

## JAKÉ ZDROJE INFORMACÍ POUŽÍVÁME PŘI USUZOVÁNÍ O PŘÍČINÁCH VLASTNÍHO CHOVÁNÍ

Aleš Neusar

### Abstrakt

O příčinách svého chování v běžném životě zpravidla nepřemýšlíme, pokud k tomu nemáme závažný důvod. Zájem o příčiny může vzbudit výzkumníkův (terapeutův) dotaz či situace, kdy je motiv našeho jednání rozhodující například proto, abychom mohli mít pocit úspěchu nebo naše chování hodnotit jako morální. Námi atribuované příčiny vlastního jednání se nemusí nutně shodovat s příčinami skutečnými. Nikdy neznáme všechny vlivy působící na naše chování a proces usuzování o jeho příčinách je vždy interpretačním procesem ovlivněným nejen dostupnými informacemi, ale i typem položené otázky, naším vzděláním, obrannými mechanismy, způsobem uvažování atd. O příčinách svého jednání často usuzujeme až zpětně a naše usuzování mohou ovlivnit nedostatky naší paměti i způsob výběru vzpomínek, kterými se budeme zabývat. Usuzování o příčinách není obvykle zdlouhavým racionálním procesem, ve kterém zvažujeme všechny dostupné informace. Typicky využíváme rychlejších a efektivnějších heuristik, což bývá vzhledem k časovému i kapacitnímu omezení vědomého zpracování vhodnější.

Některé informace o příčinách jednání jsou přístupné pouze nám (prostřednictvím introspekce), jiné mají i ostatní lidé (např. sdílené kauzální teorie v naší společnosti). Obecně máme sklon přeceňovat právě introspektivní informace, kvůli jejich „autentičnosti“. I když neznáme klíčový vliv na naše chování, nemusí nám to bránit ve schopnosti o příčinách svého chování vypovídat, ani v přesvědčení, že tyto příčiny známe. Zdá se, že pro naše usuzování není podstatné, zda jsme si daný podnět uvědomili či nikoliv, ale to, zda věříme, že tento podnět na nás může působit.

Klíčová slova: příčina chování, usuzování o příčinách, vědomí, kontrolované a automatické chování, svobodná vůle

## SOURCES OF INFORMATION WE USE WHEN REASONING ABOUT THE CAUSES OF OUR BEHAVIOUR

### Abstract

*We do not commonly think about the causes of our behaviour in everyday life except when we have a relevant reason. Our interest in causes of our behaviour may be raised by researcher's (or a therapist's) question or by the situation when the motive of our action is critical, for example, for feelings of achievement or for evaluating our behaviour as moral. Attributed causes of our behaviour may not be the same as its real causes. We never know all the influences upon our behaviour. The process of reasoning about causes is an interpretative one and is affected not only by accessible information but also by the type of question asked, our education, defence mechanisms, our way of reasoning, etc. We often reason about these causes retrospectively and our reasoning is thus affected by memory deficiencies and by the way we choose which memories to deal with. Reasoning about causes is usually not a time-consuming rational process, when we consider all available information. We typically employ quicker and more effective heuristics, which is optimal because of the lack of time and cognitive processing resources available.*

*Some information about the causes of our action is accessible to us only through introspection. Other information is possessed by other people, e.g. shared causal theories. We tend to overestimate introspective information because of its "authenticity". Even though we may not know the crucial influences on our behaviour, this may not prevent us from being able to report on the causes and from being convinced that we know the actual causes. So it seems that it is not fundamental whether we become aware of the causal stimulus or not, but whether we believe that this stimulus influenced us.*

Keywords: *cause of behaviour, causal reasoning, consciousness, controlled and automatic behaviour, free will*

## Úvod

*„Co to bude dnes?“ Zamnul si ruce jako správný obchodník. „Půl unce viržinského a pěkný kousek sýra?“ Takže dnes jsem byl jeho zákazníkem ... „Pane Thompsoně, zase se mýlíte!“ „To ano,“ souhlasil bez rozpaků. „Proč by Tom nosil bílý plášť, že ano. Je to Hymmie, košer řezník odvedle. Dnes není na tvém plášti žádná krev, Hymmie. Obchody jdou špatně?“ ... Připadal jsem si v tom viru různých postav trochu ztracený; ukázal jsem prstem na stetoskop, který mi visel na krku. ... „Vy mechanici teď ze sebe naděláte! Oblékáte se jako lékaři – ten bílý plášť a ještě stetoskop! Ten určitě potřebujete k poslouchání těch svých motorů! ... Mám si sundat košili? Budete mě asi chtít poslouchat jako obvykle?“ „Ne, ne jako obvykle. Já nejsem váš obvyklý lékař.“ „Ale samozřejmě nejste! Že jsem to neviděl hned? ... Vypadáte jako Sigmund Freud – to jsem se najednou zbláznil?“ „Ne pane Thompsoně. Jenom máte nějaké potíže s pamětí. Zapomínáte lidi, nepoznáváte je.“ Souhlasil. „Paměť mi občas provede všelicos. Někdy se pletu – pletu si lidi ... Tak co to bude dál? Sýr a viržinský tabák? ... Táhle, pod oknem, jde můj mladší bratr Bob.“ Řekl to se stejně vzrušeným, ale naprosto nezaujatým tónem jako všechno ostatní, a tak mě opravdu ohromilo, když za chvíli vešel muž a představil se „Jsem Bob, Willův mladší bratr.“ ... náhle se z toho zástupu přízraků, fantómů, vynořil skutečný, živý člověk.*

(Sacks, 1993, s.117-118, 122)

Will Thompson, bývalý kupec, o kterém vypráví O. Sacks (1993) trpí Korsakovým syndromem a má narušenou schopnost něco si zapamatovat. Jeho pracovní paměť, stejně jako většina ostatních kognitivních funkcí, je nicméně v pořádku a pan Thompson chvílemi působí naprosto normálně. Lidé s Korsakovým syndromem si poruchy paměti nejsou vědomi a své mezery vyplňují okamžitými nápady – konfabulacemi (Sacks, 1993; Raboch, Zvolský, 2001). Kde se tyto nápady mohou brát, ukazuje názorně úryvek. Pan Thompson se chytá různých vodítek, která odpozorovává v daném prostředí (bílý plášť) nebo mu je někdo řekne (stetoskop). Když je upozorněn, že se mýlí, okamžitě hledá nová kontextuální vodítka a domýšlí celou situaci znovu. Podobný proces se neustále opakuje.

V analogické situaci jako pan Thompson se může ocitnout každý z nás a ani to nemusí být způsobeno poruchou paměti. Běžně se stává, že se člověk bez přemýšlení nějak zachová a až zpětně usuzuje (pokud ho toto chování nějak překvapilo), co ho k tomu mohlo vést. Najednou si například uvědomíme, že stojíme u ledničky a napadá nás, že máme asi hlad. S takovým vysvětlením se nejspíše spokojíme a nebudeme pátrat po dalších možných příčinách našeho chování. Pokud se ale dozvíme, že samotný fakt, že jdeme kolem lednice, v nás může vyvolat chuť jíst, aniž bychom si toho do té doby byli vědomi, pak už si nemusíme být svým pocitem hladu a jeho naléhavostí tolik jisti<sup>1</sup>.

Znalost příčin našeho chování je pro nás důležitá zejména v situacích, kdy je motiv našeho jednání rozhodující proto, abychom si mohli svého chování vážít, cítit, že bylo morální, či mít radost z úspěchu. Chování může být sice samo o sobě správné, špatné, vhodné atd., ale bez naší interpretace, co nás k tomuto chování vedlo, není jisté, jestli na něj budeme hrdí a zda budeme cítit pocit zodpovědnosti (Baron, 2000; Wegner, 2002).

