

KRITIKA KONCEPTU ALTRUISMU

Koncept altruismu?

Koncept altruismu je zpochybňován již od svého vzniku. Jedním problémem může být, že zahrnuje jak motivaci k jednání, tak jednání samotné. Jeho měřitelnost je tedy značně omezená. Zároveň existuje mnoho námitek k samotné existenci altruismu, jelikož bylo vysloveno mnoho pochybností o existenci chování, které by žádný zisk nepřineslo.

Rádi bychom se zaměřili na studie, které se snaží výzkumně ověřit existenci altruismu. Výsledkem bude přehled, který nám pomůže poskytnout odpověď na otázku, zda altruismus existuje a zda je vůbec měřitelný, a zda by nebylo vhodné tento termín trvale nahradit pojmem prosociální chování.

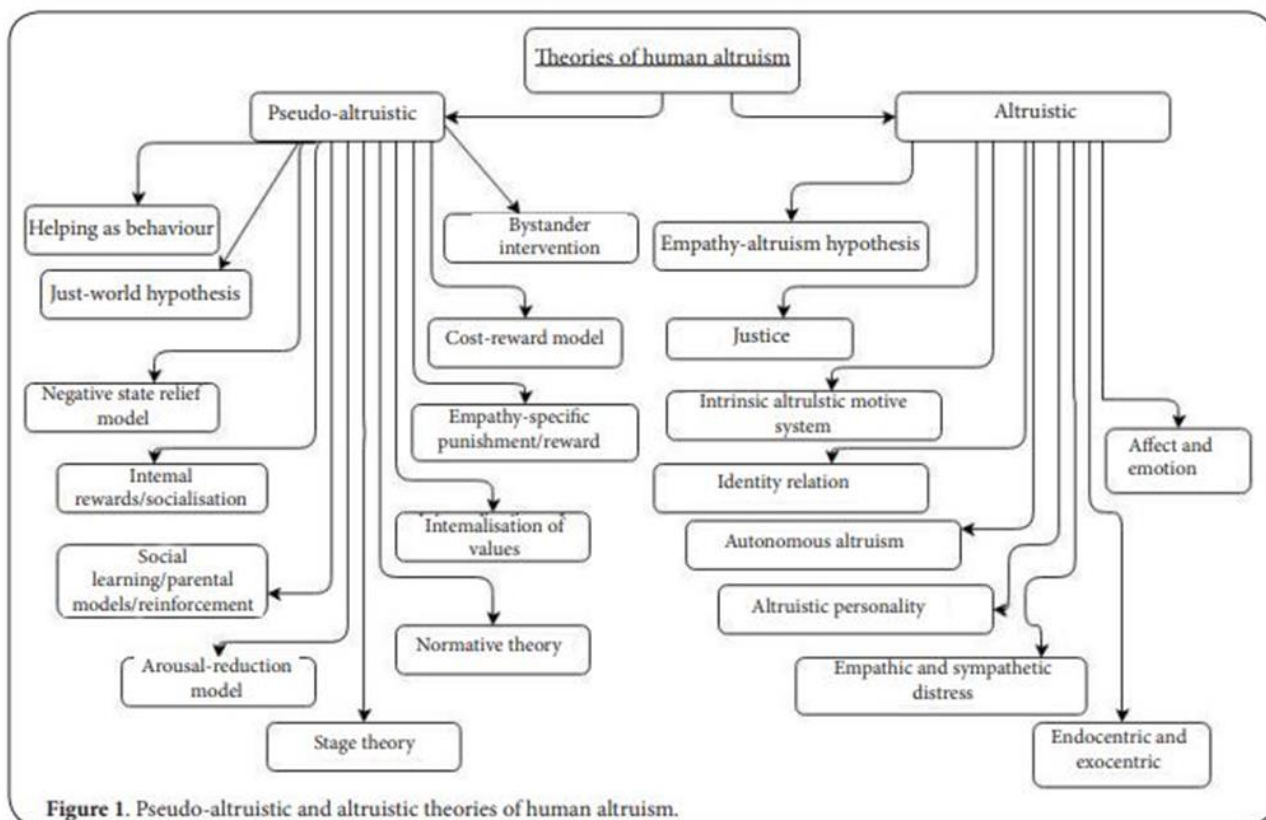
Co si pod pojmem altruismus skutečně představit?

