

potom protikladného. Při nedodržení této zásady se původní postoj nejen nezmění, nýbrž zafixuje (jž výše uvedený tzv. „bumerangový efekt“).

Utváření sociálních postojů jedince patří ke schopnosti jedince regulovat své chování pod vlivem přijatých hodnot a norem společnosti. Postoj jako autoregulace chování je výsledkem socializačního učení a do jisté míry slouží k sociální integraci individua.

6. Osobní vztahy a prosociální chování

Vztahy mezi lidmi tvoří jednu z oblastí společenských vztahů. Na rozdíl od jiných společenských vztahů, např. výrobních, politických, mezi skupinami, mezi národnostmi apod., zdůrazňují vztah člověka k člověku. Interpersonální vztahy mají neobyčejně rozmanité podoby: vztahy mezi rodiči a dětmi, mezi spolužáky, přátelské a kolegiální vztahy, partnerské a manželské vztahy. Vznik, průběh, trvání a charakter těchto vztahů ovlivňuje několik různých činitelů. Některý člověk je pro nás pouze známým, zatímco s jiným máme blízký, důvěrný až intimní vztah, společnost jedněch lidí nám přináší uspokojení, zatímco jiným se raději vyhýbáme, ale přitom tito lidé mají své vlastní těsné interpersonální vztahy.

Hledání odpovědi na tyto otázky často přesahuje oblast sociálně psychologických témat. Problematikou mezilidských vztahů se zabývá psychologie osobnosti i poradenské psychologie. Sociálně psychologické výzkumy se začaly tematicky zabývat touto problematikou na počátku padesátých let. Jejím hranice na jedné straně tvoří výzkum malých skupin, na straně druhé stabilní determinanty sociálního chování disproporčního charakteru, jako jsou postoje a interpersonální významy osobnostních rysů.

Interpersonální a osobní vztahy

Podstatou interpersonálního vztahu je způsob meziosobního kontaktu, který je vysvětlován základními pojmy sociální interakce, a to způsoby sociální percepce, komunikace a interakčního chování. Aspirací vytvořit v sociální psychologii relativně samostatnou oblast zabývající se utvářením „blízkých kontaktů“ projevil už v době 2. světové války H. H. Kelley ve spolupráci s J. W. Thibautem. Klíčovým problémem se v této souvislosti stává vymezení blízkosti osobních vztahů. Kelley (1986) je charakterizuje takto: „**Za blízké**

možno považovat ty osobní vztahy, prostřednictvím nichž osoba ovlivňuje jiné osoby často, silně, v různých sférách činnosti a relativně delší čas.“

Zdrojem určitých nedorozumění bývá, že se vzhledem k tomuto vymezení časté blízké vztahy chápou jen ve svém pozitivním rozměru. Je třeba proto upozornit, že blízkost vztahu není žádnou garancí pro absenci problémů. Osobní vztah může vykazovat vysoký stupeň vzájemné závislosti a současně obsahovat množství napětí, konfliktních zájmů a problémů vyplývajících např. z nerovnosti postavení partnerů apod. Dvě úrovně v chápání osobních vztahů vidí Kelley v tom, že se při jejich studiu využívají existující výzkumy z oblasti interpersonálních vztahů, jako je agresivita, prosociální chování, altruismus, atraktivita aj. Jedinec se dostává do vzájemně závislých vztahů s jinou osobou nejen vzhledem ke specifickému situačně podmíněnému chování, ale i vlivem svých interpersonálních dispozic a osobnostních rysů.

Prostřednictvím zkušeností získaných ze vztahů vzájemné závislosti, se člověk učí věnovat pozornost důsledkům své interakce s jinými lidmi pro sebe, ale i pro druhé. V blízkých vztazích si postupně uvědomuje svojí vlastní i společnou odpovědnost za dosažený výsledek. Uvědomování této zodpovědnosti by jej mělo vést k úsilí chovat se v některých situacích prosociálně (být otevřený, altruistický) a v některých zase sobecky a antisociálně (být soutěživý, egocentrický, agresivní). Každá z těchto tendencí má své přednosti, podstatné však je, že vždy závisí na behaviorálních projevech partnera.

Základním znakem všech forem blízkých vztahů je **závislost** v interakci mezi partnery. Účast v interakci přináší pro jedince pozitiva i negativa, pro něž teorie vzájemné závislosti používá pojmy odvozené z oblasti ekonomie – zisk, tj. odměna, užitek, prospěch, který pro jedince ze vztahu plyne a cena, tj. náklady, negativa, oběti, kterými jedinec za udržení blízkého vztahu „platí“ jiné osobě. Teorie vzájemné závislosti, tak jako všechny koncepce opírající se o zázemí teorie sociální výměny, je postavena na premise, že jedinci vstupují do interpersonálních vztahů a udržují je pro prospěch, zisk, který jim přinášejí.

Teorie vzájemné závislosti však překračuje rámec individualisticky chápaného osobního prospěchu ve vztahu k jiné osobě. Zisk je zde definován jako **míra uspokojení potřeb**, především v pozitivním emocionálním prožívání, kterého jedinec ve vztahu dosahuje. Cenu zase charakterizuje **míra vynaloženého úsilí** na odstranění negativních emocí, intrapsychických konfliktů a ztrát, které jedinec do vztahu vkládá v zájmu jeho udržení. Teorie vzájemné závislosti bere v úvahu i širší souvislosti, jako je pocit zodpovědnosti za realizaci zájmů a cílů partnera, dlouhodobější perspektivy vztahu a vlivy

sociálních norem. Tak vlastně předpokládá jistou transformaci motivace jedince z převážně individualistické na motivaci závislou na obsahu a cílech interakce.

Své vyjádření nachází teorie vzájemné závislosti na čtyřech základních charakteristikách:

- a) **stupeň závislosti** – je rozsah, v jakém je individuální prospěch, resp. zisk závislý na partnerovi a na společných aktivitách,
- b) **vzájemnost závislosti** – je míra souladu závislosti na partnerovi, která může a nemusí být u obou stejná,
- c) **totožnost cílů** – je míra souladu v preferování stejných společně dosažitelných cílů,
- d) **báze závislosti** – je stupeň vzájemné kontroly partnerů a jejich chování. (Výrost, 1997).

Pojem vzájemné závislosti tedy vyjadřuje předpoklad, že v blízkých vztazích se partneři ovlivňují nejen na úrovni vnějších projevů chování, ale i ve svém prožívání. Vztah samotný pak oba partneři vnímají a hodnotí určitým způsobem, a to z hlediska osobního uspokojení svých potřeb a míry vlastní závislosti, tzn. osobního omezení, které ze vztahu vyplývá.

