

UNIVERZITA SV. CYRILA A METODA V TRNAVE
FILOZOFICKÁ FAKULTA

Ročníková práce

**FILANTROPIA A MOTÍVY, KTORÉ K NEJ
ČLOVEKA VEDÚ**

2006/2007

Katarína Geciová - 04

Obsah

Úvod	2
------------	---

1. Teoretická časť

1.1. Vymedzenie pojmu filantropia	3
Formy pomáhajúceho správania	4
Kto je objektom filantropie?	4
Prečo pomáhame, čo nás k tomu vedie?	4-10
Sociálna výmena, sociálne normy a empatia	10-12
Emócie	12-13
Emocionálna inteligencia	13-15
Hodnoty	15
Religiozita	15-17
Prostriedky socializácie	17-18
Výsledky experimentov v oblasti altruizmu	18-21
Gender a vzťah k pomáhaniu	22

2. Výskumná časť

2.1. Charakteristika prieskumu	23
Výskumná vzorka	23
Charakteristika použitej metódy	23-24
Hypotézy	24
Výsledky prieskumu	25-30
Diskusia	31

Záver	32-33
-------------	-------

Použitá literatúra	34
--------------------------	----

Úvod

Nepochybne najdôležitejšou úlohou psychológie vždy bolo a naďalej zostáva zisťovanie, prečo sa ľudia správajú tak, ako sa správajú a čo je hybnou silou ich konania, čo ich k tomuto správaniu vedie a aké sú jeho motívy. Ani ten najpresnejší popis ľudského správania a činov nám zďaleka neposkytne úplnú predstavu o osobnosti. Vidíme len nepatrnú časť ľadovca vyčnievajúcu nad hladinu. Omnoho väčšia časť je skrytá v morských hĺbinách. A práve ona, neviditeľná časť ľadovca, to sú psychologické motivácie ľudského správania a ľudských činov, čiže to, prečo ľudia konajú tak, ako konajú. Jednou z neustále zaujímavých a napriek mnohým experimentom v nej uskutočňovaných, je aj oblasť toho sociálneho správania sa jedinca, pri ktorom jedinec nehľadí na vlastné záujmy, má tendenciu sa prosociálne zameriavať na pomoc iným. V našej spoločnosti sa takéto správanie označuje aj pojmom altruizmus, ľudomilstvo, dobročinnosť, jednoducho - filantropia. Predovšetkým sociálni psychológovia si neustále kladú otázky typu, prečo sa človek takto správa, čo ho vedie k tomu, aby prekračoval egocentrizmus a prinášal obeť v prospech druhého.

Cieľom mojej práce je zamerať sa na motiváciu, ktorá vedie človeka k filantropii a to tak z pohľadu viacerých psychológov a psychologických škôl, ako aj z pohľadu samotných ľudí, ktorí sami takéto správanie vo svojom živote preferujú. Ústredný zámer práce je snaha podať čo najkompletnejšiu analýzu problematiky filantropie a vymedziť faktory, ktoré ju ovplyvňujú.

Práca podáva aj prehľad prieskumu názorov mladých ľudí na problematiku filantropie. Prieskum podáva prehľad výpovedí mladých na angažovanosť sa v tomto smere, preferenciu a výskyt pomáhajúceho sa správania, na ich motívy a prínosy filantropie do ich života. Prieskum, ktorý som realizovala vnímam ako doplnok práce, ktorý nás inšpiruje k hlbšiemu bádaniu v oblasti motívov filantropie.

1. Teoretická časť

Keďže sa ideme zaoberať motiváciou človeka k filantropii, je nutné si priblížiť význam tohto kľúčového pojmu.

1.1. Vymedzenie pojmu filantropia

Filantropia je slovo gréckeho pôvodu a vzniklo syntézou týchto dvoch slov: *philein* (milovať) a *anthropos* (človek). Fília je láska k niečomu, zameranosť na niečo, v tomto prípade je to láska k človeku, zameranosť na človeka. Je to také správanie, pri ktorom je láska k druhému človeku tak intenzívne prežívaná, že sa stáva ústredným cieľom správania sa človeka. Cieľom filantropie je druhý človek, jeho potreby a záujmy. Slovníky sa v interpretácii tohto termínu zhodujú a opisujú ho ako: ľudomilnosť, dobročinnosť, altruizmus, činnosti vedúce k pomoci a podpore jednotlivcov i skupín. Synonymicky sa filantropia zamieňa s viacerými často používanými termínmi, najčastejšie s pojmom altruizmus alebo prosociálnosť, resp. prosociálne správanie. Pozrime sa bližšie na definície pojmov, s ktorými je pojem filantropia tak často synonymicky nahradzovaný. Altruizmus J. R. Macaulay a L. Berkowitz (1970) definujú ako: „Správanie uskutočňované pre prospech druhého bez anticipácie odmien z externých zdrojov.“ Oxfordský psychologický slovník definuje altruizmus (v sociálnej psychológii a sociobiológii) ako správanie, ktoré prináša inému jedincovi alebo iným jedincom priame výhody alebo možnosti prežitia a reprodukcie v zmysle nejakých nákladov zo strany dobrodinca. Človek, ktorý koná altruisticky sa nazýva aj altruista. A človeka, ktorého správanie je orientované filantropicky, môžeme nazvať filantrop. *„Kategória prosociálneho správania sa vyznačuje skutkami a činmi vykonanými v prospech druhého bez očakávania odmeny (materiálnej či finančnej) alebo sociálneho súhlasu. Tieto akty správania majú charakter poskytnutia nezištnej pomoci, kde nie je očakávaná odmena ani opätovanie pomoci v budúcnosti“* (Výrost a Slaměník, 1997, s. 339).

Filantropia je taký druh správania, pri ktorom sa snažíme druhému pomôcť a hľadáme pritom cestu a spôsob, akým mu čo najefektívnejšie dopomôcť k vyriešeniu jeho problému. Keďže filantropia je tak často opisovaná termínmi ako altruizmus či prosociálne správanie, budeme v tejto práci synonymicky vychádzať aj z ich obsahov a vysvetlení.

1.2. Formy pomáhajúceho správania

Poznáme rôzne druhy pomoci človeku a medzi hlavné spôsoby patria tieto formy:

- darovanie - finančná čiastka alebo dar, to je najčastejšia forma preferovaná na dobročinné účely,
- sympatie a porozumenie (pre človeka v neľahkej životnej situácii),
- pomoc pri dosiahnutí určitého cieľa (napr. pri odstránení poruchy auta na ceste a pod.),
- ponuka k spolupráci (vyjadruje ochotu spolupracovať s tými, ktorí to potrebujú),
- podpora (poskytnutá niekomu pri dosiahnutí jeho cieľa či zabráneniu strate).

1.3. Kto je objektom filantropie?

Objektom takéhoto správania je každý, kto trpí určitým nedostatkom, deficitom v materiálnej či emocionálnej sfére. Je možné to poňať v dvoch deleniach. Prvé predstavuje osoby známe, druhé delenie či hľadisko predstavuje osoby neznáme, t. j. cudzie. Je pravda, že pomoc osobám nám známym, či už sú to rodinní príslušníci alebo priatelia, príbuzní či známi, je v spoločnosti pokladaná za viac-menej samozrejmu. Preto práve osoby cudzie a pre nás neznáme predstavujú to hľadisko, v ktorom sa pravý zmysel filantropie môže naplno prejavíť. A to je dôvod, prečo sa táto práca bude zaoberať len pomocou orientovanou na osobu neznámu čiže cudziu.

1.4. Prečo pomáhame, čo nás k tomu vedie?

Sociálni psychológovia si kladú otázku, prečo sa človek správa altruisticky, keď tento druh správania si od človeka vyžaduje sebaobetovanie (self-sacrifice) a neprináša pomáhajúcemu ani zisk ani prospech.

Evolučné teórie spomenuté autormi knihy Child psychology hovoria, že v takomto prípade tento proces označujeme ako recipročný altruizmus. Ten závisí od myšlienky, že: 1. Ľudia sú geneticky naprogramovaní pomáhať, pretože spolu s touto pomocou rastie pravdepodobnosť, že jedného dňa obdržia pomoc od osoby, ktorej pomohli alebo od inej altruistickej osoby. 2. Pomocou niekomu inému v sociálnej skupine si človek zaručuje takýmto spôsobom to, že jemu podobné gény prejdú na ostatných. Dalo by sa povedať, že

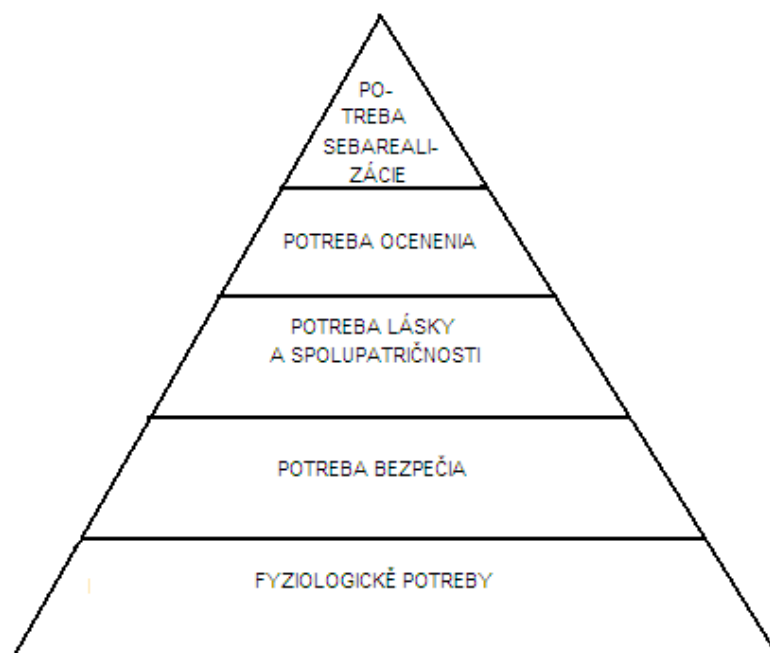
„nakazí“ týmto spôsobom pomáhania aj ostatných členov svojej sociálnej skupiny. To by sa dalo povedať aj tak, že možné evolučne psychologické dôvody altruizmu k cudzincom sú: 1. v našom pôvodnom prostredí zrejme platilo, že ak niekoho stretne, pravdepodobne ho budeme vídať znovu. 2. Správame sa altruisticky preto, aby sme sami seba presvedčili o svojej добрote, čo nám umožní o nej presvedčiť aj ostatných ľudí a potom to môžeme využiť, resp. môžeme z toho profitovať.

Klasický behaviorizmus predpokladá, že každé správanie je alebo odmeňované alebo trestané a je vyvolané tým, čo po ňom nasleduje. Človek má podľa predstaviteľov tohto smeru tendenciu vyhýbať sa trestu a snažiť sa o správanie, po ktorom nasleduje odmena. Ak takéto správanie ostáva bez odozvy, vyhasína. Rovnako sa vyskytli aj názory, že správanie s tendenciou k filantropii, resp. prosociálnosti je vrodené, alebo pevne zabudované do motivačnej štruktúry osobnosti v priebehu procesu socializácie. To znamená, že sa takéto správanie zabudováva do štruktúry osobnosti v procese stávania sa človekom, premeny ľudského jedinca z úrovne biologickej na úroveň ľudskú. Empíria tu ale poukazuje na to, že ľudia sa v takomto správaní výrazne odlišujú. A nielen to, u mnohých prevláda protipól, t. j. antisociálne správanie a to rovnako obširného spektra.

Sigmund Freud uvádza prameň motivácie v dynamickom súperení troch stránok nevedomej mysli a tými sú: id, ego a superego. Podľa Freudovej teórie je id - ako živel snažiaci sa o uvoľnenie pudov, superego - ako kontrola id so vzhlľadom na morálku a zásady a ego - usilujúce sa o kontrolu nad id, aby bol uskutočnený súlad s realitou. V našom prípade by sa dalo povedať, že pri správaní reagujúcim na potreby iných id ustupuje do úzadia a superego sa darí ho usmerňovať so zreteľom na morálne zásady.

