskytují pomoc skupinám s nižším postavením, aby si v sociální hierarchii uchovaly své privilegované postavení. To znamená, že konkurenční altruismus možná působí na vnitroskupinové i mimoskupinové úrovni.

Sociobiologické teorie nejsou vždy sociálními psychology akceptovány, například J. P. Rushton et al. (1986) píše, že každý projev lidské či zvířecí odvahy nebo velkorysosti vysvětlovat pouhým zvyšováním nebo snižováním budoucí četnosti „altruistického genu“ je bagatelizací. U zvířat žádný takový gen neexistuje, ale to ani nemusí. Vše, co je třeba, je to, aby jeden nebo více genů rozšířilo altruismus, ať už takovou, nebo onakou cestou, a je velmi pravděpodobné, že se to stane. Popravdě řečeno, identická jednovaječná dvojčata odrážejí jedno druhé v altruistických sklonech více než dvouvaječná dvojčata.

### 1.2.2.1 Kulturně evoluční pojetí altruismu

Evoluční psychologie rozšířila svůj teoretický základ také o pojetí *kulturní evoluce*. V této souvislosti převzala koncept „*memu*“ R. Dawkinse (1976). Tento biolog ve své knize „*The Selfish Gen*“<sup>10</sup> předkládá hypotézu, již rozvíjí Darwinovu evoluční teorii. Podle Dawkinse nevyužívá člověk své geny pro co nejlepší přizpůsobení a přežití. To geny naopak využívají nás jako prostředek svého vlastního přežití.

R. Dawkins používá k vysvětlení své teorie tři hlavních pojmů: gen, jeho replikátor – DNA, který obstarává konstrukční plán organismů a dokáže sebe sama

10) Překlad 1. vydání této knihy vyšel v češtině pod názvem „*Sobeký gen*“, Praha: Kolumbus 1998.