



Soutěž psychologických prací
Katedra psychologie
FSS MU

SOUTĚŽNÍ TEXT

**M A S A R Y K O V A
U N I V E R Z I T A**

FAKULTA SOCIÁLNÍCH STUDIÍ

**Vplyv generalizovanej
interpersonálnej dôvery na
vzťah medzi vnímanou
motiváciou pomáhajúceho a
stavovou vd'ačnosťou
príjímateľa pomoci**

Bakalářská práce
JANA ONDREJKOVÁ

Vedoucí práce: Mgr. Jana Fikrlová

Katedra psychologie
Program Psychologie

Brno 2025

MUNI
FSS

Bibliografický záznam

Autor:	Jana ONDREJKOVÁ Fakulta sociálných štúdií Masarykova univerzita Katedra Psychológie
Název práce:	Vplyv generalizovanej interpersonálnej dôvery na vzťah medzi vnímanou motiváciou pomáhajúceho a stavovou vďačnosťou prijímateľa pomoci
Studijní program:	Psychologie
Vedoucí práce:	Mgr. Jana Fikrlová
Rok:	2025
Počet stran:	65
Klíčová slova:	Generalizovaná interpersonálna dôvera, dispozičná vďačnosť, stavová vďačnosť, autonómna motivácia, kontrolovaná motivácia, prosociálne správanie, pomoc

Bibliographic record

Author: Jana ONDREJKOVÁ
Faculty of Social Studies
Masaryk University
Department of Psychology

Title of Thesis: The effect of generalized interpersonal trust on the relationship between the perceived motivation of the helper and the helpee's state gratitude

Degree Programme: General Psychology

Supervisor: Mgr. Jana Fikrlová

Year: 2025

Number of Pages: 65

Keywords: Generalized interpersonal trust, dispositional gratitude, state gratitude, autonomous motivation, controlled motivation, prosocial behavior, help

Anotácia

Hoci bola v minulosti skúmaná súvislosť motivácie pomáhajúceho so stavovou vďačnosťou, doterajšie štúdie nezohľadnili vplyv generalizovanej interpersonálnej dôvery na tento vzťah. Cieľom tejto štúdie bolo preskúmať, ako generalizovaná interpersonálna dôvera moderuje vzťah medzi vnímanou motiváciou pomáhajúceho a stavovou vďačnosťou príjemcu pomoci. Na základe teórie sebadeterminácie bolo 858 participantov ($M_{vek} = 29,12$; $SD = 12,8$; vekové rozpätie = 18 - 80; 69,7% ženy; 68% slovenská národnosť) rozdelených do podmienok autonómnej alebo kontrolovanej motivácie pomoci v dotazníkovej experimentálnej štúdii. Na základe prečítaných scenárov boli merané uvedené konštrukty. Výsledky ukázali, že generalizovaná interpersonálna dôvera moderuje vzťah medzi vnímanou motiváciou pomoci a stavovou vďačnosťou príjemcu. U osôb s nízkou úrovňou generalizovanej interpersonálnej dôvery poskytnutá pomoc z autonómnej motivácie narušuje očakávania o správaní druhých, čo vedie k silnejšej emočnej reakcii. Typ motivácie tak na tieto osoby vplýva viac. Naopak, u ľudí s vysokou generalizovanou interpersonálnou dôverou je pomoc v súlade s ich očakávaniami a vnímaním druhých ako prirodzene dobrých a nápomocných. Rozdiel vo vďačnosti medzi podmienkami preto nie je tak výrazný. Tieto zistenia majú dôležité praktické implikácie pre psychologickú a sociálnu prácu, kde u klientov s nízkou generalizovanou interpersonálnou dôverou môže byť obzvlášť dôležité, aby vnímali motiváciu pomáhajúceho ako úprimnú a vnútorne motivovanú.

Abstract

Although the relationship between the helper's motivation and state gratitude has been previously studied, past research has not considered the role of generalized interpersonal trust in this relationship. The aim of this study was to examine how generalized interpersonal trust moderates the relationship between the perceived motivation of the helper and the recipient's state gratitude. Based on self-determination theory, 858 participants ($M_{age} = 29,12$; $SD_{age} = 12,8$; age range = 18–80; 69,7% women; 68% Slovak nationality) were randomly assigned to conditions of either autonomous or controlled motivation to help in a questionnaire experimental study. Based on read scenarios the aforementioned constructs were measured. The results showed that generalized interpersonal trust moderates the relationship between perceived motivation to help and the recipient's state gratitude. Among individuals with low levels of generalized interpersonal trust, autonomous motivation to help disrupts their expectations about others' behavior, leading to a stronger emotional reaction. Therefore particular motivation to help has a greater impact on them. On the other hand, individuals with high levels of generalized interpersonal trust perceive help as consistent with their expectations and view of others as naturally good and helpful, resulting in smaller differences in state gratitude between conditions. These findings have important practical implications, especially for psychological and social work, where among clients with low trust, it may be particularly important that the helper's motivation is perceived as sincere and intrinsically motivated.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma **Vplyv generalizovanej interpersonalnej dôvery na vzťah medzi vnímanou motiváciou pomáhajúceho a stavovou vďačnosťou prijímateľa pomoci** zpracovala sama. Veškeré prameny a zdroje informací, které jsem použila k sepsání této práce, byly citovány v textu a jsou uvedeny v seznamu použitých pramenů a literatury.

V Brně 4. května 2025

.....
Jana ONDREJKOVÁ

Pod'akovanie

V prvom rade by som chcela poďakovať mojej vedúcej, paní Mgr. Jane Fikrlovej za jej čas, ochotu a energiu, ktorú mi venovala pri písaní tejto práce. Jej trpezlivosť a podpora boli pre mňa neoceniteľným prínosom. Zároveň by som chcela poďakovať môjmu manželovi a rodine za ich energiu pri písaní práce a podpore počas celého štúdia. Bez nich by táto práca nevznikla.

Obsah

Zoznam obrázkov	13
Zoznam tabuliek	14
1 Úvod	15
1.1 Vďačnosť	16
1.2 Motivácia	18
1.3 Motivácia pomôcť	20
1.4 Vplyv vnímanej motivácie pomáhajúceho na pociťovanú vďačnosť	21
1.5. Generalizovaná interpersonálna dôvera	23
1.6. Vplyv generalizovanej interpersonálnej dôvery na vzťah medzi vnímanou motiváciou a stavovou vďačnosťou.....	25
1.7. Súčasný výskum	26
2. Metóda	29
2.1. Výskumný súbor.....	29
2.2. Výskumný postup	32
2.3. Materiály	33
2.4. Príprava dát.....	36
2.5. Analytický plán	36
3. Výsledky	38
3.1. Predpoklady	38
3.2. Popisné štatistiky	38
3.3. Testy hypotéz	42
4. Diskusia	47
4.1. Hypotéza 1	47
4.2. Hypotéza 2	48
4.3. Hypotéza 3	50
4.4. Rozdiely vo vzorke	50
4.5. Limity štúdie a návrhy na budúci výskum	51

5. Záver	53
Použité zdroje	55
Príloha A Informovaný súhlas	62
Príloha B Použité škály	63
1.1 Škála dispozičnej vd'ačnosti.....	63
1.2 Škála generalizovanej interpersonálnej dôvery.....	64
1.3 Manipulation check.....	64
1.4 Škála stavovej vd'ačnosti.....	65

Zoznam obrázkov

Graf 1 <i>Koncepčný diagram vzťahov medzi premennými</i>	28
Graf 2 <i>Rozdiely vo veku medzi jednotlivými národnosťami</i>	32
Graf 3 <i>Rozdelenie škály stavovej vďačnosti</i>	39
Graf 4 <i>Rozdelenie škály dispozičnej vďačnosti</i>	40
Graf 5 <i>Rozdelenie škály generalizovanej interpersonálnej dôvery</i>	41
Graf 6 <i>Interakcia vnímanej motivácie a úrovne dôvery na úroveň stavovej vďačnosti</i> ..	46

Zoznam tabuliek

Tab. 1	<i>Frekvencie kategorických premenných</i>	30
Tab. 2	<i>Frekvencia národnosti v podmienkach vnímanej motivácie</i>	31
Tab. 3	<i>Frekvencia pohlavia a národnosti v podmienkach vnímanej motivácie</i>	35
Tab. 4	<i>Popisné štatistiky spojitých premenných</i>	38
Tab. 5	<i>Priemery, smerodatné odchýlky a Pearsonove korelácie medzi premennými</i>	41
Tab. 6	<i>Viacnásobná lineárna regresia s premennou stavová vďačnosť ako závislou premennou</i>	42
Tab. 7	<i>Viacnásobná lineárna regresia s premennou stavová vďačnosť ako závislou premennou a vnímanou motiváciou ako experimentálnou podmienkou</i>	43
Tab. 8	<i>Viacnásobná lineárna regresia s premennou stavová vďačnosť ako závislou premennou, vnímanou motiváciou ako experimentálnou podmienkou a interpersonálnou dôverou ako moderátorom</i>	43
Tab. 9	<i>Viacnásobná lineárna regresia s premennou stavová vďačnosť ako závislou premennou, vnímanou motiváciou ako experimentálnou podmienkou a interpersonálnou dôverou ako moderátorom a interakčným členom</i>	44

1 Úvod

Rozhodovanie sa, či a ako niekomu pomôcť je dôležitou súčasťou medzilidského správania. Hoci prosociálne správanie na prvý pohľad môže vyzerat' srdečne, jeho motivácie môžu byť rôzne, od úprimnej túžby inému pomôcť až po snahu zbaviť sa pocitu viny alebo tlaku. Rovnako rôzne môžu byť tieto motivácie vnímané a interpretované prijímateľmi pomoci. Práve subjektívne vnímanie motivácie pomáhajúceho na strane prijímateľa ovplyvňuje jeho emočnú reakciu na dané správanie, vrátane jeho pociťovanej vd'ačnosti.

