

## Faktory ovlivňující prosociální chování: Příklady výzkumů

(Výtah z teoretické části diplomové práce: Procházka, J. (2008). Experimentální ověření souvislosti mezi prosociálním chováním a tendencí vyžadovat prosociální chování od ostatních. Brno, MU.)

### Dispoziční faktory

Vliv některých dispozičních faktorů shrnuje níže uvedená tabulka (Tab.1). Více o jednotlivých faktorech pak uvádíme na následujících stránkách. Uváděný seznam nemusí být úplný.

Tab.1: Dispoziční faktory působící na míru prosociálního chování (PCH)

Faktor	Vliv na míru prosociálního chování
Příbuznost	zvyšuje míru PCH
Rodová příslušnost	vliv nejasný
Míra důvěry	přímo úměrný (vyšší míra zvyšuje míru PCH)
Styl attachmentu	bezpečný attachment zvyšuje míru PCH
Míra empatie	přímo úměrný (vyšší míra zvyšuje míru PCH)
Stupeň morálního vývoje	přímo úměrný (vyšší stupeň = více PCH)
Víra a náboženské přesvědčení	v některých případech zvyšuje míru PCH
Vzory	prosociální vzor zvyšuje míru PCH
Schopnost (competence)	vyšší vnímaná schopnost = vyšší míra PCH
Self-esteem	přímo úměrný (vyšší Self-esteem zvyšuje míru PCH)
Místo kontroly	vnitřní místo kontroly = vyšší míra PCH
Potřeba uznání	nepřímo úměrný (nižší potřeba uznání souvisí s vyšším PCH)
Společenská odpovědnost	přímo úměrný (vyšší míra odpovědnosti zvyšuje míru PCH)
Neuroticismus	nepřímo úměrný (nižší skóre na škále neuroticismu = vyšší míra PCH)
Přijemnost	přímo úměrný (vyšší skóre na škále příjemnosti = vyšší míra PCH)

#### *Příbuznost a příbuzní*

Burnstein a kol. (1994) zjišťoval preference v pomáhání vzhledem k příbuznosti. V rámci výzkumu Američtí i Japonští respondenti shodně preferovali pomoc podle síly příbuznosti s tím, že také preferovali mladší příbuzné před staršími a ženy před muži. Burnstein a kol. také zjistili, že v případě každodenní pomoci jsou respondenti ochotni pomáhat spíše nemocným než zdravým příbuzným, ovšem v situaci spojené s ohrožením života by naopak spíše pomohli zdravému příbuznému.

Na pomáhání má vliv nejen genetická blízkost. Člověk pomůže spíše kamarádovi než cizímu člověku. Ovšem stále platí, že pomůže spíše svému sourozenci nežli kamarádovi (Graziano a kol., 2007).

Podle Van Langeho a kol. (1997) existuje také vazba mezi počtem sourozenců a prosociální hodnotovou orientací. Respondenti s prosociální hodnotovou orientací měli v jejich výzkumu průměrně více sourozenců než respondenti se soutěživou nebo individualistickou hodnotovou orientací. Více sourozenců vede pravděpodobně k více příležitostem k prosociálnímu chování v dětství (péče o mladšího sourozence, dělení se o věci, spolupráce na zadaných úkolech) a umožňuje jednak nácvik prosociálního chování a také možnost zjistit, jaké pozitivní důsledky toto chování má.

#### *Rodová příslušnost*

V běžném životě se můžeme setkat s laickou hypotézou, že ženy pomáhají častěji než muži, že mají menší potřebu se prosazovat a jsou ochotny obětovat více času pro pomoc druhým.

Piliavin a Unger (1985 v Piliavin a Charng, 1990) zkoumali souvislost pohlaví zkoumané osoby a její způsob reakce v situaci, kdy je potřeba pomoc. Podle výsledků výzkumu pomáhali v závažných situacích muži a ženy stejně. Ženy se ovšem do situace vložily, i když nehrozila velká újma. Měly jakýsi nižší práh vnímání potřeby pomoci.