Samotný termín „altruismus“ zavedl Auguste Comte. Snažil se jím popsat princip, dle něž je lidské chování a jednání řízeno zájmem o dobro společnosti. Dnes je altruismus popisován jako chování ve prospěch druhých lidí, bez očekávaného nároku na jakoukoliv odměnu. Jedná se o jakousi vyšší formu prosociálního chování, od kterého se altruismus má lišit právě očekáváním, respektive neočekáváním odměny. Často se rovněž vysvětluje jako pravý opak egoismu.

Růst vědeckého zájmu o tento koncept je možné datovat od 60. let 20. století. Vědecké zkoumání s sebou však neslo množství odlišných teorií, které se snažily toto krajní prosociální chování vysvětlit, nejčastěji na základě typu motivace. Teorie je možné rozdělit do dvou clusterů – **altruistické** a **pseudo-altruistické**.

Altruistické chování je takové, které je vykonáno dobrovolně a úmyslně ve prospěch jiné osoby bez nároku na vědomou/nevědomou, vnitřní či vnější odměnu. Tento pohled je v souladu s prvotní myšlenkou Augusta Comte. Motivací tohoto chování je primárně blaho druhého člověka a interní odměny pro aktéra jako je uspokojení, zvýšení sebehodnoty, sebedůvěry aj. jsou vedlejším efektem. Na pozadí altruistické osobnosti najdeme prvky silné schopnosti empatie nebo například morálky, dodržování norem, vhodného společenského chování, spravedlnosti či sociální odpovědnosti. Altruistu je možné tedy nahlížet jako osobu s velmi silným superegem.

Pseudo-altruismus je motivován dosažením vnitřní odměny, tj. té, která není přímo pozorovatelná. Zde se však nabízí otázka, zda tato motivace není přímo protichůdná ke konceptu samotnému a zda tento cluster vůbec ještě můžeme zařazovat do altruistického chování jako takového. Není snad altruismus definován jako jednání bez nároku na odměnu? Je možné argumentovat pohledem odborníků, kteří zastávají názor, že i přesto, že je primární motivací tohoto chování vlastní užitek, odměna je pouze vnitřní, a tudíž nepopírá velký význam empatie a pomoci druhým, jež jsou považovány za jedny z hlavních kritérií altruismu jako takového. Internalizace pseudo-altruismu a vnitřního odměňování může rovněž například v dospívání sloužit jako mechanismus sebeúcty, sebeuspokojování a tvorby sebedůvěry v adolescentním věku. Důležité však je, aby jedinec nepěstoval závislost na externích/materiálních odměnách.



V návaznosti na seznámení se s nejčastějším dělením altruismu jsme se rozhodli náš zájem o podpoření nebo vyvrácení hypotézy o existenci altruismu zúžit na podskupinu empaticky zaměřeného altruismu, který se řadí do koncepce altruistické, a přiklání se k původnímu vysvětlení tohoto pojmu podle Augusta Comteho.

V rámci zkoumání metodologie výzkumů altruismu jsme se zaměřili na experimenty. Důvodem, proč se výzkumníci rozhodují pro experimentální postupy, je ten, že altruismus nelze v zásadě pozorovat. Čin pro ostatní sice rozeznatelný je, motivy aktéra ovšem nelze rozeznat tak snadno. Dotazník by nabídl možnost zeptat se probandů, z jakého důvodu se pro dané chování rozhodli, na druhou stranu je pravděpodobné, že připustit egoistické pohnutky je pro mnoho lidí nepříjemné.