Usuzování o příčinách vlastního chování může být různě složitým procesem. V běžném životě mnohdy ani o příčinách svého chování nepřemýšlíme. Proč taky? Jestliže se nechováme nějak „nestandardně“, není důvod pátrat po motivech, protože bychom pak nedělali nic jiného. Pokud je pro nás ale příčina důležitá, snažíme se na ni přijít. Znalost příčiny (pravé či iluzorní) můžeme mít „připravenou“ z předchozích zkušeností; můžeme na ni přicházet pomocí rozvažování všech možných vlivů; nebo můžeme využít nějaké heuristiky, která nám celý proces usnadní (Kahneman, Slovic, Tversky, 1982). Mnohdy se

<sup>1</sup> Je ovšem také možné, že jsme hlad skutečně měli, ale naše aktuální práce nás tolik pohltila, že jsme na něj dočasně pozapomněli a lednice nám hlad „připomenula“. Určitě by se našla i jiná vysvětlení.

spokojíme s první možnou příčinou, která je pro nás přijatelná<sup>2</sup>. Jindy se snažíme hledat dále, promýšlet vše detailněji, racionálněji a zabývat se například i situacemi, které jsou v protikladu s naší pracovní teorií o příčině našeho chování (Baron, 2000).

Samotné usuzování o příčinách je poměrně náročným a problematickým procesem, protože:

- a) naše **chování ovlivňuje celá řada faktorů** (geny, výchova, vzdělání, kultura, aktuální nálada, situační faktory) a může být obtížné (či nemožné) najít ty, které jsou pro dané chování rozhodující a v jaké míře;
- b) na usuzování o příčinách konkrétního chování mají vliv nejen dostupné informace a způsob našeho usuzování, ale i naše přesvědčení o tom, jací jsme, aktuální nálada, hodnota daného jednání, obranné mechanismy apod. (Augoustinos, Walker, Donaghue, 2006);
- c) mnohé vlivy, které působí na naše chování, si **neuvědomujeme**, uvědomujeme částečně, popřípadě si je uvědomujeme iluzorně (Bargh, 2007; Wegner, 2005);
- d) **kauzální řetězec** vedoucí k našemu chování může být dlouhý a mít mnoho úrovní. Pak je otázkou, kterou příčinu hledáme. Je příčinou nůž, který byl v kuchyni, když manželka jej zvedne a vrhne se na manžela? Je příčinou manželova chronická opilost a neschopnost se věnovat rodině? Nebo manželčino rozhodnutí vzít si manžela, ačkoliv věděla, koho si bere?;
- e) často **nemáme dostatek času ani kapacitu** zabývat se všemožnými vlivy na naše chování. Proto je zvažování mnoha alternativ spíše ideálem, kterému se někdy přibližujeme, ale běžně využíváme spíše hrubších, ale efektivnějších heuristik (Baron, 2000; Tversky, Kahneman, 1982);
- f) **korelace není příčina**, i když kauzalita je jedním z možných vysvětlení korelace (Baron, 2000). Již Hume (1748; in Bargh, 2005) píše, že lidé nemohou přímo pozorovat příčiny, ale pouze si mohou všimnout, co určitému chování předchází. Příčinnost je tedy vždy pouze interpretací a lehce se může objevit jiný vliv, který našemu chování předcházel a naše chování způsobil, ale my si jej neuvědomujeme;
- g) **způsob jakým usuzujeme** o příčinách našeho chování **je značně závislý** na našem vzdělání, způsobu našeho myšlení, důležitosti daného chování, formulaci otázky, kterou si položíme, i na důvodu, proč se danou příčinu chceme dozvědět – kvůli sobě, našemu blízkému, výzkumníkovi, terapeutovi (White, 1992; Hilton, 1990; Baron, 2000);
- h) lidé příčiny svého chování často znají a mají je „**připraveny**“ z **dřívější doby**. Pokud není chování neobvyklé či velmi důležité, nejspíše **o příčinách nebudou uvažovat** (Augoustinos, Walker, Donaghue, 2006; Tourangeau, Rips, Rasinski, 2000).

Znalost možných vlivů na naše chování je pro nás důležitá při výběru mezi různými alternativami, pro naši hodnotovou orientaci, pocit vlastní a cizí zodpovědnosti i prožitek úspěchu (Wegner, 2002; Dennet, 2008; Shariff, Schooler, Vohs, 2008; Pinker, 2008). Z těchto důvodů pro nás může být cenné tuto znalost prohlubovat a dozvídat se více o zdrojích, které pro usuzování o příčinách využíváme, i o samotném způsobu našeho uvažování o příčinách (a jeho vlivu na náš život).

<sup>2</sup> Herbert Simon poukazuje na to, že často používáme jednoduché taktiky, triky (heuristiky), jak se dostat efektivně k našemu cíli. Jednou z možností je, že si zvolíme aspirační úroveň (nemusíme si uvědomovat), a poté se spokojíme s tím prvním, co této úrovni odpovídá (satisfy). Jindy může být tento proces i náročnější (1957, in Gigerenzer, Czerlinski, Martignon, 2002).

V rámci tohoto textu budu vycházet převážně z osobního pohledu jedince, jakým způsobem může usuzovat o příčinách svého chování. Příčiny (vlivy) je proto třeba považovat za atribuované – tzn. za vlivy, o kterých se člověk domnívá, že jsou příčinou jeho chování, ať už to odpovídá skutečnosti či je to iluzorní přesvědčení.

## Zdroje informací o příčinách našeho chování

Možností, jak se o příčinách našeho chování něco dozvědět, je nepřeberné množství. Některé ze zdrojů jsou přístupné pouze nám (např. naše pocity, myšlenky, vzpomínky), jiné i ostatním lidem (např. pozorování našeho chování a co mu předchází). Někdy je jednoduché najít příčinu chování, např. při výběru jídel z menu, kde nám dvě ze tří jídel nechutnají. V jiných případech (rozhodování, jakou dáme studentovi známku), to je mnohem složitější, neboť si můžeme uvědomovat více možných příčin (efekt hodnocení předchozích studentů, sympatie ke studentovi, naše nálada...), které se mohou lišit i být v opozici. Kterému zdroji pak ale věřit? Pro přiblížení vše uvedu na smyšleném příkladu, který budu dále rozvíjet ke konci každé následující podkapitoly a v závěrečné podkapitole jej shrnu:

*Vysokoškolský učitel zkouší ústně studenta z obecné didaktiky. Student odpovídá na všechny otázky víceméně správně a blízce tomu, co učitel sám přednáší. Učitel se nakonec rozhoduje, že studentovi dá „D“ (z možností A: výborně až F: nevyhověl). Student se zdá být nemile překvapen. Učitel své rozhodnutí uvádí tím, že student sice odpověděl celkem adekvátně na všechny otázky, ale aby mu mohl dát lepší známku, musel by projevit více snahy, mít více načteno a lépe diskutovat. Student odchází. Učitel si po chvíli všimne, že na hodnocení tohoto studenta nemůže zapomenout.*

V následujícím přehledu se pokusím systematizovat některé ze zdrojů, které používáme při usuzování o příčinách vlastního chování a zamyslet se nad jejich důvěryhodností. V běžném životě bývají některé zdroje vzájemně provázány a může být těžké určit, zdali jde například o osobní teorii či sdílenou kauzální teorii (jejich názvy jsou inspirovány Wilson, 2002; Nisbett, Wilson 1977).

## Osobní znalosti

K těmto znalostem máme privilegovaný introspektivní přístup. Pokud se o ně nepodělíme, nebo se nedají odpozorovat z našeho chování, zůstávají pouze nám. Jde o myšlenky, osobní preference, náladu, vzpomínky apod. Osobní znalosti jsou cenným, obvykle nenahraditelným zdrojem informací o vnitřním prožívání člověka. Tato jedinečnost a privilegovanost je ovšem nečiní více pravdivými a přesnými, než jiné zdroje informací o nás. Jak píše William James (1890, s. 191), „introspekce je obtížná a omylná, a tato nesnáze je spojena s jakýmkoliv pozorováním“. Mnohé procesy a stavy si navíc neuvědomujeme či uvědomujeme pouze částečně či iluzorně (Wilson, Dunn, 2004; Wilson, 2002; Bargh, 2007).