Dovidio a kol. (2006) oproti tomu citují studie (Eagly a Crowley, 1986 a Johnson a kol., 1989, v Dovidio a kol., 2006), v nichž došli autoři k závěrům, že muži jsou spíše ochotni pomoci než ženy. Dovidio a kol. (2006) ale sami závěry těchto studií zpochybňují. Vaculík, Procházka a Květon (2007) nenašli žádný rozdíl mezi tendencí k prosociálnímu chování mezi skupinou mužů a skupinou žen.

#### *Míra důvěry*

S větší tendencí chovat se prosociálně je spojena větší důvěra v ostatní lidi. Možným důvodem by mohlo být očekávání oplacení prosociálního chování v případě potřeby (srovnej: norma reciprocit).

Simons a kolektiv (1977, v Piliavin a Charng, 1990) zkoumali skupinu dárců ledviny. Ve skupině dárců mělo 74% respondentů vysoké skóre na pětipoložkové škále důvěry v lidi. Srovnatelného výsledku dosáhlo pouze 43% nedárců.

Cunha (1985, v Piliavin a Charng 1990) objevil, že lidé, kteří se v situaci sociálního dilematu zachovají soutěživě, skórují velmi nízkou při měření důvěry ve srovnání s lidmi s tendencí spolupracovat.

#### *Styl attachmentu*

Mikulincer, Shaver, Gillath, Nitzberg (2005) uvádějí, že je bezpečný (orig. secure) attachment spojen s větší mírou pomáhání a dobrovolnického chování bez sobeckých motivů. Jako příklad uvádí studii Kestenbauma, Farbera a Sroufea z roku 1989, která ukázala, že existuje souvislost mezi „bezpečným attachmentem“ u předškolních dětí a jejich empatickou reakcí vůči jiným trpícím dětem. Sami pak provedli pět studií ve Spojených státech a v Izraeli a došli mimo jiné k následujícímu závěru:

„Věříme, že podstata bezpečného attachmentu umožňuje přerozdělení pozornosti a prostředků směrem od sebeochrany k jiným behaviorálním systémům, včetně „pečovatelského systému“, který funguje na základě mechanismů jako empatie nebo soucit (Mikulincer, Shaver, Gillath, Nitzberg, 2005, s. 43).“

Výsledky výzkumu Van Langeho a kolektivu (1997) odhalily, že lidé s prosociální hodnotovou orientací měly spíše bezpečný attachment než lidé se soutěživou nebo individualistickou hodnotovou orientací.

#### *Míra empatie*

Prosociální jednání je pravděpodobnější, pokud se do druhého vcítíme (Greitemayer, 2006). Empatie je považována za jeden z možných principů vysvětlujících prosociální chování jako takové (např. Rushton, 1982). Fultz (1986) dokázal, že lidé s vysokou schopností empatie jsou více altruističtí. Souvislost mezi empatií a prosociálním chováním našli také Eisenbergová a Miller (1987). Fultz, Batson, Fortenbach, McCarthy a Varney (1986) odhalili stejný vztah a navíc tvrdí, že empatie vede k nezištnému pomáhání.

Při jednom experimentu (Krebs, 1975, v Rushton 1982) lidé pozorovali údajně podobného či odlišného člověka, jak při hraní hry vyhrává peníze a dostává bolestivé šoky. U těch, kteří věřili, že je jim aktér podobný, byly zachyceny silnější reakce (tep, vodivost pokožky).

Z toho lze udělat závěr, že se člověk do údajně podobného člověka více vcítí a solidárně s ním prožíval jeho neúspěchy i jeho bolest. Když člověk sdílí něčí bolest, můžeme předpokládat, že se tuto bolest pokusí zmírnit a druhému člověku se pokusí pomoci.

Piliavin a Charng (1990) tvrdí, že empirické studie ukázaly příčinnou příbuznost mezi empatií a prosociálním chováním. Není přitom jasné, zda prosociální chování vyvolané empatií má altruistické (zde myšleno bez jasné odměny) nebo egoistické motivy. Podle Batsona (1981 v Piliavin a Charng, 1980), pokud empatie vyvolává touhu omezit své vlastní osobní strádání, nenásleduje prosociální chování tak často v případech, kdy je možný únik, jako v případech, kdy únik ze situace vyžadující pomoc není možný. Naopak v případech, kdy empatie vyvolává touhu zmírnit utrpení druhého člověka, nelze prokázat vliv možnosti či nemožnosti úniku ze situace vyžadující pomoc na to, zda se člověk zachová či nezachová prosociálně.