Abraham H. Maslow je známy svojou hierarchiou potrieb. Podľa neho sú ľudia motivovaní potrebami pre ktoré platí, že najprv musia byť uskutočnené nižšie potreby, až po nich nasledujú vyššie potreby. Na jeho hierarchii vidíme, že potreby siahajú od základných k vyšším úrovňam psychologických a aktualizačných potrieb (obr. č. 1). Teda dôvod, prečo konáme filantropicky je aj ten, že máme potrebu spolupatričnosti a lásky a máme tendenciu ju naplniť, resp. uspokojiť. Na druhej strane však vidíme, že potreba lásky a spolupatričnosti sa v Maslowovej hierarchii nachádza až na treťom mieste, až na treťom stupni pyramídy. Ale pri filantropii človek zabúda na svoje potreby a „preskakuje“ prvé dva stupne – fyziologické potreby a potreby bezpečia. Ak človek pri záchrane druhého človeka nezvažuje to, či poskytnúť pomoc, ako to pri aktivácii noriem uvádza aj S. H. Schwartz (hovorí o štyroch štádiách rozhodovania sa, či, poskytnúť pomoc), tak v tom prípade človek pri altruistickom správaní mení usporiadanie Maslowovej hierarchie. To už ale prechádzame do vysvetlenia

zmyslu života o ktorom hovoril Frankl. Zmysel života podľa neho človek môže nájsť v troch ústredných bodoch: 1. vo vykonaní činu (najmä v presahujúcom čine, ktorý uskutočňujeme s ohľadom na ostatných), 2. prežitím hodnoty (najväčšou hodnotou je láska), 3. v utrpení (pokiaľ ho človek premení na morálne víťazstvo).



(Obrázok č. 1 – Maslowova pyramída potrieb)

Filozofi sa otázkou čo je a čo nie je geneticky zakódované zaoberali už omnoho skôr a tak je možné tvrdiť, že tento spor má svoje korene už vo filozofii. Filozofické potvrdenie nového pojatia človeka sa výrazne objavuje u T. Hobbesa a tiež aj u N. Machiavelliho. Ide o zdôraznenie egoistickej a hedonistickej podstaty človeka. To vedie k názoru, že prosociálne správanie nie je človeku vlastné, ale že je mu vnútené. V tomto chápaní sú altruistické tendencie človeka naviazané na jeho sebecký základ. Protikladný názor na pomoc iným má J. J. Rousseau, ktorý tvrdí a zdôrazňuje, že človek je od prírody dobrý, ale že spoločnosť kazí jeho prirodzené tendencie k altruizmu a kooperácii. To do istej miery potvrdzuje tiež E. O. Wilson, ktorý tvrdí, že altruizmus vychádza z genetickej výbavy organizmu.

Sociobiológovia overovali tento predpoklad u jednovaječných a dvojvaječných dvojčiat v Kanade a Veľkej Británii. Záver výskumu bol nerozhodný a poukázal na to, že

polovica prosociálneho správania je podmienená geneticky a polovica je podmienená vplyvmi prostredia a výchovy.

Interkultúrne rozdiely sú rovnako významný faktor ktorý prispieva k modifikácii filantropie v tej či onej kultúre. Už niekoľko desaťročí sa špecifikuje na interkultúrne rozdiely a ich vplyvy na ľudí a spoločnosť celkovo tá oblasť psychológie, ktorá je nazývaná v angličtine termínom *cross-cultural psychology*, u nás známa ako interkultúrna psychológia. Kultúra, to sú zvyky, symboly, komunikačné normy, jazykové rituály, hodnotové systémy, odovzdávané skúsenosti. Jednu z výstižných definícií kultúry uvádza aj americký antropológ R. F. Murphy (1998, s. 32), ktorý hovorí, že: „*Kultúra je celistvý systém významov, hodnôt a spoločenských noriem, ktorými sa riadia členovia danej spoločnosti a ktoré prostredníctvom socializácie odovzdávajú ďalším generáciám*“ (Průcha, 2004, s. 46). V interkultúrnej psychológii je kultúra chápaná ako produkt minulého správania sa jednica, no tiež aj ako usmerňovateľ jeho správania sa v budúcnosti. Vplyv kultúry na filantropiu je teda neprehliadnuteľný. Za variabilnou formou filantropie stoja predovšetkým kultúrne normy a hodnoty. Napríklad kolektivistické kultúry majú tendenciu zdôrazňovať skupinu, jej postoje, potreby, rozhodnutia a záväzky jednotlivca voči nej. Pomáhajúce správanie tu býva riadené potrebami skupiny a rovnosťou medzi všetkými členmi skupiny, to znamená, že každý člen skupiny dostáva rovnaký diel, bez ohľadu na to, aký bol jeho prínos. Charakteristická je tu aj záväzná reciprocita, oplácanie služieb spoločnosti, ktorá je tu chápaná ako povinnosť voči spoločnosti. Individualistické kultúry majú naopak tendenciu zdôrazňovať jednotlivca a jeho ciele, práva, postoje a potreby. Pomáhajúce správanie tak v tomto prípade býva riadené individuálnymi potrebami a platí tu ekonomická zásada vyrovnanej bilancie, t. j. každý dostáva len toľko, koľko dal. Typická je tu dobrovoľná reciprocita, oplácanie služieb založené na individuálnej zodpovednosti. Interkultúrne rozdiely by sme mohli zaradiť medzi externé faktory ovplyvňujúce filantropiu. K vytváraniu kultúrnych noriem týkajúcich sa filantropie prispieva aj: životný štýl, systémy presvedčenia (náboženská viera a politické presvedčenia) a ekonomické faktory (súťaživosť o zdroje a ekonomický systém).

Výchova patrí medzi ďalšie vonkajšie činitele ovplyvňujúce filantropiu. A zohráva neuveriteľne dôležitú rolu v budovaní filantropie a empatie u detí. Sroufe (1978) prišiel k záveru, že empatia a altruizmus sú u detí pestované práve láskyplným a starajúcim sa vzťahom s primárnou osobou, to znamená s matkou, prípadne inou blízkou osobou. Napr. Whiting a Whitingová (1975) našli viac prejavov detského pomáhajúceho správania v tých kultúrach, v ktorých sa deti podieľajú na zodpovednosti za rodinu, domáce práce a starajú sa o súrodencov (napr. Keňa a Mexiko), než v takých kultúrach, v ktorých sú deti za pomoc

v rodine platené (napr. USA). Môžeme teda predpokladať, že deti vychovávané rodičom alebo vzorom s láskyplným a emocionálne pozitívne recipročným vzťahom, by mali mať pozitívnejší vzťah k filantropii. Toto tvrdenie podporuje aj pojem Alfreda Adlera. Práve Adler použil pojem sociálny záujem, v pôvodnom jazyku Gemeinschaftsgefühl. Preklad tohto slova možno uvádzať rôzne a aj preto sa o jeho význame stále diskutuje. Pre náš účel by sme tento pojem mohli definovať ako snahu o blaho iných, čo je vedúcim motívom ľudského správania sa počas života. Potenciál sociálneho záujmu je záležitosťou vrodenu. Adler hovoril, že na to, aby sa tento potenciál mohol rozvinúť, je potrebná prítomnosť prvej cudzej osoby, ktorú dieťa zažíva a tou je matka. Práve na zodpovednosti matky sa zakladá to, do akej miery pomáha dieťaťu rozširovať svoj záujem o druhých.

Dva tábory sociálnych psychológov vznikli pri odpovedi na otázku, či je čistý altruizmus možný. Prvá skupina tvrdí, že čistý altruizmus neexistuje a v pozadí každého skutku pomoci vždy stoja psychické či fyzické odmeny, či už vnútorné, ako sebaúcta, uspokojenie a podobne, alebo vonkajšie a sem patrí napr. sociálny súhlas, peniaze a pod. Na fundamentálnejšej úrovni sociobiológovia považujú skutky altruizmu v zmysle genetickej „odmeny“ za takéto sebaobetovanie sa. Táto poloha „univerzálneho egoizmu“ je takmer nevyvrátiteľná, pretože každý človek si za svoju pomoc niekomu inému môže vždy predstaviť nejaký druh odmeny. Nemôže však dokázať, že to tak v skutočnosti bolo a človek pomáhal iba so zreteľom na túto odmenu. Druhá skupina tvrdí, že ľudia sú schopní čistého altruizmu. V tomto prípade je takéto správanie riadené emocionálnymi a impulzívnymi faktormi, než len chladnými racionálnymi procesmi. Výskumy altruizmu u ľudí sa preto zameriavajú na úlohu dvoch činiteľov a to: emocionálnej aktivácie a empatie.

Emocionálna aktivácia - Piliavin a kol. (1981) veria, že keď niekto prežíva mimoriadne ťažkú situáciu, môže to u prihliadajúcich spôsobiť tak silnú emocionálnu aktiváciu, že povedie k impulzívnej a neracionálnej túžbe pomôcť mu. Pomáhanie tu môže byť chápané ako sebecké, pretože pohľad na trpiaceho na pozorovateľa pôsobí nepríjemne a má tendenciu ukončiť jeho utrpenie. Zníženie nepríjemnej aktivácie a vyhnutie sa pocitu viny za neposkytnutie pomoci tu pôsobí ako odmena.

Empatia (vcítienie sa) - k nej patrí túžba znížiť utrpenie druhého človeka a nie naše vlastné vyvolané prihliadaním naň. Coke a kol. (1978) experimentálne preukázali, že empatia zvyšuje pomáhajúce správanie človeka. Pri empatii sa deje to, že pozorovateľ preberá perspektívu obete a nepriamo s ňou trpí. Aj tento druh interpretácie môže v sebe zahrňovať sebeckosť, pokiaľ vychádza z uvažovania typu „čo keby sa to stalo mne?“. Ďalšie vysvetlenie môže byť, že ľudia empatizujúci s druhými cítia nad ich situáciou smútok a chcú sa tak sami

utešiť a zlepšiť si náladu a preto im pomáhajú. Batson sa domnieva, že s empatiou súvisí skutočná túžba pomôcť druhému človeku a znížiť tak jeho utrpenie a nie naše vlastné. Vo svojom výskume Batson a kol. (1981) zistili, že prihliadajúci sú dobrovoľne ochotní podstúpiť elektrické šoky namiesto inej osoby aj keď mohli svoje utrpenie znížiť tým, že by sa prizerali na to, ako trpia iní.

Vyššie city sú zodpovedné za naše konanie zamerané na pomoc druhým. Z hľadiska ontogenézy sa totiž naše city delia na dve skupiny a to na tzv. nižšie city, tie sú spojené s vitálnymi funkciami organizmu a na tzv. vyššie city, ktoré sú spojené so vzťahom k sociálnym hodnotám. Z tohto faktu je možné logicky vyvodiť, že nižšie city sú tie, ktoré majú obvykle vrozený základ, kým city vyššie sú tie, ktoré vznikajú až v neskoršom ontogenetickom vývoji a uskutočňujú interiorizáciu kultúrnych hodnôt. Medzi vyššie city patria intelektuálne, etické (morálne) a estetické city. Teda medzi naše emociogenné kultúrne hodnoty patrí predovšetkým dobro, pravda a krása. F. Kratina (1947) zaraďuje medzi etické city cit práva, spravodlivosti, zodpovednosti, plnenie povinností a mravnej záväznosti, pričom ich spoločným menovateľom je pojmávanie dobra. Existuje morálka dvojakého druhu: 1. jedinec sa správa morálne preto, lebo nechce byť sankciovaný za nedodržanie morálnych noriem (patrí sem aj odpor a odsúdenie blízkymi osobami, hanba alebo až uväznenie). 2. Jedinec sa správa morálne a v súlade s morálnymi normami, pretože to považuje za samozrejmú. V prvom prípade ide len o povrchnú a formálnu morálnosť, kým v druhom prípade ide o skutočné osobné presvedčenie. J. Piaget poukázal na to, že do druhého stupňa morálky dospievajú iba tí, ktorí sa nachádzajú vo vývinovo vyššom type morálky. Podstatou osobnej morálky je altruizmus, spôsobilosť brať ohľad na dobro iných a je spojený s obetavosťou. To sa prvýkrát objavuje až u detí predškolského veku ako reakcia na pocit ľútosti. Prvé prejavy altruizmu sa objavujú v období 4-5 roku, kedy dieťa je prvýkrát schopné niečoho príjemného sa vzdať v prospech druhého človeka. *„Láska a ľútosť umožňujú dieťaťu prechod od egocentrizmu k altruizmu, od sebalásky k nezištnej láske k blížnemu“* (Nakonečný, 1996, s. 245). Mnoho jedincov tento egoizmus neprekoná. U týchto jedincov sú prejavy altruizmu vždy len povrchné a formálne, v skutočnosti sa za nimi skrýva iba sebeckosť. S altruizmom sa tak spája láska k človeku a ľudskosť (humanita) ktoré patria medzi produkty sociálneho učenia. Je možné povedať, že etické city iniciujú morálne usudzovanie. L. Kohlberg hovorí, že keď emócie vstupujú do skúseností, ktoré vedú k zmenám, potom sú to ony, ktoré vyvolávajú a prevádzajú myslenie. Inteligencia tu môže byť chápaná ako nutná, no nie postačujúca príčina morálneho pokroku. Lebo ako spomína L. Kohlberg, že všetky morálne pokročilé deti sú múdre, ale nie všetky múdre deti sú tiež morálne pokročilé.