Život kolem nás poskytuje důkazy o tom, že některé blízké vztahy jsou šťastnější než jiné a přetrvávají déle. Překvapující ovšem je, že mezi těmito charakteristikami osobních vztahů nebyvá přímo úměrný vztah. Lidé, kteří se spolu cítili šťastně, se rozcházejí a jiní, pro něž je život plný konfliktů a napětí, spolu zůstávají. Odpověď na tyto otázky se pokusili dát C. E. Rusbult a B. P. Buunk (1993). Podstatu myšlenky tvoří to, že subjektivní závislost na partnerovi je prožívána jako závazek. Je to psychický stav, který globálně reprezentuje zkušenost závislosti v blízkém vztahu. **Závazek představuje dlouhodobou orientaci, respektující zájem partnera, jakož i zájmy zachování pozitivního vztahu k němu.** Jedinci s intenzivním prožíváním závazku mají silnou potřebu udržení blízkého vztahu k partnerovi. V prožívání závazku lze identifikovat tři zdroje:

- a) Prožívání závazku za vztah k partnerovi ovlivňuje **úroveň uspokojení vlastních potřeb**. Pokud nám blízký vztah k jinému člověku saturuje naše potřeby lépe, než jeho absence, je to účinný důvod pro jeho zachování. V tomto případě cítíme závazek za jeho udržení a další rozvíjení. Rusbult a Buunk tento model označují jako „model Jižní Karolína“ – dokud se zde cítíme dobře, nemáme důvody k odjezdu.
- b) Jedinec prožívá intenzivně závazek tehdy, když je přesvědčen, že **ostatní alternativy daného vztahu jsou horší**. Typickým příkladem tohoto tvrzení

je objevení se atraktivnějšího partnera. Kromě psychologických faktorů zde však hraje důležitou roli i kultura. Výsledky sociologických výzkumů ukazují, že rozvodovost stoupá, když se ekonomické, sociální a právní aspekty žen a mužů ve společnosti vyrovnávají. Dostupnost rovnocenné náhrady bydlení a zaměstnání může ovlivnit prožívání závazků nezřídka stejnou měrou, jako objevení se psychologicky atraktivnějšího partnera.

- c) Za třetí zdroj prožívání závazku za vztah k partnerovi je považovaná **intenzita investic**. Některé z těchto investic vstupují do vztahu přímo. Týká se to především času a emočního vkladu. Jako přímé investice jsou chápány i oběti, které v zájmu partnera přinášíme, např. méně přitažlivé zaměstnání jenom proto, abychom mohli být partnerovi nablízku. Za nepřímé investice jsou považovány věci, které přímo do vztahu nevstupují, např. společní přátelé, vzpomínky na společné zážitky apod. Po určitém čase jakoby partneři vnímali a mysleli stejně, ale též mají „společnou paměť“.

Osobní vztahy jsou vždy také posuzovány **fyzikálními a sociálními podmínkami**. Blízký vztah nemůže existovat nezávisle na místě, na němž se soužití uskutečňuje. Jde o tisíce drobných vlivů prostředí, které v určitém rozsahu pečeti v konkrétní podobě vztahy lidí. Jsou jiné geografické a klimatické podmínky, lokalita – město, venkov apod. Také proces vytváření domova, který v mnohých kulturních společenstvech trvá léta, je významným faktorem interakce v osobním vztahu. Konkrétní podstata osobního vztahu je pak podmíněna charakterem kultury, např. „kupování nevěsty“, způsoby „dvoření“ a výběru partnera, respektování autonomie jedince apod.

Jiným fenoménem osobních vztahů je **intimita**. Z hlediska ontogenetického tvoří jednu ze základních podmínek zdravého citového a osobnostního vývoje dítěte, dospívajícího i dospělého člověka. Koncem čtyřicátých let popsal intimitu H. S. Sullivan jako:

- překročení hranice, za níž se nacházejí privátní, výsostně zóny jedince,
- sebehodnocení, vyjádření nejhlubších citů jiné osobě,
- synonym blízkosti dvou lidí.

V případě osobních vztahů není chápána intimita jen jako atribut převážně sexuálních vztahů, ale jako součást vztahu dvou lidí, jejichž životy se prolínají relativně dlouhé časové období.

Jak bylo uvedeno výše, samotná oblast osobních vztahů je v sociální psychologii relativně nová. V každém případě však stojí za pozornost už

vzhledem k dynamice psychologického aspektu, který do utváření interakcí vnáší. Pro shrnutí uvedeme obecně udávané předpoklady motivující zachování existenčního vztahu: osobní závazek, jako potřebu člověka pokračovat v daném vztahu, morální závazek, jako přesvědčení, že vztah by měl pokračovat a strukturální závazek, jako přesvědčení, že skutečná alternativa daného vztahu neexistuje.

Afiliance

Potřeba styku s jinými lidmi je považována za základní sociální potřebu člověka. **Afiliance vyjadřuje potřebu člověka navazovat pozitivní a těsné vztahy s jinými lidmi, které mohou mít podobu spolupráce, přátelství či lásky.**

Interakce s jinými lidmi je pro člověka důležitá z několika důvodů (Slaměník, 1997):

- a) Poskytuje konsenzuální ověření jedincova chápání sociální reality. Ve vztahu k jinému člověku, většinou respektovanému, si lze ověřit a potvrdit, co je správné, vhodné nebo dokonce žádoucí pro sociální chování. Tendence k afilanci vzrůstá při nejistotě a zejména v situacích ohrožení. Pouhá přítomnost jiných lidí často snižuje úzkost a napomáhá nalezení vhodných způsobů reakce na ohrožující situace.
- b) Přítomnost blízké osoby nebo osob umocňuje pocity štěstí v radostných chvílích, naopak poskytuje úlevu a útěchu při zármutku, bolesti a zklamání („sdělená bolest – poloviční bolest“, „sdělená radost – dvojnásobná radost“).
- c) Interakce poskytuje mnohé podněty pro srovnání úspěšnosti, výkonnosti, způsobů prožívání, osvojování si nových poznatků a zpětnou vazbu ve vztahu k vlastnímu chování.
- d) V interakci se očekává odměna za úspěšně vynaložené úsilí. Ocenění jiných zvyšuje sebehodnocení.
- e) Spolupráce s jinými a společné dosahování výkonu v různých činnostech přináší uspokojení.
- f) U blízkých a důvěrných vztahů vyvolává příjemné pocity vzájemná důvěra, vzájemné sdělování si informací, které nejsou přístupné jiným lidem. Stejně tak je důležité sdělení stejných či podobných názorů, přesvědčení, postojů a možnost jejich diskutování.
- g) Těsné interpersonální vztahy dávají člověku pocit bezpečí, protože ve složitých životních situacích se může obrátit o pomoc k lidem, o nichž ví, že mají o něho starost a že jsou ochotni mu pomoci.

Každá z těchto příčin navazování mezilidských vztahů se projevuje odlišnou mírou důležitosti, jakou jí každý člověk přikládá. Lidé se tak liší intenzitou potřeb k navazování přátelských vztahů, ale také dovednostmi, které se v utváření sociálních kontaktů projevují.

Afiliance se obvykle projevuje jako velmi silná touha po navazování a udržování kontaktů s jinými lidmi. Jednou z dobře známých a velmi důležitých podmínek navazování kontaktu s jinými lidmi je **fyzická blízkost**. Žijeme, pracujeme a bydlíme v blízkosti jiných lidí. Naprostá většina důvěrných přátelství a uzavřených manželství vzniká mezi lidmi, kteří se na počátku nacházeli ve fyzické blízkosti. V psychologické literatuře jsou v této souvislosti známé výzkumy L. Festingera (1950) z univerzitních komplexů. Studenti žijící v takto lokalizovaných místech měli více příležitostí ke kontaktům, což se projevilo zřetelně vyšším počtem navázaných vztahů i jejich popularitou na kolejích i samotné univerzitě.