Zjednodušeně řečeno, pokud se člověk vcítí do druhého a vnímá, že potřebuje pomoc, může sám získat nepříjemný pocit z toho, že někdo druhý trpí. Cílem jeho chování je pak zahnat vlastní nepříjemný pocit. To může udělat tak, že druhému zmírní utrpení, nebo tím, že sám přestane jeho utrpení vnímat. Například se s ním přestane stýkat, nebo sám pro sebe sníží význam jeho utrpení. Jak se člověk v takové situaci zachová záleží mimo jiné na jeho osobnostních charakteristikách. Představení si sebe samotného v roli oběti vede u málo ochotných lidí (skórujících nízkou na dimenzi příjemnosti) paradoxně ke snížení prosociálního chování (Graziano a kol., 2007).

Druhou možností je, že po vcítění se do utrpení druhého nevznikne nepříjemný pocit, ale vnitřní potřeba ono utrpení zmírnit. V tomto druhém případě je podle výše uvedených závěrů pravděpodobnější, že se člověk skutečně zachová prosociálně.

Výše popsané principy jsou součástí empaticko-altruistické hypotézy (empathy-altruism hypothesis) (více např. Batson a kol. 1991; Batson a kol. 1997; Feldman, 2001). Podle ní lidé s malou mírou empatie pomáhají méně nebo pomáhají méně účinně (snaha pouze o zmírnění vlastního nepříjemného pocitu). Lidé, kteří se více vcítí pomáhají naopak více a účinněji.

#### *Stupeň morálního vývoje*

To, zda se člověk pravděpodobněji zachová altruisticky, souvisí i se stupněm jeho morálního vývoje. Rushton (1982) poukazuje na několik studií, které tento vztah dokázaly. V Krebsově a Rosenwaldově studii se altruisticky chovalo přes 90 procent zkoumaných osob na čtvrtém a pátém stupni morálního vývoje podle Kohlberga<sup>1</sup>, zatímco z osob na druhém a třetím stupni<sup>2</sup> se altruisticky chovalo pouze 40 procent.

<sup>1</sup> 4. stupeň – Orientace na autoritu; 5. stupeň – orientace na společenskou smlouvu

<sup>2</sup> 2. stupeň – Orientace na odměnu; 3. stupeň – orientace na to být hodným (dítětem)

### *Víra a náboženské přesvědčení*

Friedrichs (1960 v Batson kol., 1989) objevil ve zprávě z výzkumu Gallupovy organizace, že víra v boha koreluje pozitivně s představou o vlastní pomoci druhým. Z respondentů, kteří v posledních sedmi dnech navštívili kostel, jich 59 procent uvedlo, že „téměř neustále“ (orig. almost allways) dělají něco za druhého člověka. Z respondentů, kteří kostel nenavštívili, zvolilo tuto možnost pouze 31,5 procenta. Byl zjištěn statisticky významný rozdíl.

V případě, že má prosociální chování souvislost s vírou a náboženstvím, může jít podle Batsona a kol. (1989) jak o altruisticky tak o egoisticky motivované chování. Egoistická motivace bývá častější v případě, že člověk vnímá náboženství jen jako prostředek<sup>3</sup>, a také v případě, kdy jej vnímá jako úděl<sup>4</sup>. Altruistickou motivaci vidí Batson u lidí, kteří svou víru vnímají jako poslání<sup>5</sup>. Když v rámci výzkumu tito lidé nabídli pomoc, snažili se pak také o to, aby jim bylo umožněno tuto pomoc realizovat. V případě vnímání náboženství jako údělu se zvyšuje kvantita pomáhání. V případě vnímání náboženství jako poslání se zvyšuje i jeho kvalita.

### *Vzory*

Člověk napodobuje chování svých vzorů (Rushton, 1982), pokud se ty chovaly prosociálně, bere to člověk za normu a chová se stejně.