Osobní znalosti obvykle považujeme za ten nejdůležitější zdroj (Wilson, 2002). Není se čemu divit. Je to zdroj nám nejbližší, nejautentičtější. Nikdo přeci nemůže popírat naše pocity nebo myšlenky, které právě máme v hlavě. Jen my sami můžeme znát vnitřní pohnutí k tomu, proč jsme dali studentovi „D“. Tento pocit, že autentičnost a přímota zdroje

rovná se také pravdivost, přesnost apod. je ovšem zrádný, což si lidé sice uvědomují, ale obvykle více u ostatních, než u sebe. E. Pronin a M. Kugler (2007) například zjistili, že osobní znalosti získané introspekci máme tendenci přeceňovat, na rozdíl od pozorování našeho chování – čili toho, jak se ve skutečnosti chováme a vyvozování závěrů z tohoto chování. U druhých lidí naopak upřednostňujeme pozorování chování a jejich introspektivním informacím tolik nevěříme. Zdá se tedy, že u ostatních nás tolik nezajímají vnitřní pohnutky, ale spíše jak se ve skutečnosti projevují (chovají). Stejně to je dle autorů také s podléháním haló efektu či základní atribuční chybou. Máme za to, že těmto jevům podléháme méně než ostatní, „průměrní“ lidé. V jiném výzkumu (Pronin et al, 2001) se ukázalo, že míváme pocit, že se známe o něco lépe, než se (v průměru) znají naši vrstevníci.

Problematičnost osobních znalostí není naštěstí obvykle tak velká. Pokud od nich nebudeme očekávat příliš, budou pro nás užitečným zdrojem (Wilson, 2003)<sup>3</sup>.

**Osobní znalosti učitele:** *Cítí, že se něco děje, neboť obvykle brzy na zkoušení zapomíná. Možná bylo „D“ příliš špatné hodnocení, neboť student toho řekl hodně. Před zkoušením dotyčného studenta dal několika studentům „E“ a nebyl si úplně jistý, zda z milosti či oprávněně. Student mu nebyl moc sympatický. Vadilo mu, že student říkal vše, jakoby to říkal on sám. Učitel si nevšiml nějaké invence, osobního vkladu. Učitel se cítí unavený, neboť v noci dobře nespal. Také si zakládá na tom, že se snaží hodnotit maximálně objektivně.*

### Osobní teorie

Do této kategorie spadají různé osobní teorie o tom, proč se chováme určitým způsobem. Tyto teorie mohou vznikat mnoha způsoby. Můžeme jednoduše věřit, že nás něco ovlivňuje, ačkoliv netušíme, jak jsme k tomu přišli. Další možností je sledování kovariance mezi chováním a tím, co mu přecházelo. Pokud se tato situace několikrát opakuje, vytvoříme si souvislost mezi těmito antecedenty a chováním. Kovarianční informace jsou tedy jakousi akumulovanou znalostí, jak reagujeme na různé podněty, z čehož usuzujeme na možné příčiny (Wilson, 2002; Nisbett, Wilson, 1977).

Druzí lidé, kteří nás dobře znají, mohou mít některé kovariance taktéž odpozorovány. Někdy dokonce lépe, neboť nejsou při pozorování „rušení“ (našimi) introspektivními informacemi, které mohou být zavádějící.

Potíží kovariančních informací je, že lidé v tvorbě reálných kovariancí poměrně snadno chybují. Stačí nám málo, obvykle tři až čtyři opakování, abychom si učinili v hlavě vztah mezi dvěma jevy, ačkoliv může jít stále o prostou náhodu. Tento fenomén se nazývá „zákon malých čísel“ a je falešnou variantou zákona velkých čísel a podléhají mu v běžném životě téměř všichni lidé (Tversky, Kahneman, 1982). Pro tvorbu kovariancí navíc nemáme obvykle vhodné podmínky. Naše chování, vlastnosti a emoce jsou často prchlivé, podobné jevy si jsou časově příliš vzdálené, mnohé zapomeneme a chování často předchází mnoho zdánlivě relevantních vlivů (Crocker, 1981; Wilson, 2002; Baron, 2000).

**Osobní teorie učitele:** *Učitel si uvědomuje, že nemá rád, když někdo říká přesně to samé, co on přednáší. Kdykoliv se to stane, má tendenci být naštvaný a zkoušet o něco*

<sup>3</sup> Problematikou introspektivních výpovědí se do hloubky zabývá např. Ericsson, Simon, 1993; Hurlburt, Schwitzgebel, 2007; Jack, Roepstorff, 2003, 2004. I když jsou introspektivní informace podrobeny ostré kritice, těžko si lze bez uspokojivé věrohodnosti představit například rozvoj v psychologii, neurologii, sociologii i dalších vědách (Baars, 2003; Eriksson, 2003; Wilson, 2003; Varela, Shear, 1999).

*tvrději. Když je nevyspalý, obvykle bývá v hodnocení opatrnější a mírnější, protože se bojí, aby nebyl nespravedlivý kvůli své indispozici.*

### **Sdílené kauzální teorie**

Sdílené kauzální teorie jsou časem nashromážděná a danou společností sdílená přesvědčení o tom, co zapříčiňuje naše chování. Známe je jak my, tak ostatní lidé v našem okolí. Jinými slovy můžeme říci, že jde o folkovou psychologii vysvětlování příčin našeho chování (Wilson, 2002; Nisbett, Wilson, 1977). Tyto teorie v běžném životě často využíváme, činí nám svět jasnějším, obvykle fungují a jsou blízké tomu, jakým způsobem si myslíme, že vnímáme, přemýšlíme či jednáme (Horgan, Woodward, 1999). V mnohém se tyto teorie blíží „vědeckým“ kauzálním teoriím, či jsou přímo zlidovělou variantou vědeckých poznatků (např. Freudovo nevědomí). V jiných případech, zejména těch méně intuitivních či korespondujících s našimi prožitky, se sdílené kauzální teorie rozcházejí s vědeckými teoriemi (např. v důrazu na převahu vědomých faktorů ovlivňujících naše chování; Wegner, 2005; Bargh, 2007). Tento rozdíl může být do značné míry umělý. Pro jedince je často důležitější to jedinečné, osobní a pro vědu kontrolované, poznatelné, vysvětlitelné – zajímají je proto i jiné příčiny (Laming, 2004). Na udržení sdílených kauzálních teorií se podílejí i rodiče (učitelé), kteří dle W. Lyonse (1986) nechtějí slyšet pravdivá vysvětlení, ale ta „správná“. Tím se u dítěte může posilovat vliv sdílených kauzálních teorií na úkor vlastního typu vysvětlení.

**Sdílené kauzální teorie učitele:** *Učitel si uvědomuje, že pokud by mu byl student sympatičtější, známka by lehce mohla být o stupeň lepší, i když se snaží sympatiím či antipatiím nepodléhat.*

### **Vědecké kauzální teorie**

Vědecké kauzální teorie nemusí být nutně jiné, nežli osobní či sdílené kauzální teorie. Mnohdy nám tyto teorie spíše jen potvrzují či zpřesňují to, co již víme. Na druhou stranu existuje mnoho poznatků, které ukazují, že se poměrně často v našich teoriích mýlíme a příčiny našeho chování si vysvětlujeme chybně. Příkladem může být základní atribuční chyba, podle které máme sklon přeceňovat osobní dispoziční faktory (Gilbert, Malone, 1995), efekt přihlížejícího, popisující tendenci nepomoci, pokud je okolo více lidí (Latané, Darley, 1968; Heřmanská, 2009) či výzkum konzumního chování, kdy si nejdříve koupíme krásnou levnou zeleninu (např. v Kauflandu) a poté o to více nakoupíme další věci (The Economist, 2008). Naše mysl zkrátka není schopna odhalit všechny možné vlivy, které na nás „nastraží“ výzkumníci či neustále se měnící prostředí. M. Hewstone (1989) poukazuje na fakt, že popularizací vědeckých konceptů lidé častěji tyto koncepty a teorie využívají při vlastním usuzování o příčinách – lidé se stávají amatérskými psychology a rozumí společnosti i sobě stále více skrze psychologické poznatky.

