

# Atribuce aneb jakými brýlemi nahlížíme na svět

Publikováno v [Člověk](#) Od: [David Lacko](#) Dne: Prosinec 18, 2014

Lidé mají zvláštní dar, který se často mění v prokletí. Jako uvažující bytosti mají potřebu rozumět a chápat. Svět, který nechápou, který je nesmyslný, a kterému nerozumí, je pro ně hrozbou. Pokud se jim nepodaří svět pochopit, ohrožuje je existenciální prázdnota (viz logoterapie psychologa Viktora Frankla), která může vést až k depresím a sebevraždám. I z toho důvodu lidé přisuzují věcem význam. Často dokonce iracionálně. Lidé ale nepřisuzují významy pouze věcem v otázkách filozofických, jako je smysl života, ale dělají to i ve věcech triviálních, jako je každodenní pozorování a hodnocení druhých.

Určitě vás někdy napadlo, jak je možné, že je někdo optimista a jiný pesimista. Určitě se vám také stalo, že jste se ocitli v situaci, kterou jste viděli a popisovali úplně jinak než vaši kamarádi. Nebo že přítel vaší kamarádky, kterého popisovala jako úžasného, je vám značně nesympatický. Jak je to možné? Proč někdo vidí láhev z poloviny plnou a jiný ne? Proč někdo hledá příčinu neúspěchu v sobě a jiný v okolí? Proč někdo bezdomovce odsoudí za to, že se málo snaží, a jiný mu pomáhá s tím, že bezdomovec měl prostě smůlu v životě? A jak vlastně uvažují lidé úspěšní? Proč někdo věří v Boha a jiný ho ve svém životě nepotřebuje? Dle jakých kritérií vůbec smysl věcem dáváme? V následující esejí bych se rád pokusil odpovědět právě na tyto otázky.

## Co je to atribuce?

Za vším stojí důležitý pojem sociální psychologie 80. let – atribuce. Atribuce se nejjednodušeji definuje jako připisování či přisuzování. V běžných interpersonálních a intrapersonálních reakcích využíváme kauzální atribuci, kterou Hartl (2000, str. 61) definuje takto: „*Připisování příčin zejména chování vlastnímu a ostatních lidí.*“ Dalším důležitým pojmem mé eseje je sebeatribuce, která popisuje přisuzování příčin pouze vlastnímu myšlení a chování. Posledním pojmem, který zmíním před tím, než se společně vydáme na existenciální pouť po kauzalitě psychologického determinismu, je atribučování, což je jednoduše proces posuzování motivace druhých osob.

## Atribuční modely

Jedním z prvních, kdo se zabýval teorií atribut, byl Heider se svým modelem naivní psychologie. Mezi další známé modely pak patří model korespondujících interferencí Jonese a Davise, Kelleyho kovariační model a Weinerův atribuční model motivace a emocí. (Plevová, 2007) Pro kvalitnější pochopení atribucí je v krátkosti rozeberu:

## Naivní psychologie atribuce – lidé jako vědci

Tento model zformuloval Fritz Heider (1958), který se snaží objasnit, na základě čeho obyčejní lidé přisuzují věcem smysl. Jeho raný experiment z roku 1944 můžete shlédnout na YouTube.com. Trvá jen minutu, takže se na něj určitě podívejte:

Co jste viděli? Dva trojúhelníky, kolečko a obdélník. Geometrické tvary, nic víc. Většina lidí ale těmto geometrickým tvarům připisovala chování člověka. A to dokonce tak specificky, že trojúhelníky byly muži bojující o kolečko – ženu. Člověk se snaží pomocí obyčejného rozumu objevovat příčiny chování a porozumět tak světu. Jsme jako naivní vědci, kteří se snaží na základě dostupných informací vyvodit závěr a predikovat budoucnost.

Heider vymežil dva hlavní faktory, dle kterých přisuzujeme věcem význam. Jsou to personální síly a síly prostředí. Personální síly jsou dispozice jedince, tedy jeho vlastnosti a schopnosti. Síly prostředí jsou situace, tedy obtížnost úkolu, ostatní lidé či štěstí.