Vztah známosti může vzniknout také jako série náhodných setkání, např. při čekání na autobus, při nakupování, setkávání se v rozsáhlejších komplexu budov (bydliště, pracoviště) apod. Nejprve vzniká pocit známé tváře, pak se lidé začnou zdravít, později občas něco prohodí. Blízkost v těchto případech vede k postupnému zvyšování pocitu známosti. Blízkost má rovněž svou pozitivní roli i v již navázaném kontaktu. Je snadnější stýkat se s někým, kdo je nablízku. Fyzická blízkost umožňuje častější kontakt a tím i více emocionálního uspokojení.

Vědomá blízkost známého či přítele zvyšuje pocit jistoty a bezpečí, protože v případě potřeby je takový člověk snadno dosažitelný. Přítomnost jiných lidí ale může také rozptýlit obavy a odvést pozornost od nepříjemné situace. S. Schichter (1959) zjistil, že v **situacích nejistoty** nebo obavy lidé vyhledávají přítomnost jiných lidí, dokonce i zcela cizích, než aby situaci prožívali osamocně. Jedním z vysvětlení může být to, že od jiných lidí očekávají více informací o tom, co může v příštích okamžicích nastat. Například lidé těžce nemocní, ohrožení ztrátou zaměstnání, rozpadem manželství apod.

K afilanci vede i **potřeba ocenění vlastní síly a slabosti**, předností a nedostatků. Stává se to zvláště tehdy, když není k dispozici objektivní měřítko správnosti chování použitelné pro jedince. Obecně platí, že lidé, kteří prožívají úzkost nebo strádají nějakým neštěstím, vyhledávají ty, kteří jsou na tom ještě hůře. Tento typ srovnání „směrem dolů“ přináší jisté uspokojení, protože člověk se srovnává s tím, kdo je ještě více nešťastný.

Přesto, že člověk potřebuje ve svém životě navazovat pozitivní vztahy k jiným lidem, občas volí **samotu**. Někdy proto, že se snaží přemýšlet

o prožitých událostech a vyrovnat se s nimi, nebo hledat řešení složité situace a čerpat sílu pro další práci. V těchto případech samota přispívá pozitivně k jeho psychické vyrovnanosti. Únik do samoty může mít však i jiné důvody, např. obavy z nepřátelství sociálního prostředí, odhalení nepříjemných rysů a chování blízkého člověka a ztráta přízně milované osoby a jiné negativní podněty sociálního charakteru.

Vedle samoty, tj. být sám, může člověk prožívat stav **osamění**. Ten nastává po opuštění prostředí rodiny, přátel, když se člověk ocitá v nové situaci, např. začíná studovat na nové škole, v novém městě, našel si práci v neznámém prostředí, následoval tam svého partnera apod. V novém prostředí se cítí osamoceně, dokud se mu nepodaří navázat nové sociální kontakty. Tento stav osamění je **sociální izolace**. Druhým typem osamění je **emocionální izolace**, kdy člověk, byť obklopen mnoha známými, postrádá důvěrný vztah k jinému člověku, který by mu přinášel emocionální uspokojení. Postrádá důvěrný vztah založený na vzájemném porozumění a důvěře, který by mu poskytoval možnost intimního sblížení, možnost mluvit o vzájemných názorech a postojích, možnost vzájemného odměňování, spolehnutí a opory.

Atraktivita

Termín atraktivita je v tomto textu užíván jako **interpersonální atraktivita, která se podílí na navazování vztahů, na jejich utváření, kvalitě a trvání**. Atraktivitu je mnohem snazší rozpoznat než ji definovat, a to především pro její neobyčejnou rozmanitost projevů i mnohé transkulturní rozdíly. Přesto bychom atraktivitu mohli vymezit jako **ocenění jiné osoby mající pozitivní nebo negativní směr a intenzitu emocionální vazby**.

Atraktivita má v zásadě dvě podoby: atraktivitu fyzickou (vzhled, zevnějšek) a **atraktivitu osobní**, do které náleží osobnostní rysy a vlastnosti, názory, přesvědčení, postoje, zájmy, potřeby, ale také socioekonomická status. Z kapitoly o sociální percepci je zřejmé, že navazování kontaktů nejvíce ovlivňuje fyzická atraktivita. Když někoho poprvé potkáme, všímáme si rysů obličeje, barvy vlasů, výšky, váhy, oblečení, etnického původu. Představa fyzické krásy je pro každého jiná, navíc je ovlivňována módou a liší se v jednotlivých kulturách. Odpovědi na seznamovací inzeráty, doplněné o fotografie vykazují vyšší četnosti pro osoby přitažlivého vzhledu. Atraktivnější muži a ženy jsou častěji kontaktováni a žádáni o schůzku (Reiss, 1982). Zjistilo se také, že když si lidé vybírají partnera, volí osoby přibližně stejné fyzické atraktivity. To platí pro milenecké i manželské páry, které tak např.

vedle přibližně stejné úrovně intelektové volí i stejnou míru fyzické atraktivity (Murstein, 1986, Feingold, 1988).

Filozof B. Russell (1960) napsal, že žena chce milovat muže pro jeho charakter, zatímco muž chce milovat ženu pro její vzezření. Na ověření tohoto tvrzení se zaměřily některé výzkumné studie. Mužům i ženám byly poskytnuty o osobě opačného pohlaví určité informace včetně fotografie, nebo byli krátce představeni. Zúčastněné osoby pak byly dotázány, zda mají zájem o schůzku s osobou, která jim byla představena. Muži skutečně kladli poněkud větší význam na fyzickou atraktivitu žen (Feingold, 1990, 1991). S ohledem na tuto skutečnost nepřekvapuje, že ženy mají větší starost o svůj vzhled. Je však nutno poznamenat, že v reálném životě se muži bojí oslovit vysoce fyzicky atraktivní ženu, aby nebyli odmítnuti.

Nejprostší vysvětlení o prioritě fyzické přitažlivosti v atraktivitě je to, že krása přináší určitý druh estetického uspokojení. Jiné vysvětlení vychází z tradovaného přesvědčení, že co je hezké, to je také dobré. Usuzování z fyzické atraktivity na osobnost je mylné (viz chyby v posuzování osob). Přesto některé studie tyto možné souvislosti ověřovaly. A. R. Abbott a R. J. Sebastian (1981) zjistili, že fyzicky atraktivní lidé mají skutečně více sebedůvěry a vyšší sociabilitu, a jsou úspěšnější v sociálních interakcích. Podobně lze předpokládat, že atraktivní lidé budou mít vyšší sebeocenění.

Vysoká fyzická atraktivita nepochybně usnadňuje navazování sociálních kontaktů, má však také své nepříjemné stránky. Kromě nejistoty, že jiní reagují na jejich fyzickou krásu nebo na jejich osobnostní kvality, může velmi nevídaným způsobem působit přemíra sexuálních nabídek od druhého pohlaví. Jejich okolí je často považuje za domýšlivé a sexuálně nevěrné, jejich partneri na ně často až chorobně žárlí.

Vědomí přitažlivosti či nepřitažlivosti se může odrazit ve formování osobnosti člověka, zejména na jeho já. Tento proces začíná velmi brzy. Už v pěti letech se děti liší ve svém sociálním chování podle atraktivity. Hezké děti jsou jinými častěji vyhledávány a častěji na ně reagují pozitivně. Dostávají tak více sociálního posílení, což zvyšuje jejich sebedůvěru (Stephan, Langlois, 1984).