**Vědecké teorie učitele:** *Učitel studenta zná už z dřívějšíka a ví, že nepatří mezi ty nejlepší. Tentokrát toho ale řekl hodně. Učitelovo očekávání se mohlo projevit v otázkách, přísnosti i celkovém přístupu ke studentovi, jak zná z výzkumů o sebenaplňujících předpovědích (např. Rosenthal, 1991). Učitel také ví, že si mnoho vlivů na své hodnocení patrně vůbec neuvědomuje nebo mu v tom brání různé obranné mechanismy (Wilson, Dunn, 2004), což ho někdy vede k tomu, že dá raději o trošku lepší známku.*

### **Informace o nás od ostatních lidí**

Druzí lidé pro nás mohou být cenným zdrojem informací, protože mají menší tendenci podléhat našim introspektivním informacím či osobním teoriím (pokud nejde o naše dobré známé, kterým tyto informace sdělujeme). Druzí lidé si všímají našeho chování, situací, které chování předchází, znají stejné sdílené kauzální teorie, mohou se také pokusit vcítit do naší situace. Díky těmto zdrojům a celkovému menšímu zahlcení mohou v některých případech znát „reálné“ příčiny našeho chování dokonce lépe než my sami (Wilson, 2002). Druzí lidé (psychologové, kamarádi, lidé z vlaku) nám mohou nabídnout jinou perspektivu, mohou vidět evidentní příčiny, které my sami přehlídíme z důvodu zapomnění, represe či přesvědčení, že daný vliv nás nijak neovlivňuje (Wilson, Dunn, 2004; Bargh, 2007).

**Informace od ostatních, které se učitel dozvěděl:** *Někteří kolegové si myslí, že je příliš přísný. Skoro samé „E“ a jedno „D“ to ostatně potvrzují. Učitel sám si to nemyslí. Je sice možná přísnější než ostatní, rozhodně se ale snaží být spravedlivý. Někdy je učiteli vyčítáno, že něco řekne či se rozhodne dřív, než si to pořádně promyslí, což si učitel uvědomuje a snaží se, aby to tak bylo co nejméně.*

### **Příklad usuzování o příčinách vlastního chování**

*Možných způsobů, jak bude učitel usuzovat o příčině svého chování (hodnocení „D“) je mnoho, stejně jako informací, které mu mohou v tomto usuzování pomoci. Kdyby neměl po zkoušení žádný neobvyklý pocit a začal se věnovat jiné práci, nejspíše by se příčinou svého hodnocení dále nezabýval. Jelikož je pro něj spravedlnost při hodnocení velmi důležitá, věnuje svým pocitům náležitou pozornost. Za svým zdůvodněním hodnocení si stojí – student opravdu mohl projevit více snahy, mít více načteno i lépe diskutovat. V této chvíli by se mohl rozhodnout o věci dále nepřemýšlet a spokojit se s tímto vysvětlením. Jeho pocity ho však upozorňují, že tomuto vysvětlení (těmto příčinám svého chování) nejspíše sám úplně nevěří. Mnoho zdrojů informací o příčinách (např. předchozí zkoušení, nesympatie, únava, přísnost, sebenaplňující tendence) mu napovídají, že je důvod se obávat, že bylo hodnocení „D“ příliš tvrdé. Když si učitel celou situaci přehrává znovu v hlavě, vše mu zapadá a zdá se mu, že jím uváděné důvody sice byly oprávněné, ale nebyly jediné, které se na hodnocení podílely. Uvědomuje si i opačné tendence, které mohly hodnocení zlepšovat (např. snaha o objektivitu), ale argumenty proti se mu zdají být přesvědčivější. Absolutní jistotu mít učitel samozřejmě nikdy nebude, neboť si nemusel uvědomit všechny důležité vlivy ani jejich případný vliv nebo vybíral pouze ty příčiny, které se mu hodily (špatný pocit mohl například pramenit z lítosti ke studentovi a ne z příliš tvrdého hodnocení). Pokud celou událost v této chvíli uzavře, může se příště snažit být více opatrný, nerozhodovat se tak rychle a pokoušet se nepodléhat různým vlivům, snižujícím možnost být objektivním. Další možností je použít napříště test, čímž většinu problémů vyřeší, neboť představa úplně nepředpojatého ústního hodnocení je těžce realizovatelná.*

## **Jak lidé usuzují o příčinách svého chování, pokud neznají rozhodující (důležitou) příčinu svého chování**

V některých případech lidé neznají velmi důležitou nebo dokonce tu rozhodující příčinu svého chování. Neznalost může pramenit z postižení specifických oblastí mozku; neznalosti, že daný podnět na nás může působit; nevěnování pozornosti důležitému podnětu i nemožnosti daný podnět vnímat, neboť na nás působil podprahově. Jak takoví lidé usuzují o příčinách svého chování?

### ***Změny v chování si nevšimnou a nevypovídají o ničem***

Nejčastěji si patrně vůbec nevšimneme, že naše chování bylo ovlivněno. Čím bude naše chování více korespondovat s naším běžným chováním v podobných situacích, tím pravděpodobněji nezpozorujeme žádnou změnu a nebudeme mít důvod pátrat po možných vlivech na naše chování.

J. Bargh, M. Chen a L. Burrows (1996) dali participantům za úkol vyřešit úkol s přeházenými slovy, která měli správně gramaticky uspořádat (scrambled sentence test). Experiment měl tři verze (polovina slov byla ve všech verzích stejná). Neutrální verze obsahovala například slova „běžně, poslat, optimisticky, příležitostně“, slušná verze „oceňovat, trpělivě, citlivě, ustoupit“, nezdvořilá „odvážný, neslušně, protivný, obtěžovat“. Poté, co participant tento úkol vyřešil, měl dojít za experimentátorem, aby mu zadal další úkol. Když to udělal, experimentátor se jevil plně vytížen diskusí s dalším participantem (ve skutečnosti domluveným člověkem), který měl potíže druhý úkol vyřešit. Poté, co participant na sebe upozornil (či vypršel desetiminutový interval) mu byl zadán krátký anagram. Následně se ho zeptali, zda si myslí, že jej mohl úkol s přeházenými slovy ovlivnit ve zbytku experimentu. Žádný z participantů (N=34) nevedl, že by tento úkol mohl mít nějaký vliv na jeho/její chování. Závislou proměnnou zde bylo, jak dlouho bude participantovi trvat, než naruší experimentátorovu diskusí a požádá ho o další úkol. Ve slušné verzi byla průměrná doba 326s, v neutrální 519s a v nezdvořilé 558s. Autoři provedli ještě jeden podobný experiment (tamtéž), kde zjišťovali, jestli budou mít slova spojená se stárnutím vliv na rychlost chůze k výtahu po skončení experimentu. Participant (N = 30), kteří vyplňovali úkol s přeházenými slovy, který obsahoval slova jako „Florida, tradiční, starý, osamocení“ šli k výtahu pomaleji než participant, kteří úkol vyplňovali s neutrálními slovy (stárnutí: M = 8,3s; neutrální M = 7,3s). I v tomto případě se ptali výzkumníci, zdali mohla mít slova nějaký vliv na chování respondentů a pokud ano, jaký. Pouze jeden si byl vědom, že se slova často asociovala se stáráním, ale nebyl schopen předpovědět možný vliv.

Efekty, které se objevují ve výzkumech a využívající priming, obvykle nebývají příliš velké. V běžném životě na nás může podobných podnětů působit mnohem více a jejich efekty se mohou i potencovat či rušit navzájem. Důležitou informací z těchto výzkumů je také to, že se ukazuje nepodstatnost toho, jestli si člověk uvědomuje určitý podnět (test uspořádání slov) či nikoliv, ale zda si myslí, že na něj tento podnět mohl mít vliv. Pokud o vlivu není přesvědčen, podnět může být jak sublimální tak plně přístupný našemu vědomí a člověk ho nebude brát v potaz (Bargh, 2007).

D. Dutton s A. Aronem (1974) ukázali, že i naše emoce se dají lehce ošálit. Ve svém experimentu nechali přecházet muže přes visutý most vzbuzující aktivaci (strach) nebo přes obyčejný most a zjišťovali, jak moc bude sexuálního obsahu v Tématicko apercepčním testu (TAT), který muži vyplnili atraktivní studentce, jenž je o to následně požádala.