Svedomie zohráva pri filantropii dôležitú rolu. Aby sa však sebakritika stala pocitom viny, tak dieťa musí na seba prevziať rolu druhého. To sa označuje ako identifikácia. Nákonečný hovorí, že identifikácia je zvláštna forma prevzatia role a jej význam pre utváranie osobnej morálky vychádza podľa L. Kohlberga z nasledujúcich predpokladov:

- Pritom, keď dieťa na seba preberá rolu svojich rodičov, utvára sa u neho základňa pre vytvorenie jeho svedomia.
- Základné tendencie k morálnemu prevzatiu role, ktoré sú indikátorom vedúcim u dieťaťa k vytvoreniu svedomia, sa formujú v ranom detstve. Vtedy nespôsobilosť a slabosť dieťaťa prináša silné pocity lásky, úzkosti a rešpektu a určuje internalizáciu (introjekciu) osobnosti dospelého a dospelým vyjadrované požiadavky.
- Toto fundamentálne prevzatie role rodičov vedie k priamej internalizácii, prenosu alebo napodobneniu rodičovských hodnotových merítok u dieťaťa.

Môžeme povedať, že etické city sú základnou motivácie morálneho správania a teda aj filantropie. Ďalším vysvetlením filantropie je ako sme už spomínali vplyv identifikačných vzorov, ktoré sú nám v detstve poskytnuté. Pokiaľ sme ako deti mali uspokojenú potrebu istoty a bezpečia a mali sme vhodný model správania v rodine, t. j. činy rodičov korešpondovali s tým, čo od nás z hľadiska morálneho správania vyžadovali, máme väčšie predpoklady správať sa altruisticky, než pri absencii týchto faktorov.

1.4.1. Sociálna výmena, sociálne normy a empatia

Vysvetlenie prosociálneho správania sa v sociálnej psychológii najčastejšie opiera o teóriu sociálnej výmeny (vychádza zo vzťahu “náklady - zisk”), o normy sociálneho správania a tiež o empatiu.

Sociálna výmena vychádza z toho, že sociálnou interakciou si ľudia odovzdávajú lásku, sympatiu, služby, no rovnako aj pomoc, ktorou sledujú jeden cieľ a tým je zisk vo forme dobrého pocitu. Čím je proces získavania dobrého pocitu náročnejší, tým je pocit uspokojenia vyšší. Zvažovanie, či poskytnúť pomoc alebo nie, vychádza z týchto bodov: 1.

náklady spojené s pomocou, 2. náklady pri neposkytnutí pomoci, 3. odmena spojená s pomocou, 4. odmena pri neposkytnutí pomoci.

I. M. Piliavin, J. Rodin a J. A. Piliavin (1969) overovali predpoklady pre poskytnutie pomoci človeku sériou svojich experimentov, ktoré uskutočnili v metre. Ich intenciou bolo zistiť, ako budú reagovať okoloidúci na pomoc človeku, ktorý spadne. Pričom v jednom prípade išlo o pomoc "opitému mladíkovi", potácal sa a pod vplyvom alkoholu spadol a v druhom prípade išlo o pomoc seriózne pôsobiacemu mužovi s palicou. Výsledok experimentu poukázal na to, že ľudia preferovali pomoc človeku s palicou. Spojené s tým boli aj menšie výčitky, keďže opilec si za pád mohol sám.

Sociálne normy sa rovnako uplatňujú pri vysvetlení altruizmu, pokiaľ to nie je čistý altruizmus. V tomto prípade ide o vychádzanie zo sociálnych noriem, ktorých naplnenie je v danej situácii hnacou silou tohto správania. Sociálne normy si osvojujeme v procese socializácie. Konanie v súlade s týmito normami prináša človeku pocit sebauspokojenia, kým konanie, ktoré je s nimi v rozpore prináša jedincovi negatívne sebahodnotenie. Tu však zohráva úlohu to, do akej miery sú tieto normy u človeka interiorizované, zvnútornené. Najčastejšie sa uvádzajú dva typy noriem ovplyvňujúce toto správanie a to je reciprocita a sociálna zodpovednosť. Reciprocita predstavuje opätovanie pomoci tým, ktorí v minulosti pomohli nám. Reciprocita je intenzívne pociťovaná ľuďmi s primeranou mierou sebahodnotenia a u tých, ktorí nie sú na svojom sociálnom prostredí závislí. A naopak, osoby s nízkym sebahodnotením sa vyhýbajú pomoci iným, aby sa nestali dlžní, obávajú sa, že nebudú schopní to vrátiť. Sociálna zodpovednosť predpokladá, že pri nej ide o pomoc tomu, kto to potrebuje bez očakávania odmeny a vyzdvihuje tu posúdenie toho, čo stav spôsobilo a posúdenie príčiny.

Empatia už spomenutá bola, vieme, že pri filantropii zohráva dôležitú úlohu a zvyšuje pomáhajúce správanie. Azda by sme mohli ešte doplniť, že je aj najdôležitejšou zložkou presnosti vnímania druhého človeka. Profesor Ján Čech píše: „*Empatia zahrňuje prežívanie percepcie druhého človeka – to znamená videnie a pociťovanie vecí takým spôsobom ako ich vidí a pociťuje druhá osoba. Empatia sa vymedzuje ako percepcia a komunikácia na základe rezonancie a identifikácie s druhou osobou, prežívania odrazu emočného ladenia pociťovaného druhou osobou*“ (Čech, 2000, s. 398). Ako sme už spomínali, samotná empatia sa začína v detstve a ďalej pokračuje vývinom sociálnych vzťahov. Empatiu ovplyvňuje však aj pohlavie. Empatická schopnosť žien je vyššia než u mužov, čo vyplýva aj z ich spoločenského postavenia a kultúrnych tradícií. Aj výchova zabezpečuje väčšie možnosti pre vývin ich empatie a citovej kultúry. To všetko platí aj dnes napriek tomu, že sociálne role

a situácia pohlaví sa v zmysle rozdielov vyrovnáva. Je totiž empirickým faktom, že v každej pracovnej oblasti v ktorej je empatia veľmi potrebná, sú ženy svojou prirodzenou empatickou schopnosťou v porovnaní s mužmi vo výhode. Aj dlhší pobyt v cudzine nám pomáha rozvíjať naše empatické schopnosti. Konfrontácia s inou kultúrou, intenzívny vzťah k umeniu, audiovizuálne masovo-komunikačné prostriedky, divadlo a rôzne iné snahy pochopiť myslenie a cítenie toho druhého nám otvárajú cestu k rastu našej empatie.

1.4.2. Emócie

Emócie sú psychický prafenómén, ktorý sa zásadným významom podieľa na regulácii nášho správania, pretože sú podstatou jeho motivácie, majú povahu pohnútok a rovnako sú aj podstatou jeho organizácie na základe individuálnych skúseností (učenie). Určujú vzorce apetencií a averzií, toho čo nás priťahuje ale aj naopak, toho čo nás odpudzuje. *„Ako také majú podstatný vplyv na duševný život človeka, ktorému cítenie dáva jedinečný zážitkový akcent“* (Nákonečný, 2000, s. 7).

Pôvodnou funkciou emócií bolo hodnotenie situácií a tiež príprava fyzického zvládnutia týchto situácií. Súčasne mali a majú emócie rovnako vnútorný pôvod vo fyziologických a sociálnych potrebách človeka, ako o tom hovoril aj Maslow pri svojej hierarchii potrieb. Hodnotiaci a aktivačný význam si emócie v regulácii správania podržali dodnes. Zdroje emócií sa však rozšírili s vývojom ľudstva aj o podnety a hodnoty spojené s kultúrou, čím dodnes tvoria bohatú a obsahovo diferencovanú fenomenológiu cítenia.

K. B. Madsen píše o dvoch pojmoch vzťahu emócií a motivácie, v prvom prípade ide o to, že emócie sú znakom motivácie, v druhom prípade hovorí, že emócie sú podmienkami motivácie. Autor hovorí, že obe pojatia nie sú v rozpore, emócie môžu byť tak znakom motivácie, ako aj jej podmienkou. W. McDougall a M. B. Arnoldová a iní nerozlišovali emócie a motiváciu, chápali emócie ako organickú zložku motivácie. Naopak, ďalší a medzi nich sa zarad'oval napríklad aj D. O. Hebb tieto dva fenomény odlišovali. Staršia, introspekcionalisticky zameraná psychológia rozlišovala medzi citmi a snahami v sfére zážitkov, čo je dosť umelé rozlíšenie. Vzťah citov a snáh v zážitku splýva. Pokiaľ prežívame niečo príjemné, máme tendenciu predlžovať tento pocit a naopak, pri nepríjemných pocitoch máme snahu sa takéhoto zážitku zbaviť. Neplatí to avšak stále, pretože i pri dlhotrvajúcom príjemnom zážitku dôjde po čase k presýteniu a tým aj k tendencii odvrátiť sa.

Emócie majú dvojaký pôvod. Buď ich vyvolávajú interné faktory – fyziologické zmeny prebiehajúce v organizme (pocit hladu, únavy), alebo sú to externé faktory – vonkajšie

životne dôležité situácie (prekážky, ohrozenie, zisk). Tu je neprehliadnuteľne úzke spojenie emócií s potrebami. To sú ako sme už spomínali nedostatky vnútorné (fyziologické) alebo vonkajšie (deficit v sfére sociálneho bytia, ako napr. nedostatok úcty sociálneho okolia a iné). Naše potreby a city generuje náš spoločenský život v závislosti na kultúrnom prostredí, v ktorom sa nachádzame. U. Kull vymedzuje charakteristiku kultúry tromi znakmi, ktoré sú spoločné všetkým kultúram:

- „sociofakty“ - naučené spôsoby správania sa,
- „artefakty“ - materiálne výsledky ľudskej činnosti (napr. nástroje),
- „mentefakty“ – duchovné produkty (myšlienky, hodnoty).

Všetky produkty kultúry sú zdrojom cítenia. Kultúrne rozdiely v prežívaní emócií E. H. Bottenberg a H. Dassler rozlišujú v kultúrnej diferencovanosti emócií dve hľadiská a to: 1. diachrónne – časové, historické (zmeny v historickom vývine danej kultúry, napr. európskej) a 2. synchronne – súčasné (rozdiely vyplývajúce z porovnania súčasne existujúcich kultúr). Mohli by sme to nazvať aj tak, že v prvom prípade ide o historické zmeny a v druhom prípade ide o geografické rozdiely. Bottenberg a Dassler zdôrazňujú, že vyspelé kultúry nepredstavujú homogénny útvar, ale sa ďalej diferencujú na subkultúry a tie sú vytvárané sociálnymi vrstvami, zamestnanými, náboženstvami atď. Poznáme ešte alternatívne kultúry. Všetky sú systémom vlastných hodnôt a noriem, ktorými ovplyvňujú city svojich príslušníkov. Ako príklad môžeme uviesť alternatívne subkultúry so špecifickými hodnotami a „citovými normami“ (napr. „chladnosť“ vs. „sentimentalita“). Práve kultúrne hodnoty a normy sú sily, ktorými sa do značnej miery modifikuje naše konanie. Kultúra, to je história nášho národa, naše normy, zvyky, hodnoty, naše vzorce správania ktoré si prirodzene osvojujeme a tak neustále prispôsobujeme a meníme naše správanie voči spoločnosti, ktorej sme súčasťou. A tak máme možnosť sledovať toľko typov a druhov sociálneho správania, koľko variabilných prejavov správania nám určuje tak bohatý kolorit našich kultúr.