Fyzicky atraktivnější lidé mají sociální interakce v něčem snadnější, v něčem méně příjemné. Většina lidí se musí spolehnout spíše na své osobnostní kvality. Při navazování kontaktů a utváření vztahů má v tomto případě zvýšenou roli častější setkání, které umožní hlubší vzájemné poznání. Lidé, kteří na první dojem nezbuzují přitažlivost, ale spíše neutrální pocity, mo-

hou postupně objevit mnohé přitažlivé rysy chování, společně sdílené názory a postoje, společné zájmy apod.

Různé podoby interpersonální atraktivity jsou v sociální psychologii vysvětlovány různými teoriemi. Největší význam se tradičně připisuje **názorové či postoje podobnosti**. Za klasickou je v tomto směru považována práce T. Newcomba (1961), který zkoumal vliv názorové podobnosti v průběhu utváření přátelského vztahu u studentů na koleji, kteří se původně neznali. Na konci prvního semestru zjistil, že počáteční větší podobnost vedla k přátelství s vyšší pravděpodobností než původní menší názorová podobnost. Postoje měřil na počátku a na konci semestru. Ukázalo se, že postoje zůstaly konzistentní po celou dobu. Newcomb tedy mohl učinit závěr, že postojová blízkost tvoří základ pro vznik těsnějšího přátelského vztahu.

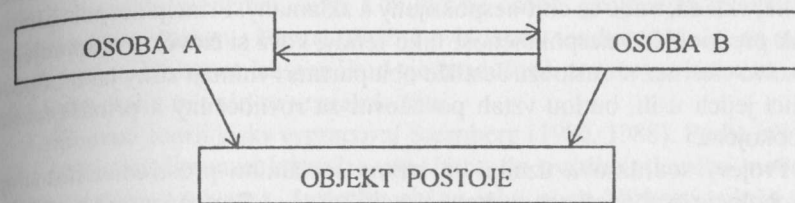
Pro utváření a trvání blízkého vztahu je důležitá **významnost**, kterou lidé určitému názoru nebo hodnotě přikládají, máme rádi ty, kteří sdílejí naše ideály. Pro někoho může být nejdůležitější shoda v politických názorech, zatímco pro jiného dodržování morálních zásad. Blízkost postojů máme tendenci předpokládat u lidí, kteří jsou pro nás fyzicky atraktivní, což je často mylný dojem. Na druhé straně však máme tendenci ke změně postoje v souladu s obdivovanou osobou, s člověkem, na němž nám záleží, kterého máme rádi či milujeme.

Převládá názor, že se raději přátelíme s lidmi podobných či shodných postojů. To však nemusí vždy platit, protože názorová odlišnost může být pro někoho užitečná a prospěšná např. proto že umožňuje hlubší pochopení jiných názorů a jejich myšlenkových zdrojů. Platí tedy rčení, že „vrána k vráně sedá“, stejně tak jako „protiklady se přitahují“. Převažuje sice mínění, že osobnostní podobnost má pro utváření vztahů větší roli než protikladné osobnostní vlastnosti, přesto např. dominantní a submisivní jedinec, či extravert a introvert, mohou vytvořit velmi harmonický vztah. U komplementarity patrně závisí těsnost vztahu na tom, které vlastnosti jsou protikladné a jaký význam jim přikládá druhý jedinec.

K nejvýznamnějším teoriím atraktivity patří teorie rovnováhy a model emocionálního posílení (teorie odměny). Autorem **teorie rovnováhy** je F. Heider (1958), který ji koncipoval pod vlivem Lewinovy teorie pole. Za výchozí předpoklad považuje kognitivní strukturu, sestávající ze tří objektů a vztahů mezi nimi. Objekty mohou být lidé, věci, názory. Každý ze vztahů může být pozitivní nebo negativní. V triádě vzniká několik kombinací vztahů, jejichž charakter určuje stav rovnováhy nebo nerovnováhy. Obecně platí, že

rovnovážný stav je prožíván příjemně, zatímco nerovnováha nepříjemně a se snahou o nastolení rovnováhy.

Při objasňování atraktivity determinované např. podobností postojů se vychází z tohoto obecného schématu:



Za rovnovážný se považuje stav, kdy se dva lidé mají rádi (jsou v blízkém vztahu) a shodují se v názoru na třetí objekt. Za narušenou rovnováhu se považuje stav, kdy se dva lidé mají rádi, ale rozcházejí se v názoru na diskutovaný objekt. Nerovnováha je mezi lidmi, kteří nejsou spojení těsným vztahem a tudíž souhlas nebo nesouhlas názorů na nějaký objekt není důležitý.

Mode! emocionálního posílení (teorie odměny) nejvíce rozpracoval D. Byrne (1961). Jeho základním předpokladem je, že atraktivita, a tudíž také vztah mezi dvěma lidmi posilují ti, kteří nás odměňují především emocionálně pozitivními reakcemi. Jestliže nás někdo pochválí, vysloví uznání nebo jen souhlasně pokývá hlavou, je taková reakce chápána jako odměna, ocenění, které zvyšuje pro nás atraktivitu druhého. Jestliže nám někdo vyjadřuje nesouhlas, odmítá přijmout náš názor nebo nás dokonce slovně napadá, máme snahu se takovému člověku spíše vyhnout.

Byrneovy práce se do značné míry opírají o Festingerovu (1956) koncepci **procesů sociálního srovnávání**. Podle Festingera srovnáním sebe sama s jinými jsme schopni vytvořit sociálně přenosný obraz sebe sama i svého prostředí. Tento obraz napomáhá našemu přežití v hostilním a ohrožujícím světě. Jestliže jiní s námi souhlasí, považujeme to za „důkaz“ správnosti našich postojů.

Teorie odměny byla také rozpracována do dvou principů (Slaměník, 1997). Jedním z nich je **princip minimaxu**, podle kterého se minimalizují náklady vkládané do vztahu a maximalizují odměny. Když vztah přináší více odměn než vyžaduje nákladů, budeme se snažit ve vztahu pokračovat. Snaha o udržení takového vztahu je zvláště výrazná tehdy, když jiné vztahy nepřinášejí tolik prospěchu. Minimax také znamená, že se minimalizuje nuda, kon-

flikty, vydání a maximalizuje se sebehodnocení, bezpečí, příjemné citové naladění.

Základem **principu rovnosti** je poměr vkladů a zisků obou partnerů. Rovnocenný vztah se vyznačuje tím, že u obou partnerů jsou zisky úměrné vkladům. Pokud se jeden z partnerů domnívá, že dostává ze vztahu méně než do něj vkládá, bude se cítit nespokojený a zklamaný. Princip nespokojenosti však předpokládá nespokojenost také tehdy, když si člověk uvědomuje, že dostává více než si zaslouží. Jestliže oba partneři vnímají zisky jako odpovídající jejich úsilí, budou vztah považovat za rovnocenný a přinášející jim uspokojení.

Projevy souhlasu a uznání ze strany sociálního prostředí zdůrazňuje psychologie osobnosti pro zachování stability ega. „Protože naprostá většina lidí má pozitivní pojetí sebe sama, více či méně vědomě vyžaduje, aby toto pojetí bylo druhými respektováno, aby se druzí chovali souhlasně (tj. kongruentně) s tímto pojetím. Proto vyžadují projevy úcty a souhlasu a odmítají projevy neúcty a nesouhlasu“ (Nakonečný, 1995).