Experimenty umožňují eliminovat veškeré postranní úmysly a vytváří prostředí, ve kterém je možné sledovat chování oproštěné od dalších možných motivů. Otázku, zda jsou experimenty skutečně tou správnou cestou, jakou lze existenci altruismu prokázat, se pokoušíme v následujícím přehledu studií zodpovědět.

V rámci experimentálního zkoumání altruismu jsou hojně využívány známé sociální hry, které od člověka vyžadují, aby volil mezi vlastním prospěchem a prospěchem skupiny.

Věžňovo dilema je jedna z her, která byla a je hojně využívána v mnoha psychologických, sociologických i politologických výzkumech. Stejně tak je vděčným materiálem pro prokazování existence altruismu. U těchto výzkumů je ovšem třeba poukázat již na několik nedostatků:

- 1) není možné veškerou spoluprací během hry vysvětlovat altruismem. Nezkušenost ve hře může snadno vést k tomu, že hráč zvolí možnost spolupráce jako “bezpečnější” možnost,
- 2) při opakování hry se stejným protivníkem je třeba pamatovat, že hráči získává zkušenosti se hrou ostatních a následně může volit spoluprací proto, že již svému protivníkovi věří, respektive je schopen předpokládat jeho tahy
- 3) volba spolupráce nemusí být založena na altruismu, ale na faktu, že vždy existuje jistá pravděpodobnost, že se probandí na spolupraci shodnou.

Na obdobnou kritiku experimentů využívajících věžňovo dilema, reagovali **Andreoni a Samuelson (2006)** svým výzkumem. Jejich výzkum předchází některým komplikacím, které jsou s užitím věžňova dilematu pro zkoumání altruismu spjaté. Jejich probandí se nikdy nestřetli se stejným hráčem vícekrát (o této skutečnosti je zároveň informovali) a bylo použito anonymní počítačové rozhraní. Celý výzkum otevírají premisou, že lidé přirozeně spolupracovat chtějí i přes pobídky k opačnému chování, ovšem tato preference je u každého jedince různě silná.

Výzkum byl proveden na 110 studentech Wisconsinské univerzity. Každý hráč sehrál celkem 20 kol poupravené hry (hráči vybírali mezi spoluprací a opakem s tím, že za každou možnost byl vyplacen určitý obnos peněz) a celkově došlo tedy ke 1100 hrám. Autoři následně analyzovali chování hráčů a jejich výsledné výnosy ze hry. Ukázalo se, že chuť spolupracovat v první polovině hraní byla 36 %, zatímco na konci hry pouze 26 %. Autoři tento pokles vysvětlují právě tím, že zprvu může být hráč zmatený a trvá mu určitou dobu, než si vytvoří stálejší taktiku.

Dříve, než bude věžňovo dilema využito pro další výzkum altruismu, je třeba zodpovědět otázku, zda je chuť spolupracovat a altruistické chování to samé. Výzkumy, které věžňovo dilema využívají, opakovaně ukazují, že existuje % hráčů, kteří spoluprací pravidelně volí. Je však otázkou, zda tento fakt znamená, že jsou takoví lidé altruističtí a altruismus, ať už v pojetí libovolné teorie, existuje.