Sebadeterminačná teória (Deci & Ryan, 1980, 1985, 2000) rozlišuje medzi autonómnou a kontrolovanou motiváciou. Autonómna motivácia, teda motivácia konať na základe vlastného presvedčenia, je spojená s pozitívnymi psychologickými dôsledkami a vytrvalosťou daného správania. Výskum zároveň ukazuje, že autonómne motivovaná pomoc súvisí s vyšším hodnotením danej pomoci a vyššou pociťovanou vd'ačnosťou (Weinstein & Ryan, 2010; Tsang, 2007). Dôležitosť kultivovania pocitov vd'ačnosti v živote jednotlivca výskum dlhodobo sleduje. Vd'ačnosť pozitívne vplýva nie len na kvalitu života jednotlivca, životnú spokojnosť (Wood et al., 2008), ale aj na kvalitu medzilidských vzťahov (Algoe et al., 2008) či fungovanie skupín. Ľudia, ktorí sú viac vd'ační, majú menšiu pravdepodobnosť prežívania syndrómu vyhorenia v práci (Pratiwi et al., 2023) a majú silnejšie medzilidské vzťahy (Bartlett et al., 2012).

Je pozoruhodné, že pri prevalencii štúdií, ktoré skúmajú vzťah vd'ačnosti s inými psychologickými konštruktami, nie je množstvo štúdií, ktoré skúmajú práve vplyv generalizovanej interpersonálnej dôvery. Ide o relatívne stabilnú dispozíciu, ktorá ovplyvňuje to, do akej miery človek očakáva dobré úmysly od neznámych osôb (Rotter, 1967). Stáva sa tak dôležitým faktorom, ktorý môže ovplyvniť to, ako ľudia interpretujú motiváciu iných. Z podstaty konštruktu vychádza, že ľudia s vysokou úrovňou dôvery majú tendenciu vnímať správanie iných ako dôveryhodné a dobre mienené, zatiaľ čo ľudia s nízkou dôverou môžu byť voči nemu skeptickí. Pochopenie, ako fungujú ľudia s rozličnými levelmi generalizovanej interpersonálnej dôvery v sociálnych situáciách môže výrazne prispieť k efektívnejšiemu navrhovaniu intervencií zameraných na podporu dôvery a prosociálneho správania, takisto ako aj zvýšenie účinnosti pomoci u jednotlivcov s nízkou generalizovanou interpersonálnou dôverou.

Táto bakalárska práca sa zameriava na preskúmanie toho, ako generalizovaná interpersonálna dôvera ovplyvňuje vzťah medzi vnímanou motiváciou pomáhajúceho a stavovou vd'ačnosťou recipienta pomoci. Bakalárska práca vychádza zo štúdie Yang et al. (2024) a teoretických rámcov sebadeterminačnej teórie a teórie predikčnej chyby, kde práve nesúlady medzi očakávaním a realitou ovplyvňuje emočnú reakciu ľudí.

1.1 Vďačnosť

Hoci sa v psychológii aj v iných oboroch venuje vďačnosti čoraz väčšia pozornosť (Garg, 2024; Rusk a Waters, 2013), definície vďačnosti sa líšia a doposiaľ neexistuje jedna univerzálne akceptovaná. Existujú rozdielne prístupy k definícii vďačnosti a jej komponentov. Najčastejšie prístupy sú práve emocionálny a behaviorálny prístup. Autori, ktorí sa prikláňajú k emocionálnemu prístupu, konceptualizujú vďačnosť ako emóciu (Lazarus a Lazarus, 1994), zatiaľ čo autori behaviorálneho prístupu ju vnímajú viac ako správanie (Weiner a Graham, 1989). Ďalej v odbornej literatúre rozlišujú autori vďačnosť dispozičnú, teda relatívne trvalú charakteristiku a oproti nej vďačnosť situačnú, ako reakciu na konkrétny moment. V tejto práci sa budem odvíjať od definície Sansone a Sansone (2010) ktorá definuje vďačnosť ako ocenenie toho, čo je významné pre človeka a reprezentuje všeobecný stav vďačnosti a/alebo ocenenia. Táto definícia vďačnosti sa dá vnímať aj v situačnom a dispozičnom kontexte a neobmedzuje interpretáciu vďačnosti na konkrétny prístup.

V emocionálnom prístupe k vďačnosti definujú Lazarus a Lazarus (1994) koncept vďačnosti ako jednu z empatických emócií. Emócia vďačnosti je vyvolaná prijatím pomoci, či už materiálnej alebo emocionálnej. Na prvý pohľad sa zdá, že behavioristická tradícia stojí v opozícii k tomuto vnímaniu vďačnosti. Weiner a Graham (1989) totiž konceptualizujú vďačnosť ako formu správania. Podľa nich je to stimul recipročnej akcie voči druhému s účelom vrátenia láskavosti a nastolenia rovnováhy. Tieto dva prístupy ale nemusia byť nevyhnutne protikladné. Emócia vďačnosti, ktorú človek pociťuje kvôli poskytnutej pomoci, môže zároveň slúžiť ako motivátor recipročného správania. Inak povedané, vďačnosť ako emočný stav môže viesť k správaniu, ktorým jednotlivec preukazuje snahu vrátenia láskavosti. To znamená, že by sme vďačnosť mohli vnímať ako komplexný konštrukt, ktorý obsahuje emočné aj behaviorálne zložky zároveň.

Väčšina výskumov v tejto oblasti rozlišuje medzi dvoma úrovňami vnímania vďačnosti, a to práve vďačnosťou ako dispozičiou a vďačnosťou ako stavom (Jans-Beken et al. 2020; Rash et al. 2011). Afektívne dispoziecie, ako ich vníma Rosenberg (1998), predstavujú stabilné predpoklady reakcie na konkrétny typ emočnej odpovede na stimul. Ako dispoziecia je vďačnosť definovaná ako generalizovaná tendencia rozpoznať a reagovať s vďačnou emóciou na úlohy, ktoré zohrala prejavená dobrá vôľa iných ľudí pri pozitívnych skúsenostiach a výsledkoch, ktoré človek dosiahne (McCullough et al., 2002). Práve tieto predpoklady majú vplyv na frekvenciu konkrétnej emocionálnej reakcie tým, že znižujú prah potrebný na spustenie danej reakcie, v tomto prípade prežívanie vďačnej emócie. To znamená, že u ľudí s vyššou dispozičnou vďačnosťou je dostačujúci nižší level stimulu na vyvolanie vďačnosti. Takýto človek zažíva vďačnosť nie len častejšie, ale vykazuje aj vyššiu mieru prežívania vďačnosti v intenzite a dĺžke (McCullough et al., 2002). S cieľom hlbšie porozumieť tomuto konštraktu niektorí autori identifikovali viaceré zložky dispozičnej vďačnosti.

Morgan et al. (2017) identifikuje štyri zložky vd'ačnosti, a to kognitívnu, postojovú, emocionálnu a behaviorálnu. Vychádza z konceptuálneho pochopenia vd'ačnosti ako morálnej cnosti a zároveň charakterovej črty (Morgan et al., 2017), ktoré odpovedá definícií dispozičnej vd'ačnosti. Filozofia ale aj sociálna veda priraduje morálnym hodnotám najčastejšie štyri komponenty (Curzer, 2012) a tie sú práve kognitívne porozumenie, emocionálne prežívanie, postojové stanovisko a behaviorálna zložka. V kontexte vd'ačnosti by kognitívna zložka obsahovala koncepciu a jednotlivcovo porozumenie vd'ačnosti. Emocionálne prežívanie vd'ačnosti zahŕňa špecifické aspekty pocitu vd'ačnosti. Nie len tie, ktoré sú zdieľané s okolím, ale aj tie, ktoré sú špecifické pre daného človeka. Pre porozumenie, ale aj zmeranie vd'ačnosti je okrem toho ešte dôležité porozumieť aj názorom ktoré jedinec zastáva voči vd'ačnosti ako aj formy správania, ktorými vykazuje vd'ačnosť.

Oproti dispozičnej vd'ačnosti autori rozlišujú aj druhú úroveň vd'ačnosti, a to stavovú vd'ačnosť. Je to špecifický prejav vd'ačnosti, ktorý sa prejavuje v situáciách ako konkrétna emočná reakcia. Vd'ačnosť, vnímaná na úrovni stavu, je emočná reakcia na prejavenu dobrú vôľu iných. Vd'ačnú emóciu pociťujú jedinci ako reakciu na získanie hodnoteného benefitu, ktorý niečo stál toho, ktorý tento benefit poskytol (McCullough et al., 2001). Nejedná sa teda len o samotnú prejavenu dobrú vôľu, ale subjektívne hodnotenie zisku, ktoré vyvoláva vd'ačnú emóciu. Táto emócia sa ukázala aj ako motivátor recipročnej aktivity. V štúdiu od Bartlett a Desteno (2006) ľudia, ktorým bola poskytnutá pomoc a oni túto pomoc ohodnotili ako hodnotnú, mali potrebu pomôcť ďalej práve vďaka prežívaniu vd'ačnej emócie.

Teória naznačuje, že tieto dva konštrukty - stavová a dispozičná vd'ačnosť spolu úzko súvisia a ľudia, ktorý reagujú vyššou mierou vyvolanej vd'ačnej emočnej reakcie (teda prežívajú stavovú vd'ačnosť) takisto disponujú vyššou mierou dispozičnej vd'ačnosti. Predchádzajúci výskum ukázal, že stavová vd'ačnosť a dispozičná vd'ačnosť sú signifikantne a stredne silne pozitívne korelované (McCullough et al. 2004). Hoci sa dá na základe týchto výskumov očakávať, že ľudia s vyššou mierou dispozičnej vd'ačnosti skôr pociťia a prejavia aj stavovú vd'ačnosť, v súčasnosti ešte nie sú jednoznačne identifikované vysvetlenia tohto vzťahu.

Séria štúdií od Wood et al. (2008) ukázala, že veľká časť tejto súvislosti je moderovaná práve vnímaním a hodnotením prejaveneho benefitu. Ľudia s vyššou mierou dispozičnej vd'ačnosti vnímajú pomoc ako cennejšiu a poskytujúcu vyšší benefit, čo následne zvyšuje ich stavovú vd'ačnosť. Tieto závery potvrdzuje aj Lin (2019), ktorá skúmala vzťah medzi týmito dvomi konštruktami a vnímanou hodnotou daru alebo pomoci. Aj v tomto výskume sa prejavilo, že ľudia s vyššou mierou dispozičnej vd'ačnosti majú tendenciu vnímať vyššiu mieru dobrej vôle pomôcť, takisto ako aj nápomocnosť toho daru. To následne malo vplyv na pociťovanú stavovú vd'ačnosť.