Láska

Láska zůstala dlouho jakýmsi tabu pro vědecké zkoumání nejen z etického hlediska, nýbrž také pro neobyčejnou složitost tohoto citového stavu. E. Fromm (1996) např. rozlišuje lásku bratrskou (lásku mezi rovnými), mateřskou lásku (lásku matky k dítěti jako vztah nerovný), erotickou lásku, sebelásku a lásku k Bohu. Láska má i další podoby – milujeme svou vlast, rodiče, manžela, psa apod.

Bariéry sociální psychologie prolomila šedesátá a sedmdesátá léta, kdy se začala zkoumat převážně heterosexuální láska. Studie o lásce vycházely z poznání, že všechny formy interpersonální atraktivity přinášejí pozitivně prožívané emoce a uspokojení z těchto vztahů, takže zde lze očekávat určité souvislosti. Úvahy o lásce se obvykle odvíjejí od atrakce: mít rád. Mít někoho rád a milovat spojují takové charakteristiky jako je prožívání radosti a uspokojení, akceptování, důvěra, respekt, porozumění, spontaneita, spolehnutí, opora. Mnohé studie prokázaly vysoké korelace mezi stavem mít rád a milovat (Sternberg, Grajek, 1984).

Ačkoliv souvislost mezi citovým stavem mít rád a milovat je velmi těsná, nelze je považovat za dvě modifikace téhož stavu. To ukazují studie Sternberga a Grajeka, kdy dotazovaní muži i ženy uváděli, že i když mají své milované partnery rádi jen o trochu víc než přátele, je v jejich vztahu ještě něco víc, než

kdyby je měli jen rádi. Na druhé straně však nelze i velmi intenzivní vztah „mít rád“ považovat za lásku. Převažuje názor, že láska je specifický druh interpersonálního vztahu. Pro všechny druhy lásky se považuje za charakteristické vzájemné porozumění, poskytování a přijímání podpory, pozitivní oceňování a těšení se na přítomnost druhého. Pope (1980) uvádí, že pro lásku je typická intenzivní vazba k milované osobě, projevující se sexuální touhou a velmi častou, vědomě obtížně ovládanou tendencí myslet na milovanou osobu. Dokonce lze poněkud zjednodušeně považovat lásku za „namíchání“ vztahu mít rád se sexuální vášní.

Zajímavou teorii lásky vypracoval Sternberg (1986, 1988). Podle něj má láska tři hlavní dimenze, které lze uspořádat do **trojúhelníkového modelu**: intimitu, vášně a závazek. **Intimita** chápe jako pocit blízkosti, silněji než u vztahu mít rád a obsahující také starostlivost, vzájemné porozumění a podporu. **Vášně** spojuje především s motivační složkou a vztahuje ji k vysoké psychické aktivaci. **Závazek** jako těsné spojení a závislost, vyjadřuje zvláštní druh vztahu mezi dvěma lidmi v podobě jedinečné jednotky. Předpokládá, že každá z těchto dimenzí lásky má poněkud odlišný vývoj v čase. Intimita se zvyšuje v počátečních fázích vztahu, ale později mírně klesá. Vášně jako výsledek vysoké emocionální aktivace psychiky rychle vzrůstá, zejména u úspěšných vztahů, i když obvykle jeho průběh zaznamenává několik vrcholů a poklesů. Tři složky lásky Sternberg znázorňuje v podobě trojúhelníku, což umožňuje podle míry jednotlivých dimenzí sestavit trojúhelníky různých tvarů a rozměrů, které zároveň svou plochou vyjadřují celkovou míru lásky a podíl jednotlivých komponent.

Vedle základního problému lásky, jako druhu interpersonálního vztahu, je jejím druhým problémem vymezení různých druhů lásky. J. A. Lee (1977, 1988) a Hendrickovi (C. Hendrick, S. Hendrick, 1986, 1993) dospěli k závěru, že každý z druhů či stylů lásky má svou základní integraci, a že jednotlivé styly jsou vzájemně nezávislé. Pro jejich označení užil Lee řeckých a latinských termínů:

1. **eros** – erotická láska, která se vyznačuje silnou erotickou touhou a zdůrazňováním ideálu fyzické krásy,
2. **ludus** – hravá láska, bez výrazného svazku nebo žárlivosti,
3. **storge** – láska kamarádká či přátelská, s malým důrazem na vášně,
4. **pragma** – pragmatická láska, řídicí se racionálním výběrem partnera z hlediska osobního prospěchu,

5. **mania** – volná láska, založená pouze na uspokojování sexuální potřeby, bez trvalého svazku,
6. **agape** – altruistická, nesobecká láska, zaměřená na péči a starostlivost o druhého.

K nejčastěji rozlišovaným druhům lásky patří láska vášnivá a láska kamarádská, přátelská (E. Hattfield, R. L. Rapson, 1993), což odpovídá předpokládaným transformačním úrovním interpersonálních vztahů. **Vášnivá láska** je citovým stavem typickým pro počáteční stav zamilování se a obvykle trvá několik týdnů až měsíců, spíše výjimečně rok i déle. Vyznačuje se intenzivním, zamilovaného často zcela ovládajícím citovým stavem, neustálými a neodbytnými myšlenkami na milovanou osobu a snahou strávit s ní co nejvíce času. Pokud je vášnivá láska oboustranná, naplňuje oba partnery nevýslovným štěstím a radostí, pokud tomu tak není, zamilovaný, jehož láska není opětována či dokonce odmítána, trpí pocity prázdnoty, marnosti, sklíčenosti, zoufalství.

Vášnivá láska, jako jakýkoliv jiný psychický proces a stav, prochází proměnami. Pokud vztah trvá déle i po odeznění silných citových stavů, transformuje se zpravidla do podoby, která se označuje jako **kamarádská – přátelská láska**. Pro ni je příznačné, že původní okouzlení, jako základ vášnivé lásky, se mění v hluboký, zralý a stálý vztah přátelství, založený na vzájemném emocionálním odměňování, respektování druhého, důvěře, postojovém sblížení apod., tak, jak je tomu u důvěrných přátelských vztahů. Přátelská láska, obohacená o citový prožitek, přispívá k posílení interpersonálního vztahu. Takový vztah poskytuje pocit vzájemného akceptování. Důvěrné přátelství či manželství, jako vztah následující po vášnivé lásce, se vyznačuje potlačením úzkosti a převahou důvěry. Proto jsou partneři ochotni „otevřít se“, aniž by pociťovali obavu ze ztráty toho druhého. Oboustranný zájem o udržení a pokračování ve vztahu se projevuje stále hlubším **sebeodhalováním**, které je nedostupné jiným interpersonálním vztahům. Sebeodhalování může působit jako druh odměny, která má tendenci k reciprocitě. Sdělování nových informací naplňuje vztah novými pocity a podporuje jeho dlouhodobé trvání.