Další oblíbenou hrou, která je při zkoumání altruismu využívána je hra *Dictator's game*. Tu využili **J. E. Lönnqvist a G. Walkowitz (2019)**, aby zjistili zda má navození empatie vliv na štedrost. Tato hra je klasickou metodou používanou v behaviorální ekonomii, nicméně autoři lehce upravili její závěr. Diktátor má dvě možnosti rozdělení peněz: a) dá sobě 8 USD a druhému 2 USD, b) dá sobě 5 USD a druhému 5 USD. Rozdíl oproti běžné verzi této hry spočívá v tom, že v této variantě příjemce nemá možnost přijmout, nebo odmítnout dané rozhodnutí a kolo tedy končí rozdělením peněz diktátorem. Empatické souznění s druhým u diktátorů navozovali pomocí toho, že diktátory požádali, aby se na chvíli vžili do role příjemců na druhé straně. Výzkumu se zúčastnilo celkem 506 probandů, z nichž 59% byly ženy. Aby autoři studie získali co největší objem dat, rozdělili probandy na 474 diktátorů a pouze 32 příjemců. V první skupině bylo celkem 240 probandů, u nichž se snažili autoři empatii navodit, z nichž 151 volilo variantu 8/2 a 89 volilo variantu 5/5. V kontrolní skupině bylo celkem 234 probandů, u nichž se žádný pokus o pochopení druhé strany neuskutečnil. Z těchto 162 volilo variantu 8/2 a 72 volilo variantu 5/5. Výsledek této studie zní, že empatie neměla žádný vliv na altruistické chování probandů. Tento experiment tak mluví proti existenci empaticko-altruistické teorie.

Co se týče samotné volby *Dictator's game*, je třeba upozornit, že ať už diktátor volil 8 USD či 5 USD pro sebe, nikdy nedošlo k tomu, že by jeho prospěch byl nižší než prospěch ostatních hráčů. V “nejhorším” případě byl prospěch diktátora stejný jako příjemce. Rozhodnutí pro 5 USD sice diktátora připravuje o 3 USD, příjemce však nezískává více než diktátor sám. Bylo by vhodné pro další výzkumy zvolit model, kdy příjemce získá i více než diktátor, což by napomohlo odlišení altruistického chování.

Tento zajímavý, původně investiční experiment zvolili **Berg, Dickhaut a McCabe**. Jejich participantů byli rozděleni do 2 skupin – „first and second movers“. Každý účastník obdržel 10 jednodolarových bankovek. Participantů skupiny B dostali instrukci, aby si svých 10 dolarů uchovali. Účastníci skupiny A dostali instrukci, že mají přiděleného anonymního partáka ze skupiny B a mohou neznámému napárovanému člověku poslat libovolný obnos svých peněz, který bude experimentátory před předáním zhodnocen trojnásobně. Člověk ze skupiny B, který peníze obdrží, se může rozhodnout, zda svému donorovi ze skupiny A pošle nějaké peníze zpět nebo ne.

Autoři zkoumali chování ve smyslu důvěry, recipročního chování a altruistických rysů. Výsledné akty vysvětlovali tak, že subjekt A může být ochoten převést peníze osobě z místnosti B, pokud věří, že část z trojnásobné částky převedené na osobu z místnosti B bude v pořádku vrácena. Dále může být subjekt z místnosti B ochoten vrátit část ztrojnásobené částky, pokud je motivován pozitivní reciprocitou. Subjekt z místnosti A však může být ochoten převést částku na spárovaný subjekt v místnosti B, i když nebude existovat příležitost cokoliv vrátit. Chování jednotlivých participantů tak může být způsobeno důvěrou, reciprocitou, ale i altruistickými preferencemi s ohledem na druhé. A protože tento design měl malou schopnost mezi těmito motivy rozlišovat, autoři konstruovali další dvě verze (tato verze bude označována písmenem A). Do tohoto experimentu bylo zapojeno 64 probandů a vzniklo tak 32 náhodně vytvořených dvojic.

Ve verzi B skupina „second-movers“ nedostala možnost vrátit žádné peníze které dostala ze skupiny „first movers“. Tohoto experimentu se zúčastnilo 60 lidí.

Ve verzi C skupina „first movers“ obdržela takové množství peněz, jako zbylo účastníkům po herních tazích ve verzi A. Byla tedy zbavena rozhodování, protože obdržela pouze tuto částku. Každý „second mover“ obdržel 10 dolarů. K tomu navíc obdržel částku, jež skupině opravdu věnovali „first movers“ ve verzi A. Účastníkům byli pravdivě prezentovány zisky „second movers“ a investice „first movers“, netušili však, že rozdělení bylo určeno dle výsledků experimentu A, a že o výsledku současného experimentu rozhodovali jiní účastníci. Této verze se účastnilo 64 lidí, stejně jako verze A.