### **Model korespondujících interferencí – lidé jako pozorovatelé**

Definovali jej Jones a Davis (1965), kteří se snažili zjistit, podle čeho lidé přikládají důležitost vnitřním či vnějším faktorům. Chceme-li nahlížet na lidské chování jako na chování způsobené interními faktory, musíme mít pocit, že jedinec zná následky svého chování a chování by mělo být jeho svobodnou volbou. V opačném případě definujeme jeho chování jako výsledek externích faktorů – tedy situace – a nikoliv jeho samotného. Pomáhá nám k tomu i odchylka od normy – je-li jedincovo chování neobvyklé či dokonce nevhodné, domníváme se, že je výsledkem interních faktorů, a že tedy charakterizuje vlastnosti jedince. Např. pokud si žena vezme starého, nepěkného, ale bohatého muže, máme tendenci domnívat se, že jde ženě o peníze. (Koubalíková, 2009) Nebo možná ještě lepším příkladem je vrah, u kterého usoudíme, že spáchal zločin úmyslně, a proto dostane vyšší trest. Na základě tohoto pozorování si pak vytváříme stereotypy, kategorizujeme lidi do skupin a přisuzujeme jim stejné vlastnosti.

### **Kovariační model – lidé jako spekulanti**

Model kovariance definoval Kelley (1967). Tento model stojí na spojení třech proměnných – konsensu (chování většiny), distinktivnosti (zdali se tak jedinec chová i u jiných podnětů) a konzistence (zdali na stejný podnět reaguje jedinec i v jiných situacích). Na základě těchto proměnných pak atribuuje, která příčina stojí za chováním jedince. Kelly rozlišuje příčiny na osoby (osobní charakteristiky), entity (objekty a podněty) a časy (situace a příležitosti). Kombinace těchto proměnných nás pak vede k závěru, zdali je jedincovo chování odrazem jeho osobních charakteristik či ne. V běžném životě ale nemáme tolik informací o člověku, nezbývá nám než spekulovat, a proto je náš úsudek značně zkreslen.

### **Atribuční teorie motivace a emocí – lidé jako živé bytosti**

Definoval ji Bernard Weiner (1972) a jeho teorii lze považovat za dosud nejkompexnější (Koubalíková, 2009). Rozšířil Heigerovu teorii o nové dimenze. K interním a externím příčinám (které nazval dimenze místa) přidal dimenzi stability (trvalost v čase – zdali se chování opakuje) a dimenzi ovlivnitelnosti (jestli chování ovlivňuje dotyčná osoba, nebo

je výsledkem situace či náhody). Později přidal ještě dimenzi globality (určující, zdali je příčina specifická, nebo obecná). Kombinováním těchto dimenzí pak určujeme, zdali je chování dotyčné osoby způsobeno vnitřními charakteristikami, jejím úsilím, obtížností úkolu, štěstím, situací apod. Weiner také každé proměnné a každé příčině připsal emoce, které vyvolávají a tím nás i ovlivňují. Lidé se tedy v tomto kontextu chovají paradoxně nejvíc jako lidé (nikoliv jako chladné racionální stroje), protože podléhají svým emocím.

Např. pokud máme pocit, že si za svou situaci může jedinec (opilý muž, který spadl) sám – tedy dimenze ovlivnitelnosti – většinou mu nepomůžeme. Naopak, pokud se někdo (třeba žák ve škole) snaží, i když není příliš chytrý a nemá na to, aby zvládl zadaný úkol, máme tendenci ho oceňovat více, než osoby, které sice mají vysoké schopnosti, ale neprojevují dostatek úsilí.

### **Atribuční a sebeatribuční omyly**

Výše zmíněné modely kalkulují s pozorovatelem jako s racionální osobou, která má dostatek informací a času. Ve většině případů však toto není možné a dochází proto k mnoha zkreslením.