1.4.3. Emocionálna inteligencia

Ešte pred niekoľkými desaťročiami človek patril do spoločenstva, v ktorom každý vedel, čo môže od koho očakávať a rovnako čo sa očakáva od neho. Pevný systém sociálnej kontroly poskytoval jednotlivcovi len málo priestoru pre jeho samostatnosť a individuálnosť. Premena spoločnosti na spoločnosť služieb a informácií pristupuje k tomu, že v živote nadobúda komunikácia a sociálna interakcia čoraz väčší význam. V čoraz komplikovanejšom svete tak ako to uvádza aj Märtinová a Boecková, inteligencia musí zahŕňať oveľa viac ako

schopnosť abstraktného myslenia, formálnu logiku, chápanie komplexných súvislostí a rozsiahle všeobecné znalosti, ale aj vlastnosti ako kreativitu, organizačný talent, angažovanosť, motiváciu, psychologické vlohý a ľudskosť, čiže emocionálne a sociálne schopnosti, ktoré sa donedávna globálne označovali pojmom charakter či osobnosť. Moderný výskum inteligencie kladie dôraz na dôležitosť poznania seba samého a senzibilitu voči ostatným. Gardner pre to zavádza pojem intrapersonálna, prípadne interpersonálna inteligencia. A začiatkom deväťdesiatych rokov yaleský psychológ P. Salovey a J. Mayer z univerzity v New Hampshire vytvorili pre intrapersonálnu a interpersonálnu inteligenciu výstižnejší názov „emocionálna inteligencia“. Podľa autorov emocionálna inteligencia zahŕňa kvality ako chápanie vlastných citov, schopnosť vcítiť sa do iných a riadiť city tak, aby sa zlepšila kvalita života. Význam zohráva predovšetkým pri schopnosti správnym spôsobom reagovať na naše ľudské prostredie a riešiť medziľudské vzťahy. Miera empatie ovplyvňuje rovnako aj morálne rozhodovanie. Štúdie v Nemecku a v USA preukázali, že čím sú ľudia empatickejší, tým viac uprednostňujú morálny princíp, rozdelenie prostriedkov ľuďom na základe ich potrieb. Empatia však nemusí vždy vyvolávať prosociálne správanie. Ako sme už v predchádzajúcej časti o empatii spomínali, Batson svojimi výskumami skúmal prežívanie ťaživej situácie a prišiel na dva typy reakcií ľudí v týchto situáciách: 1. reakcia – zameriava sa na odstránenie najmä vlastného nepríjemného stavu (egoistickú) a 2. reakcia – sústreďí sa najmä na pomoc druhému (altruistickú). Prvý prípad je sprevádzaný emocionálnymi stavmi úzkosti, znepokojenia, zmätenosti a tieto stavy vedú k egoisticky zameranej motivácii, ktorá vedie k odstráneniu vlastných nepríjemných pocitov. Človek sa tu snaží redukovať vlastný nepríjemný emocionálny stav, čo ale nevylučuje možnosť poskytnúť pomoc. Druhý prípad je charakteristický empatiou, ktorá je sprevádzaná pochopením a súcitom s druhou osobou a to vedie k altruistickej motivácii – snahe redukovať ťaživý stav druhého, vedie teda k prosociálnemu správaniu, ktorého intenciou je dosiahnutie príjemného stavu predovšetkým u druhej osoby. Aj na základe tejto druhej reakcie vznikol podnet na diskusiu o existencii rýdzeho altruizmu. Vznikli tak dva tábory psychológov, ako sme už spomínali, jedna skupina verí v čistý altruizmus, druhá nie. Druhá skupina, tí, ktorí neveria v rýdzi altruizmus rozlišujú dva samostatné typy prosociálneho správania – jeden typ je zreteľne egoistické správanie (pomoc poskytnutá s cieľom získať odmenu a vyhnúť sa trestu) a druhý typ je mierne egoistické správanie (pomoc poskytnutá s cieľom zmierniť vlastné trápenie). K týmto dvom typom by sme mohli priradiť aj filantropickú hystériu (philanthropic hysteria) – čo je tendencia stávať sa čo najušľachtilejším a dobročinným, za cieľom upútať na seba pozornosť. Mohli by sme povedať, že v tomto prípade pôsobí pozornosť druhých ako odmena za

správanie a aj v dôsledku toho by sa dalo povedať, že filantropická hystéria sa radí medzi prvý druh egoistického správania opisovaného skupinou „neveriacich“ psychologov. R. B. Cialdini tvrdí, že neexistuje taký experiment, ktorý by bol usporiadaný takým spôsobom, aby vylúčil možné egoistické vysvetlenie pomoci. Iní autori ako napríklad Batson, Dovidio zas veria, že aspoň občas konanie ľudí je zamerané s dôrazom na blaho iných a svoj vlastný prospech potláčajú. Morálne použitie emocionálnej inteligencie závisí od úrovne vývoja osobnej morálky (od osobného étosu) a od pozitívneho sociálneho cítenia (altruizmu). Predpokladom toho je empatia a rovnako ľútosť. Bezcitní a neľútostní jedinci môžu mať rovnako vysoký stupeň emocionálnej inteligencie, práve preto je spojenie emocionálnej inteligencie a etického cítenia dôležité.

1.4.4. Hodnoty

Hodnota je to, čo je dobré, je to pojatie dobrého a zlého. V ľudskom konaní sa odzrkadľujú hodnoty a to môžu byť hodnoty alebo vrozené – to sú podnety prežívané ako príjemné, či nepríjemné, alebo hodnoty získané – t. j. naučené pojatia dobrého a zlého. To, aké správanie vo svojom živote preferujeme závisí od toho, či u nás prevládajú hodnoty materiálne alebo duchovné. Princípom duchovných hodnôt je pravda, mravné dobro, krása, čiže sem patria hodnoty intelektuálne, etické (morálne) a estetické. Hodnotou môže byť nielen to, čo je, ale aj to, čo by malo byť (určitá idea, perspektíva niečoho). W. Köhler vytvoril psychologické pojatie hodnôt a hovorí, že človek prežíva určité skutočnosti, ktoré sú pre neho indiferentné, no prežíva rovnako aj také, ktoré sú pre neho významné a žiadúce a to sú hodnoty, to sú veci, ktoré človek akceptuje a požaduje. To je pojatie hodnoty ako niečoho, čo je pozitívne a žiadúce. Čo má pre nás pozitívny význam, to je pre nás hodnotou. Existuje tak prepojenie troch podstatných znakov vymedzujúcich pojem hodnoty v užšom význame, že hodnota je niečo: dobré, žiaduce a významné.

1.4.5. Religiozita

Náboženské presvedčenie výrazným spôsobom ovplyvňuje hodnotový systém človeka a tým zohráva mimoriadnu úlohu pri modifikácii sociálneho správania, t. j. správania, ktoré je spoločnosťou prijímané ako prospešné. Výrok, ktorý podáva Patrick Reddy vysvetľuje, že „*prosociálne správanie je spolu požadované pre fungovanie spoločnosti a pre sociálnu starostlivosť jej jednotlivých členov*“ (Zanden, 1987, s. 299). Vieme, že pri filantropickom

správaní zohráva dôležitú úlohu socializácia jedinca a spoločnosť. V Európe však stále pretrváva dozvuk kresťanskej etiky a tá nezištnú pomoc uznáva ako jednu z najdôležitejších ľudských cností. Aj tu však pripadajú do úvahy isté alternatívy odmeny za takéto správanie sa, ako napríklad získanie prestíže v spoločnosti na základe takéhoto konania alebo istú odmenu pre veriaceho za istých okolností mohlo predstavovať aj vykúpenie duše a večná blaženosť. Viera odzrkadľuje životnú filozofiu človeka a prikladá správaniu špecifický akcent. Najmä v kresťanskej etike sebaobetovanie je tým prejavom správania sa jedinca, pri ktorom jednotlivec zabúda na seba, podstupuje nepríjemné podmienky v prospech iného a cieľovosť konania je orientovaná na zabezpečenie príjemného stavu pre druhého človeka. V kresťanskej etike, ktorej dozvuky rezonujú aj na našom kontinente sa proklamujú humanistické hodnoty, nazývané aj cnosti. Z psychologického a psychofylogenetického hľadiska existovali tieto princípy správania už u ľudí v dávnoveku. Podľa niektorých autorov existovali ako určité regulátory správania. A pomáhali jednotlivcom prežiť. Patrili sem: statočnosť (schopnosť obrany seba a iných v situácii ohrozenia), spoľahlivosť (plnenie čiastkových úloh v spolupráci s ostatnými), poctivosť (dodržiavanie pravidiel vzájomného dávania a prijímania), spravodlivosť (jednoznačnosť kritérií odmeny a trestu), priateľskosť (vzájomne uspokojivý kontakt s ostatnými) a poslušnosť (záruka vnútrogrupinového mieru). Možno povedať, že tieto princípy dodnes nestratili na význame, no nepochybne sa modifikovali. Pokiaľ má človek takéto hodnoty a princípy interiorizované vo svojom správaní, má tendenciu preferovať toto správanie aj vo vzťahu k ostatným. Ciele duchovného života a prínosy, ktoré veriacemu prináša, opisuje tabuľka (Košč a Stríženec, 2003, s.102):

(V. Smékal, 1999, upravené D. K.)

CIELE DUCHOVNÉHO ŽIVOTA

Predtým:

- potlačovať pudové pohnútky
- krotiť zmyslové žiadosti
- brániť sa zlému svetu

Teraz:

- obetovať sa
- meniť sa
- kultivovať
seba a druhých

HLAVNÉ PRÍNOSY

VYROVNANOSŤ (POKOJ V DUŠI), OBOHACOVANIE SA MÚDROŠŤOU,
RADOSŤ Z NEZIŠTNEJ LÁSKY, NÁDEJ NA VEČNÚ BLAŽENOSŤ,
METANOIA – PREMENA OSOBNOSTI K DOKONALEJŠEJ

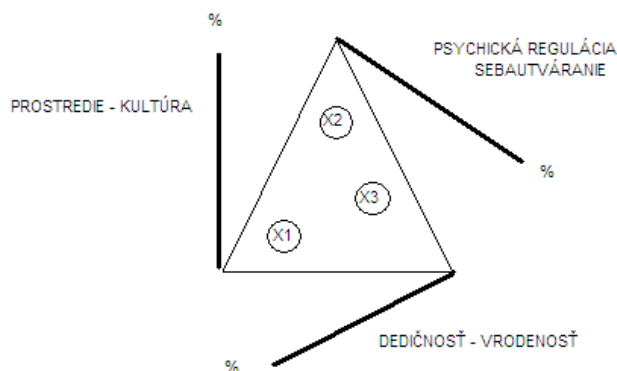
Náboženská etika je tak ďalším faktorom ovplyvňujúcim filantropiu, závisí však na tom, do akej miery sa s jej princípmi človek skutočne stotožnil a vžil.

1.4.6. Prostriedky socializácie

Sociálne prostredie ktorého sme súčasťou nás neustále formuje. Ako sme už spomínali, prvým prostriedkom socializácie je rodina, najprv je to matka, otec, súrodenci a širšia rodina, ďalej škola a neskôr rôzne spoločenské inštitúcie, vplyv masmédií, náboženských a iných organizácií. Od všetkých týchto prostriedkov socializácie a ich vplyvu na nás, diferencuje sa aj naše sociálne správanie sa.