Po vyplnění dotazníku studentka utrhla kousek papíru a napsala na něj své telefonní číslo, kdyby se tázaný chtěl ještě na něco doptat. Ve shodě s předpoklady výzkumníků bylo mnohem více mužů, kteří udávali sexuální obsah v TAT ve skupině, která přecházela přes visutý most a tito muži také oproti kontrolní skupině vícekrát volali (devět ku dvěma). Výzkumníci si tento jev vysvětlují tím, že muži aktivaci (vzrušení) připisovali nejen mostu, ale také atraktivitě studentky (šlo v obou případech o stejnou studentku), která se tím zvýšila. V kontrolní skupině žádná předchozí aktivace nebyla, a proto byl nižší i počet mužů považujících studentku za atraktivní<sup>4</sup>.

### ***Přijdou na nějakou jinou možnou příčinu***

Pokud je pro lidi důležité uvažovat o příčině určitého chování, často přicházejí na jinou (uvědomovanou) možnou příčinu, která se jim jeví uspokojující (Baron, 2000). Příkladem může být úvodní citát ze Sacksovy knihy o panu Thompsonovi s Korsakovým syndromem. Stejný závěr přináší například i studie lidí s přeťatým corpus callosum – tzv. „split-brain“ studie (Gazzaniga, LeDoux, 1978) – nebo zkušenosti s lidmi, kteří v posthypnotické situaci udělají něco, co jim nařídil během hypnózy hypnotizér a zároveň jim to nebrání o příčinách svého chování vypovídat (Kratochvíl, 1999).

Samozřejmě jde o extrémní příklady. Většina lidí nemá přeťaté corpus callosum, tak špatnou paměť jako lidé s Korsakovým syndromem, ani není pod vlivem hypnózy. Tyto příklady nám ale názorně ukazují, jak by mohly vypadat výpovědi o příčinách, pokud bychom neznali rozhodující či velmi důležité příčiny našeho chování. Využívali bychom nejspíše klíčů, které nám poskytuje prostředí, ve kterém se nacházíme, nápověd, které nám dávají ostatní lidé či různých osobnějších či sdílených kauzálních teorií („Aha, dělám tohle. Toto lidé obvykle dělají, když...“). I když rozhodující příčinu neznáme, je možné, že bychom se k ní pomocí našeho usuzování mohli dostat.

I v běžném životě si lidé neuvědomují mnohé silné či rozhodující vlivy na jejich chování. Jeden z často citovaných experimentů provedli R. Nisbett a T. Wilson (1977). Domluvili se v oddělení punčoch jednoho obchodu a vyvěsili tam tabuli: „Průzkum spotřebitelského mínění – Které mají nejlepší kvalitu?“ Náhodně osloveným lidem dávali za úkol vybrat nejkvalitnější ze čtyř punčoch, které byly uspořádané horizontálně v řadě vedle sebe a ve skutečnosti byly naprosto shodné. Poté, co si lidé punčochy vybrali, se jich výzkumníci zeptali, proč dané punčochy považují za nejkvalitnější. První punčochy zprava byly vybrány více jak 3x častěji než např. první punčochy zleva. Zajímavé není to, že si lidé častěji vybírají věci napravo (což Wilson s Nisbettem věděli z předešlých výzkumů). Zajímavé je, že nikdo z respondentů (N = 52) jako důvod svého výběru nevedl pozici punčoch, ale kvalitu, ačkoliv právě pozice měla na výběr největší vliv. Tento fakt všichni popřeli i na přímý dotaz výzkumníků. Někteří se tvářili, že špatně rozuměli dotazu, příp. výzkumníky pokládali za podivíny.

Uvedené výzkumy ukazují, že i když neznáme některé klíčové vlivy na naše chování, nemusí nám to nutně bránit ve schopnosti o příčinách svého chování vypovídat (pokud jsme o to požádáni či k tomu máme sami nějaký důvod) a nalézat rozumně znějící odpovědi, zejména pak v případech, pokud si této neznalosti nejsme vědomi. Zdá se, že relevantních příčin se najde vždy dostatek, což problematizuje věrohodnost doptávání se po příčinách.

<sup>4</sup> Není důvod si myslet, že lidé běžně uvažují jako vědci. I když by někteří muži zpětně mohli připustit, že most mohl mít na ně vliv (podobné situace známe z katastrofických filmů i běžného života), mnohem přirozenější a také zajímavější jistě bylo přemýšlet o atraktivní studentce a možnosti se s ní setkat.

I když uvedené výzkumy znějí přesvědčivě, je možné interpretovat jejich výsledky odlišně. Je pravděpodobné, že lidé v daném výzkumu o příčinách svého chování (ani ostatních podobných výzkumech) nepřemýšleli – nemuseli k tomu mít důvod. Jestliže o motivech svého chování nepřemýšleli (bylo-li vědomé), je otázkou, co může výzkumník po určitém čase (někdy jde o minuty, jindy i delší dobu) zjistit. Pokud se zpětně ptáme lidí, co vše je napadalo, když se rozhodovali, obvykle už není přesnost výpovědí příliš velká nebo nám lidé řeknou, že už si to nepamatují (Ericsson, Simon, 1993)<sup>5</sup>. Obvykle se ale takto neptáme a zeptáme se lidí přímo, proč se chovali daným způsobem. Jelikož se výzkumníkům (terapeutům, žurnalistům apod.) lidé snaží většinou vyhovět, pátrají po nějakém rozumném vysvětlení svého chování – vzpomenou si například, jak reaguji v jiných podobných situacích. Taková výpověď je pak ale často konstruovaná více osobními či sdílenými teoriemi (jak to obvykle bývá) než specifickými myšlenkami, které měl daný člověk v konkrétní situaci. J. Baron (2000) se domnívá, že v případě punčoch nemuselo jít ani o chybu, neboť se dané punčochy mohly lidem zdát opravdu nejkvalitnější. Nebyli si sice vědomi tendence vybírat si věci spíše zprava, ale vybrali si ty nejkvalitnější, které byly vpravo. Odpověď, že rozhodující byla kvalita, je tedy z jejich úhlu pohledu správná. Správná je navíc i z hlediska objektivního. Tyto punčochy byly opravdu nejkvalitnější, protože všechny byly stejně „nejkvalitnější“.

Situací, kdy nevíme, proč se chováme určitým způsobem, je v našich životech poměrně mnoho (Bargh, 2007; Wegner, 2005). Nutně proto často tápeme mezi různými příčinnými teoriemi našeho chování, nebo se, pokud nejde o něco hodně důležitého, spokojíme s tím, že opravdu netušíme. Netužit příčinu svého chování může být pro nás nepříjemné, neboť kontrola vlastního chování je jedním ze znaků toho, že jsme lidmi a nejen velmi sofistikovanými roboty (Wegner, 2002). To nás může donutit pít se po možných příčinách, až na nějakou uspokojující přijdeme. Neznát příčinu svého chování může být také sociálně nežádoucí, a proto je třeba počítat s tím, že i když lidé netuší, mohou se – v případě, že jsou dotazováni – snažit si alespoň něco věrohodného vymyslet (Tourangeau, Rips, Rasinski, 2000)<sup>6</sup>.

### Co přispívá k uvědomění důležitých vlivů na vlastní chování

Většinu podnětů, které na nás působí, a procesů odehrávajících se v našem mozku si neuvědomujeme a mnohé z nich si ani uvědomit nemůžeme, i kdybychom jim věnovali dostatečnou pozornost (Bargh, 2007; Wegner, 2005). Situace, během níž bychom si uvědomovali všechny možné podněty, které na nás působí, by byla neúnosná, neboť bychom byli neustále zavaleni spoustou (ne)užitečných informací a nebyli schopni si z té záplavy vybrat ty relevantní. Podobné je to i s našimi duševními procesy, které obvykle pracují dobře i bez naší vědomé kontroly. T. Wilson (2002) proto nevědomým procesům dává přívlastek „adaptivní“<sup>7</sup>. U velké části laické veřejnosti i některých odborníků se objevuje názor, že si neuvědomujeme spíše nižší mentální procesy (porozumění jazyku,

<sup>5</sup> Myšlení či mluvení nahlas (Ericsson, Simon, 1993) nebo jiným slovem kognitivní interview (Willis, 2005).