Lidé všeobecně přeceňují interní příčiny a podceňují externí příčiny. To však neplatí při sebeatribucích, kdy lidé naopak přeceňují situaci, ve které se nachází a podceňují vlastní interní příčiny. Toto zkreslení, které popsal už Heider (1958), se nazývá fundamentální atribuční omyl, neboli základní atribuční chyba. (Ross, 1977) To znamená, že náš vlastní neúspěch si často omlouváme nevhodnými podmínkami, zatímco u ostatních jsme přísnější a vinu vidíme v nich samotných. Na podceňování situačních vlivů upozorňovali mj. Zimbardo a Milgram (viz Lacko, 2014a, 2014b). Podle Nisbeta a Rosse (1980, dle Plevové, 2007) to může být způsobeno i naším jazykem – je pro nás snazší říct, že za agresivní chování může agresivní jedinec, a ne agresivní situace. Tahle chyba je také kulturně podmíněna (Miller, 1984), neboť se zjistilo, že Američané přeceňují interní faktory a opomíjejí faktory externí, zatímco Indové to mají naopak. Je tedy patrné, že západní individualistická společnost přisuzuje významy a příčiny jevům jinak, než společnosti východní.

Jedním z dalších zkreslení je samotný čas. S odstupem času totiž svým úspěchům přisuzujeme více interní příčiny a svému neúspěchu pak příčiny externí (Weiner a Kukla, 1970; Koubalíková, 2009).

Základní atribuční chyba je prvním předpokladem pro self-serving bias, neboli zkreslení sloužící sobě, které nám umožňuje vidět naše chování v pozitivnějším světle. Self-serving bias, společně s ego-defensivními, egocentrickými, já-sloužícími a já-protektivními sklony, se snaží o jediné – snaží se uchovat vysokou sebeúctu a pozitivní hodnocení jedince. Každý z nás se totiž chce považovat za dobrého a touží po sociálním

přijetí. Pro příklad popíšu jen pár z nich. Ego-defenzivní atribuce se snaží zachovat pozitivní sebehodnocení jedince tím, že úspěchu přisuzuje interní příčiny (self-enhancing bias) a neúspěchu příčiny externí (self-protecting bias). (Plevová, 2007) Jeden příklad za všechny, politik přisuzuje úspěch v kampaně jeho vlastním schopnostem a případný neúspěch společenským trendům ve společnosti. (Hill, 2004) U já-sloužících sklonů zmíním problematiku úspěšných a neúspěšných lidí, kterou rozeberu v kapitole „*Jak uvažují úspěšní?*“. Úspěšní silně přeceňují interní příčiny u neúspěšných (např. bezdomovec si za svůj život může vždy sám) a neúspěšní naopak přeceňují externí příčiny u úspěšných (např. měl prostě štěstí, tu práci dostal jen díky protekci). Jelikož mnohé důsledky mohou mít více příčin, hovoříme o multikauzalitě. Ta je však pro většinu lidí příliš složitá a proto redukuje příčiny, až najdou jednu, která jim vyhovuje. Ta může být dokonce iracionální. Podobným způsobem vznikají již zmíněné stereotypy a předsudky. Posledním zmíněným zkreslením jsou heuristiky, kdy lidé přisuzují něčemu větší či menší pravděpodobnost. Např. naše maminka zrovna viděla ve zprávách, že spadlo letadlo, a bude mít niterní pocit, že je velká šance, že spadne i letadlo, se kterým příští týden letíme. Nebo hráč automatů, na kterého se usmála štěstěna, a něco vyhrál, nabývá pocitu, že musí vyhrát znovu.

### **Atribuční styly**

Lidé však nejsou stejní. I přes společné charakteristiky a způsoby atribučování popsané v atribučních modelech a v atribučních chybách, atribuuje každý jedinec trochu jinak.