Rozlíšenie medzi týmito dvoma konštruktami zároveň odráža rozdielne vnímanie vd'ačnosti z emočného alebo behaviorálneho prístupu. Zatiaľ čo stavová vd'ačnosť je chápaná ako emočná reakcia na konkrétnu situáciu a odzrkadľuje prístup, ktorý vníma

vd'ačnosť primárne ako emóciu, dispozičná vd'ačnosť je vnímaná ako trvalá črta, ktorá zvyrazňuje behaviorálny prístup k vd'ačnosti. Tento typ vd'ačnosti zahrňuje ako postojoyvé tendencie, tak aj tendencie k správaniu. Človek s vysokou mierou dispozičnej vd'ačnosti vykazuje častejšie vd'ačné reakcie (McCullough et al., 2001) a vyššiu ochotu a motiváciu odvd'ačiť sa, čo je podstatou vd'ačnosti z hľadiska behaviorálneho prístupu.

1.2 Motivácia

Čo motivuje ľudí konať a prečo sa niečomu vyhýbame a k niečomu inklinujeme sú ob-siahle otázky, ktoré si kladie nie len psychológia, ale aj ďalšie vedné disciplíny ako so-ciológia, filozofia, biológia a neuroveda. Motivácia je komplexný koncept, ktorý pred-stavuje súhrn motívov, ktoré sú príčinami správania človeka a vysvetľujú, prečo koná určitým spôsobom. Identifikáciou týchto motívov by bolo možné lepšie porozumieť konkrétnemu správaniu človeka v rôznych situáciách.

Motivačné teórie sa snažia dlhodobo odpovedať na tieto otázky a vysvetliť ľudské správanie v kontexte naplňovania potrieb a cieľov. Jedným z prvých teoretikov, ktorí sa venovali psychologickému poňatiu motivácie, bol Clark Hull (1943). Predstavil teóriu pudov (drive), v ktorej vysvetľoval motiváciu ako naplňovanie biologických po-trieb. Následne Abraham Maslow (1954) prišiel s teóriou hierarchie potrieb kde iden-tifikuje 5 vzájomne nadväzujúcich oblastí potrieb, od fyziologických potrieb, cez po-trebu bezpečia, spolupatričnosti, uznania až po potrebu sebarealizácie.

1.2.1. Sebadeterminačná teória

V súčasnosti najvplyvnejšia teória motivácie - sebadeterminačná teória (Deci & Ryan, 1980, 1985, 2000), uvádza tri základné potreby a to potrebu autonómie, kompe-tencie a spolupatričnosti. Zatiaľ čo Hullova teória sa sústreďí na biologické potreby a Maslow na uvedených päť oblastí potrieb, sebadeterminačná teória identifikuje práve tieto tri oblasti ako kľúčové pre rozvoj, integritu a vnútornú motiváciu jednotlivca.

Základné tvrdenie sebadeterminačnej teórie rozdeľuje motiváciu na kontinuu au-tonómie od externého po interné centrum kontroly (locus of control), merané na zá-klade sebahodnotených dôvodov na správanie (Ryan a Connell, 1989). Táto teória skúma vzájomné a individuálne úlohy jednotlivých typov motivácie pri ovplyvňovaní správania človeka a hodnotí vplyv rôznych faktorov na vnímanie motivácie. Zohľad-ňuje tiež kultúrne, interpersonálne a sociálne rozdiely, ktoré prispievajú k pocitu au-tonómie a dobrovoľnosti pri rozhodovaní o konkrétnom správaní.

Podľa centra kontroly možno motiváciu rozdeliť do dvoch hlavných kategórií, ktoré sa odlišujú mierou pociťovanej dobrovoľnosti, a to na autonómnu a kontrolo-vanú motiváciu. Základným princípom autonómnej motivácie je presvedčenie, že jed-notlivec robí danú vec dobrovoľne a na základe vlastného presvedčenia. Podľa teórie

sa autonómna motivácia rozdeľuje na dve podkategórie, na základe internalizovania presvedčenia (Ryan et al., 2021). Jednou z nich je práve interná motivácia, ktorá vychádza z uspokojenia zo správania pre správanie samotné. Jednotlivec vníma vnútorné centrum kontroly správania, takže jeho skutky sú v súlade s jeho vôľou a chcením (Ryan a Connell, 1989). Teória uvádza aj druhú podkategóriu autonómnej motivácie, ktorú označuje ako internalizovaná externá motivácia. Tá vychádza z dostatočnej identifikácie sa s hodnotami a cieľmi toho správania. Pri internalizovanej externej motivácii to teda nie sú pôvodne jedincove motivácie, avšak prisvojil si ich za svoje do takej miery, že ich za interné už považuje. V praxi je skoro nemožné tieto druhy rozlíšiť, preto o nich budem spoločne referovať ako o autonómnej motivácii.

Autonómna motivácia, podľa sebadeterminačnej teórie, súvisí s napĺňaním troch základných potrieb - zažívania autonómie, kompetencie a blízkych medziľudských vzťahov. Čím viac sú tieto potreby naplnené, tým viac je človek autonómne motivovaný. Táto motivácia zase úzko súvisí s pozitívnymi psychologickými dôsledkami. Autonómna motivácia koreluje s vyšším školským výkonom (Kanonire et al., 2020), akademickými úspechmi (Areepattamannil et al., 2011), vyššou vytrvalosťou pri úlohe (Gaudreau et al., 2012; Legault a Inzlicht, 2013; Pelletier et al., 2001) ako aj s kvalitou vykonanej práce naprieč profesiami (Ash a MacLeod, 2015; Cerasoli et al., 2014; Veenstra et al., 2022). Naopak, pokiaľ sa človek nachádza v prostredí, ktoré zabraňuje napĺňaniu týchto troch základných potrieb, dochádza k oslabeniu autonómnej motivácie a prevažuje druhý typ motivácie – kontrolovaná.

Kontrolovaná motivácia, vychádzajúc zo sebadeterminačnej teórie, stojí v opozícii k autonómnej motivácii. Príčinou správania sú práve externé požiadavky, pocit tlaku na základe pocitov hanby či pýchy alebo vonkajšej kontroly (Ryan a Deci, 2000). Kontrolované správanie teda nevychádza z vnútornej potreby alebo autentických záujmov, ale vzrastá z vôle udržať si určitý pohľad na samého seba, zapáčiť sa iným, alebo naplňať požiadavky. Tieto faktory zapríčiňujú zníženú mieru pociťovanej dobrovolnosti jedinca, tým pádom aj nižšiu trvácnosť správania, nižší výkon, ale aj kvalitu pomoci (Ryan et al., 2021).

Pre účely tejto bakalárskej práce budem aplikovať vyššie spomenuté rozdelenie motivácie na autonómnu a kontrolovanú.

1.2.2. Vnímaná autonómna a kontrolovaná motivácia druhých

Jedinci sú ale okrem svojej vlastnej autonómnej motivácie schopní rozoznať a interpretovať aj autonómnosť alebo dobrovoľnosť v správaní iných (Van Doesum et al., 2013). Nie motivácia samotná, ale jej subjektívne vnímanie a následná interpretácia ovplyvňuje reakciu recipienta. Výskum v tejto oblasti takisto ukazuje, že autonómna motivácia pozitívne ovplyvňuje hodnotenie pomáhajúceho zo strany prijímateľa pomoci (Kim et al., 2018; Lin et al., 2019; Weinstein & Ryan, 2010). V týchto výskumoch záviselo hodnotenie motivácie na interpretácii recipienta pomoci, nie na reálnych

motiváciách. Nakoľko jedinec nemá schopnosť dozvedieť sa skutočnú motiváciu pomáhajúceho, jedná sa len o jeho vnímanie motivácie, ktorú mal pomáhajúci v momente pomoci. Napríklad Kim et al. (2018) uvádza, že práve atribúcie, ktoré participanti pripisovali motivácii pomáhajúceho, súviseli s následným vnímaním pomoci. Participanti sa cítili vd'ačnejšie práve v podmienke, kde pomoc oni sami považovali za poskytnutú autonómne, oproti pomoci, ktorú považovali za poskytnutú z donútenia. Z toho vyplýva, že pre prijímateľa pomoci je dôležité subjektívne vnímanie toho, či pomoc bola alebo nebola autonómne motivovaná. Štúdia Wild et al. (1997) ďalej ukazuje, že samotné vnímanie pomoci ako vnútorne alebo vonkajšie motivovanej ovplyvňuje nie len recipientovo hodnotenie človeka, ktorý pomoc poskytol, ale aj očakávania ohľadom kvality pomoci. Tieto zistenia podporujú predpoklad, že práve vnímaná motivácia pomoci ovplyvňuje to ako participanti na pomoc reagujú, bez ohľadu na to, aká bola reálna motivácia pomáhajúceho.

1.3 Motivácia pomôcť

Sebadeterminačná teória vníma ako motiváciu k prosociálnemu správaniu práve napĺňanie potrieb. Vychádza z predpokladu, že jedinci podniknú prosociálne správanie, pokiaľ im to do určitej miery naplní aspoň jednu z troch základných psychologických potrieb (potrebu autonómie, kompetencie a spolupatričnosti) (Deci a Ryan, 1985). Toto tvrdenie je v súlade s funkčným prístupom (Snyder a Cantor, 1998), ktorý tvrdí, že jedinec sa správa prosociálne do tej miery, do akej to naplní jeho potreby alebo motívy. Clary et al. (1998) identifikovali niekoľko ďalších motívov pre prosociálne správanie a dobrovoľníctvo, medzi ne patria hodnotové dôvody (týkajúce sa záujmu o druhých), porozumenie (na získanie novej skúsenosti alebo využitie nepoužíwanej zručnosti), kariérne, ale aj seba-zdokonaľujúce dôvody (zamerané na rast a rozvoj). V porovnaní so sebadeterminačnou teóriou je ale možné vidieť, že motívy, ktoré uvádza Clary et al. (1998) sa významovo prekrývajú práve so základnými potrebami v rámci sebadeterminačnej teórie. Hodnotové motívy reflektujú motív spolupatričnosti, motívy porozumenia a rastu zase potrebu kompetencie a autonómie. Oba prístupy, hoci s rozdielnym teoretickým rámcom tak opisujú rovnaké psychologické motívy.