Láska provází člověka celý život. První lásky se objevují na přelomu předškolního věku, vyznačují se citovým vztahem mít rád, vyvěrajícím z vnímání druhé osoby, která se líbí. Zatímco malé děti se nestydí přiznat, že se jim někdo líbí, na prahu dospívání je typická zahalenost lásky do roucha tajemství. V pubertě a adolescenci sílí nejen citové vazby, ale také touha po sexuálním poznání a tedy naplnění lásky po všech stránkách. Zamilování se

svým vztahem netají, naopak ho často vystavují na obdiv okolí. Že se láska může objevit v pozdním stáří, o tom svědčí mnoho krásných vztahů. Potřeba milovat a být milován se tak ukazuje jako velmi silná celoživotní potřeba člověka.

Agresivita

V interpersonálních vztazích může být použita ve stejném významu jako nepřátelství – **hostilita**. Je to tendence k útočnému jednání vůči druhé osobě nebo okolí. Agresivitu můžeme charakterizovat také jako relativně perzistentní – odolnou pohotovost nebo predispozici chovat se agresivně v různých typech situací. Agresivita se v širším smyslu prolíná s termínem **agrese**, která znamená nepřátelství, útočnost, výbojnost vůči určitému objektu, útok na překážku na cestě k uspokojení potřeby (Hartl, 1993).

Tradiční představy spojují agresi především s fyzickým napadením jiné osoby. Poškození může mít různý charakter. V zásadě jde o tři druhy agrese:

- a) fyzické poškození jiné osoby (bolest, zranění),
- b) poškození majetku jiné osoby,
- c) psychologické zranění jiné osoby (ponižování, zesměšňování, urážení, vydírání apod.). (Výrost, 1997)

Z psychologického hlediska se v současnosti nepovažuje za dostatečné vymezení agrese jako chování, které způsobuje poškození druhé osobě. Vzhledem na různorodost příčin, psychologického pozadí a dalších okolností se největší význam v této souvislosti připisuje **záměru** (L. Berkovitz, 1974). Pro označení konkrétního chování jako agresivního je tedy rozhodující, zda bylo vykonáno záměrně, cílevědomě. Poškození jiného člověka způsobené náhodně nebo neopatrností není agresivitou. Např. bolestivý zákrok lékaře spojený s nápravou zlomené nohy není agresí, stejně jako není agresí nedbalost majitele domu, který neposypal zledovatělý chodník, na kterém si člověk nohu zlomil.

Agrese, jako záměrné poškozování, souvisí také se **sociálními normami** dané společnosti. To, co v některých společnostech bývá považováno za agresivní, v jiných může být projevem přátelství, obdivu apod. Normy oddělují vhodné, přiměřené a oprávněné chování od nevhodného, nepřiměřeného a neoprávněného, které překračuje uznávaný rámeček pravidel chování lidí vůči sobě. Chování lékaře vůči pacientovi, učitele vůči žákovi, policisty vůči

narušiteli pořádku, pokud překročí normy určené pro chování v konkrétní situaci, může být v této souvislosti označeno jako agresivní.

Agresi jako chování vymezuje Výrost (1997) těmito znaky:

- poškozují jinou osobu,
- je záměrné,
- porušuje situačně relevantní normy,
- není motivováno snahou pomoci dané osobě ani prosociálními úmysly.

Typy agrese můžeme klasifikovat podle jejich podoby, příčin nebo psychologického pozadí. V sociální psychologii bývá používáno více kritérií, např. fyzické a verbální, ofenzivní a defenzivní, přímá a nepřímá agrese. Za nejdůležitější kritéria bývá považováno odlišení afektivní a instrumentální agrese.

Afektivní agrese je nepřátelská, zlostná, impulzivní, emocionální a expresivní. Jejím typickým znakem je reakce na averzní podnět, spojená se zlostí a nepřátelstvím. Tuto agresi doprovází silný emoční stav. Může být fyzická nebo verbální, ale zpravidla je náhlá a neplánovaná, vyprovokovaná vnějším tlakem.

Instrumentální agrese je zpravidla vedlejším produktem na cestě k dosažení nějakého cíle. Instrumentálně agresivní člověk nemusí jednat pod vlivem zlosti, nemusí ubližovat na základě provokace nevhodným chováním oběti. Jde často o reakci na neúspěch, která je realizována směrem nesouvisejícím s příčinou neúspěchu. Např. konflikt s partnerem je odražen na dítěti.

Tyto dva typy agrese jsou v současnosti doplněny o třetí, který je označován jako **tyranizování nebo šikana**. Tyranizování je charakteristické opakovaným ubližováním v určitém období, přičemž jeho typickým znakem je nerovnost v síle a moci tyrana a jeho oběti, což způsobuje, že se oběť nemůže účinně bránit. Šikana a tyranizování nejsou reakcí na provokaci oběti, není vyvoláno zlostí jako u afektivní agrese. Je chováním, jehož bezprostředním cílem je ubližování. Nemá instrumentální hodnotu ve smyslu odražení vnitřního napětí z neúspěchu. O tomto typu agrese je možné uvažovat jako o prostředku demonstrace dominance a kontroly jiných lidí.

Přes uvedené vymezení různých typů agrese je v některých konkrétních případech poměrně těžké rozhodnout, o jaký typ agrese se jedná. Někdy má impulzivní útok v návalu zlosti také instrumentální aspekt, někdy přeroste promyšlené a naplánované poškození soupeře v zájmu dosažení cíle v nená-

vistný, zlostný útok. Podobně se mohou prolínat typy afektivní agrese s tyranizováním nebo tyranizování s instrumentální agresi.

Reakci na podnět, který vyvolává agresi, může ovlivnit jednak momentální stav, jednak stabilní charakteristiky jedince, který je takovému podnětu vystaven. Z hlediska předvídání výskytu agrese, a tedy i z hlediska psychologické diagnostiky, je důležité hledat stabilní **predispozice k agresivnímu chování**. R. G. Green (1990) vidí zdroje agresivity v biologické dědičnosti, v naučeném chování a v sociálních normách.

Biologická determinace agresivity je dávana do souvislosti s dědičností jako jedním ze zdrojů interindividuálních rozdílů. Současná úroveň poznatků psychologie člověka umožňuje předpoklad, že agresivita je přinejmenším částečně vrozená. Agresi, jako komplexní chování, řídí určitá oblast mozku. Konkrétní části mozku, lokalizované převážně v diencefalu a limbickém systému, facilitují agresi. Aktivace těchto oblastí mozku zvyšuje hostilitu a naopak, jejich deaktivace snižuje hostilitu směrem k submisivitě. Na jejich zvýšené dráždivosti se mohou, vedle vrozenosti (výrazná agresivita v příbuzenstvu), podílet i různé vlivy metabolické, intoxikační, traumatické a rovněž vlivy psychogenní, související s dlouhodobou frustrací. Význam a charakter biochemického pozadí agrese dokumentuje např. složení krve. Přítomnost některých látek v krvi může ovlivňovat senzitivitu vůči agresivní stimulaci. Je známo, že alkoholem intoxikovaní lidé spíše reagují agresivně než neintoxikovaní. Agresivitu může zvyšovat i nízký obsah cukru v krvi (hladový člověk), je ovlivňována i mužským hormonem testosteronem. V posledním období je velká pozornost věnována serotoninu, jeho snížená koncentrace v mozkomíšním moku souvisí s jistými aspekty agresivního chování.