Atribuční styl je tedy originální, individuální a charakteristický styl, pomocí kterého atribuuje. Jsou to brýle, kterými se nahlížíme na svět. Tyto brýle vznikají již v dětství, kde na ně má největší vliv rodina a později škola a učitel. Atribuční styl je také ovlivněn předchozími zkušenostmi, celkovým zdravotním stavem, motivací, sebevědomím, emocemi a pravděpodobně i genetikou. (Plevlová, 2007) Výchova v této době formuluje sebevědomí, které je klíčové pro nepatologický atribuční styl. Sebevědomí se dá v tomto kontextu chápat jako tendence zdůrazňovat vlastní úspěch. Pro zajímavost zmíním zásadní rozdíly mezi výchovou dětí s vysokým a nízkým sebevědomím (dle Plevlové, 2007). O děti s vysokým sebevědomím projevovali rodiče zájem, preferovali odměny, když už používali tresty, tak pouze logické a ne drastické. Snažili se o pevné a spravedlivé vedení, stanovili jasná pravidla, o kterých však dítě mohlo diskutovat. Naopak o děti s nízkým sebevědomím rodiče tak velký zájem neprojevovali, chovali se chladně, odmítavě, povolně, hostilně a nechápavě. Používali tvrdé a často nespravedlivé tresty.

Ve škole pak dítě čeká další zlomový bod – a sice hodnocení učitele, které může pomoc vybudovat pozitivní a zdravý atribuční styl, ale také může dítě uvést do depresí, které postupně přerostou až v naučenou bezmocnost. Naučená bezmocnost je psychologický pojem, který poprvé použil Seligman (1975) a nejlépe jej demonstruje známý experiment se psy. Pes byl zavřený v kleci a z podlahy mu byl pouštěn elektrický šok. Pes se snažil

šoku vyhnout, seč mu síly stačily, nikdy se mu to ale nepovedlo. Když byl pak dán do jiné klece, která se skládala ze dvou částí, stačilo mu jenom přeskočit do části druhé a vyhnout se tak bolesti. Pes se o to však ani nepokusil a bezmocně snášel další šoky. A obdobně to platí i u lidí...

Atribuční styl zásadně ovlivňuje subjektivní pocit well-beingu a je proto nesmírně důležitý pro šťastný a spokojený život. V zásadě lze atribuční styly dělit do dvou jednoduchých kategorií – optimistický a pesimistický. Optimisté své neúspěchy připisují více externím vlivům, a tím pádem mají větší naději, že v budoucnu se neúspěch nebude opakovat, zatímco pesimisté vidí příčinu svých neúspěchů v sobě samých, což často vede až k depresím (Caizlová, 2010).

### **Jak uvažují úspěšní?**

Možná vás během čtení napadlo, jak asi uvažují ti úspěšní? Weiner (1986) se zabýval odlišností lidí v dosahování výkonu a úspěšnosti. Hlavní rozdílnost je ve vysvětlování příčin úspěchu a neúspěchu. Úspěšní lidé přisuzují své úspěchy interním příčinám a své neúspěchy příčinám externím. Velmi se tedy podobají optimistickému atribučnímu stylu. Naopak, lidé neúspěšní přisuzují své úspěchy externím příčinám („byla to jen náhoda“) a své neúspěchy interním příčinám („nezvládl jsem to, protože jsem hloupý“). Tento styl je pro změnu blízky pesimismu. Úspěšnější lidé proto zpravidla prožívají pozitivnější emoce, které je zároveň motivují při dalších překážkách. Neúspěšní lidé naopak mohou propadnout i do již zmíněné naučené bezmocnosti.

Úspěšní lidé si také stanovují středně obtížné cíle, neboť díky nim získávají informace o svých schopnostech, neriskují neúspěch ani nedostatečné uspokojení z jednoduchého úkolu. Neúspěšní lidé si pak většinou stanovují lehké cíle, nebo naopak cíle těžké. Lidé si vybírají velmi těžké cíle proto, že když jich nedosáhnou, nemají se za co stydět. Tenhle alibismus se nazývá sebandicapující atribuce a člověk se díky němu úmyslně znevýhodňuje dopředu (Berlaga a Jones, 1978). Určitá modifikace tohoto jevu je nám všem známa ze školních lavic. Před těžkou písemkou náš spolužák, o kterém jsme si jisti, že nad probíranou látkou strávil celé odpoledne, hrdě prohlásil, že učivo ani neviděl. (V případě, že u testu vyhoří, nebude sníženo jeho sebevědomí. Uspěje-li, bude považován za génia.)