Podľa uvedeného rozdelenia motivácie v rámci sebadeterminačnej teórie sa dá takisto rozdeliť aj motivácia k prosociálnemu správaniu na autonómnu a kontrolovanú. Práve naplnenie týchto troch základných potrieb bude smerovať k autonómnej motivácii pomôcť, teda motivácii pomôcť na základe vlastnej túžby pomáhať. Na druhej strane môže človek pomôcť aj z dôvodu kontrolovanej motivácie, pokiaľ pociťuje očakávania alebo tlak okolia a má pocit, že sa musí správať daným spôsobom, teda pomôcť. Jedinec tak nepomáha z dôvodu, že chce, ale preto, že má pocit, že musí.

Rovnako ako autonómna motivácia, aj autonómne motivovaná pomoc má potenciál byť nie len intenzívnejšia, ale vykazuje aj vyššiu trvácnosť oproti kontrolovanej motivácii, nakoľko je to správanie osobne dôležité pre pomáhajúceho (Pelletier et al., 2001; Ryan et al., 2021; Veenstra et al., 2022). Tieto výskumy ukazujú, že jedinec, ktorý pomáha z autonómnej motivácie vykazuje vyššiu mieru angažovanosti a je pravdepodobnejšie, že vo svojom konaní bude pokračovať aj v budúcnosti, nezávisle od spätnej väzby alebo odmeny. Na druhej strane kontrolovaná motivácia pomáhať vedie k menšej snahe a intenzite pomoci a je pravdepodobnejšie, že jedinec bude rýchlejšie od pomoci odradený.

Autonómna motivácia a kontrolovaná motivácia sú teda odlišne vnímané aj v rámci motivácie pomáhať. Jedným z najvýraznejších rozdielov medzi nimi je práve ich dopad na pociťovanú vďačnosť.

1.4 Vplyv vnímanej motivácie pomáhajúceho na pociťovanú vďačnosť

Výskum ukazuje, že druh motivácie, ktorý má pomáhajúca osoba má výrazný vplyv na stavovú vďačnosť toho, ktorému bola pomoc poskytnutá. Weinstein a Ryan (2010) pomocou série experimentov skúmali, ako rôzne typy motivácie k prosociálnemu správaniu ovplyvňujú subjektívnu pohodu a sebahodnotenie nielen poskytovateľa pomoci, ale aj jej prijímateľa. Pomocou variácií experimentov, kde sa obmieňala motivácia, zisťovali, či je to konkrétna motivácia, ktorá zlepšuje wellbeing, alebo samotný akt pomoci. Ich zistenia ukázali, že vnímaná autonómna motivácia prináša väčšie benefity než kontrolovaná motivácia pre obe strany pomoci. Na strane darcu podporuje pozitívnejšie hodnotenie pomoci a zvyšuje pocit zmysluplnosti a na strane prijímateľa zvyšuje pozitívne emócie, self-esteem aj pocit spolupatričnosti. Zároveň, vychádzajúc zo sebadeterminačnej teórie, autori merali pocit naplnenia troch základných potrieb (potrebu autonómie, kompetencie a spolupatričnosti). V autonómnej podmienke participanti vykazovali vyššiu mieru naplnenia týchto potrieb. To následne súviselo s vyšším well-beingom participantov. Autori vyvodili záver, že práve autonómna motivácia pomoci vplýva na well-being cez mieru naplnenia týchto troch základných potrieb.

Experimentálne sa touto témou zaoberala aj Tsang (2007), ktorá skúmala reakciu na zisk zapríčinený náhodou alebo dobrovoľnou láskavosťou druhého behaviorálnymi testami. Autorka vychádzala z teórie morálneho barometra (McCullough et al., 2001), kde práve vďačnosť upozorňuje prijímateľa, že im bola poskytnutá pomoc, ktorá je hodnotná, dobrovoľne poskytnutá a nákladná pre poskytovateľa. V sérii testov dostávali participanti v niekoľkých kolách darčekové poukážky. V prvom kole dostali nepomerne málo oproti súperovi. V druhom kole dostali ale v porovnaní so súperom omnoho viac. V experimentálnych podmienkach im bolo oznámené, že dostali viac poukážok z dôvodu náhody alebo ako dar od súpera spolu s odkazom, v ktorom písal, že

si v predošlom kole všimol, že dostali málo poukážok, tak sa im rozhodol darovať zo svojich. Tento odkaz mal prezentovať úlohu autonómnej motivácie. Participanti mali následne v ďalšom kole možnosť darčkové poukážky redistribuovať sami. V súlade s teóriou morálneho barometra, participanti následne v experimentálnej podmienke, kde bola láskavosť poskytnutá dobrovoľne, darovali viac poukážok, oproti podmienke, kde bola príčinou vnímaná náhoda. Tento rozdiel bol výrazne mediovaný pociťovanou vdáčnosťou. Participanti, ktorí verili, že dostali poukážky z dobrej vôle iných, pociťovali vyššiu vdáčnosť a kvôli tomu vykazovali recipročné správanie za poskytnutú pomoc.

Sociálno-kognitívny model vdáčnosti (Wood et al., 2008) naznačuje, že osoby prežívajú väčšiu vdáčnosť za poskytnutú pomoc na základe kognitívnych spracovaní. Keď osoby vnímajú, že pomoc má pre nich vysokú hodnotu, predstavovala pre darcu značnú námahu alebo obeť a bola poskytnutá z benevolentných dôvodov, pociťujú viac vdáčnosti. Práve spomínané tretie kognitívne spracovanie – vnímaný zámer darcu úzko súvisí s motiváciou. Dobrovoľná motivácia, podľa modelu, spolu s ďalšími dvoma kognitívnymi spracovaniami zvyšuje pociťovanú vdáčnosť recipienta pomoci. Na druhej strane, pokiaľ je pomoc vyvolaná očakávaniami okolia, tlakom alebo externou silou je pravdepodobnejšie, že bude kognitívne spracovaná ako menej nezištná, čo môže následne znížiť mieru pociťovanej vdáčnosti.

Kognitívne zhodnotenia prijatej pomoci skúmali aj Li et al. (2019). Vo výskume zistili, že vnímaná nápomocnosť pomoci má pozitívnu súvislosť s pociťovanou vdáčnosťou. Ako významného moderátora vzťahu identifikovali najmä pocit osobnej zodpovednosti za získanie pomoci. Ukázalo sa, že osoby, ktoré nevnímali prijatú pomoc ako dôsledok svojho vlastného pričinenia, ale ako iniciatívu druhého človeka, ju pripisovali ako výsledok dobrej vôle darcu. Tomuto darcovi zároveň pripisovali vyššiu autonómnú motiváciu a vnímali aj vyššiu nápomocnosť daru. Toto vnímanie následne podporilo vyššiu úroveň pociťovanej vdáčnosti voči pomáhajúcemu za poskytnutú pomoc.

MacKenzie et al. (2014) tvrdí, že zníženie viery v slobodnú vôľu znižuje vdáčnosť recipienta voči jedincovi, ktorý poskytol pomoc. Tento efekt bol v štúdiu sprostredkovaný vierou v slobodnú vôľu pomáhajúceho a jeho vnímanou autonómnou motiváciou. Podľa ich štúdie viera v slobodnú vôľu ovplyvňuje vieru, že človek pomáha zo slobodnej vôle. To následne ovplyvňuje práve dobrovoľnú motiváciu pomáhajúceho a následnú vdáčnosť recipienta pomoci. V prvej štúdiu testovali túto súvislosť pomocou experimentálnej manipulácie viery v slobodnú vôľu. Skupina v podmienke neexistencie slobodnej vôle vykazovala nižšiu mieru stavovej vdáčnosti. To isté potvrdili v nasledujúcej štúdiu, kde pridali do modelu aj slobodnú vôľu pomáhajúceho človeka a jeho dobrovoľnosť motivácie pomáhať. Participanti, ktorí mali vyššiu vieru v slobodnú vôľu, predpokladali, že im iní pomohli z vlastnej slobodnej vôle, čo viedlo k vnímaniu ich motivácie ako úprimnejšej a zvýšilo to ich pociťovanú vdáčnosť. Pokiaľ teda ľudia

predpokladajú, že im iný človek pomohol z dobrovoľných zámerov, pociťujú vyššiu vďačnosť.

1.5. Generalizovaná interpersonálna dôvera

Generalizovaná interpersonálna dôvera je definovaná ako očakávania dôveryhodnosti iných ľudí, a to najmä v prípadoch, pokiaľ sa jedná o osoby alebo skupiny, ktoré nie sú jedincovi známe (Rotter, 1967; 1980). Na druhej strane výskum rozlišuje aj druhú perspektívu na dôveru – individuálnu dôveru, ktorá vzniká na základe zážitkov s konkrétnou osobou alebo špecifickou skupinou ľudí. Dôvera v tomto význame nie je považovaná za stabilnú charakteristiku. Naopak, neustále sa dynamicky adaptuje v závislosti od najaktuálnejšej skúsenosti a nových interakcií s danou osobou.

Na rozdiel od individuálnej dôvery, ktorá je silne ovplyvnená charakteristikou daného vzťahu a individuálnymi charakteristikami obidvoch aktérov, generalizovaná interpersonálna dôvera predstavuje relatívne stabilnú osobnostnú črtu (Dawson, 2019), ktorá nie je príliš ovplyvnená jednotlivými skúsenosťami. Z tohto dôvodu ju možno považovať za črtu, ktorá je relatívne nezávislá od podmieňovania prostredím, hoci sa miera tejto črty môže mierne v priebehu života meniť. Najprevalentnejšie zmeny sú pozorovateľné obzvlášť počas dospievania (Flanagan a Stout, 2010), ale dochádza k nim v dlhšom časovom horizonte (Poulin a Haase, 2015). Väčšina zmien je dočasná a prejavuje sa tendencia vrátiť sa k dlhodobo stabilnému levelu generalizovanej interpersonálnej dôvery (Dawson, 2019).

Hoci literatúra rozlišuje medzi týmito dvoma formami dôvery - generalizovanou a individuálnou dôverou, výskum naznačuje, že spolu pomerne silno súvisia (Freitag a Traunmüller, 2009; Uslaner, 2002) a zároveň spolu často interagujú. Generalizovaná dôvera môže ovplyvniť vnímanie a vysvetľovanie si konkrétnych skúseností. Človek s vysokou dispozičnou dôverou ľahšie dôveruje ľuďom, čo môže viesť k schopnosti rýchlejšie nadviazať vzťahy a následne ovplyvniť dôveru v rámci tých vzťahov.