Bryan a Test (1967 v Lea, Tarpy, Webley, 1987) při experimentu zjistili, že z 1000 projíždějících aut zastavilo pouze sedmáct, aby pomohlo motoristovi s prázdnou pneumatikou. V případě, že čtvrt míle před místem experimentu měli řidiči možnost vidět muže, jak pomáhá s opravou jiného auta, zastavili ve 29 případech z 1000.

### *Další dispoziční faktory*

Na základě několika studií (Staub 1978, Arnoff a Wilson 1984, Piliavin a kol. 1981, Rushton 1981) uvádějí Piliavin a Charng (1990) tyto poznatky. Schopní (orig. high in kompetence) lidé s vysokým self-esteem, vnitřním místem kontroly (orig. locus of kontrol), nízkou potřebou uznání a s morálkou na vysokém stupni vývoje mají větší tendenci chovat se prosociálně. Oliner a Oliner (1988 v Clary a Snyder, 1991) ukázali, že lidé kteří v zemích okupovaných nacisty pomáhali Židům, skórovali výše na škále společenské odpovědnosti a orientace k prosociálnímu jednání, měli spíše vnitřní místo kontroly (orig. locus of kontrol) a byli více citliví k bolesti a utrpení druhých než kontrolní skupina.

Knight a kolektiv (1994) ve svém výzkumu dokázali pozitivní vztah mezi mírou dárcovství peněz u dětí a mírou soucitu a také mezi mírou dárcovství a znalostí peněz. Zjištěná vazba byla statisticky významná, ale nebyla příliš silná.

Bekkers (2002 v Lečbých, 2004) upozorňuje na negativní korelaci dárcovství a neuroticismu. Také příjemnost<sup>6</sup> je osobnostním rysem, který úzce souvisí s prosociálním chováním. Lidé s výrazným rysem příjemnosti spíše nabízejí pomoc a jejich pomáhání není tolik ovlivněno příbuzností, jako u lidí skórujících na škále příjemnosti nízko (Graziano a kol., 2007).

Lidé skórující vysoko na škále sebe-monitorování<sup>7</sup> se obecně hodnotí jako více štedří. Je to patrně proto, že jim štedrost a pomáhání slouží k získání vyššího společenského statusu (Flynn a kol. 2006).

Je pravděpodobné, že existují další dispoziční faktory, které ovlivní tendenci člověka chovat se prosociálně. Vliv by mohly mít například i vrozené vady či nemoci, které mohou ovlivnit jednak hodnotovou orientaci člověka, nebo mohou mít vliv i na jeho kognitivní funkce.

Nejsou nám známy výsledky studií, které by se těmito faktory zabývaly, proto upozorňujeme pouze na to, že výše předkládaný seznam nemusí být úplný.

---

<sup>3</sup> orig. means orientation

<sup>4</sup> v originále je to tzv. end orientation, která vyjadřuje hlubokou víru v pravdivost učení i v hrozby, které čekají „špatné“ věci

<sup>5</sup> orig. quest orientation

<sup>6</sup> Nebo také ochota, orig. Agreeableness, jeden z faktorů NEO osobnostního inventáře

<sup>7</sup> orig. self-monitoring; jedná se o lidi, kteří silně regulují své chování tak, aby před ostatními vypadali dobře a byli oblíbení (Snyder, 1974 ve Flynn a kol., 2006)

### Situační faktory

Vliv situačních faktorů shrnuje níže uvedená tabulka (Tab.2). Více o jednotlivých faktorech pak uvádíme na následujících stránkách. Uváděný seznam nemusí být úplný.