Za zmínku také stojí pojem locus of control (lokace kruciálního vlivu), který rozpracoval Rotter (1966, dle Plevové, 2007). V návaznosti na Heidera rozdělil lidi na internalisty a externalisty na základě toho, jak přistupovali k životním těžkostem. Internalisté inklinují spíše k faktorům personální síly. Hledají příčinu problému i úspěchu v sobě samých, nebojí se překonávat překážky, mají pocit, že jsou tvůrci svého osudu. Často také oplývají vysokým sebevědomím a pozitivním sebehodnocením. Zajímavostí určitě je i to, že bývají úspěšnější ve škole i v práci. Internalisté sami sebe definují takto: obratný, výkonný, nadšený, nezávislý, ambiciózní, odpovědný, asertivní atp. Naproti tomu

externalisté inklinují k faktoru síle prostředí, příčinu úspěchu i neúspěchu vidí v okolí, mají pocit, že nemohou nic ovlivnit. Mívají nízké sebevědomí a negativní hodnocení. Ve škole i v práci bývají méně úspěšní. Sami sebe charakterizují takto: sebelitující, citlivý, méně pohyblivý, nerozhodný.

Neznamená to však, že interní locus of control je pozitivní a externí locus of control negativní. Osobně se domnívám, že právě locus of control hraje důležitou roli v lidské solidaritě a altruismu a vysvětluje třeba i to, proč je někdo levičák a jiný pravičák. Člověk levicového zaměření totiž zdůrazňuje externí faktory, uvědomuje si, že bezdomovec za svou životní situaci nemůže pouze kvůli svým vlastnostem. Naopak, člověk pravicového smýšlení vyzdvihuje interní faktory, je pro něj proto důležitá svoboda a uvědomuje si, že ten první krok pro nápravu by měl udělat bezdomovec sám. Další faktor, který dost možná locus of control ovlivňuje, je naše víra, transcendence a sebezpřesah. Myslím si, že je logické domnívat se, že většina věřících užívá spíše externího locus of control (vyšší moc, něco nás přesahuje, nemáme život ve svých rukách, musí být něco nad námi), zatímco nevěřící užívají interního locus of control (jsem strůjcem svého osudu, vše záleží jen na mně a mých schopnostech, nepotřebují víru v Boha).

### **Ideální atribuční styl**

Závěrem bych se rád zamyslel nad ideálním atribučním stylem. Atribuční styl lze částečně pozměnit terapeuticky. Většinou jde o snížení depresivního, pesimistického stylu směrem k pozitivnímu. Tato změna se snaží zvýšit sebevědomí a sebehodnocení jedince. Nejčastěji se používá kognitivně behaviorální terapie (KBT), racionálně emoční terapie (RET) či racionálně emoční behaviorální terapie (REBT). Dělá se to především proto, že určité atribuční styly mohou být maladaptivní. Na základě předchozích argumentů můžeme říci, který atribuční styl je vhodnější pro pocit štěstí, který pro motivaci a úspěšnost, a který pro transcendenci. Optimistický a internalistický atribuční styl, společně s určitou mírou self-serving biasu, je bezesporu nejpraktičtější pro společnost, ve které žijeme. Musíme si ale uvědomit, že atribuční styly jsou jako brýle, které si nasazujeme, abychom chápali svět, a které realitu značně deformují. Já, jako osoba kladoucí důraz na racionální poznání (leč kdo by mne nazval cynikem – což však také nepopírám), se domnívám, že ideální atribuční styl neexistuje, neboť by to znamenalo sundat si své brýle a vidět věci tak, jak ve skutečnosti jsou. Obávám se však, že tohle je nemožné ze samotné podstaty člověka – kdybychom si brýle sundali, pravděpodobně bychom neviděli vůbec nic – obdobně jako propuštěnec v Platónově jeskyni, jehož zrak, zvyklý pouze na stíny, byl oslněn sluncem. Konsensus proto spatřuji ve vyváženosti atribučních stylů – v atribučním stylu realistickém a objektivním, který se snaží vidět věci z více stran. A to do té míry, do jaké mu to jeho brýle dovolí. Takový člověk vidí příčiny svého úspěchu i neúspěchu tam, kde leží – tedy někde mezi interními a externími příčinami. V tomto kontextu není vrah vinný jenom proto, že je zlý, ale i proto, že se ocitl ve špatné situaci. A naopak, úspěšný byznysmen není bohatý jenom proto, že se mu dostalo kvalitní výchovy a měl štěstí, ale i proto, že je prostě dřič.