<sup>6</sup> Proto je vhodné lidi ujišťovat, že je běžné, že na tyto otázky nemusí znát odpověď. Že nás opravdu zajímá pouze to, čím si je člověk jistý, a není třeba, aby si něco vymýšlel. Lidé mají obecně tendenci být dobrými respondenty a vyhovět tazateli (Tourangeau, Rips, Rasinski, 2000).

<sup>7</sup> Nevědomými procesy zde myslím procesy, které nejsou přístupné našemu vědomí. Některé z nich si můžeme částečně či plně uvědomit (pokud jim věnujeme náležitou pozornost). Jiné jsou plně neuvědomované.

rozpoznání známého obličeje, propriocepci) a vyšší mentální procesy (rozhodování, hodnocení, myšlení) si obvykle uvědomujeme (Bargh, 2007; Wilson, 2002; Wegner, 2002). Dle tohoto pojetí (Bargh, 2007) bývají „vyšší vědomé procesy“ považovány za úmyslné, kontrolované, namáhavé a „automatické procesy“ (tedy ty nižší) za neúmyslné, nekontrolovatelné, snadné a mimo vědomí. Současný výzkum v oblasti sociální psychologie, kognitivní psychologie i neuro-věd ovšem ukazuje, že i vyšší procesy umějí fungovat bez vědomé kontroly (Bargh, 2005). J. Bargh (2007) ukazuje, že naše postoje mohou být aktivovány automaticky a mohou mít i vliv na naše chování. Kauzální atribuce se také obejde bez našeho vědomí (Gilbert, 1989). Utváření dojmů také probíhá částečně bez přítomnosti vědomí, neboť každý z nás je citlivý na určité chování a méně si naopak všímá jiného chování (Higgins, King, Mavin, 1982). Naše cíle mohou být aktivovány také nevědomě (Chartrand, Bargh, 1996). Lidé se tedy nepletou v tom, že nižší procesy si neuvědomujeme, ale v představě, že vyšší mentální procesy jsou obvykle plně uvědomované. Je sice pravdou, že si některé vyšší procesy uvědomuje, ale to neznamená, že jde o většinu vyšších procesů (např. kvůli kapacitě naší pozornosti), a že si uvědomujeme všechny důležité procesy úplně a přesně (Bargh, 2005, 2007).

Vědomé, kontrolované a časově náročné procesy potřebujeme pro komplexní zpracování, tam, kde nám naše automatické procesy nestačí nebo nás něco nutí se danou záležitostí hlouběji zabývat, například z důvodu posuzování, zda byla etická či nikoliv (Bargh, 2007). Vědomé uvažování i ostatní vědomé procesy jsou obvykle náročnější a nemají velkou kapacitu. V jednu chvíli můžeme vědomě zpracovávat pouze několik úkolů a často jsme schopni se soustředit pouze na jeden. Proto si můžeme tento „nadstandard“ dovolit pouze někdy. Taylor a Fiske (1978, in Bargh, 2007) zavedli termín kognitivní skrblik (cognitive miser), čímž chtěli poukázat na to, že lidé nepřemýšlejí obvykle moc namáhavě, pokud to není opravdu potřeba (více in Kahneman, Slovic, Tversky, 1982; Gilovich, Griffin, Kahneman, 2002; Baron, 2000). Pro méně namáhavé formy uvažování, rozhodování a hodnocení (heuristiky) svědčí i jejich efektivnost a relativní přesnost<sup>8</sup>.

Aby si lidé uvědomovali důležité vlivy (ať už vnitřní či vnější) na své chování, je třeba, aby byla splněna většina z následujících podmínek:

1. **relevantnost chování** – tomu, co je pro nás osobně důležité, věnujeme obvykle větší vědomou pozornost a více i déle o tom přemýšlíme. To je dobrým předpokladem pro přesnější retrospektivní vzpomínky (Ericsson, Simon, 1993; Bargh, 2007; Tversky, Kahneman, 1982). Pokud pro člověka dané chování nebylo nijak důležité, šance, že bude vědět něco podstatného o příčinách svého chování, je nižší;
2. **čas** – proto, abychom si mohli některé procesy uvědomit a vědomě je ovlivňovat, potřebujeme čas. V běžném životě máme dostatek času výjimečně. Často se musíme rozhodovat během krátké doby (někdy i ve stovkách milisekund) a pak se na našem chování více podílejí naše implicitní postoje, instinkty či naučené chování apod. (Payne, Jacoby, Lambert, 2005; Horváth, 2009). Čím více času máme na rozmyšlení se, jak se chovat, tím větší je šance prvotní automatickou tendenci (reakci) ovlivnit, ať už jejím zastavením<sup>9</sup> či pozměněním. S delším časem souvisí také poznatek z dotazní-

<sup>8</sup> Lépe je často se rozhodnout nějak v rámci daného časového či kapacitního omezení, než nijak. Heuristiky jsou k tomuto účelu ideální, protože často vedou i v rámci daných omezení k dobrým výsledkům. Proto je kritika lidského uvažování, že není dostatečně racionální, mnohdy pomýlená, neboť pokud bychom byli neustále racionální a zvažovali všechny dostupné informace, daleko bychom se nedostali. Často používanými heuristikami je např. reprezentativost a dostupnost (Baron, 2000; Gilovich, Griffin, Kahneman, 2002; Kahneman, Slovic, Tversky, 1982; Shah, Oppenheimer, 2008).

<sup>9</sup> Libetovo stop – zastavení určitého chování předtím, než nastane, které popsali B. Libet (2006, in Roediger, Goode, Zaroomb, 2008).

kových šetření, kdy se zjistilo, že pokud je otázka delší, lidé pak také podávají kvalitnější odpovědi, neboť mají delší čas si je promyslet (Tourangeau, Rips, Rasinski, 2000);

3. **kapacita** – kapacita vědomého zpracování je značně omezená (Baumeister, Bratslavsky, Muraven, Tice, 1998). V životě je normální informační přebytek, nedostatek času i různé rušivé vlivy. Můžeme se proto oprávněně domnívat, že v běžném životě, na rozdíl od „laboratoře“, bude nedostatečná kapacita vědomého zpracování hrát častější roli a jejich roli převezmou automatictější procesy;
4. **trénink** – kdo více a důkladněji reflektuje své chování, je zvyklý o svých motivech přemýšlet, sleduje kovarianci mezi chováním a tím, co mu předchází, ten bude také obvykle schopen se věrohodněji vyjádřit o příčinách svého chování. Z tohoto hlediska můžeme říci, že ne každý člověk je stejně dobrým znalcem svého života a stejně dobrým výzkumným respondentem (Tourangeau, Rips, Rasinski, 2000);
5. **znalost, že na nás něco může působit** – pokud netušíme, že by na nás něco mohlo působit, nebudeme tento podnět brát v potaz (Bargh, 2007);
6. **vzdělání, světonázor** – vzdělání, představy o tom, proč se chováme daným způsobem, filozofické názory atd. se značně projevují v usuzování o příčinách chování (Dweck, Molden, 2008). Jelikož je možných příčin téměř vždy větší počet, způsob našeho usuzování a naše názory a preference se nutně musí projevit minimálně ve výběru, kterými vlivy se budeme zabývat a kterými nikoliv.

### Význam znalosti příčin našeho chování

Znalost příčin našeho chování není důležitá pouze pro naše sebepoznání či prohloubení poznatků o lidských motivech. Pokud máme pocit, že jsme jednali svobodně, míváme za toto chování také větší pocit zodpovědnosti, můžeme cítit úspěch apod. (Wegner, 2002; Shariff, Schooler, Vohs, 2008). Svobodnou vůli lidé dle D. Wegnera (2005) zažívají ve chvílích, kdy a) se myšlenka, že něco budeme dělat, objeví před samotným jednáním, b) myšlenka a následující jednání jsou podobné a c) vztah mezi myšlenkou a jednáním je bez dalších uvědomovaných příčinných vlivů. Tento proces nazývá Wegner „zdánlivou duševní příčinností“, čímž chce vyzdvihnout, že lidé nevnímají přímo kauzalitu a jde vždy o interpretační proces. Naše poznání skrze tento proces se často shoduje se skutečnou příčinností a v běžném životě nám obvykle dobře slouží. Můžeme se i plést, neboť, jak bylo uvedeno výše, naše zdroje o příčinách nejsou neomylné, stejně jako způsob usuzování o nich.