Generalizovaná interpersonálna dôvera na základe výskumov nevykazuje len stabilitu naprieč časom v živote jednotlivca. Bjornskov (2007) vo svojej štúdií ukazuje, že generalizovaná dôvera je aj relatívne stabilnou kultúrnou črtou spoločnosti. Avšak, trendy sa aj na spoločenskej úrovni menia. Generalizovaná interpersonálna dôvera sa napríklad v čínskej populácii medzi rokmi 1990-2007 výrazne znížila. Opakovaná analýza prierezových dát (Hu, 2015) ukazuje klesajúci trend úrovne generalizovanej interpersonálnej dôvery počas tohto obdobia, a to aj pri sledovaní zmien veku, kohorty a obdobia. Výskum Bayer et al. (2023) takisto naznačuje, že sa generalizovaná interpersonálna dôvera líši naprieč jednotlivými vekovými skupinami, kde mladšie kohorty vykazujú nižšiu mieru dôvery ako staršie kohorty. Jeho výskum okrem toho ukazuje, že vzdelanie, príjem, etnicita aj jazykové schopnosti majú súvislosť s mierou dôvery, kde imigrantské a nižšie sociálne vrstvy vykazujú aj nižšiu mieru tejto psychologickej

dispozície. Tento záver podporujú aj ďalšie výskumy. Olivera (2015) realizoval výskum zameraný na Európske krajiny medzi rokmi 2002-2012. Jeho výsledky takisto ukazujú, že práve platová nerovnosť je negatívne asociovaná s dôverou. K podobným záverom došiel aj Brandt et al. (2015) vo svojej longitudinálnej štúdii, kde okrem sily vzťahu medzi sociálnym statusom a dôverou sa zamerával aj na identifikáciu smeru predikčného vzťahu medzi týmito premennými. Podľa tohto výskumu zníženie sociálneho statusu je asociované so znížením dôvery v neskoršom časovom bode v živote jednotlivca. Opačný vzťah – zvýšenie dôvery nasledujúce po znížení sociálneho statusu – nebol v ich štúdii potvrdený. Pre podrobný prehľad výskumov o vzťahu dôvery a sociálneho statusu viď Dahlhaus a Schlösser (2021).

Výskumy takisto ukazujú aj korelácie v rámci rodiny. Na základe štúdií (Oskarsson et al., 2012), ktoré sa venujú prenosu generalizovanej interpersonálnej dôvery v rámci vzťahu rodič-dieťa sa dá predpokladať, že miera dôvery je prenositeľná v rámci rodiny génmi, ale aj socializáciou jedinca.

V súčasnosti existuje minimálne 26 odlišných škál, ktoré merajú generalizovanú interpersonálnu dôveru. Hoci väčšina z nich, až na pár výnimiek (McKnight et al., 2002), operujú s predpokladom unidimenzionálneho konštruktú, Patent a Searle (2019) našli 6 rozdielnych dimenzií konštruktú naprieč škálami. Najčastejšie vyskytujúca sa bola dimenzia dôvery v ľudskú prirodzenosť (*faith in human nature*), ktorá obsahuje položky ako napríklad „väčšina ľudí je úprimná“ a „ľudia sú prirodzene kooperatívni“ a pokrýva tak jedincovu vieru v ľudskú úprimnosť, férovosť a vzájomnosť. Ďalšie často vyskytujúce sa dimenzie boli opatrnosť (*cautiousness*) a všeobecná dôvera (*general trust*), ktoré sa zaoberali prejavými obavami z riskov, či zneužitia inými a sebe-reportovanú tendenciu dôverovať iným, v uvedenom poradí. Zvyšné dimenzie pokrývali vieru v inštitúcie (*institutional trust*), rolové očakávania (*role expectations*) od osôb, ktoré zastávajú roly v špecifických kategóriách (doktor, predavač) a osobnostné atribúty (*personality attributes*).

Výskum ukazuje, že jedinci s nízkou generalizovanou dôverou sú skeptickejší voči iným a majú tendenciu predpokladať, že ostatní nie sú dôveryhodní (Yamagishi et al., 1999). Z podstaty konštruktú ako ho definuje Rotter (1980) takisto vychádza, že generalizovaná interpersonálna dôvera je spojená s očakávaniami o správaní iných. Z toho vyplýva, že pokiaľ má jedinec nízku generalizovanú interpersonálnu dôveru, neočakáva, že mu iní ľudia pomôžu. Nakoľko práve toto očakávanie pomoci (resp. nepomoci) od druhých je zložkou dimenzie dôvery v ľudskú prirodzenosť (*faith in human nature*), v tejto štúdii sa zameriame na škály, ktoré obsahujú primárne položky s dimenziou dôvery v ľudskú prirodzenosť (*faith in human nature*).

1.6. Vplyv generalizovanej interpersonálnej dôvery na vzťah medzi vnímanou motiváciou a stavovou vďačnosťou

Doterajší výskum skúmal súvislosť medzi dôverou a vďačnosťou primárne ako efekt vďačnosti na budovanie vzťahov. McCullough et al. (2001) ukazujú, že stavová vďačnosť zvyšuje pozitívne emócie, ktoré jedinec zažíva voči druhým, a tým dáva priestor pre predpokladanie dobrých úmyslov ľudí. Stavová vďačnosť môže byť ovplyvnená kognitívnym zhodnotením prijatej pomoci, ako napríklad zhodnotením motivácie pomáhajúceho. Výskum, ktorý realizoval Abbasi et al. (2024) takisto ukazuje, že práve stavová vďačnosť má efekt na individuálnu interpersonálnu dôveru, pričom tento efekt je sprostredkovaný cez kognitívne prerábanie. To môže následne zvýšiť stavovú vďačnosť, ktorá pomocou rozvíjania pocitov vďačnosti má efekt na vyššiu vykazovanú interpersonálnu dôveru v špecifických vzťahoch. Vďačnosť teda môže zvýšiť dôveru voči konkrétnym ľuďom v rámci jednotlivého vzťahu, pokiaľ preukážu prosociálne správanie. Nie je ale jasné, či jednotlivé pozitívne zážitky s ľuďmi môžu ovplyvniť level generalizovanej dôvery v jedincovi, nakoľko tento level je viac-menej stabilný počas celého života (Rotter, 1980).

Hoci sa doterajšie výskumy zameriavali na vplyv vďačnosti na individuálnu dôveru, menej pozornosti sa venovalo tomu, ako môže existujúca miera generalizovanej interpersonálnej dôvery ovplyvniť vzťah medzi vnímanou motiváciou pomoci a stavovou vďačnosťou recipienta. Nakoľko teória atribúcií (Weiner, 1974; 1986) tvrdí, že ľudia robia závery o iných ľuďoch na základe vlastného vnímania, generalizovaná interpersonálna dôvera môže tiež ovplyvňovať prirodzené očakávania správania iných (Yamagishi et al., 1999). Podľa tejto teórie majú ľudia tendenciu očakávať, že iní zdieľajú ich motivácie a pohľad na svet. Pokiaľ sa zachovajú inak, ako by očakávali, toto správanie naruší ich predpoklady a budú ho pripisovať internej atribúcii. Pokiaľ správanie pomáhajúceho neodpovedá normám alebo očakávaniam prijímateľa, v kontexte sebadeterminačnej teórie, bude pripisované ako autonómne, teda vyplývajúce skôr z vlastnej motivácie ako pocitu povinnosti alebo tlaku spoločnosti. Navyše, na základe teórie predikčnej chyby (Prediction error theory, Watabe-Uchida et al., 2017), ktorá hovorí, že konanie, ktoré je v súlade s očakávaním znižuje intenzitu emocionálnej reakcie, sa dá predpokladať, že vzťah medzi vnímanou motiváciou pomáhajúceho a stavovou vďačnosťou recipienta sa bude líšiť v závislosti od úrovne generalizovanej interpersonálnej dôvery.

Osoby, ktoré vykazujú nízku mieru generalizovanej interpersonálnej dôvery predpokladajú, že ľudia sú vo všeobecnosti nedôveryhodní (Yamagishi et al., 1999, Rotter, 1980). Vychádzajúc z podstaty konštruktú, ľudia s nízkou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery neočakávajú, že sa iní správajú prosociálne. Na základe teórie atribúcií (Weiner, 1974; 1986) predpokladajú, že ľudia zdieľajú ich presvedčenia a sú rovnako nedôverčiví voči iným ako oni. Ľudia sa snažia predpokladať motivácie iných, lebo sú na ne citliví, obzvlášť, keď je správanie nečakané (Weick, 1995).

Pokiaľ teda niekto prejaví pomoc a táto pomoc bola dobrovoľná a autonómne motivovaná, dá sa predpokladať, že im to naruší ich očakávanie. Vychádzajúc zo štúdií (Weinstein a Ryan, 2010; Tsang, 2008) sa dá predpokladať, že budú prežívať vyššiu vd'ačnosť v autonómnej podmienke. Ale na základe teórie predikčnej chyby sa dá zároveň predpokladať, že budú prežívať silnejšiu emočnú reakciu na rozdiely v podmienkach, nakoľko poskytnúť pomoc, kvôli tomu, že človek sám chce (je autonómne motivovaný) podľa nich nie je sociálne rozšírená norma, oproti kontrolovanej motivácii, ktorá je v súlade s ich očakávaniami. Inak povedané, dá sa predpokladať, že ľudia s nízkou úrovňou tohto konštruktu budú reagovať intenzívnejšie na dobrovoľnosť v správaní.