Tab.2: Situační faktory působící na míru prosociálního chování (PCH)

Faktor	Vliv na pravděpodobnost prosociálního chování v dané situaci
Možnost materiálního zisku	předpokládáme zvýšení pravděpodobnosti PCH
Možnost získat uznání	předpokládáme zvýšení pravděpodobnosti PCH
Počet přihlížejících	nepřímo úměrný (vyšší počet přihlížejících snižuje pravděpodobnost PCH)
Očekávání reciprocit	přímo úměrný (vyšší očekávání reciprocit zvyšuje pravděpodobnost PCH)
Předchozí zkušenost a zpětná vazba	pozitivní zpětná vazba nebo zkušenost v minulosti zvyšuje pravděpodobnost PCH
Vnímaná důležitost situace	přímo úměrný (vyšší vnímaná důležitost zvyšuje pravděpodobnost PCH)
Vnímaná smysluplnost situace	přímo úměrný (vyšší vnímaná smysluplnost zvyšuje pravděpodobnost PCH)
Aktuální nenaplněné potřeby	pokud PCH naplní některou potřebu, předpokládáme zvýšenou pravděpodobnost PCH
Aktuální nebo chtěný společenský status	přímo úměrný (vyšší status zvyšuje pravděpodobnost PCH)
Vnímaná odpovědnost příjemce PCH za svou situaci	nepřímo úměrný (pokud je příjemce PCH vnímán jako odpovědný za svůj problém, snižuje se pravděpodobnost PCH)
Dobrá nálada	přítomnost dobré nálady = vyšší pravděpodobnost PCH

#### Počet přihlížejících

Bylo dokázáno, že čím větší množství lidí přihlíží situaci, ve které je potřeba pomoci, tím menší je šance, že jeden konkrétní člověk pomůže (Latané a Darley, 1968). Tento fenomén se nazývá „bystander effect“. Funguje na principu rozptýlené odpovědnosti (orig. diffusion of responsibility) a společného nezájmu (orig. pluralistic ignorance). Rozptýlená odpovědnost spočívá v tom, že čím více lidí může pomoci, tím je mezi více lidí rozptýlená odpovědnost za člověka, který pomoc potřebuje. Člověk může sám před sebou snadněji obhájit, že nepomohl, pokud mohlo pomoci mnoho dalších lidí – dělí se odpovědnost. Pokud je situací vyžadující pomoc přítomen jenom jeden člověk, nebo je někdo o pomoc přímo požádán, zvyšuje se osobní odpovědnost a tím i pravděpodobnost prosociálního jednání (Darley, Latané, 1968).

Společný nezájem je založen na předpokladu, že když se všichni členové skupiny chovají určitým způsobem, člověk se zachová stejně, protože je loajální se skupinou a předpokládá, že situaci pouze vnímá odlišně (špatně) než ostatní. Tento efekt vede k tomu, že když je potřeba pomoci a nikdo se k prosociálnímu jednání neodhodlá jako první, všichni se jen na vzájem potvrzují a posilují v domněnce, že akce není potřeba (Miller, 1987).

Latané a Darley (1968) udělali sérii experimentů. V jednom z nich zkoumaná osoba vyplňovala dotazník v místnosti, do které začal vnikat kouř. Pokud byla v místnosti sama, v 75% případů šla na tento fakt upozornit. Pokud byly v místnosti další dvě osoby, které s kouřem vůbec nevěšimaly, upozornila zkoumaná osoba na kouř jen v 10% případů.

Latané a Darley (1970) zkoumali, jak studenti zareagují na volání o pomoc ve třech různých situacích. Pokud měl student pocit, že je jedinou osobou, která může pomoci, pomohl zhruba v 85% případů. Pokud s ním byla přítomna ještě druhá osoba, snížila se četnost pomoci na 65% a pokud byly přítomny další čtyři osoby, tak dokonce na 31%.

#### Očekávání reciprocit

Gouldner (1960) tvrdí, že pokud má někdo problém se splněním úkolu, může se obrátit na člověka, kterému věnoval svou přízeň v minulosti. Protože pokud jeho přízeň nebyla dosud oplacena, je nyní reciprocita vnímána jako povinnost (viz. norma reciprocit).

Wilke a Lanzetta (1970 ve Feldman, 1985) na základě svých studií dokázali, že pomáhající chování je přímo svázáno s množstvím předchozí pomoci, které se jeho vykonavatel dostalo.

Feldman (1985) uvádí závěry experimentu, ve kterém hráči hazardní hry hodnotili ty, kteří jim půjčili na další hraní. Pokud si dárcé řekl o vrácení půjčky, byl hodnocen výše, než když půjčku prezentoval jako dar. Výsledky

jsou prezentovány jako důkaz, že člověk, který by byl takto obdarován, by se na základě normy reciprocit cítil být dlužníkem.