Autoři dochází k závěru, že pokud „second movers“ ve verzi B nemohou nic vrátit, „first movers“ nemohou být motivováni důvěrou a pozitivní reciprocitou. Zde může být chování motivováno altruistickými tendencemi zohledňovat druhé. Vzhledem k tomu, že pro naše účely nás nejvíce zajímá právě vztah s altruismem, byli pro nás důležité výsledky experimentu B. Zde 19 lidí z 30 poslalo peníze bez očekávání odměny. Jedná se o 63 % účastníků, kteří odeslali peníze, jež mohli získat, naprosto neznámé osobě bez vidiny potenciální odměny. 11 účastníků naopak neposlalo nic a 4 poslali vše. Výsledky experimentu A nejvíce hovoří o lidské důvěře, výsledek C pak měří pozitivní reciprocitu. I přesto, že autoři původně experiment konstruovali jako „investiční“, vzhledem ke špatné rozlišovací schopnosti pohnutek chování se verze B přeměnila na modifikaci dictators game „believes control“ a verze C na dictators game „intentions control“.

Další hrou, která je využívána v experimentech zaměřených na altruismus jsou tzv. *Public goods*. Tuto hru zvolili **C. Daniel Batson et al. (1999)**. Podle nich existují dva hlavní problémy, které by výrazně mohly ohrozit či poškodit veřejné blaho. Prvním je tzv. egoismus s vlastním zájmem a druhým právě altruismus vyvolaný empatií. V rámci egoistického nastavení ve většině případů dochází k upřednostnění jednotlivce před celou skupinou, a to i tehdy pokud, by skupina mohla více prosperovat jako celek. Při altruismu vyvolaného empatií naopak více vydělá jedinec, který je znevýhodněn ve skupině a díky tomu vyvolává altruistické chování jiného člověka vůči své osobě. Oba tyto případy, kdy je individualita upřednostněna před skupinou může mít negativní dopad na veřejné blaho. Autoři

se proto rozhodli provést dva experimenty, které by více objasnily, jestli k takovému závěru může dojít, a to prostřednictvím dvou modelových situací. Prvního experimentu se zúčastnilo 90 studentů psychologie a druhého experimentu 120 studentů psychologie, v obou případech převážně žen s tou podmínkou že poměr genderového rozložení zůstal stejný. Cílem bylo probandy rozdělit do několika skupin a sledovat za jakých podmínek a komu, budou osoby přidělovat tombolové lístky, a nebo jestli si všechny lístky nechají pro sebe. V prvním experimentu byla volba, komu budou lístky přiděleny (skupině, jedné osobě nebo ponechány samy sobě) anonymní. V druhém experimentu naopak všichni účastníci se probandi věděli, jak se rozhodli a jednali i ostatní členové. Výsledky byly po obou experimentech srovnány s kontrolní skupinou, pro lepší validitu experimentu. V prvním experimentu, kde bylo rozhodnutí skryté se objevila nižší příslušnost ke skupině v egoistickém pojetí (kdy si probandi lístky více nechávali pro sebe) i v altruistickém přístupu (kdy probandi své lístky věnovali jednomu více znevýhodněné osobě, a ne celé skupině). V druhém experimentu, kdy výsledky rozhodnutí byly veřejné se výsledky ukázaly jiné. V egoistickém pojetí se naopak projevila větší soudržnost se skupinou, a to v tom ohledu, že méně probandů si nechalo lístky pouze pro sebe. Při altruistickém pojetí se ovšem neobjevila výrazná změna. Díky těmto dvěma experimentům se můžeme více přiklonit k názoru, že altruismu je podmíněn více faktory. Mezi významné faktory tedy patří i sociální situace, kdy se lidé rozhodují na základě toho, zda jsou pozorováni a z části i souzeni ostatními osobami. Dále si můžeme povšimnout, že altruismu k znevýhodněné osobě je přítomný při anonymním i veřejném jednání a rozhodování.