I když může být pocit svobodné vůle iluzorní<sup>10</sup>, důsledky tohoto pocitu rozhodně iluzorní nejsou. Tento pocit mimo jiné ovlivňuje (Wegner, 2002; Shariff, Schooler, Vohs, 2008; Dweck a Molden, 2008; Dennet, 2008):

- a) **pocit úspěchu**. Student jde na zkoušku. Vše si pečlivě připravil, ale profesor nakonec nemá čas a jelikož tuší, že jde o dobrého studenta, tak mu dá A, ačkoliv ho vůbec nezkoušel. Jak se bude asi student cítit? Bez pocitu, že za svůj výsledek mohl, že si ho zasloužil, pocit úspěchu obvykle nepřijde;
- b) **mít život ve svých rukou** – tento pocit úzce souvisí s předchozím. Pokud jsme přesvědčeni, že jsme se o něco zasloužili naší vůlí, pílí a máme život ve svých rukou, jsme obvykle spokojenější, aktivnější, zdravější a úspěšnější (Wegner, 2002; Bandura, 1997);

<sup>10</sup> Wegnerova kniha z roku 2002 se jmenuje *The Illusion of Conscious Will* (Iluze vědomé vůle). Tématu pocitu svobodné vůle chci věnovat samostatný článek.

- c) **pocit zodpovědnosti, morálnost** – Obvykle se cítíme být více zodpovědní za to, co uděláme vědomě. Pokud se nám něco nepovede nešťastnou náhodou, či někomu nechtě ublížíme, cítíme se sice vinni, ale ne tak moc, jako kdyby šlo o záležitost vědomě plánovanou (jestliže nemáme poruchu osobnosti). Podobně uvažuje i trestní právo v mnoha zemích, včetně naší. Subjektivní stránka trestného činu, čili jedincův „osobní vklad“ má vliv na to, jaký trest u nás pachatel dostane. Zjišťuje se úmysl (přímý či nepřímý); zdali šlo o nedbalost (vědomou, neuvědomovanou); jestli pachatel svého činu lituje či nikoliv; byl v době páchání trestného činu příčetný apod. Celý proces je velmi náročný, neboť si pachatel může vymýšlet, a nemusí si být sám vědom všech motivů, které ho k činu vedly. D. Wegner (2002, s. 336) uvádí děsivou výpověď jednoho ze dvou chlapců, kteří zapříčinili na své škole smrt pěti lidí: „Opravdu jsem nechtěl nikomu ublížit... cítím tu samou bolest, jako vy všichni. Ztratil jsem přátele, stejně jako vy. Jediným rozdílem je, že jsem byl tím, kdo zabíjel.“;
- d) **pocit smyslu našeho chování** – pokud nemáme pocit, že jsme schopni naše chování ovlivnit, může se pak také ztrácet smysl tohoto chování (Shariff, Schooler, Vohs, 2008).

## Závěr

Pro usuzování o příčinách chování není podstatné, zda jsme si daný podnět uvědomili, či nikoliv, ale to, zda věříme, že tento podnět může na nás působit (Bargh, 2007). Pokud se tedy budeme dozvídat více o tom, jak jsme ovlivňováni, budeme také mít lepší možnost se rozhodnout, jestli se necháme ovlivnit. Některé vlivy na naše chování mohou být ovšem příliš silné a je dobré vědět, že se nám nemusí podařit jim odolat (např.: Milgram, 1963; Haney, Banks, Zimbardo, 1973; účast v reality show Big Brother).

Zdrojů informací, které můžeme pro naše usuzování využít, je nepřeborné množství. Proto obvykle nevyužíváme všech dostupných zdrojů, ale pouze některých, kterým více věříme. Často jde o informace získané introspekci, které se nám jeví jako nejvíce důvěryhodné, neboť máme tyto informace z „první ruky“. Pokud jde ale o něco důležitého, neměli bychom se spoléhat pouze na tyto informace, neboť jejich přesnost může být rozličná, a to i v případě, když máme pocit, že příčinu známe úplně jistě (Wegner, 2002; Wilson, 2002).

Mnohým chováním se nijak nezabýváme a zpětné usuzování, proč jsme se tak chovali, může být velmi zavádějící. Často pak vypovídáme spíše na základě představy o našem typickém chování a typických příčinách či pomocí sdílených kauzálních teorií v naší společnosti (Nisbett, Wilson, 1977; Wilson, 2002).

Usuzování o příčinách není stejné, jestliže usuzujeme sami pro sebe nebo na přání (dotaz) někoho jiného. Pro usuzování z osobních důvodů máme vždy nějakou důležitou pohnutku – něco nás trápí, nejsme si jisti vhodností našeho chování atd. To, na co přijdeme, je pak mnohem důležitější, nežli fakt, zda jde o objektivní příčinu našeho chování, či je tato příčina iluzorní. Pro výzkumníka, terapeuta či druhého člověka mohou být relevantní jiná vysvětlení našeho chování než pro nás a naše výpovědi mohou ovlivňovat další faktory jako například sociální žádoucnost, kontextuální nápovědy či způsob dotazování (Baron, 2000; Tourangeau, Rips, Rasinski, 2000).

D. Myers (2008) si všímá zajímavého jevu, že máme tendenci oceňovat více jednání, při kterém si lidé plně neuvědomují, co je k němu vedlo, případně oceňovat „nevypočitatelné“ chování. „Carnegie heroism awards“ se například nedávají těm, kteří zachránili

příbuzné, jelikož zachránit příbuzné není považováno za tolik hrdinské jako obětovat se pro někoho cizího. Myers se domnívá, že pokud bychom měli úplnou znalost, co lidi vede k jejich jednání, dávali bychom ocenění za okolnosti, podmínky a objektivní obtížnost. I když je to stanovisko na první pohled skeptické, mnohdy by jistě přineslo spravedlivější hodnocení našeho chování, protože nakonec je stejně nejdůležitější, jak se k sobě navzájem chováme, než to, do jaké míry si příčiny vlastního chování uvědomujeme, a jak o nich usuzujeme.

## Literatura

Augoustinos, M., Walker, I. & Donaghue, N. (2006). *Social cognition. An integrated introduction* (2nd ed.). London: Sage.

Baars, B. J. (2003). How brain reveals mind: neural studies support the fundamental role of conscious experience. In A. Jack & A. Roepstorff (Eds.), *Trusting the subject? The use of introspective evidence in cognitive science*. Vol. 1 (100-114). Thorverton: Imprint Academic.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: the exercise of control*. New York: Freeman.

Bargh, J. A., Chen, M. & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 2, 230-244.

Bargh, J. A. (2005). Bypassing the will: toward demystifying the nonconscious control of social behavior. In R. R. Hassin, J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *The new unconscious* (37-58). New York: Oxford University Press.

Bargh, J. A. (2007). Social psychological approaches to consciousness. In P. D. Zelazo, M. Moscovitch & E. Thompson (Eds.), *The Cambridge Handbook of consciousness* (553-567). New York: Cambridge University Press.

Baron, J. (2000). *Thinking and deciding* (3rd ed.). Cambridge: Cambridge University Press.

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego-depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1252-1265.

Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1996). Automatic activation of social information processing goals: nonconscious priming reproduces effects of explicit conscious instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 464-478.

Crocker, J. (1981). Judgment of covariation by social perceivers. *Psychological Bulletin*, 90 (2), 272-292.

Dennet, D. M. (2008). Some observations on the psychology of thinking about free will. In J. Baer, J. C. Kaufman & R. F. Baumeister (Eds.), *Are we free. Psychology and free will* (248-259). New York: Oxford University Press.

Dutton, D. G., & Aron, A. P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30 (4), 510-517.