Na druhej strane, ľudia s vysokou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery očakávajú, že ľudia sa zachovajú úprimne, férovo a majú prirodzenú tendenciu k prosociálnemu správaniu (Yamagishi et al., 1999; Rotter, 1980). Navyše, Tanis a Postmes (2005) ukázali, že vyššia vnímaná dôveryhodnosť druhého súvisí s očakávaním recipročného správania. Títo ľudia, ktorí majú obecnú tendenciu vnímať ostatných ako dôveryhodných a dôverovať im, budú pravdepodobne očakávať aj prosociálne správanie. To znamená, že pokiaľ im bude poskytnutá pomoc, bude to v súlade s ich očakávaniami toho, že ľudia sa majú správať prosociálne. Na základe výskumov (Weinstein a Ryan, 2010; Tsang, 2008) sa dá predpokladať, že sa budú cítiť viac vd'ační v autonómnej podmienke. Avšak, nakoľko očakávajú, že prosociálne správanie je sociálna norma, ich reakcia na autonómnu podmienku nebude tak veľmi odlišná ako v kontrolovanej podmienke (Watabe-Uchida et al., 2017). Inými slovami, nebudú tak intenzívne reagovať na autonómiu v poskytnutí pomoci, ako ľudia s nízkou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery.

1.7. Súčasný výskum

V súčasnom výskume vychádzam z predpokladov sebadeterminačnej teórie (Deci a Ryan, 1980, 1985, 2000), zameriavam sa na vplyv generalizovanej interpersonálnej dôvery na vzťah medzi vnímanou motiváciou pomáhajúceho a pociťovanou vd'ačnosťou toho, ktorému bola pomoc poskytnutá.

Na základe predošlého výskumu (Weinstein a Ryan, 2010; Tsang, 2007; Wood et al., 2008) očakávam, že vnímaná motivácia (autonómna alebo kontrolovaná) pomáhajúceho bude mať vplyv na pociťovanú stavovú vd'ačnosť toho, ktorému bola pomoc poskytnutá. Predpokladám, že vnímaná autonómna motivácia bude súvisieť s vyššou stavovou vd'ačnosťou v porovnaní s kontrolovanou motiváciou. Zároveň predpokladám, že tento vzťah bude moderovaný generalizovanou interpersonálnou dôverou.

Nakoľko ľudia predpokladajú, že iní sa správajú v súlade s ich očakávaniami, v prípade, že sa stane opak, na základe teórie predikčnej chyby (Watabe-Uchida et al., 2017), vykazujú vyššiu emočnú reakciu. To znamená, že človek, ktorý nečaká, že sa

Ľudia správajú prosociálne, v prípade, že sa tak stane bude vykazovať výraznejšiu emočnú reakciu, ako ľudia, ktorí považujú prosociálne správanie ako normu.

To znamená, že ľudia, ktorí nečakajú pomoc od druhých – majú nižší level generalizovanej interpersonálnej dôvery - budú viac emočne responzívni na jednotlivé druhy motivácie. Zároveň, ľudia s vyšším levelom generalizovanej interpersonálnej dôvery očakávajú, že si ľudia navzájom pomáhajú, takže nebudú až tak emočne responzívni na jednotlivé druhy motivácie.

Predpokladám teda, že ľudia s vysokou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery budú vykazovať vyššiu stavovú vd'ačnosť v autonómnej podmienke oproti kontrolovanej, ale tento rozdiel nebude taký veľký ako u ľudí s nízkou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery. Zároveň teda predpokladám, že ľudia s nízkou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery budú vykazovať vyššiu stavovú vd'ačnosť v autonómnej podmienke ako v kontrolovanej, a tento rozdiel v stavovej vd'ačnosti medzi jednotlivými podmienkami bude väčší ako u ľudí s vysokou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery.

Okrem toho predpokladám, že tento vzťah môže ovplyvniť aj miera dispozičnej vd'ačnosti, preto budem dispozičnú vd'ačnosť v štúdiu kontrolovať. Keďže táto dispozícia ovplyvňuje schopnosť človeka rozoznať a byť vd'ačný sa situácie, ktoré danú emóciu podnecujú, je pochopiteľné, že koreluje so stavovou vd'ačnosťou. Dá sa predpokladať, že ľudia, ktorí majú vyššiu dispozičnú vd'ačnosť budú vykazovať vyššiu stavovú vd'ačnosť, nakoľko potrebujú nižšie množstvo stimulu na prežívanie vd'ačnej emócie. Pre zistenie efektu generalizovanej interpersonálnej dôvery na vzťah medzi vnímanou motiváciou a stavovou vd'ačnosťou, ktorý bude očistený o efekt dispozičnej vd'ačnosti budem tento konštrukt kontrolovať. Je možné, že efekt autonómnej motivácie sa u ľudí, ktorí majú nízku dispozičnú vd'ačnosť neprejaví, nakoľko ju budú mať takú nízku, že podmienka nebude predstavovať dostatočný stimul na prežitie stavovej vd'ačnosti. Predpokladám ale, že ľudí s takouto extrémne nízkou hodnotu dispozičnej vd'ačnosti bude v našej vzorke iba minimálne množstvo. Graf č. 1 opisuje predpokladané vzťahy medzi konštruktami.

V súčasnom výskume sme skúmali nasledovné hypotézy:

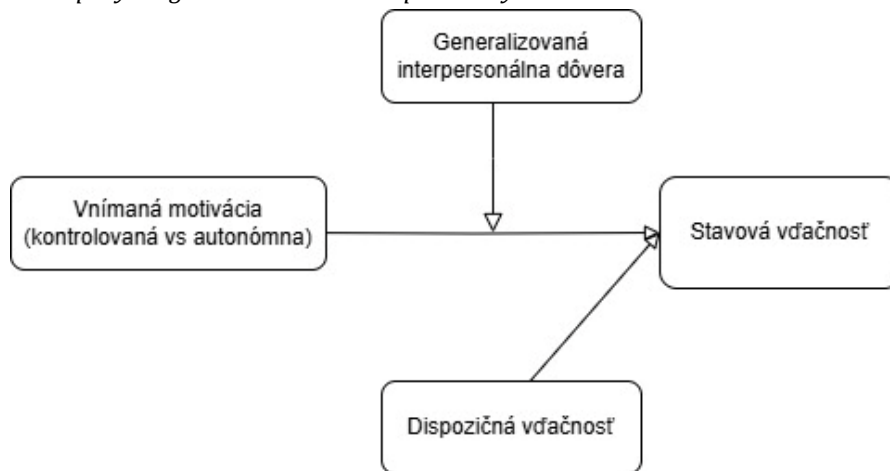
Hypotéza 1: Ľudia v autonómnej podmienke vykazujú vyššiu stavovú vd'ačnosť ako ľudia v kontrolovanej podmienke.

Hypotéza 2: Vzťah medzi vnímanou motiváciou a stavovou vd'ačnosťou je moderovaný generalizovanou interpersonálnou dôverou, zatiaľ čo je kontrolované pre dispozičnú vd'ačnosť. Vplyv vnímanej motivácie (autonómnej verzus kontrolovanej) na stavovú vd'ačnosť je silnejší v prípade nízkej generalizovanej interpersonálnej dôvery ako v prípade strednej alebo vysokej generalizovanej interpersonálnej dôvery.

Hypotéza 3: Dispozičná vd'ačnosť pozitívne súvisí so stavovou vd'ačnosťou.

Graf 1

Koncepčný diagram vzťahov medzi premennými



2. Metóda

2.1. Výskumný súbor

Zamýšľanou populáciou boli dospelí. Potrebný počet participantov bol vypočítaný *a priori* pomocou programu G*Power 3.1 (Faul et al., 2009). Vzhľadom k zaradení interakčného člena, slabému až strednému efektu autonómnej vs kontrolovanej motivácie na stavovú vd'ačnosť v štúdiu Yanga et al. (2024), slabému až strednému efektu dispozičnej vd'ačnosti na stavovú vd'ačnosť v štúdiu McCullough et al. (2004) a nenájdění štúdií, ktoré by sa zaoberali silou efektu generalizovanej interpersonálnej dôvery na stavovú vd'ačnosť som zvolila malú veľkosť efektu $F^2 = 0,02$. Vykonala som *a priori* analýzu. Pri použití skupiny *F* testov som zvolila *Lineárnu násobnú regresiu, fixný model a R^2 deviaciu od nuly* ($\alpha = 0,05$; počet prediktorov = 4). Pri predpokladanej veľkosti efektu $F^2 = 0,02$ bol stanovený minimálny potrebný počet participantov na 934. Podarilo sa mi získať 945 odpovedí, z ktorých finálna vzorka tvorila 858 odpovedí. Participantí boli oslovení z prostredia Česka a Slovenska, vo vekových kategóriách 18+.

2.1.1. Návratnosť a filtrovanie výskumného súboru

Dotazník bol otvorený celkovo 945 krát. Zo získaných 945 otvorení dotazníkov bolo 69 odpovedí vylúčených z dôsledku nedostatočného vyplnenia dotazníka, čo robilo 7,3 % celkovej vzorky. V 13 prípadoch (1,38 %) sa jednalo iba o otvorenie dotazníka, 37 (3,9 %) odpovedí malo vyplnené iba demografické otázky. Analyzovala som iba tie prípady, kde boli zodpovedané aspoň 4 odpovede na otázky škály dispozičnej vd'ačnosti, aspoň 3 odpovede na škálu generalizovanej interpersonálnej dôvery a aspoň 4 odpovede na škálu stavovej vd'ačnosti. Ostatné prípady, kde nebolo zodpovedaných potrebné minimum odpovedí na škály boli z analýzy vylúčené. Takto som vylúčila 2 % vzorky alebo 19 odpovedí. Z dát som takisto vylúčila všetky osoby, ktoré mali menej ako 18 rokov, čo bolo 1,9 % vzorky alebo 18 respondentov. Celkovo bolo ďalej analyzovaných 858 odpovedí.

2.1.2. Finálna podoba výskumného súboru

Vo výslednej vzorke bolo väčšie zastúpenie žien ($N = 599$) ako mužov ($N = 252$). Nakoľko sa jednalo o nevyváženú vzorku z hľadiska pohlavia, nebudeme analyzovať jeho vplyv na premenné. Vo finálnej vzorke bol vekový priemer $M = 29,12$ ($SD = 12,8$) s najnižším vekom 18 a najvyšším 80. Najväčšie zastúpenie mali ľudia s ukončeným maturitným vzdelaním ($N = 475$), následne s ukončenou vysokou školou ($N = 344$). Najčastejšia vyskytovaná národnosť bola slovenská ($N = 584$). Participantí boli

2. METÓDA

náhodne rozdelení do skupín, kde im bol prezentovaný jednotlivý scenár kontrolovanej alebo autonómnej motivácie. Na overenie, aký účinok je schopný finálny výskumný súbor zachytiť som urobila analýzu senzitivity v G*Power. Na základe analýzy je vzorka schopná zachytiť efekt o veľkosti $F^2 = 0,022$.