Klasické ekonomické hry nejsou ovšem jedinými prostředky, jakými je altruismus zkoumán. Následující 2 studie ukazují další způsoby výzkumu altruismu.

Autoři **H.W. Bierhoff a E. Rohmann (2004)** se rozhodli na altruismus podívat z hlediska existence altruistické osobnosti v kontextu altruismu vyvolaného empatií. Empaticko altruistická hypotéza proto byla zkoumána designem zaměřeném na snadné nebo obtížné opuštění situace vyžadující právě altruistické chování. V rámci snadného úniku autoři hovoří o podmínkách, kdy dominuje empatie k druhé osobě a při obtížné možnosti opuštění situace se do popředí více dostává osobní tíseň člověka. Experimentu se zúčastnilo 59 žen mezi 20-33 lety, kdy většina z nich byla vysokoškolskými studentkami, kdy jim byl zadán úkol pozorovat proces učení u druhé osoby (kdy se vždy jednalo o dalšího experimentátora, což ženy účastníci se experimentu nevěděly), kdy bylo učení podníceno i stresovým faktorem a to elektrošoky přicházející v nepravidelných intervalech po celou dobu experiment, tedy po celý proces učení. Ženy účastníci se experimentu druhou osobu, která byla pokládána za „žáka“ přímo neviděly, pouze jim byl poskytnut předem nahráný záznam, kdy je druhá osoba v různých intervalech dostává elektrošoky. Probandi v prvním případě sledovali pouze dva záznamy z deseti, kdy se druhá osoba učila při nepravidelných elektrošocích nebo všech deset záznamů. Na základě toho bylo možné pozorovat vzrůstající empatii ke zkoušené osobě (v prvním případě) nebo vzrůstající osobní tíseň člověka v rámci bezmocnosti pomoci nebo ulevit druhé osobě (v druhém případě). Na závěr byl od participantů, kteří sledovali proces učení, vybrán vyplněný dotazník měřící empatický zájem, osobní distres a altruistickou osobnost (Berkowitz, Daniels, 1964). Díky těmto výsledkům tohoto dotazníku se dospělo k závěru, že byla signifikantně podpořena empaticko altruistická hypotéza. V rámci této hypotézy se autoři dále zaměřili na predominantní emocionální reakci, interpersonální atraktivitu a sociální zodpovědnost. Při vzrůstající osobní tísní člověka na další rozhodování a jednání hrála signifikantní roli právě interpersonální atraktivita a sociální odpovědnost. Díky tomu autoři došli k závěru, že altruistou motivaci můžeme sledovat hlavně v případech, kde se jedná o empatický přístup k druhé osobě, tedy odkazuje se na altruistické chování neovlivněno atraktivitou nebo sociálním tlakem.

V roce 2017 se autoři **D. Farrelly a M. Bennett** rozhodli experimentem ověřit, zda navození pocitů a empatie ovlivňuje následné jednání člověka. Konkrétně je zájmem, zda probandi přispívají na charitu více, pokud budou lépe naladěni, nebo naopak méně, pokud budou naštvaní. Využili pro to reálný projekt Free rice (www.freerice.com), který funguje na principu herního dotazníku. Pokud člověk odpovídá na jejich otázky správně, organizace daruje 10 zrněk rýže do charitativního programu Organizace spojených národů. Výzkumu se zúčastnilo celkem 90 probandů (40 žen), studentů. K navození pocitů použili tři druhy videí: 1) video psa, kterého jeho původní majitelé opustili a vyhnali ven, jiní lidé ho našli ve zbídačeném stavu a zářačně se vzpamatoval (sympatie, soucit), 2) pes, který byl omylem zastřelen policií (naštvaní), 3) jak správně oštríhat psa (bez emocí). Výsledek, že empatické souznění může ovlivnit naše altruistické chování byl potvrzen pouze částečně:

- ti, u kterých byla navozena sympatie, tak darovali déle a více, než ti, u kterých navozena žádná emoce nebyla – podporuje empaticko-altruistickou hypotézu,
- ti, u kterých byla navozena negativní emoce, tak darovali déle a více, než ti, u kterých žádné emoce navozeny nebyly – nepodporuje empaticko-altruistickou hypotézu

V textu autorů je zajímavé, že ačkoliv v abstraktu tvrdí, že jejich výzkum empaticko-altruistickou hypotézu potvrzuje, v části Diskuze si protirečí, když tvrdí, že výzkum tuto hypotézu podporuje jen částečně.

Co z výzkumů vyplívá?

Z tohoto výčtu studií je patrné, že i přes výhody, které má experimentální zkoumání přinášet, zůstává stále mnoho problémů spjatých s tímto výzkumným designem. Hlavním negativem jsou neúspěšné pokusy odstranit postranní motivy chování. Ve výzkumech u her *Public goods* reflektují sami autoři, že nelze rozlišit mezi altruistickým chováním, reciprocitou a důvěrou. Na obdobná témata naráží i výzkumy užívající *Věznovo dilema*. *Dictator's game* na tento problém nenaráží, avšak je nutné zvažovat výši rozdělování peněžních obnosů tak, aby jejich výše odpovídala altruistickému chování.

Tento samotný problém nás vrací zpět na začátek k samotné definici, popř. operacionalizaci altruismu – má být altruistická pomoc spjatá se ztrátou pomáhajícího? Nebo stačí, aby zkrátka člověk nějakým způsobem pomohl? Je chování stále altruistické, pokud má darující obecnost? Jak přesně se liší altruismus od prosociálního chování? A objevuje se u těchto výzkumů ryzí altruismus nebo již zmíněné prosociální chování? V odpovědích na tyto otázky nejsou psychologové jednotní, což samotné výzkumy komplikuje a působí metodologické nesrovnalosti.*

Výzkumy, které s ekonomickými a investičními hrami nepracují, se zdají být metodologicky "čistší." Je u nich vyšší šance na odlišení motivů chování a pro další výzkumy by bylo tedy vhodnější volit právě tyto postupy, nikoli klasické a oblíbené ekonomicko-investiční hry.

*prosíme čtenáře, aby se nad tímto tématem sami zamysleli, rádi bychom toto téma na hodině probrali a znali jejich pohled na danou problematiku

Zdroje

- Andreoni, J., & Samuelson, L. (2006). Building Rational Cooperation. *Journal of Economic Theory*, 127(1), 117-154. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2004.09.002>
- Batson, C. D., Ahmad, N., Yin, J., Bedell, S. J., Johnson, J. W., Templin, C. M., & Whiteside, A. (1999). Two threats to the common good: Self-interested egoism and empathy and empathy-induced altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(1), 3–16. <https://doi.org/10.1177/0146167299025001001>
- Berg, J., Dickhaut, J. & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122-142. <https://doi.org/10.1006/game.1995.1027>.
- Bierhoff, H.-W., & Rohmann, E. (2004). Altruistic Personality in the Context of the Empathy-Altruism Hypothesis. *European Journal of Personality*, 18(4), 351–365. <https://doi.org/10.1002/per.523>
- Farrelly, D., & Bennett, M. (2018). Empathy leads to increased online charitable behaviour when time is the currency. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 28(1), 42–46. <https://doi.org/10.1002/casp.2339>
- Feigin, S., Owens, G. & Goodyear-Smith, F. (2014). Theories of human altruism: a systematic review. *Annals of Neuroscience and Psychology*.
- Lönnqvist, J-E, & Walkowitz, G. (2019). Experimentally Induced Empathy Has No Impact on Generosity in a Monetarily Incentivized Dictator Game. *Frontiers in psychology*, 10, 337. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00337>