D. Kováč píše: „Človek je bio-psycho-socio-kultúrno-spirituálne bytie“ (Košč a Stríženec, 2003, s. 90). V zmysle tejto jednoty sa potvrdilo, že biologické úrovne determinujú vývin ľudského jedinca, zatiaľ čo socio-kultúrne, čiže environmentálne úrovne vplývajú na vývin jeho osobnosti. To, akí sme závisí od psychického, cez ktoré prežívame aj spirituálne. Psychická realita v človeku naplnená spiritualitou, predovšetkým náboženskou je zdrojom dôstojného života a prameňom prekročenia samého seba.

Tieto konštatovania názornejšie vysvetľuje nasledujúci BIO-PSYCHO-ENVI MODEL OSOBNOSTI od D. Kováča (Košč a Stríženec, 2003, s. 90):



(Obr. č. 2. –Model osobnosti podľa D. Kováča)

Podľa D. Kováča osobnosť predstavuje jednotu endogénnych determinantov (dedičnosť - vrozenosť), exogénnych vplyvov (kultúra – výchova) utváranú sama sebou, psychickou realitou a svojím JA. To všetko závisí od miery, do akej sa jednotliviec snaží, aké sú jeho ciele, štandardy a ideály.

Obojstranné pruhovanie trojuholníka v modeli predstavuje rôzne výsledky pôsobenia troch uvedených potenciálov, ktoré sa podieľajú na utváraní osobnosti. V modeli autor znázorňuje označením X tri prototypové osobnosti:

X1 - rudimentárna či primitívna osobnosť. Pre ňu je charakteristické, že hlavný zdroj jej utvárania pramení z biologickej stránky (dedičnosť – vrozenosť). Jej utváranie je len čiastočne ovplyvnené vplyvmi environmentu a z vlastnej psychickej reality len minimálne.

X2 - adjustovaná či konformná osobnosť. Tieto osobnosti utvára najmä environment, čiže historická doba, spoločenský systém, výchova, situácie, médiá a rôzne iné spoločenské vplyvy. Síce sa v tomto prípade už prekonávajú biologické determinanty, no z vlastného JA sa tu uplatňuje ešte málo.

X3 – kultivovaná či stále sa zdokonaľujúca osobnosť. Utvára sa na základe vlastných osvojených kategórií vývoja humanizmu, duchovných hodnôt, kultúrnych výdobytkov ľudstva a pod. Z aktuálneho environmentu si táto osobnosť vyberá iba to, čo jej vyhovuje a dokáže efektívne využívať biologické determinanty.

Aj na rozdelení troch prototypových osobností podľa D. Kováča vidíme, aká variabilita existuje medzi ľuďmi, medzi tým, čoho sa v živote pridŕžavajú, aký spôsob výberu volia. Každý robí veci odlišným spôsobom. Životný štýl je našim jedinečným spôsobom hľadania špecifických cieľov. Vo veku 4-5 rokov je už položený základ životného štýlu. Naše postoje a spôsoby chápania sú už dosť fixované. Životný štýl nie je jednoducho determinovaný „vrodenu schopnosťou dieťaťa“ a jeho objektívnym prostredím. V skutočnosti je formovaný dieťaťom na základe jeho percepcie a interpretácie oboch týchto základných elementov.

1.4.7. Výsledky experimentov v oblasti altruizmu

Pomoc v čakárni. Študentov pozvali na psychologický experiment. V dobe ktorú trávili v čakárni, sa jednému študentovi urobilo nevoľno. Zistovalo sa, či mu skôr pomohli tí, ktorí dorazili do čakárne ako: prví, poslední alebo nebol medzi nimi rozdiel. Výsledky poukázali na to, že skôr pomohli tí, ktorí do čakárne dorazili medzi prvými. Nie je jasné, či to súviselo s ich osobnosťami (napríklad, tí, ktorí dorazili pred stanovenou dobou, sú možno vo všeobecnosti viac zodpovednejší), ale je rovnako možné že tu zohral úlohu faktor známosti prostredia, resp. faktor „odpočinutia“. Ako ďalší dôvod sa pripúšťa alternatíva, že dotyční študenti sa stali „súčasťou domova“, k miestu si získali vzťah a k ostatným sa správali so zdvorilosťou hostiteľa.

Deň narcisov. Každoročne sa koná zbierka na pomoc v oblasti výskumu a liečby rakoviny. Kto chce prispieť, kúpi si narcis, čiastka finančného príspevku je ľubovoľná. Tento výskum uskutočnil P. Bakalář. Odhadoval sa pomer mužov a žien, ktorí tohto dňa nosia žltý kvietok, t. j. ktorých je viac. Výsledky boli nasledovné: ženy nosili narcis výraznejšie častejšie než muži (196 verzus 81). To znamená, že ženy tvorili 70% všetkých „nosičov“. Vzhľadom na to, že nie každý, kto si narcis kúpi, ho skutočne aj nosí, tak autor pozoroval skupinu asi piatich predajcov (išlo o študentov gymnázia – mužov). Pracovná hypotéza autora bola, že väčšie percento mužov ako žien, ktorí si kvietok kúpia, ho nenosia. Ženy si kupovali narcisy viac ako muži (51:10), tvorili 84% všetkých kupujúcich. Výrazne zastúpené boli predovšetkým skupiny žien s deťmi a staršie ženy. Väčšina opýtaných „predajcov“ odpovedala, že ženy si kupujú kvety častejšie, ale muži dávajú vyššie čiastky.

Možné vysvetlenia toho, prečo si ženy kupujú kvietky častejšie sú pravdepodobne tieto:

- vyššia miera altruizmu, sociálnej zodpovednosti,
- vyššia „hypochondrickosť“ – ženy dbajú v priemere viac o svoje zdravie a zdravie blízkych než muži. Ženy kupujú viac liekov, na rakovinu zomierajú viac ženy, než muži – čo zohráva možno tiež svoju úlohu,
- ženy majú v priemere väčší sklon báť sa a majú rovnako väčší sklon k magickému mysleniu, možno čiastka pôsobí ako akt, ktorý má riziko ochorenia znížiť,
- kvietok je druh ozdoby, skrášľuje,
- ženy majú silnejší vzťah ku kvetinám.

Možné vysvetlenia prečo muži viac nenosia narcis sú:

- muži majú väčší odpor k stádovitému správaniu,
- hanbia sa za takéto prejavenie citov (alebo za svoj strach z choroby),
- pokladajú to za príliš mäkké a precitlivelé,
- môžu byť pyšní za to, že prispeli a zachovali sa altruisticky, no nedávajú to na obdiv okoliu,
- zabudnú na to, zahodia to.

Stopovanie a hendikep. Úlohou tohto experimentu bolo zistiť, či stopárovi, ktorý mal ruku a koleno v sádre, zastaví viac áut ako zdravému stopárovi (70. roky, USA). Zisťovalo

sa, či zranenému v porovnaní so zdravým zastane: viac áut, menej áut alebo rovnaký počet áut. Výsledky experimentu poukázali na fakt, že hendikepovanému stopárovi zastalo menej áut. Autori experimentu túto neochotu vysvetľujú dvoma bodmi: 1. zvýšenými ťažkosťami pri nastupovaní a vystupovaní, 2. nutnosťou vziať stopára až domov (v čom sa odzrkadľujú náklady spojené s pomocou), 3. vyhybanie sa znameniam (poverčivosť).

Pomoc na diaľnici. Na okraji diaľnice stála žena, ktorá potrebovala pomoc. Snažila sa vymeniť prasknutú pneumatiku. Z 1000 prechádzajúcich áut jej 35 zastavilo a vodiči, takmer samí muži, jej ponúkli pomoc. V druhom experimente dva kilometre pred touto „bezradnou ženou“ pomáhal jednej žene muž s opravou jej pokazeného auta. Prechádzajúce autá ich museli vidieť, nedalo sa ich prehliadnuť. Otázka znela, koľko vodičov zastavilo „bezradnej žene“ v tomto prípade. Odpoveď na tento experiment bola nasledovná: v druhom prípade zastavilo 58 vodičov, čo je o 63% viac ako v predchádzajúcom prípade. Prečo to bolo tak? Pretože pokiaľ vykonáme niečo dobré a ostatní tovidia, budú sa snažiť byť lepší aj oni.

J. M. Darley a B. Latane a ich experiment.

13. marca 1964 bola v New Yorku zavraždená Kitty Genoveseová. Pozornosť tejto vražde sa zo strany psychológov venovala najmä z dôvodu, že sa jej zúčastnilo celkovo 39 náhodných svedkov a ani jeden z nich však Kitty nepomohol. Žena volala o pomoc, kričala, útočník sa vyľakal a utiekol. Ale vrátil sa a ženu ubodal. Následne sa zistilo, že 39 susedov prihliadalo na útoky voči K. Genoveseovej po dobu najmenej 35 minút. Nikto neprišiel na pomoc a ani nezavolať políciu. Políciu zavolať až po jej skonaní jeden muž a aj ten najprv zavolať svojmu priateľovi, aby sa uistil, či zavolať políciu je vôbec vhodné.

Reakciou na túto udalosť realizovali v šesťdesiatych rokoch 20. storočia J. M. Darley a B. Latane sériu experimentov na skúmanie situačných faktorov, ktoré ovplyvňujú prosociálne správanie. Zároveň chceli poznať odpoveď na otázku, prečo K. Genoveseovej nikto nepomohol. Vyšli pritom z hypotézy, že jedným zo situačných faktorov môže byť počet prihliadajúcich a že s rastom počtu skupiny sa stáva pomoc menej pravdepodobná. Túto hypotézu overovali vo variabilných situáciách. Výsledky potvrdili, že významná je veľkosť skupiny. So vzrastaním skupiny sa znižuje miera zodpovednosti za poskytnutie pomoci človeku v núdzi. V 90% bola pomoc poskytnutá častejšie jedincom než skupinou. Poznatok, že prítomnosť druhých znižuje pravdepodobnosť poskytnutia pomoci jedincom, sa tak

označuje ako efekt prihliadajúcich (bystander effect). Čím menej nás je v skupine, tým väčšia zodpovednosť je na nás kladená a tým väčšia je pravdepodobnosť zásahu v naliehavej situácii.

Peter Fischer a jeho experiment.

Aj tento autor skúmal rovnaký sociálno – psychologický jav. Zistil zaujímavý pozoruhodný detail. V rámci experimentu sa sledovalo 86 dobrovoľníkov. Oznámené im bolo, že budú sledovať ako spolu komunikujú dvojice – muž a žena. Komunikáciu párov dobrovoľníci pozorovali na videozázname. Bolo im avizované, že rozhovor sa však odohráva naživo vo vedľajšej miestnosti. V skutočnosti išlo len o vopred natočené videozáznamy. Prvé dva záznamy zachycovali schôdzky dvoch párov, ktoré sa stretli po prvýkrát a stretnutia prebiehali bez ťažkostí. Tretia schôdzka bola iná. Hrali ju v skutočnosti dvaja profesionálni herci a behom stretnutia začal byť muž voči žene agresívny. Jeho agresívne prejavy a útoky narastali na intenzite. V experimente sa použili dve verzie tejto tretej scény. V jednej verzii hral urastený muž pôsobiaci nebezpečne. V druhej verzii hral muž drobný až vyziabnutý, fyziognomicky pôsobil menej nebezpečne. Polovica pokusných osôb sledovala dianie na obrazovke osamote a polovica s druhým človekom, o ktorom sa domnievala, že je tiež pozorovateľom (účastníkom výskumu). V skutočnosti to bol člen výskumného tímu. Tento asistent v okamihu, kedy začalo agresívne správanie muža, iba pokrčil plecami a preniesol neutrálnu poznámku.

Výsledky poukázali na to, že: pokiaľ bol účastníkom schôdzky drobnejší muž, tak 50% účastníkov výskumu sledujúcich dianie osamote išlo žene na pomoc, ale u účastníkov pozorujúcich dianie vo dvojici zasiahlo len 6% osôb. A v situácii, kde pôsobí nebezpečne vyzerajúci muž, tak tzv. efekt okoloidúceho prakticky mizne, pretože na pomoc sa vydalo 44% účastníkov pozorujúcich osamote a 40% účastníkov, ktorí mali vedľa seba ľahostajného „kolegu“.