- Dweck, C. S. & Molden, D. C. (2008). Self-theories: the construction of free will. In J. Baer, J. C. Kaufman & R. F. Baumeister (Eds.), *Are we free. Psychology and free will* (44-64). New York: Oxford University Press.
- Ericsson, K. A. & Simon, H. A. (1993). *Protocol analysis. Verbal reports as data* (rev. ed.). Cambridge: A Bradford Book. The MIT Press.
- Ericsson, K. A. (2003). Valid and non-reactive verbalization of thoughts during performance of tasks: Toward a solution to the central problems of introspection as a source of scientific data. *Journal of Consciousness Studies*, 10 (9-10), 1-18.
- Gazzaniga, M. & LeDoux, J. (1978). *Integrated Mind*. New York: Plenum.
- Gigerenzer, G., Czerlinski, J. & Martignon, L. (2002). How good are fast and frugal heuristics? In T. Gilovich, D. Griffin and D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment* (559-581). New York: Cambridge University Press.
- Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought*, (189-211). New York: Guilford.
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21-38.
- Haney, C., Banks, C., & Zimbardo, P., (1973). Interpersonal dynamics in a simulated prison. *International Journal of Criminology & Penology*, 1(1), 69-97.
- Heřmanská, L. (2009). *Bystander effect ve virtuálním světě World of Warcraft*. Nepublikovaná diplomová práce. Masarykova univerzita.
- Hewstone (1989). *Causal attribution: from cognitive processes to collective beliefs*. Oxford: Blackwell.
- Higgins, E.T., King, G. A., & Mavin, G. H. (1982). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 35-47.
- Hilton, D. J. (1990). Conversational processes and causal explanation. *Psychological Bulletin*, 107, 1, 65-81.
- Horgan, T. & Woodward, J. (1999). Folk psychology is here to stay. In W. G. Lycan (Ed.). *Mind and Cognition* (271-286). Malden: Blackwell.
- Horváth, J. (2009). *Rasové předsudky u policistů*. Nepublikovaná diplomová práce. Masarykova univerzita.
- Hurlburt, R. T. & Schwitzgebel, E. (2007). *Describing inner experience? Proponent meets skeptic*. Cambridge: A Bradford Book. The MIT Press.
- Jack, A. & Roepstorff, A. (Eds.). (2003). *Trusting the subject? The use of introspective evidence in cognitive science. Vol. 1*. Thorverton: Imprint Academic.

- Jack, A. & Roepstorff, A. (Eds.). (2004). *Trusting the subject? The use of introspective evidence in cognitive science. Vol. 2.* Thorverton: Imprint Academic.
- James, W. (1890). *The principles of psychology* [online]. [cit. 10-03-2008]. Dostupné z WWW: <<http://psychclassics.yorku.ca/James/Principles/prin7.htm>>
- Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Kratochvíl, S. (1999). *Experimentální hypnóza* (2. přeprac. vyd.). Praha: Academia.
- Laming, D. R. J. (2004). *Understanding human motivation: what makes people tick?* Malden: Blackwell Publishing.
- Darley, J. M. & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8(4), 377-383.
- Lyons, W. (1986). *The Disappearance of Introspection.* Cambridge: A Bradford Book. The MIT Press.
- Milgram, S. (1963). Behavioral Study of obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371-378.
- Myers, D. G. (2008). Determined and free. In J. Baer, J. C. Kaufman & R. F. Baumeister (Eds.), *Are we free. Psychology and free will*, 32-43. New York: Oxford University Press.
- Nisbett, R. E. & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know. Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84 (3), s. 231-259.
- Simon, H. (1957). *Models of man: Social and rational.* New York: Wiley.
- Shariff, A. F., Schooler, J. & Vohs, K. D. (2008). The hazards of claiming to have solved the hard problem of free will. In J. Baer, J. C. Kaufman & R. F. Baumeister (Eds.), *Are we free. Psychology and free will* (181-204). New York: Oxford University Press.
- Payne, B. K., Jacoby, L. L., & Lambert, A. J. (2005). Attitudes as accessibility bias: dissociating automatic and controlled components. In R. Hassin, J. Bargh, J. & Uleman (Eds.), *The new unconscious* (393-420). New York: Oxford University Press.
- Pinker, S. (2008). The fear of determinism. In J. Baer, J. C. Kaufman & R. F. Baumeister (Eds.), *Are we free. Psychology and free will* (311-324). New York: Oxford University Press.
- Pronin, E. & Kugler, M. B. (2007). Valuing thoughts, ignoring behavior: The introspection illusion as a source of the bias blind spot. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 565-578.
- Pronin, E., Kruger, J., Savitsky, K. & Ross, L. (2001). You don't know me, but I know you: asymmetric assessment of insight into self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 639-656.
- Roediger, H. R., Goode, M. K. & Zoromb, F. M. (2008). Free will and the control of action. In J. Baer, J. C. Kaufman & R. F. Baumeister (Eds.), *Are We Free. Psychology and Free Will* (205-225). New York: Oxford University Press.



- Rosenthal, R. (1991). Teacher expectancy effects: A brief update 25 years after the Pygmalion experiment. *Journal of Research in Education*, 1, 3-12.
- Sacks, O. (1993). *Muž, který si pletl manželku s kloboukem a jiné klinické povídky* (orig. The man who mistook his wife for a hat and other clinical tales, 1983; přel. A. Čechová). Praha: Mladá fronta.
- Shah, K. A. & Oppenheimer, D. M. (2008). Heuristics made easy: An effort-reduction framework. *Psychological Bulletin*, 134, 2, 207-222.
- The Economist (2008). In Jak mozek nakupuje. *Respekt*, 52, 1, 34-36.
- Taylor, S. E., & Fiske, S. T. (1978). Saliency, attention, and attribution: Top of the head phenomena. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 11 (249-288). New York: Academic Press.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1982). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. In D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (3-22). Cambridge: Cambridge University Press.
- Tourangeau, R., Rips, L. J. & Rasinski, K. (2000). *The psychology of survey response*. Oxford: Oxford University Press.
- Varela, F. & Shear, J. (Eds.). (2002, second reprint, orig. 1999). *From view from within. First-person approaches to the study of consciousness*. Thoverton: Imprint Academic.
- Wegner, D. M. (2002). *The illusion of conscious will*. Cambridge: A Bradford Book. The MIT Press.
- Wegner, D. M. (2005). Who is the controller of controlled processes? In R. R. Hassin, J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *The new unconscious* (19-36). New York: Oxford University Press.
- White, P. A. (1992). Causal powers, causal questions, and the place of regularity information in causal attribution. *British Journal of Psychology*, 83, 161-188.
- Willis, G. B. (2005). *Cognitive interviewing. A tool for improving questionnaire design*. Thousand Oaks: Sage.
- Wilson, T. D. (2002). *Strangers to ourselves. Discovering the adaptive unconscious*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wilson, T. D. (2003). Knowing when to ask. *Journal of Consciousness Studies*, 10, 131-140.
- Wilson, T. D. & Dunn, E. W. (2004). Self-knowledge: its limits, value, and potential for improvement. *Annual Review of Psychology*, 55, 493-518.
- Zvolský, P. & Raboch, J. (Eds.). (2001). *Psychiatrie*. Praha: Galén.

**O autorovi:** Mgr. Aleš Neusar pracuje v současnosti jako odborný pracovník v Institutu výzkumu dětí, mládeže a rodiny Fakulty sociálních studií Masarykovy univerzity v Brně. Zajímá se o téma introspekce, psychologie dotazování, výzkumná metodologie, prevence sociálně nežádoucích jevů na školách a kvalita výuky psychologie. Do konce roku 2007 pracoval jako psycholog v Poradně pro rodinu v Olomouci a pro projekt „A nebo...“ na Katedře psychologie FF UP v Olomouci, který vzdělával metodiky prevence na ZŠ a SŠ.

**Kontaktní údaje:**

e-mail: [neusar@fss.muni.cz](mailto:neusar@fss.muni.cz)

adresa: Institut výzkumu dětí, mládeže a rodiny, Fakulta sociálních studií MU, Joštova 10  
602 00 Brno

---

Neusar, A. (2009). Jaké zdroje informací používáme při usuzování o příčinách vlastního chování. *E-psychologie* [online]. 3(2), 22-39 [cit. vložít datum citování]. Dostupný z WWW: <<http://e-psycholog.eu/pdf/neusar.pdf>>. ISSN 1802-8853.