Staub (1978 ve Feldman, 1985) tvrdí, že reciprocita je obecným fenoménem, a že lidé nejenže pomáhají těm, kteří jim v minulosti pomohli, ale mají také tendenci obecně více pomáhat, když jim předtím někdo jiný pomohl (viz. „předchozí zkušenost“ níže).

#### *Předchozí zkušenost, zpětná vazba a nálepkování*

Člověk upravuje své chování podle reakce okolí. To, jak se v určité situaci zachová, záleží mimo jiné na tom, jak bylo okolím přijato jeho jednání v obdobné situaci v minulosti.

V jednom z experimentů ze 70. let (Kraut 1973 v Strenta a Dejong 1981) byly navštíveny osoby a požádány o příspěvek na charitu. Těm, co přispěly, byla dána pozitivní nebo žádná zpětná vazba. Když byly stejné osoby požádány o týden nebo dva později o další příspěvek jinou osobou, 67 procent z těch, co dostaly pozitivní zpětnou vazbu, přispělo znovu. Pouze 47 procent osob, které zpětnou vazbu nedostaly, přispělo i podruhé.

Pokud člověku jeho okolí přisuzuje nějakou pozitivní vlastnost (čímž dává vlastně pozitivní zpětnou vazbu jeho chování), může mít tendenci svým chováním přesvědčení ostatních posilovat.

Strenta a Dejong (1981) ve svém experimentu nechali 57 osob vyplnit dotazník. Po vyplnění dotazníku dostala každá zkoumaná osoba jednu náhodně přidělenou zpětnou vazbu. Jednou z nich byla prosociální nálepka (orig. label), že je respondent ve srovnání s ostatními vlídný a ohleduplný. Když zkoumaná osoba přecházela do jiné místnosti, aby tam vyplnila další dotazník, následovala ji experimentátorka, která nesla krabici s děrnými štítky. Krabici jakoby náhodou upustila a začala děrné štítky sbírat. Bylo měřeno, zda a za jak dlouho začne zkoumaná osoba experimentátorce pomáhat, jak dlouho bude pomáhat a kolik děrných štítků sesbírá. Zkoumané osoby, které dostaly prosociální nálepku, pomáhaly nejčastěji, nejrychleji se k pomoci odhodlaly a průměrně sesbíraly nejvíce štítků.

Člověk také může mít pocit, že je povinen nějakým způsobem nahradit své předchozí, z nějakého důvodu odsouzené jednání. Nelze jasně říci, zda to dělá pro svou vlastní rovnováhu, nebo opravdu cítí nějaký dluh vůči společnosti.

V experimentu (Katzev a kol., 1978 v Rushton, 1982) byli napomínáni lidé, kteří se dotýkali exponátů v muzeu nebo krmili zvířata v ZOO, tito lidé byli následně ochotnější k pomáhajícímu chování.

Vliv nemusí mít jen předchozí zkušenost obecně, ale také vztah ke člověku, k němuž se máme nějak zachovat. O příbuznosti jsme již hovořili, jednání člověka vůči jinému člověku může také ovlivnit předchozí interakce.

V experimentu (Carlsmith a Gross, 1969 v Rushton, 1982) bylo zkoumaným osobám řečeno, že se podílí na experimentu o učení pod hrozbou trestu. Věřily, že trestají učícího se člověka buďto šokem nebo hlasitým bzučením. Po této části experimentu se zkoumaná osoba setkala se „svým“ studentem při vyplňování dotazníku a byla jím požádána o pomoc. Jen jedna čtvrtina zkoumaných osob, které si myslely, že trestají hlasitým bzučením, byla ochotna pomoci. Oproti tomu pomohly tři čtvrtiny těch, kteří věřili, že trestají šokem.