Autor výsledky zhrňuje pozitívne a tvrdí, že pokiaľ sa dostaneme do situácie, ktorá je skutočne veľmi nebezpečná, máme celkom dobrú šancu, že nám ľudia okolo pomôžu, aj keď je ich viac.

1.4.8. Gender a vzťah k pomáhaniu

Je známe, že rozdiely v prejavovaní prosociálneho správania na základe rozdielnosti pohlaví existujú. Potvrdzujú to i rôzne experimentálne štúdie inscenované ako porucha automobilu na diaľnici alebo autostop. Pokiaľ je potencionálnym pomáhajúcim muž a „obetou“ je žena, poskytnú muži viac pomoc ženám. Pokiaľ sa v úlohe potencionálneho pomáhajúceho nachádza žena, zachová sa rovnocenne voči obom pohlaviom. Je tak známe, že muži pomôžu skôr žene s pokazeným automobilom, než mužovi v tej istej situácii. Rovnako muž zvezie radšej ženu osamote, ako dvojicu alebo muža. Ochota mužov venovať pomoc atraktívnym ženám je výrazne vysoká. Morálny vývoj je približne rovnaký u mužov i u žien a preto bude tento prejav „rytierstva“ mužov voči ženám, ako to píše aj J. Výrost a I. Slaměník, motivovaný aj inak než len čisto altruisticky. *„Pri relatívne nízkych nákladoch môže muž získať relatívne veľký prospech – naviazanie novej známosti (so sexuálnym podkontextom), dosiahnutím uznania či ocenenia, ktoré posilní jeho sebavedomie, možnosť pochváliť sa známym a pod.“* (Výrost a Slaměník, 1997, s. 355-356).

Gilliganová hovorí, že muži prejavujú „morálku spravodlivosti“ – s každým sa má zaobchádzať rovnako a bez rozdielov a ženy uvažujú na základe „morálky starostlivosti“ – nikomu nemá byť ublížené. Autorka tvrdí, že ženská morálka prechádza tromi štádiami k ideálu nenásilia a sem patrí:

1. štádium – starostlivosť o vlastné prežitie,
2. štádium – starostlivosť o druhých,
3. štádium – starostlivosť o integritu (o celistvosť seba aj druhých).

Hoci Gilliganová našla určité podklady pre to, že ženy uprednostňujú morálku starostlivosti pred spravodlivosťou, väčšina výskumov poukazuje na to, že rovnako aj muži aj ženy v skutočnosti používajú oba typy uvažovania.

2. Výskumná časť

2.1. Charakteristika prieskumu

Cieľom prieskumu, ktorý sme uskutočnili, bolo zistiť vzťah vybranej vzorky mladých ľudí k problematike filantropie. Zistenie vzťahu mladých ľudí k tejto problematike, konkrétne k jednému z prejavov filantropie a tou je dobročinnosť a predovšetkým ich úroveň angažovanosti sa v smere dobrovoľníctva i aká je úroveň ich „zapálenia“ v tejto činnosti. Jedným z cieľov bolo tiež zisťovanie, čo mladých ľudí k tomuto správaniu viedlo a čo im to prinieslo. Prieskum podáva aj názory mladých na otázku, prečo sa do dobrovoľníckych aktivít zapájajú mladí ľudia tak často.

2.2. Výskumná vzorka

Výskumnú vzorku predstavovalo 100 mladých ľudí vo veku od 17 do 25 rokov. Tvorilo ju 33 mužov a 67 žien. Väčšinu účastníkov prieskumu tvorili vysokoškolskí študenti študujúci v Trnave na Univerzite sv. Cyrila a Metoda a na Trnavskej univerzite, vysokoškolskí študenti študujúci v Žiline na Žilinskej univerzite, stredoškolskí študenti z gymnázií v Liptovskom Mikuláši a Trebišove a nakoniec mladí pracujúci ľudia z Bratislavy. Výber takéhoto vekového zastúpenia sme zvolili aj z dôvodu, že pre mladých ľudí je typická ich schopnosť naplno sa venovať veciam a najmä sa dokážu nadchnúť pre akúkoľvek činnosť, ktorá má pre nich väčší subjektívny význam. A platí to predovšetkým pre obdobie adolescence.

2.3. Charakteristika použitej metódy

Ako metódu nášho prieskumu sme zvolili dotazník vlastnej konštrukcie so zreteľom a zameraním na vybranú problematiku. Metodika dotazníka pozostávala zo štyroch otázok s voľnou odpoveďou a jedna otázka mala za cieľ zistiť, kam sa respondent zaraďuje, či medzi stáleho (pravidelného) dobrovoľníka, príležitostného dobrovoľníka alebo respondent nie je dobrovoľníkom. Metodika dotazníka tak v celku pozostávala z piatich otázok:

1. otázka: Čo pre Vás platí? (zakrúžkujte vhodné)

- som stály dobrovoľník
- som príležitostný dobrovoľník

- nie som dobrovoľník

2. otázka: Zapojili Ste sa už niekedy do dobročinnnej aktivity? (ak áno, vypíšte do akej)
3. otázka: Čo Vás k tomu viedlo, prečo Ste to robili?
4. otázka: Čo Vám to dalo?
5. otázka: Prečo sa podľa Vás do dobrovoľníckej aktivity zapájajú tak často mladí ľudia?

2.4. Hypotézy

Hypotézy, ktoré sme si stanovili zneli:

H1: Väčšina respondentov bude patriť do skupiny príležitostný dobrovoľník.

H2: Väčšina respondentov sa už aspoň raz zapojila do nejakej dobročinnnej aktivity.

H3: Hlavným rezonujúcim motívom bude u respondentov pocit uspokojenia, t. j. dobrý pocit.

H4: Rovnako bude tento dobrý pocit prevládať ako hlavný prínos pre respondentov.

H5: Respondenti si myslia, že dôvod, prečo sa do dobrovoľníckych aktivít zapájajú tak často mladí ľudia je predovšetkým z dôvodu väčšieho nasadenia pre veci, čo je typické pre našu vzorku – mladí sa dokážu nadchnúť pre mnohé veci v ktoré veria a chcú zmeniť svet a spoločnosť v ktorej žijú.

2.5. Výsledky prieskumu

1. Otázka: Čo pre Vás platí?

a, som stály dobrovoľník

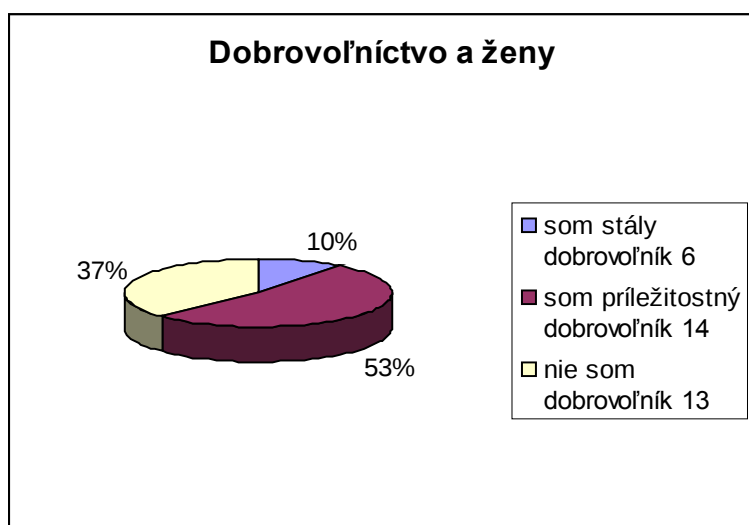
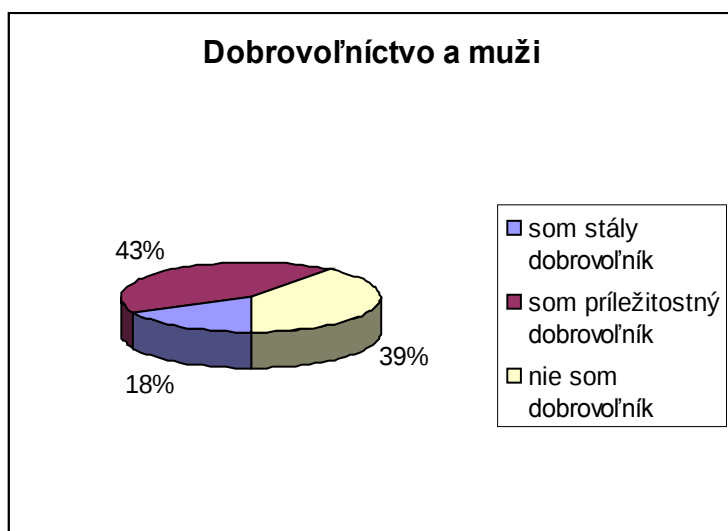
b, som príležitostný dobrovoľník

c, nie som dobrovoľník

Tabuľka č. 1.

odpoveď	MUŽI	ŽENY	SPOLU
som stály dobrovoľník	6	7	13
som príležitostný dobrovoľník	14	35	49
nie som dobrovoľník	13	25	38

Graf č. 1 a 2

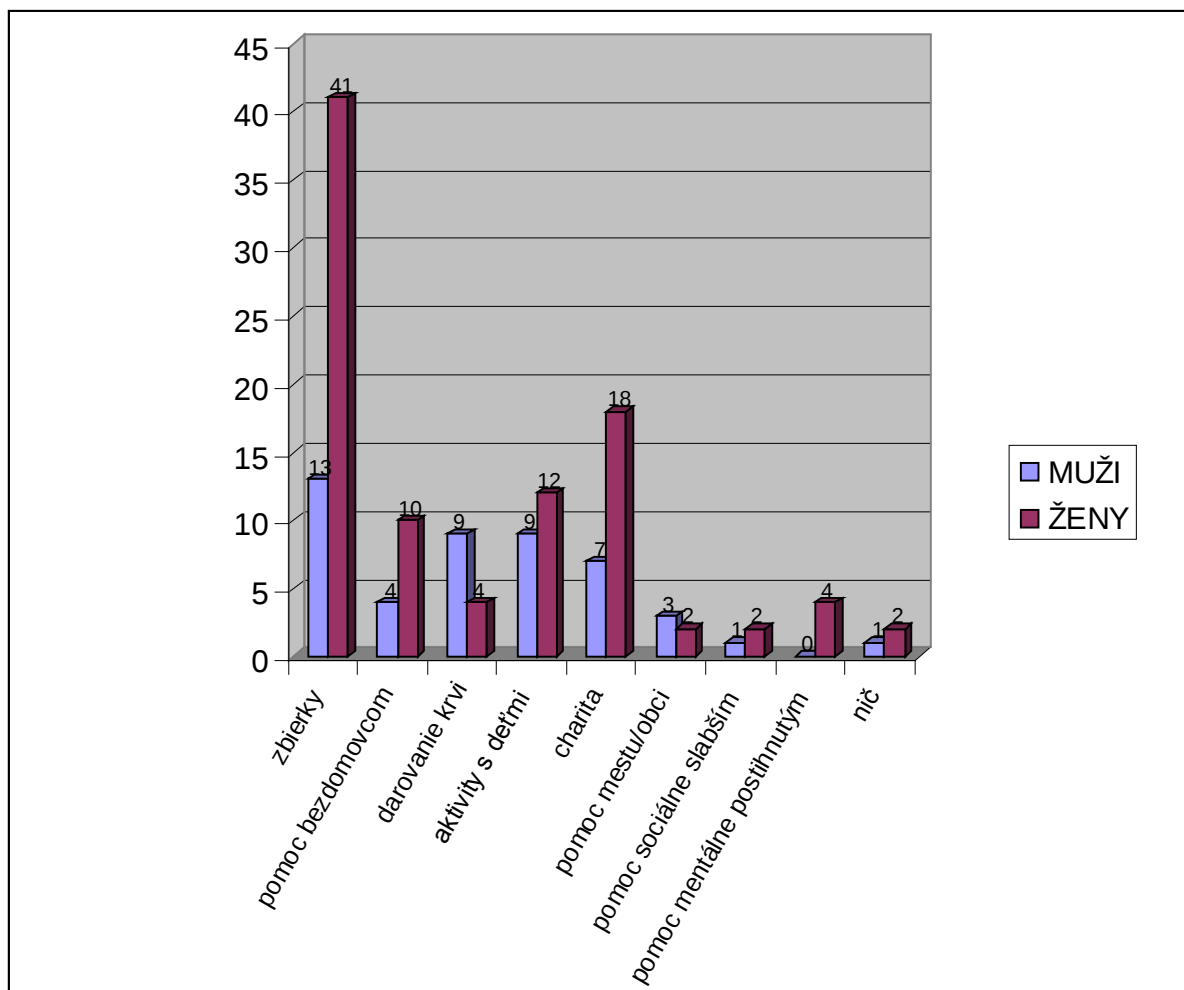


2. Otázka: Zapojili Ste sa už niekedy do dobročinnnej aktivity? Ak áno, tak do akej? Vymenujte.

Tabuľka č. 2.