S konkrétním chováním se však lidé nerodí, musí se je naučit. Agresi jako naučené chování vysvětluje teorie **sociálního učení**. Z pozorování dětí je zřejmé, že agrese se může spojovat s pozitivním posílením. Dítě, které odstrčí jiné, aby získalo hračku, je odměněno tím, že jí dostane. Bandura (1973) svými výzkumy potvrdil, že významným zdrojem utváření repertoáru chování je učení se od dospělých. Z toho, co se děti naučí od dospělých, je většina získána prostřednictvím pozorování a imitace. To, co dítě pozoruje, se mu zakóduje jako vzorec chování v paměti pro pozdější použití, kdy se vyskytne vhodná příležitost. Podstatné je úspěšné vyzkoušení takového chování a absence strachu při užívání agresivního chování. Podle Bandury je agresivní chování motivováno také různými averzními zkušenostmi. Patří k nim frustrace, bolest, útok. Skutečný výskyt agresivní reakce závisí jednak na tom, zda tyto zkušenosti vyvolávají aktivaci, ale také na očekávaných

důsledcích. Nejčastěji se lidé chovají agresivně, když jsou aktivováni a ublížení jinému člověku se jim zdá bezpečné (bez negativních důsledků) a současně přináší určitá pozitiva (odměnu).

Prosociální chování

Prosociální chování tvoří neobyčejně široké spektrum od běžných, všedních, každodenních situací, až po situace zcela výjimečné. Například poskytnutí informace o hledaném cíli – poště ve městě, pomoc člověku se sníženou pohyblivostí při nastupování a vystupování z dopravního prostředku, upozornění na vypadnutí kapesník z kabelky, po vyslechnutí člověka, který se potřebuje podělit o své starosti, příspěvní na dobročinné účely, pomoc fyzicky napadenému, trpícímu člověku atd.

Prosociální chování je takové chování, které se vyznačuje skutky a činy vykonanými ve prospěch jiného bez očekávání odměny. Tyto akty chování mají charakter poskytnutí nezištné pomoci, kdy není očekávána odměna ani opěťování pomoci v budoucnosti. Obvykle jsou vykonávány bez vyzvání, ale v některých případech můžeme být o pomoc požádáni (např. „kde je zde, prosím, pošta“) nebo žádáni a prošení (např. volání o pomoc tonoucího).

Prosociální chování má rozmanité formy: darování finančních částek nebo jiných darů, sympatie a porozumění pro tíživou situaci jiného, pomoc při dosahování určitého cíle, nabídka ke spolupráci vyjadřující ochotu spolupracovat ve prospěch těch, kteří ho potřebují, podpora poskytovaná k získání něčeho nebo k zabránění ztráty.

V současné odborné literatuře není prosociální chování často odlišováno od altruismu. Berkovitz (1974) odlišuje tzv. ryzí prosociální chování, které vědomě nekalkuluje ani se sebemenším riskem a přináší pouze vnitřní uspokojení, od altruismu jako formy prosociálního chování, kdy se naopak různé kalkulace mohou vyskytnout. Objektem aktů prosociálního chování mohou být osoby známé nebo zcela neznámé. U velmi dobrých známých je považována pomoc za samozřejmou, případně s vědomím, že v nouzi mohou očekávat stejnou reakci druhé strany kdykoli v budoucnosti. Proto se větší váha přikládá altruistickému chování vůči zcela cizímu člověku, kdy s reciproční pomocí můžeme stěží počítat.

Vysvětlení prosociálního chování se nejčastěji opírá o teorii sociální výměny, vycházející z ekonomicky pojaté relace „náklady – zisk“, o normy sociálního chování a empatii.

Teorie **sociální výměny** vychází z toho, že v sociální interakci si lidé vyměňují informace, služby, sympatie, lásku, ale také pomoc na základě zvážení úsilí a předpokládaného zisku, kterým může být např. i dobrý pocit z poskytnutí pomoci. Ačkoliv u prosociálního chování není patrný osobní prospěch, předpokládá se, že altruismus přináší odměnu ve smyslu **sebe-uspokojení**, dobrého pocitu z vykonaného skutku, který přispívá k udržení pozitivního emočního ladění (Piliavin, Callero, Evans, 1982). Jestliže prosociální chování může vést k odměně, mělo by se osvojovat stejně snadno jako jiné druhy chování. Obdobně by se měl člověk naučit vyhýbat pomoci jiným, následuje-li trest. Například zneužití pohostinství zcizením věcí hostiteli, hrubé odmítnutí pomoci napadenou ženou s tím, že jde o „rodinnou záležitost“ apod.

Zkušenost vede ke zvažování „nákladů a zisků“ při rozhodování, zde jedinec v dané situaci pomůže, či nikoli. Například při zasahování u kriminálních činů přistupuje na stranu výdajů vedle aktuálního ohrožení i ohrožení v budoucnosti, které může vyplývat z nutnosti svědčit při soudním řízení a provinilec se později může mstít. Piliavin (1969) ověřoval sérii experimentů typu: „neviděl – neslyšel“. Vytvořil modelové situace, ve kterých upadl v metru „opilý mladík“, potácející se s láhví alkoholu, nebo seriózně vypadající, střízlivý muž s holí. Méně pomoci se dostalo „opilému mladíkovi“. Jinou modifikací byl experiment v jedoucím metru, kdy se zhroutil „muž o holi“ a způsobil si krvácení z úst. Méně a váhavěji byla poskytnuta pomoc „krvácejícímu muži“. V mnohém podobné jsou případy, kdy řidič odmítne svým autem odvést krvácejícího do nemocnice, aby mu neušpinil potahy.

V těchto modelových situacích přistupuje k rozhodování o pomoci posouzení příčiny, která způsobila nepříjemnou a nešťastnou situaci. Nemoc či nezaviněná nehoda vyvolává v lidech soucit a potřebu pomoci, zatímco např. opilost odmítavou reakci.

V průběhu socializace si osvojujeme mnoho norem (máme se chovat slušně, poctivě, čestně, máme pomáhat jiným atd.), přičemž víme, že jejich dodržování je spojeno se sociálním souhlasem, zatímco nedodržování s nesusouhlasem až trestem. **Sociální normy** se tak stávají velmi intenzivní hnací silou prosociálního chování. Norma představuje sociální očekávání, předepisuje chování vyžadované společností. Vnitřní přijatá norma se stává přesvědčením, zásadou, morálním principem a uplatňuje se ve způsobu jednání a chování.

Nejčastěji se uvádějí dvě normy, které motivují prosociální chování (Berkovitz, 1972): reciprocita a sociální odpovědnost.

Reciprocita vyjadřuje očekávání, že lidé splatí dobro dobrem, a že nepomohou těm, kteří je nějakým způsobem poškodili. Norma reciprocit se běžně uplatňuje mezi politiky, obchodníky, ale také např. v přátelských vztazích. Dočasně může být tato norma založená na rovnosti porušení (často dáváme než dostáváme, či obráceně), ale v delším časovém úseku se očekává vyrovnaná výměna. Potřeba reciprocit je intenzivně pocíťována těmi, kteří nejsou závislí na sociálním prostředí a mají přiměřené sebehodnocení. U lidí s nízkým sebehodnocením se objevuje obava, že přijetím pomoci by se mohli stát na někom závislí, někomu zavázaní nebo dlužní, aniž by mu mohli pomoc vrátit.