Tab. 1

Frekvencie kategorických premenných

Premenné a ich úrovne	<i>n</i>	valid %
pohlavie	858	
ženské	598	69,7
mužské	252	29,4
iné	6	,7
nechcem odpovedať	2	,2
národnosť	858	
česká, moravská alebo sliezská	247	28,8
maďarská	10	1,2
slovenská	583	67,9
ukrajinská	13	1,5
vietnamská	2	,2
ruská	2	,2
švédska	1	,1
vzdelanie	858	
základné	14	1,6
stredoškolské s výučným listom	13	1,5
stredoškolské s maturitou	475	55,4
vyššie odborné	11	1,3
vysokoškolské	343	40
iné	2	,2

Poznámka. Tabuľka uvádza absolútne počty *n* a percentuálne zastúpenie respondentov *valid %* v kategóriách pohlavia a národnosti po vylúčení neúplne vyplnených dotazníkov.

2.1.3. Rozdiely medzi Českom a Slovenskom

Porovnala som rozdiely medzi participantmi, ktorí zvolili národnosť slovenskú a tými, ktorí zvolili národnosť českú, moravskú alebo sliezskú. Týmto dvom skupinám sa zobrazoval iný preklad dotazníku – slovenský a český v uvedenom poradí. Nakoľko som mala za cieľ testovať hypotézy na celkovej vzorke, chcela som si overiť, že ľudia, ktorí zvolili českú, moravskú alebo sliezskú národnosť a národnosť slovenskú vykazujú podobné hodnoty a má zmysel pracovať s dátami ako s jednou vzorkou. Nevidela som význam v overovaní rozdielov aj u ďalších národností, nakoľko tie boli vo finálnej vzorke zastúpené veľmi nízkym počtom respondentov.

Tab. 2*Frekvencia národnosti v podmienkach vnímanej motivácie*

	Vnímaná motivácia	
	Kontrolovaná motivácia	Autonómna motivácia
národnosť	438	420
česká, moravská alebo sliezska	118	129
maďarská	9	1
slovenská	301	282
ukrajinská	7	6
vietnamská	1	1
iná	2	1

Poznámka. Údaje predstavujú absolútne počty respondentov v každej kategórii. Zaradenie respondentov do podmienok bolo náhodné.

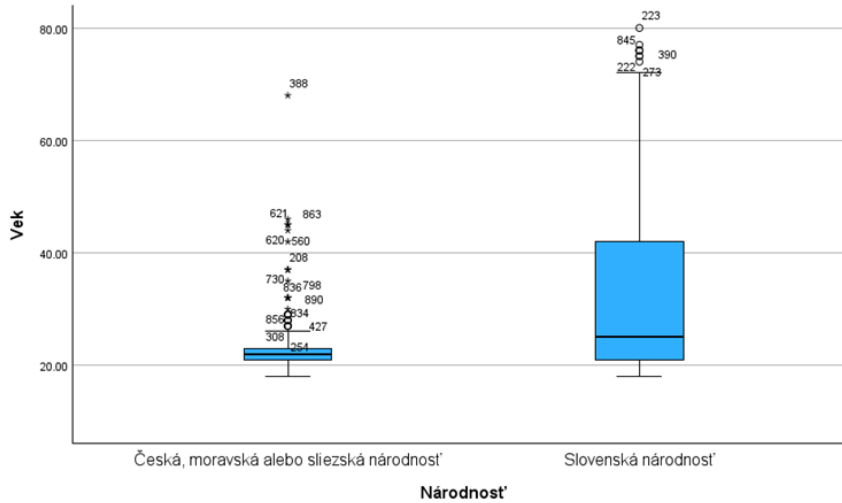
Otestovala som jednotlivé premenné. Aby som zamedzila efektu násobného testovania *t*-testami na rovnakých dátach, urobila som Bonferroniho korekciu na úroveň $\alpha = ,01$. Premenné *dispozičná vd'ačnosť* ani *generalizovaná interpersonálna dôvera* nevykazovali signifikantné rozdiely medzi skupinami z hľadiska národnosti. Nakoľko národnosti boli približne rovnomerne rozdelené v experimentálnych podmienkach, otestovala som aj premennú *stavová vd'ačnosť* a otázku *Q15*, ktorá označovala *manipulation check*. Žiadna z týchto premenných nevykazovala signifikantný rozdiel na novej upravenej úrovni $\alpha = ,01$.

Jediný signifikantný rozdiel medzi týmito dvoma národnosťami bol pri otázke veku, kde ľudia, čo reportovali národnosť českú, moravskú alebo sliezsku vykazovali nižší vek $M = 23,23$ ($SD = 5,71$) oproti osobám so slovenskou národnosťou $M = 31,97$ ($SD = 14,2$). Tento rozdiel bol signifikantný na úrovni $\alpha = ,01$ ($t(-12,62) = 826,26$; $p < ,001$; $d = -0,709$; 95 % CI [-0,86; -0,56]).

2. METÓDA

Graf 2

Rozdiely vo veku medzi jednotlivými národnosťami



Takisto som otestovala vzťah medzi národnosťou a najvyšším dosiahnutým vzdelaním. Výsledky naznačujú, že respondenti slovenskej národnosti mali častejšie vyššie vzdelanie v porovnaní s respondentmi českej, moravskej alebo sliezskej národnosti. Tento vzťah sa javí štatisticky významný ($\chi^2(5, N = 830) = 50,94, p < ,001; V = 0,25$). Je dosť pravdepodobné, že rozdiel v najvyššom dosiahnutom vzdelaní súvisí s rozdielom vo veku medzi jednotlivými skupinami národností. Keďže vekový priemer Čechov, Moravanov a Slezanov vo vzorke odpovedal veku, kedy sa v Českej republike ešte študuje na vysokej škole, je pravdepodobné, že respondenti titul zatiaľ nedosiahli a zaznačili najvyššie dosiahnuté vzdelanie ako strednú školu.

Keďže jediné rozdiely medzi skupinami boli zistené iba v oblasti veku a dosiahnutom vzdelaní a nenašla som žiadne signifikantné rozdiely v nezávislých alebo závislých premenných modelu, rozhodla som sa k súboru respondentov pristupovať ako k jednej vzorke.

2.2. Výskumný postup

Na vytvorenie dotazníka bol použitý softvér Qualtrix. Dotazník bol administrovaný v online prostredí. Dáta boli zbierané v rozmedzí 7 dní, v dátumoch od 11. do 18. marca 2025.

Participantí boli v prvom rade požiadaní o vyplnenie dotazníka. Na úvod im boli prezentované informácie k cieľu zberu dát a stručne predstavený cieľ výskumu. Boli informovaní o dobrovoľnosti a anonymite dotazníka ako aj možnosti výskum bez následkov či nutnosti zdôvodnenia kedykoľvek ukončiť. Takisto boli informovaní o podmienkach vyplnenia. V prípade tejto štúdie sa jednalo iba o podmienku minimálneho veku 18 rokov a porozumenie českého alebo slovenského jazyka. Následne boli

participanti požiadaní o vyjadrenie informovaného súhlasu stlačením tlačidla *pokračovať*.

Potom boli participanti vyzvaní k vyplneniu svojich demografických údajov (vek, pohlavie, národnosť, vzdelanie). Nakoľko v štúdiu je nutnosť dôkladného porozumenia textu, aby sa zamedzilo skresleniu kvôli znalosti cudzieho jazyka, boli vytvorené dve verzie dotazníka, česká a slovenská. Participantom sa automaticky prideliла jazyková verzia na základe zvolenej národnosti. Pokiaľ participanti zvolili národnosť *českú, moravskú alebo sliezskú* pokračovanie dotazníka sa im zobrazovalo v češtine. Pokiaľ zvolili inú národnosť (*maďarskú, slovenskú, vietnamskú, ukrajinskú, inú*) dotazník sa im ďalej zobrazoval v slovenčine.

Ako prvá bola participantom prezentovaná škála dispozičnej vd'ačnosti. Poradie som zvolila so zámerom, aby experimentálna podmienka a pocit stavovej vd'ačnosti neovplyvnil odpoveď na otázky škály dispozičnej vd'ačnosti, pokiaľ by bola škála zaradená na konci.

V ďalšom kroku boli participanti požiadaní o vyplnenie škály generalizovanej interpersonálnej dôvery. V nasledujúcom kroku sa participantom ukázala informácia: *V nasledujúcej časti budete vyzvaní, aby ste si prečítali krátky text. Čítajte ho pozorne a skúste sa vžiť do danej situácie. Prečítanie textu bude potrebné pre pokračovanie v dotazníku.* Následne bol prezentovaný krátky scenár, ktorý mal dve možnosti ukončenia, podľa typu motivácie pomáhajúceho (autonómnej alebo kontrolovanej). Participantom sa náhodne prideliло ukončenie. Následne odpovedali na overovaciu otázku a prešli k poslednej časti dotazníka, v ktorej odpovedali na položky zo škály stavovej vd'ačnosti. Na konci dotazníka bolo participantom poďakované a boli odkázaní na kontaktnú emailovú adresu v prípade otázok. Pokiaľ mali záujem, mohli v poznámkovom poli takisto zanechať svoju kontaktnú emailovú adresu, alebo iný kontakt, kde budú následne informovaní o výsledkoch výskumu. Emailové a kontaktné adresy boli hromadne presunuté do osobitného datasetu a vymazané z odpovedí, aby nebolo možné priradiť kontakt k odpovedi a bola zachovaná anonymita celého dotazníka. Po 7 dňoch bol zber dát ukončený a dotazník uzavretý.