#### *Vnímání důležitosti a smysluplnosti situace*

Člověk na základě subjektivního vnímání vnějších faktorů posuzuje závažnost situace a smysluplnost svého jednání. Obecně existuje tendence chovat se více prosociálně při řešení závažnějšího problému. Situace vyžadující prosociální chování, které obsahující prvek nebezpečí, jsou vnímány spíše jako naléhavé než situace bez tohoto prvku. Člověk se spíše odhodlá k prosociálnímu aktu pokud vidí, že je druhý v bezprostředním ohrožení (např. ohrožení života nebo zdraví), než když je například pouze bezradný (např. nemůže najít správnou cestu nebo potřebuje poradit s nějakým problémem). V situaci obsahující nebezpečí je totiž těžší odmítnout odpovědnost za nečinnost (Schwarz a Howard, 1981 v Greitemayer, 2006).

Podobně se člověk spíše zachová prosociálně, pokud bude mít pocit, že jeho jednání bude mít smysl – bude mít kýžený účinek. Darley a Latané (1970 v Hayesová, 2003) zkoumali, co ovlivní, zda cizí člověk věnuje na požádání peníze. Neznámý muž žádal chodce o příspěvi deseti centy. Jedné skupině nevysvětlil, k čemu peníze potřebuje, druhé říkal, že je potřebuje na telefon a třetí tvrdil, že mu byla ukradena peněženka. S žádostí bez vysvětlení uspěl zhruba v 30 procentech případů, při zdůvodnění potřebou telefonovat bylo ochotných 64 procent kolemjdoucích a ze skupiny chodců, které byla vykládána historka o ukradené peněžence, přispělo 70 procent lidí.

#### *Další situační faktory*

Rozhodnutí pomoci druhému je ovlivněno také například aktuálně vnímanou odpovědností druhého člověka za situaci, ve které potřebuje pomoc. Pokud někoho vnímáme jako nezodpovědného za svůj problém, spíše mu pomůžeme (Greitemayer a kol., 2006).

Dalším situačním faktorem je aktuální nálada. George (1991) potvrdil ve svém výzkumu pozitivní korelaci mezi dobrou náladou a altruismem.

Clary a Snyder (1991) zase objevili ve výsledcích celoamerického průzkumu Gallupovy organizace, že míra dobrovolnictví roste se socioekonomickým statusem, vzdělaností, vyšší příjmu a prestižností zaměstnání.

To, jak se člověk zachová, může pravděpodobně ovlivnit i řada dalších situačních faktorů. Vedle výše zmíněného počtu přihlížejících by to možná mohlo být i jejich složení. Dalo by se předpokládat, že se člověk bude chovat více prosociálně před lidmi, se kterými se vidá denně než před lidmi, se kterými se již pravděpodobně nesetká. Roli také mohou hrát faktory místa a času, které ovlivní, jak člověk vyhodnotí situaci a svou pozici v ní. Očekávali bychom, že je větší šance, že se člověk pokusí zachránit tonoucího z rybníka než z dravé řeky, a že záchranu provede spíše v létě, kdy je voda teplá, než v zimě, kdy by riskoval vlastní podchlazení a smrt.

Nezmiňovali jsme také sociální žádoucnost a s ní spojenou snahu člověka zachovat se tak, jak si myslí, že od něho ostatní očekávají, a jak je to podle něj společensky nejpříjemnější. Tento faktor v sobě pravděpodobně zahrnuje více zde zmiňovaných faktorů (stupeň morálního vývoje, zpětná vazba, počet přihlížejících) a je svým charakterem na pomezí mezi vnitřními a vnějšími faktory.