Sociální odpovědnost předpokládá, že lidé pomohou těm, kteří pomoc potřebují, a to bez ohledu na opětování pomoci. Při rozhodování o poskytnutí pomoci na základě sociální odpovědnosti však má důležitou roli posouzení příčiny toho, co způsobilo situaci či stav potřeby pomoci. Je-li příčinou vlastní nedbalost, lenost, nedostatek předvídativosti apod., pak ochota pomoci není velká. Jestliže se však někdo stane obětí živelné pohromy, nemoci, nešťastné náhody, pak naopak tendence chovat se prosociálně je velká.

Za třetí princip prosociálního chování je považována **empatie**. Je vysvětlována jako schopnost vcítění se a znamená, že jsem schopni vidět svět očima druhého člověka. Dokážeme-li se vžít do situace druhého, můžeme lépe poznat jeho prožívání a snadněji působit ve smyslu redukce nepříjemného stavu. Základem empatie je vnímání, rozpoznání, kognice dané situace. Výsledkem empatie je velmi blízké až identické prožívání situace s jiným člověkem. Chování a jednání napomáhají druhé osobě redukovat její nepříjemně prožívaný stav (úzkost, strach, neštěstí, bolest), vede také k redukcii vlastního emocionálního napětí. Empatie se tak stává motivujícím faktorem prosociálního chování, obsahujícím jak aspekt altruistický, tak i poněkud egoistický. Empatický proces zahrnuje všechny tři složky, které tvoří základní strukturu řízení lidského chování – poznávací, emoční a motivační.

Empatie však nemusí vyvolat prosociální chování vždy. Mnoho lidí se např. nemůže dívat na hrůzostrašně vypadající neštěstí, protože v nich vyvolává stavy strachu, bolesti a napětí. Novější výzkumy (Batson, 1991) však ukazují, že prožívání tíživé situace někoho jiného vyvolává dvojí reakci:

- a) zaměřenou na odstranění především vlastního nepříjemného stavu (egoistickou),
- b) zaměřenou především na pomoc druhému (altruistickou).

V prvním případě se objevují emocionální stavy úzkosti, znepokojení, zmatenosti, které vedou k odstranění vlastních nepříjemných pocitů. Člověk se snaží např. únikem z nepříjemné situace redukovat především svůj vlastní nepříjemně prožívaný emocionální stav, což ale zároveň nevyklučuje možnost poskytnout pomoc. Ve druhém případě je empatie provázena pochopením a soucitem s druhou osobou, což vede k prosociálnímu chování, jehož cílem je dosáhnout příjemného stavu především druhé osoby. Právě tato druhá reakce je založená na skutečné empatické sympatii a soucitu.

Prosociální chování ovlivňuje vedle **osobnostních vlastností a aktuálního emočního stavu** člověka (dobrá nebo špatná nálada, pocit viny) také **kompetence zasahujícího**, tzn. zda má schopnost poskytnout adekvátní pomoc, např. není dostatečně seznámen s poskytováním první pomoci, není dostatečně fyzicky zdatný, neumí zacházet s hasicími přístroji. Do rozhodování o poskytnutí pomoci vstupuje i **nejednoznačnost situace**, např. forma příliš hlasité komunikace u některých národů, spojená s prudkou gestikulací nemusí mít agresivní náboj. Důležitým faktorem je i **počet přítomných**, který při větším množství osob rozptyluje sociální odpovědnost na celou skupinu.

S rozhodováním pomoci jsou spojeny i interpersonální vztahy, tzn. komu pomáháme. Na základě poznatků o roli **podobnosti** v interpersonálních vztazích bychom mohli předpokládat, že osobě podobné budeme prosociálně nakloněni, protože podobnost přispívá k těsnému přátelskému vztahu a ten se mimo jiné vyznačuje dobrou úrovní vzájemné pomoci. Je známo, že existují rozdíly v prosociálním chování v závislosti na **pohlaví**. To potvrzují i experimentální studie inscenované např. jako porucha automobilu na silnici či autostop. Muži poskytují většinou více pomoci ženám, pomáhající žena se zachová rovnocenně vůči oběma pohlavím. Větší prosociální chování mužů vůči ženám neznámá, že muži jsou v tomto směru altruističtější. Při relativně nízkých nákladech v těchto případech může muž získat relativně velký prospěch – navazování nové známosti, dosažení uznání či ocenění, které posílí jeho sebevědomí apod.

Všechny uvedené faktory je však třeba zasadit do kontextu situace, nakolik umožňuje nebo znemožňuje prosociální chování uskutečnit.

Kontrolní otázky k sociální interakci:

1. Popište průběh sociální interakce.
2. Které sociální techniky a styly znáte?
3. Čím je určována sociální percepce?
4. Co tvoří strukturu sociální komunikace?
5. Funkce postojů v sociální interakci.
6. Jaký je rozdíl mezi interpersonálními a osobními vztahy?
7. Srovnajte obsah pojmů: afiliace – atraktivita – láska.
8. Význam agrese v sociální interakci.
9. Jak se projevuje prosociální chování?

III. Jedinec v sociální skupině

1. Vymezení problematiky

Sociální vztahy jedince se ve značné míře uskutečňují ve skupinách. Problém skupin, do nichž se lidé v průběhu svého života spojují, patří k základním problémům sociální psychologie. Zájem odborníků – psychologů, sociologů, učitelů, lékařů, sociálních pracovníků a dalších o tzv. „skupinové jevy“ je proto pochopitelný.

Původní zájem o společné skupiny z hlediska sociálně psychologického nacházíme v pracích W. Wundta (1860), G. Targa (1890) a G. Le Bona (1895). Svými studii upozornili na zajímavé jevy probíhající ve velkých skupinách – národech a davu. Sociální prostředí a jevy makroskupinového charakteru se v průběhu vývoje společenských věd staly středem pozornosti sociologů, zatímco sociální psychologie se vzhledem k předmětu svého zájmu – studium duševního života člověka v sociálních podmínkách, orientovala na sociální prostředí malých skupin. Malá sociální skupina je intenzivně studována na začátku 20. století. Prostředí těchto skupin bylo podnětem pro řadu experimentů, jejichž výsledky byly publikovány již ve dvacátých letech. I když lze z dnešního pohledu kritizovat jejich metodologickou stránku i způsob interpretace výsledků, byly tyto práce silným impulzem pro vznik sociální psychologie.

Pojetí malé sociální skupiny se u různých autorů liší. R. F. Bales (Cartwright, Zander, 1968) vymezuje skupinu jako soubor osob, které se spolu stýkají natolik, aby každá získala zásobu dojmů o ostatních jedincích, postačující k tomu, aby se u ní samé ustálilo vědomí jejich přítomnosti. G. C. Homans (Krech, Crutchfield, Ballachey, 1968) pojímá skupinu jako určité množství osob stýkajících se mezi sebou v určitém čase, který postačuje k tomu, aby se každá osoba stýkala s druhými nikoliv zprostředkovaně, prostřednictvím druhých osob, ale bezprostředně, tváří v tvář. M. a C. W. Sherifovi (Nakonečný, 1970) charakterizují malou sociální skupinu jako sociální formaci, která se skládá z určitého množství osob, jež jsou vůči sobě ve vzájemných více nebo méně vymezených pozicích a rolích, a která má vlastní systém hodnot regulujících chování jednotlivých členů skupiny alespoň v záležitostech pro skupinu důležitých. Podobně vymezuje skupinu T. M. Newcomb (1950): Skupina sestává ze dvou nebo více osob,