Otázkou však zůstává, zdali je vůbec možné v běžném životě uvažovat takhle. Jsme schopni uvědomit si, že nosíme brýle? A jsme schopni tyhle brýle co nejvíce přizpůsobit objektivní realitě? Proč vlastně tyto brýle potřebujeme? Proč musí mít svět smysl a vše svoji příčinu? Dokázali bychom žít bez Boha, smyslu života a omezujícího atribučování? Budeme někdy schopni vnímat objektivní realitu – tedy dva trojúhelníky, kolečko a nic víc? A existuje vůbec něco jako objektivní realita?

### **Zdroje:**

Berglas, S, Jones, E. E. (1978). Drug choice as a selfhandicapping strategy in response to nonkontingent sukces. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol 36, 405-417

Caizlová, A. (2010). Kognitivní předpoklady zdraví podporujícího chování [online]. [cit. 2014-12-14]. Diplomová práce. Masarykova univerzita, Filozofická fakulta. Vedoucí práce Jaroslava Dosedlová. Dostupné z: [http://is.muni.cz/th/75066/ff\\_m\\_b1/](http://is.muni.cz/th/75066/ff_m_b1/)

Hartl, P., Hartlová, H. (2000). *Psychologický slovník*. Praha: Portál

Heider, F. (1958). *The Psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley

Hill, G. (2004). *Moderní psychologie*. Praha: Portál

Jones, E. E., Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. (L. Berkowitz, ed.) New York: Academic Press, Vol. II, p. 219-266. (Duke University, Durham, NC)

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. *Nebraska Symposium on Motivation*, Vol 15, 1967, 192-238

Koubalíková, S. (2009). Kauzální atribuce recidivujících pachatelů majetkové trestné činnosti [online]. [cit. 2014-12-13]. Diplomová práce. Masarykova univerzita, Fakulta sociálních studií. Vedoucí práce Veronika Anna Polišenská. Dostupné z: [http://is.muni.cz/th/103214/fss\\_m/](http://is.muni.cz/th/103214/fss_m/)

Lacko, D. (2014a). Luciferův efekt: Proč se z dobrých lidí stávají lidé zlí?. K zamyšlení. ISSN: 2336-3304. Dostupné z: <https://www.kzamyshleni.cz/luciferuv-efekt-proc-se-z-dobrych-lidi-stavaji-lide-zli/>

Lacko, D. (2014b). Poslušnost vůči autoritě: Proč lidé zabíjejí na rozkaz?. K zamyšlení. ISSN: 2336-3304. Dostupné z: <https://www.kzamyshleni.cz/poslusnost-vuci-autorite-proc-lidi-zabijeji-na-rozkaz/>

Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46 (5), 961–978

Nisbett, R. E., Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall

Plevová, I. (2007). Kauzální atribuce aneb jak pátráme po příčinách životních událostí. Olomouc: Hanex

Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. *Advances in Experimental Social Psychology*, Publisher: Academic Press, vol 10, 173-220

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, vol 80, 1-28

Seligman, M. (1975). Helplessness. San Francisco: Freeman

Seligman, M. (2003). Opravdové štěstí: pozitivní psychologie v praxi. Praha: Ikar

Weiner, B. (1972). Theories of motivation: From mechanism to cognition. Chicago: Rand McNally

Weiner, B., Kukla, A. (1970). An attributional analysis of achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol 15, 1-20