druh dobročinnosti	MUŽI	ŽENY	SPOLU
zbierky	13	41	54
pomoc bezdomovcom	4	10	14
darovanie krvi	9	4	13
aktivity s deťmi	9	12	21
charita	7	18	25
pomoc mestu/obci	3	2	5
pomoc sociálne slabším	1	2	3
pomoc mentálne postihnutým	0	4	4
nič	1	2	3

Graf č. 3

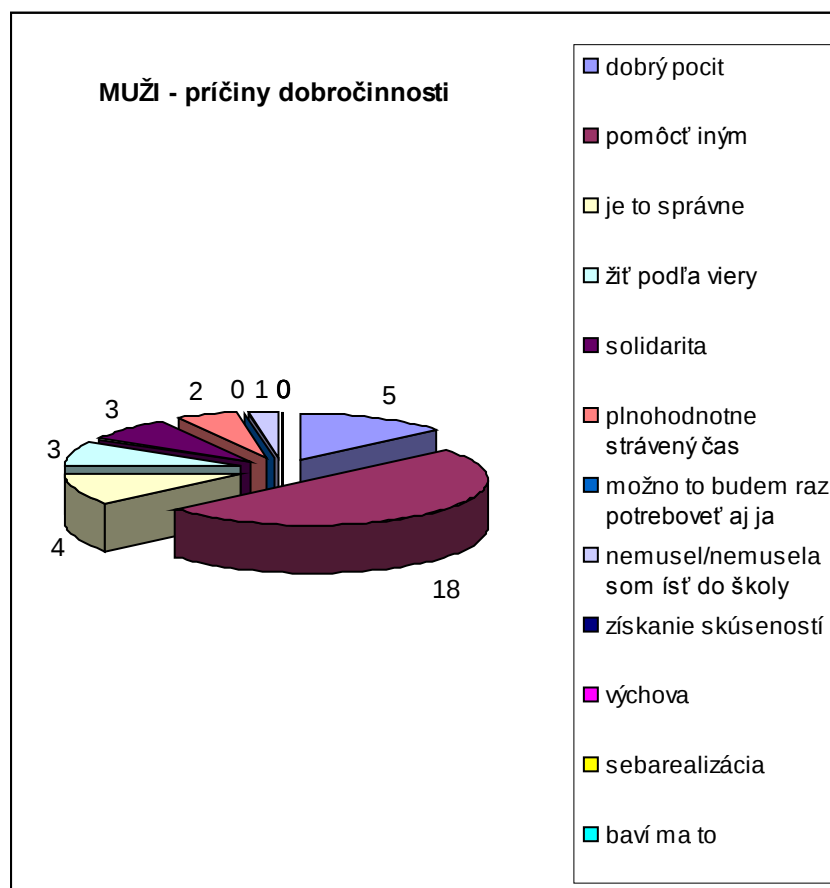


3. Otázka. čo Vás k tomu viedlo?

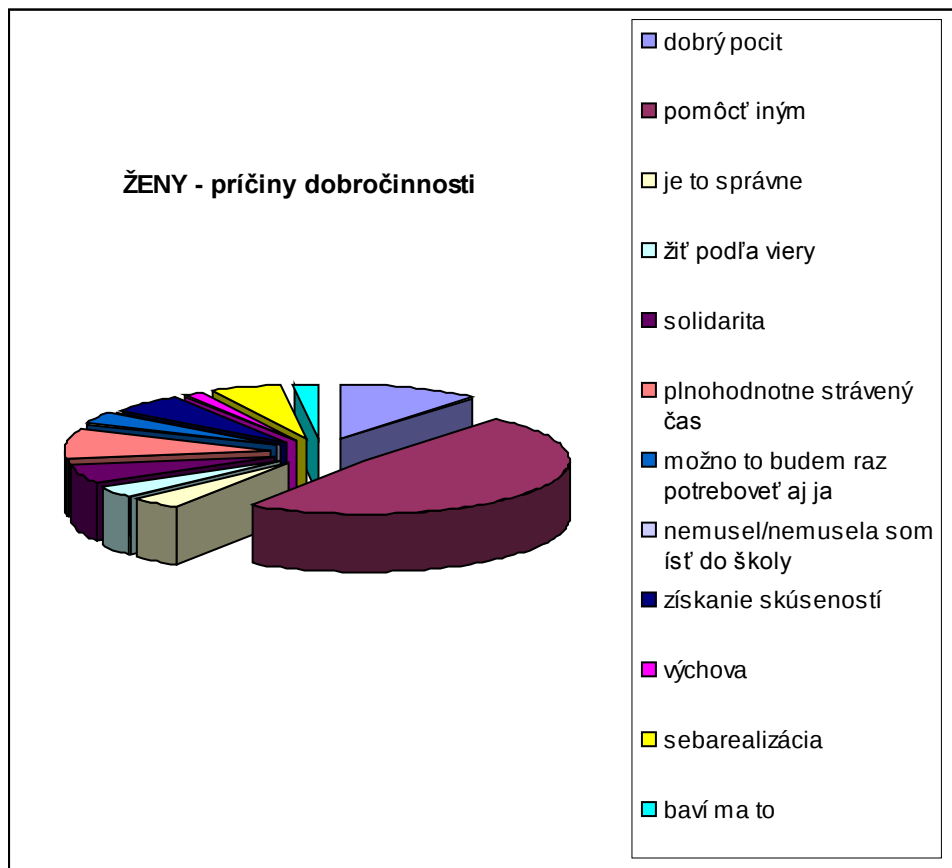
Tabuľka č. 3.

odpoveď	MUŽI	ŽENY	SPOLU
dobry pocit	5	6	11
pomôcť iným	18	26	44
je to správne	4	2	6
žiť podľa viery	3	2	5
solidarita	3	3	6
plnohodnotne strávený čas	2	5	7
možno to budem raz potrebovať aj ja	0	2	2
nemusel/nemusela som ísť do školy	1	0	1
získanie skúseností	0	3	3
výchova	0	1	1
seberealizácia	0	3	3
baví ma to	0	1	1

Graf č. 4.



Graf č. 5

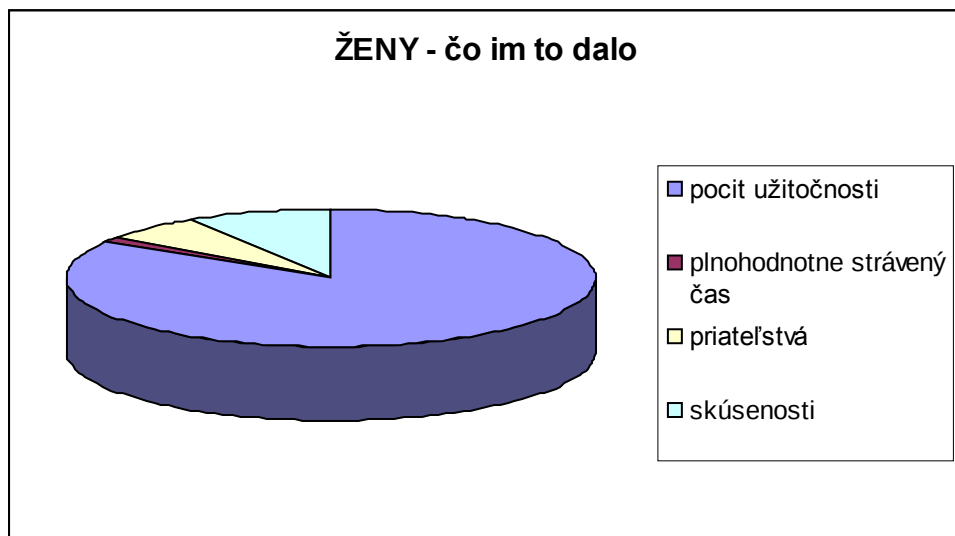
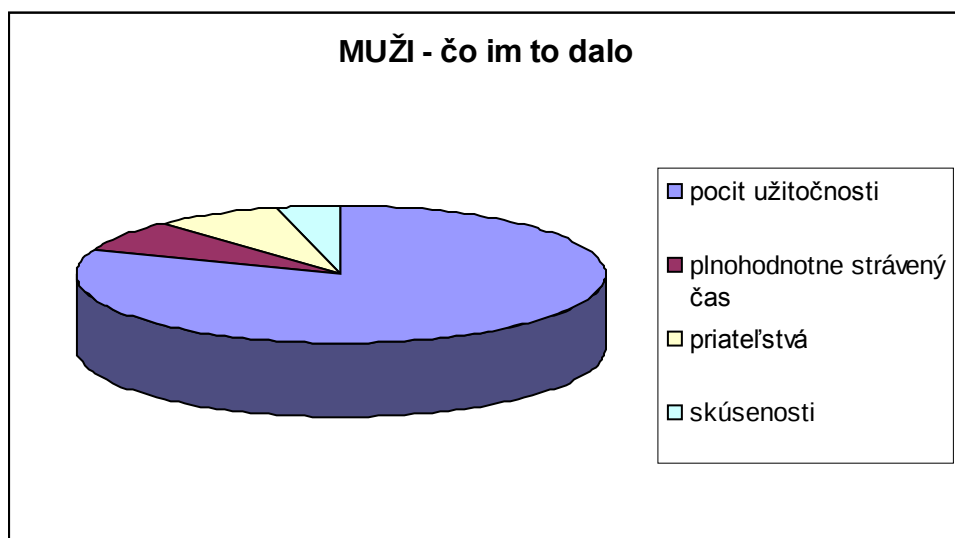


4. Otázka: Čo Vám to dalo?

Tab. č. 4.

odpoveď	MUŽI	ŽENY	SPOLU
pocit užitočnosti	21	56	77
plnohodnotne strávený čas	2	1	3
priateľstvá	2	4	6
skúsenosti	1	6	7

Graf č. 6.