#### Odkazy na literaturu:

- Batson, C.D., Batson, J.G., Slingsby, J.K., Harell, K.L., Peekna, H.M., Todd, R.M. (1991). Empathic Joy and the Empathy-Altruism Hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 413-426.
- Batson, C. D., Oleson, K.C., Weeks, J. L., Healy, S. P., Reeves, P. J., Jennings, P., Brown, T. (1989). Religious Prosocial Motivation: Is It Altruistic or Egoistic?. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 873-884.
- Batson, C.D., Sager, K., Garst, E., Kang, M., Rubchinsky, K., Dawson, K. (1997). Is Empathy-Induced Helping Due to Self-Other Merging?. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 495-509.
- Burnstein, E., Crandall, Ch., Kitayama, S. (1994). Some Neo-Darwinian Decision Rules for Altruism: Weighing Cues for Inclusive Fitness as a Function of the Biological Importance of the Decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 773-789.
- Clary, E. G., Snyder, M. (1991). A functional Analysis of Altruism and Prosocial Behavior, The Case of Volunteerism. In Clark, M. S. (ed.): *Prosocial Behavior, Review of Personality and Social Psychology*, *12*, 119-148.
- Darley, J.M., Latané, B. (1968). Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility. *Journal of Social Psychology*, *8*, 377-383.
- Dovidio, J.F., Piliavin, J.A., Schroeder, D.A., Penner, L.A. (2006). *The Social Psychology of Prosocial Behavior*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Eisenberg, N. & Miller, P.A. (1987). The Relation of Empathy to Prosocial and Related Behaviors. *Psychological Bulletin*, *101*, 91-119.
- Feldman, R.S. (2001). *Social psychology (3. vydání)*. New Jersey: Prentice Hall.
- Flynn, F. J., Reagans, R. E., Amanatullah, E. T., Ames, R. E. (2006). Helping One's Way to the Top: Self-Monitors Achieve Status by Helping Others and Knowing Who Helps Whom. *Journal of Personality and Social Psychology*, *91*, 1123-1137.
- Fultz, J., Batson, C. D., Fortenbach, V. A., McCarthy, P.M., Varney, L. L. (1986). Social Evaluation and the Empathy-Altruism Hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*, 761-769.
- George, J. M. (1991). State of trait: Effect of Positive Mood on Prosocial Behaviors at Work. *Journal of Applied Psychology*, *76*, 299-307
- Gouldner, A.W. (1960). The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review*, *25*, 161-178.
- Graziano, W. G., Habashi, M. M., Sheese, B. E., Tobin, R. M. (2007). Agreeableness, Empathy, and Helping: A Person x Situation Perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, *93*, 583-599.
- Greitemeyer, T., Fischer, P., Kastenmuller, A., Frey, D. (2006). Civil Courage and Helping Behavior, Differences and Similarities. *European Psychologist*, *11*, 90-98.
- Hayesová, N. (2003). *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál.
- Latané, B., Darley, J.M. (1968). Group Inhibition of Bystander Intervention in Emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, *10*, 215-221.
- Latané, B., Darley, J.M. (1970): *The Unresponsive Bystander: Why doesn't he help?* Engelwood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Lea, S. E. G., Tarpy, R. M. & Webley, P. (1987). *The Individual in the Economy*. Cambridge University Press.
- Lečbych, M. (2004). Obtížné zkoumání altruistické osobnosti, *Psychologie-dnes*, No. 11, 22-23.
- Mikulincer, M., Shaver, P. R., Gillath, O. & Nitzberg, R. A. (2005). Attachment, Caregiving, and Altruism: Boosting Attachment Security Increases Compassion and Helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, *89*, 817-839.
- Miller, D.T. (1987). Pluralistic Ignorance: When Similarity is Interpreted as Dissimilarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *53*, 298-305.
- Piliavin, J.A., Charng, H. (1990). Altruism: A Review of Recent Theory and Research. *Annual Review of Sociology*, *16*, 27-65.
- Rushton, J.P. (1982). Altruism and Society: A Social Learning Perspective. *Ethics*, *92*, 425-446.
- Strenta, A. & Dejong, W. (1981). The Effect of Prosocial Label on Helping Behavior. *Social Psychology Quarterly*, *44*, 142-147.
- Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E. M. N., Joireman, J. A. (1997). Development of Prosocial, Individualistic, and Competitive Orientations: Tudory and Preliminary Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 733-746.
- Vaculík, M., Procházka, J., Květon, P. (2007). The Relation between Prosocial Behavior and Demanding Prosocial Behavior. *Studia Psychologica*, *49*, 157-166.
- Worchel, W.S., Wong, F.Y. & Scheltema, K.E. (1989). Improving Intergroup Relations: Comparative Effects of Anticipated Cooperation and Helping on Attraction for an Aid-Giver. *Social Psychology Quarterly*, *52*, 213-219.