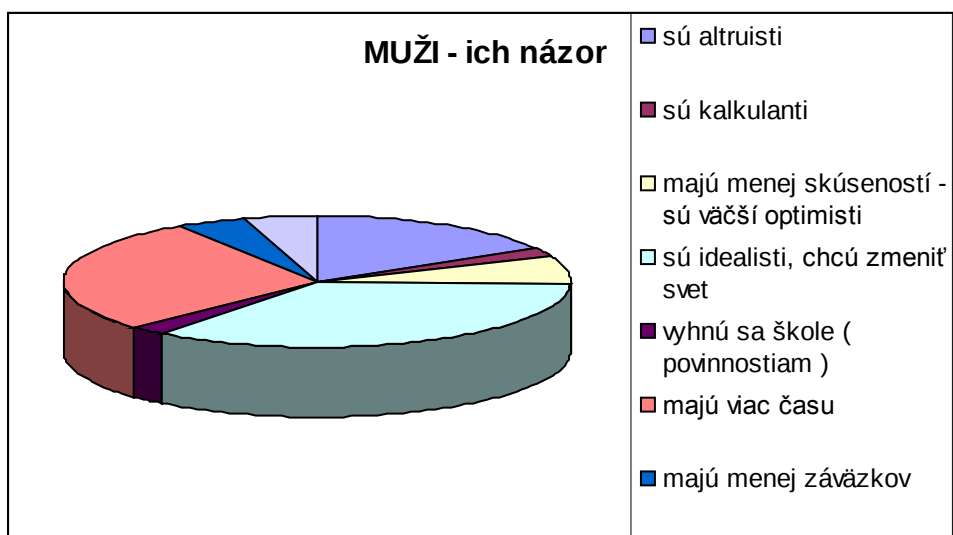


Graf č. 7

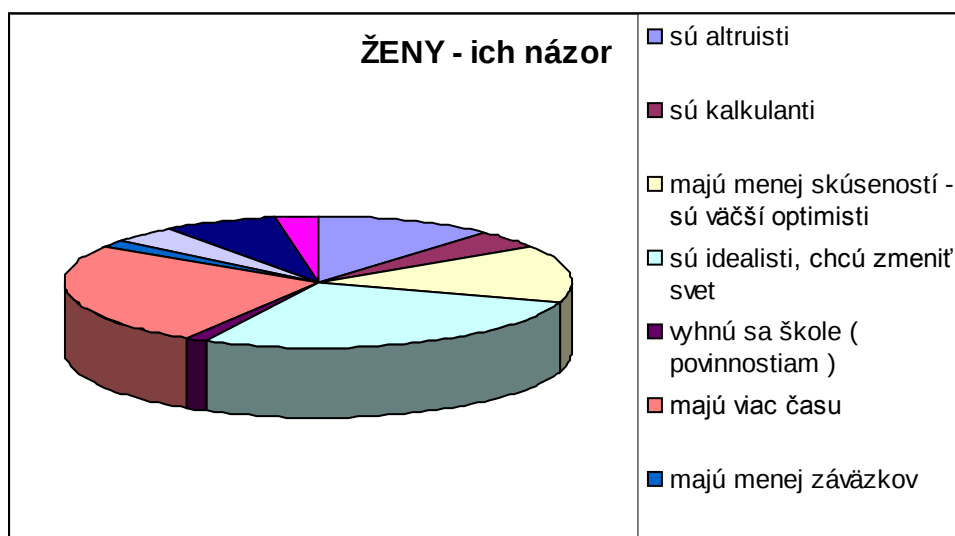
5. Prečo sa podľa Vás do dobrovoľníckych aktivít zapájajú tak často mladí ľudia?

Tabuľka č. 5.

odpoveď	MUŽI	ŽENY	SPOLU
sú altruisti	7	8	15
sú kalkulanti	1	3	4
majú menej skúseností - sú väčší optimisti	3	10	13
sú idealisti, chcú zmeniť svet	15	19	34
vyhnú sa škole (povinnostiam)	1	1	2
majú viac času	12	18	30
majú menej záväzkov	2	1	3
neviem	2	3	5
potreba seberealizácie	0	5	5
chcú spoznať nových ľudí	0	2	2



Graf č. 8 a 9



2.6. Diskusia

Z výsledkov nášho prieskumu vyplynulo, že problematika filantropie týmito mladým ľuďom nie je cudzia. Aj keď numerické výsledky v prvej otázke prieskumu naznačujú na to, že nie je veľa stálych dobrovoľníkov medzi týmito mladými, stále ukazujú na fakt, že dobrovoľníctvo takéhoto aktívneho charakteru medzi mladými žije. A hoci bolo dosť „nedobrovoľníkov“ medzi mladými, výsledná číselná hodnota prevažovala pri statuse príležitostného dobrovoľníka. Prvý predpoklad sa tak potvrdil. Pri otázke, či sa už respondenti zapojili niekedy do dobročinnnej aktivity, zreteľne vidíme preferencie mladých v tejto sfére. Odrážajú sa tu ich voľnočasové aktivity, to, k čomu ich vedie spoločnosť a to, že ich snahy robiť, čo je podľa nich správne a potrebné sa snažia aj uskutočňovať. Okrem troch respondentov sa každý z odpovedajúcich do určitého druhu dobročinnnej aktivity zapojil. Pravdepodobne tu rolu zohráva aj istý druh „spoločenskej nákazy“, že mladí sa snažia byť altruistickí, ak to vidia aj od iných. Predpoklad sa nám potvrdil – väčšina mladých už vykonala dobročinnú službu voči jednotlivcovi, či spoločnosti. Pri tretej otázke sa dostávame k samotnej motivácii k filantropii. Markantný výsledok zaznamenala výpoveď – pomôcť iným. Tretia hypotéza sa zamerala na preferenciu odpovede dobrý pocit, ktorý v konkrétnej odpovedi zahŕňal síce druhé miesto v odpovediach, avšak s výrazne nižším hodnotovým významom. Vzhľadom na to, že za pomocou iným sa skrýva určitá sebaodmena vo forme dobrého pocitu, je možné sa domnievať, že ide o nepriamo naznačený a viac spoločnosťou prijímaný názor, ktorý nie je egocentricky zameraný, na rozdiel od priameho výroku dobrý pocit, ktorý, ako môžeme predpokladať, nesie v sebe aj vyššiu mieru úprimnosti. Na druhej strane však táto víťazne preferovaná odpoveď – pomôcť iným – nesie v sebe aj možnosť skutočnej preferencie respondentov v oblasti motivácie nasmerovanej voči filantropii. V tom prípade sa hypotéza v tejto otázke nepotvrdila a respondenti neboli primárne egoisticky zameraní pri pomoci iným. Na to nadväzuje aj štvrtá otázka a odpovede k nej sa pridružujúce. Za pocitom užitočnosti môže stáť dobrý pocit, ale náš predpoklad sa však nepotvrdil, pretože uvedenie odpovede dobrý pocit nebolo uvedené vôbec. Aj keď vnútornú sebaodmenu v tomto prípade nie je možné vylúčiť. Záverečná otázka nám ponúkla názory respondentov na to, prečo sa do dobrovoľníckych aktivít tak často zapájajú mladí. Odpovede boli jednoznačné a potvrdili nám predpoklad, že mladí ľudia sa vedía nadchnúť pre mnohé myšlienky, aj v dôsledku svojho veku – nesklamania životom, chcú zmeniť svet, alebo aspoň prispieť k zvýšeniu kvality života spoločnosti, ktorej sú súčasťou.

Záver

Filantropia dokáže byť silným motivačným faktorom správania sa ľudí. Prácou sme zistili, že jej vysvetlenia a motívy k nej vedúce, nie sú však ani zďaleka také jednoznačné, ako sa nám to na prvý pohľad zdá. Filantropiu ovplyvňuje toľko faktorov, že je veľmi namáhavé prísť na to, čo k nej človeka skutočne motivovalo. Podieľa sa na nej veľké množstvo faktorov a je na človeku, do akej miery dovoľí, aby ho tieto faktory do výraznej miery ovplyvňovali. Sú však aj také, ktoré len ťažko zmeníme v ich pôsobení na nás. Proces socializácie, naša rodina, výchova, širšie sociálne prostredie – škola, priatelia, organizácie, naša kultúra, religiozita, filozofia, úroveň interiorizácie našich sociálnych a mravných (etických) noriem, to všetko nám ovplyvňuje naše hodnoty. A naše hodnoty nám do istej miery môžu vplývať na naše potreby. Všetko je spolu neprerušiteľne poprepájané.

Tento typ správania nepochybne prináša zisk. A tento zisk prijíma nielen ten, ktorému je pomáhané, ale aj ten, kto pomáha. Je možné pomôcť niekomu a vylúčiť tak možnosť, že sme pomohli aj sami sebe? Zo všetkých uvedených názorov a pohľadov na túto problematiku sa nám ponúka variabilita vysvetlení motívov, ktoré človeka k pomáhajúcemu správaniu vedú. Napriek skutočnosti, že názory na motiváciu človeka k pomáhaniu sa líšia, každý nám odкрýva jeden spoločný fakt. A to ten, že odhaliť skutočné motívy ľudí je náročné. Problematika motivácie sa spája s otázkou: „Prečo?“ Odhaliť odpoveď nie je jednoduché. Ľudia majú tendenciu snažiť sa v čo najlepšom svetle. Nepochybne túžba patriť niekam je silná a prispôsobuje sa jej aj naše správanie. To je jeden zo silných motivačných faktorov správať sa tak, či onak. Aj účastníci môjho prieskumu na otázku, čo ich viedlo k dobročinnému správaniu, odpovedajú rôznorodo. Prevažujúca je síce odpoveď, že ich k tomu viedla snaha pomôcť, dobrý pocit, presvedčenie, že je to správne. Je to však pravdivá výpoveď? Do akej miery respondenti odpovedali pravdivo a do akej miery podľa toho, čo sa očakáva? Pravda je ukrytá v myšlienkach ľudí, ktorí nám ponúkli svoje odpovede. Pravda je, že do myšlienok iných nevidíme. Mnoho závisí od miery pravdivosti odpovede opýtaného, od analýzy jeho JA. Nik nevidí do myšlienok, ktoré človeka vedú k motívu, ktorých výsledkom je pomoc.

Filantropiu môžeme chápať ako vznešený a kultivovaný prejav ľudského správania, kedy naše potreby a záujmy idú do úzadia a náš jediný záujem sa sústreďuje na pomoc druhému človeku. Môžeme ju rovnako chápať ako zložku nášho sebazáchovného pudu, kedy sa sústreďujeme pomôcť druhému jedine s úmyslom pomôcť sami sebe. Myslím si však, že tá skutočná filantropia spočíva v niečom inom. Dôkazom nej nie sú len svätci a pár

výnimočných jedincov. Verím, že žije v mnohých ľuďoch, tých, čo svoje činy v prospech druhého nevystavujú na obdiv, ani piedestál chvály.

Domnievam sa, že hoci ju ovplyvňuje tak nespočetné množstvo zložiek, ktoré ju modifikujú, je stále v rukách nás, do akej miery sa necháme ovplyvniť týmito zložkami, ktoré sú nepochybne neoddeliteľnou súčasťou života každého z nás. A je to teda osobnosť, naša vôľa a myslenie nie vo formáte JA ale vo formáte MY, ktoré nás môže posunúť niekam ďalej a koniec – koncov nielen nás, ale aj našu spoločnosť a budúcnosť v nej.

Použitá literatúra

1. HILL, G.: Moderní psychologie. Praha. Portál 2004.
2. NAKONEČNÝ, M.: Motivace lidského chování. Praha. Academia 1996, s. 245.
3. DWORETZKY, J. P.: Psychology. Arizona. West Publishing Company 1988.
4. VASTA, R. – HAITH, M. M. – MILLER, S. A.: Child psychology. Canada. JOHN WILEY & SONS, Inc. 1992.
5. VANDER ZANDEN J., W.: Social psychology. New York. Mc Graw Hill, Inc. 1987, s. 299.
6. VÝROST, J. – SLAMĚNÍK, I.: Sociální psychologie – sociálna psychológia. ISV, Praha 1997, s. 355 – 356, 339.
7. HARTL, P. – HARTLOVÁ, H.: Psychologický slovník. Praha. Portál 2000.
8. COLMAN, A. M.: Oxford dictionary of Psychology. New York. Oxford University Press Inc. 2001.
9. PRŮCHA, J.: Interkulturní psychologie. Praha. Portál 2004, s. 46.
10. NAKONEČNÝ, M.: Lidské emoce. Praha. Academia 2000, s. 7.
11. BUDA, B.: Empatia. Nové Zámky. PSYCHOPROF 1994.
12. VÁGNEROVÁ, M.: Vývojová psychologie. Praha. Portál 2000.
13. PARDEL, T. – BOROŠ, J.: Základy všeobecnej psychológie. Bratislava. SPN 1978.
14. BAKALÁŘ, P.: Cvičebnice psychologie. Praha. Votobia 2003.
15. KOŠČ, L. – STRÍŽENEC, M.: Kresťanstvo a psychológia. Trnava. SSV 2003, s. 90, 102.
16. ČECH, J.: Sociálna komunikácia pre políciu. Bratislava. Akadémia policajného zboru v Bratislave 2000, s. 398.
17. HALL, C. S. – LINDZEY, G.: Psychológia osobnosti. Bratislava. SPN 2002.
18. SLOVÁK, P.: Altruisté v pomáhajících profesích. Praha. Psychologie dnes, 12. ročník, 2006, 4. číslo.
19. Dostupné na internete: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/Logoterapie>>.