2.3. Materiály

2.3.1. Dispozičná vd'ačnosť

Dispozičná vd'ačnosť bola meraná 6 položkovým dotazníkom vd'ačnosti GQ-6 (McCullough et al., 2002), ktorý vykazuje dostatočnú vnútornú konzistenciu ($\alpha = .77$). Šesť sebe-posudzovacích položiek vd'ačnosti (napr. *som vd'ačný/á množstvu ľudí*) boli participantami ohodnotené na 7 bodovej Likertovej škále (od 1 = *silne nesúhlasím* po 7 = *silne súhlasím*) s možnosťou *nechcem odpovedať*. Dve položky tohto dotazníka boli reverzne kódované, označené *. Slovenskú verziu dotazníka som adaptovala z českého prekladu od Křihovlavého (2007). Boli použité nasledujúce položky: „*mám v živote*

tol'ko vecí, za ktoré môžem byť vd'ačný/á, „*ak by som mal/a napísať zoznam vecí, za ktoré sa cítim vd'ačný/á, bol by to veľmi dlhý zoznam*“, „*keď sa pozerám na svet, nevidím veľa vecí, za ktoré môžem byť vd'ačný/á*“, „*som vd'ačný/á veľkému množstvu ľudí*“, „*čím som starší/ia, tým viac dokážem oceniť ľudí, podujatia a situácie, ktoré boli súčasťou môjho životného príbehu*“, „*niekedy mi trvá veľmi dlho, kým pocítim k niekomu alebo za niečo vd'ačnosť*“.

Škálu som overila na získanej vzorke v rámci tejto štúdie. Následne som vykonala analýzu psychometrických kvalít týchto meradiel. Analýzu psychometrických hodnôt meradiel škály som vykonala v programe JASP (verzia 0.18.2; Team JASP, 2024). Škála dispozičnej vd'ačnosti vykazuje na mojich dátach dostatočnú vnútornú konzistenciu ($\alpha = 0,716$; $\omega = 0,709$).

2.3.2. Generalizovaná interpersonálna dôvera

Generalizovanú interpersonálnu dôveru som merala pomocou škály od Zhang (2021). Škála obsahuje sub-škálu zameranú na dôveru voči iným, ktorá odpovedá dimenzii *faith in human nature* a vykazuje dobrú vnútornú konzistenciu ($\alpha = 0,89$). Využila som položky č. 1 až 5 a použila som overený český preklad (EnTrust Project, 2023), ktorý som následne preložila do slovenčiny. Použité boli nasledujúce položky: „*ľudia sú väčšinou dôveryhodní*“, „*ľudia sú väčšinou v jadre dobrí a láskaví*“, „*ľudia sú väčšinou v jadre čestní*“, „*väčšine ľudí sa dá dôverovať*“, „*ľudia sa väčšinu času snažia pomáhať druhým*“. Participanti odpovedali na otázky pomocou 7 bodovej Likertovej škály (1 = *silne nesúhlasím*, 5 = *silne súhlasím*) s možnosťou *nechcem odpovedať*. Škála bola následne overená aj na získanej vzorke, vykazovala dobrú vnútornú konzistenciu ($\omega = 0,877$; $\alpha = 0,872$).

2.3.3. Vnímaná motivácia pomáhajúceho

Na zmeranie motivácie pomáhajúceho vnímanej tým, komu bola pomoc poskytnutá som použila nasledujúce scenáre, adaptované z Yang et al. (2024). Scenáre boli preložené spätným prekladom z angličtiny do slovenčiny a prispôsobené kultúrnemu kontextu, kde bolo zmenené meno, prispôsobená mena ale aj kontext situácie. Zároveň bola zvýraznená motivácia poskytnutia pomoci, aby boli zámery Jakuba čitateľmi jednoduchšie interpretovateľné.

Vineta: Jeden deň na začiatku nového semestra ideš do kníhkupectva, aby si si kúpil potrebné skriptá. Prvá prednáška je hneď zajtra ráno a učiteľ za nepripravenosť strháva body. Kníhkupectvo o chvíľu zatvára. Po nekonečnom čakaní v rade pred pokladňou si konečne na rade. Zistíš, že cena tvojich skript je 60 eur, čo je omnoho viac, ako si očakával. Máš so sebou iba 30 eur a kníhkupectvo neprijíma platby kartou. Ak odídeš a pôjdeš si po peniaze, nestihneš sa vrátiť, kým zatvorí. Ak ale skriptá nekúpiš, prídeš na hodinu

nepripravený a stratíš pár potrebných bodov. V tej chvíli uvidíš Jakuba. Jakub je z rovnakej fakulty ako ty. Poznáte sa z videnia, ale nemáte hlbší vzťah. Popýtaš Jakuba o 30 eur.

Autonómna podmienka: Jakub ti požičia peniaze, lebo chápe nepríjemnosť celej situácie a zaujíma sa, takže cíti veľkú potrebu ti pomôcť. Jakub verí, že ľudia by mali pomáhať tým, ktorí to potrebujú. Jakub je rád, že ti môže pomôcť. Ďalší deň mu peniaze vrátiš.

Kontrolovaná podmienka: Všetci sa na Jakuba pozerajú ale on váha. Jakub ti ich nakoniec požičia, lebo sa cíti trápne a má pocit, že nemá na výber. Ďalší deň mu peniaze vrátiš.

Na overenie, že manipulácia prebehla som zaradila položku Q15 do akej miery si myslíte, že Jakub vám pomohol z vlastnej vôle? Participanti ohodnotili na 5 bodovej likertovej škále od 1 = vôbec nie po 5 = úplne. V tomto prípade bola odpoveď na otázku vyžadovaná a nemali možnosť *nechcem odpovedať*.

Ženám bola autonómna motivácia administrovaná v 288 prípadoch, kontrolovaná v 311 prípadoch. Mužom zase autonómna motivácia bola administrovaná v 123 prípadoch a kontrolovaná v 129 prípadoch. Jednotlivým národnostiam bola motivácia takisto administrovaná v približne rovnakom pomere.

Tab. 3

Frekvencia pohlavia a národnosti v podmienkach vnímanej motivácie

	Vnímaná motivácia	
	Kontrolovaná motivácia	Autonómna motivácia
pohlavie		
ženské	311	288
mužské	123	129
iné	2	4
nechcem odpovedať	2	0
národnosť		
česká, moravská alebo sliezská	118	129
maďarská	9	1
slovenská	301	282
ukrajinská	7	6
vietnamská	1	1
iná	2	1

Poznámka. Údaje predstavujú absolútne počty respondentov v každej kategórii.

2.3.4. Stavová vd'ačnosť

Stavovú vd'ačnosť som merala pomocou State Gratitude Scale (SGS) (Spence et al., 2014) ($\alpha = 0,89$). Škála bola preložená z angličtiny a overená spätným prekladom. Participanti ohodnotili nasledujúce položky na 5 bodovej Likertovej škále (od 1 = *silne nesúhlasím* po 5 = *silne súhlasím*).

Škálu stavovej vd'ačnosti som po vzore štúdie Yang et al. (2024) adaptovala na uvedený scenár. V štúdiu Yang et al. (2024) bola stavová vd'ačnosť meraná troj-položkovou škálou adaptovanou z Yang et al. (2024) ktorá obsahovala nasledujúce položky: „*Oceňujem Jakubovu pomoc*“, „*Cítim sa veľmi vd'ačný/á voči Jakubovi*“, „*Myslím si, že Jakub je milý*“, (1 = *vôbec nie pravdivé*, 7 = *úplne pravdivé*, $\alpha = 0,82$). Podľa uvedených položiek som špecifikovala a personifikovala položky SGS. Na meranie stavovej vd'ačnosti som použila nasledujúce položky: „*cítim sa vd'ačný/á voči Jakubovi*“, „*myslím si, že Jakub je milý*“, „*som šťastný/á, že mi Jakub pomohol*“, „*mal/a som úžitok z dobrej vôle iných*“, „*Jakub sa mimoriadne snažil, aby mi pomohol*“, „*bolo so mnou zaobchádzané štedro*“. Upravenú škálu stavovej vd'ačnosti som overila na získaných dátach, vykazovala dostatočnú vnútornú konzistenciu ($\alpha = 0,789$; $\omega = 0,784$).

2.4. Príprava dát

Dáta boli najprv očistené o chýbajúce alebo chybné odpovede, tie boli označené ako missing values 99. Dáta boli vizualizované pomocou histogramov, scatterplotov a frekvenčných tabuliek, aby boli viditeľné jednotlivé trendy a odľahlé hodnoty. Nakoľko vo väčšine prípadov sa jednalo o bodovú škálu, neboli prítomné žiadne hodnoty mimo stupnice.

Ďalej boli vytvorené premenné Q1_COMB až Q21_COMB, ktoré boli kombináciou odpovedí na slovenskú a českú variantu dotazníka. Odpoveď *nechcem odpovedať* bola označená ako missing value s hodnotou 999. Takisto boli prekódované dve reverzné položky z dotazníka dispozičnej vd'ačnosti. Celkové skóre pre dotazník dispozičnej vd'ačnosti, stavovej vd'ačnosti a generalizovanej interpersonálnej dôvery boli vytvorené premenné MEAN_DISP_VDAC, MEAN_STAV_VDAC, MEAN_DUV, v uvedenom poradí. Premenná *D1* (vek) bola rekódovaná do *D1T* aby odpovedala veku respondenta.

Škály dispozičnej vd'ačnosti a interpersonálnej dôvery boli pred vložením do modelu centrované. Bol vytvorený interakčný člen pre následné vkladanie do regresie. Pri vytváraní interakčného člena sa pracovalo s centrovanými premennými.

2.5. Analytický plán

Pred samotným testovaním dát som overila vnútorné konzistencie škál pomocou analýzy v programe JASP. Samotné analýzy dát a testovanie hypotéz prebiehalo

v programe SPSS. Na otestovanie hypotéz som použila mnohonásobnú hierarchickú regresiu, so štyrmi blokmi premenných a stavovou vd'ačnosťou ako závislou premennou. V prvom bloku som vložila kontrolnú premennú (*dispozičná vd'ačnosť*), v druhom bloku prediktor *vnímaná motivácia pomáhajúceho* (0 = kontrolovaná motivácia, 1 = autonómna motivácia), v treťom bloku bol pridaný prediktor *generalizovaná interpersonálna dôvera* a v štvrtom bloku bol pridaný interakčný člen. Následne bola urobená simple slopes analysis.

3. Výsledky

3.1. Predpoklady

Boli otestované predpoklady lineárnej regresie. Predpoklad homoskedasticity reziduálnych hodnôt bol overený scattersplotom štandardizovaných rezíduí oproti predikovaným hodnotám. Rozptyl rezíduí nevykazoval ideálnu rovnomernosť, boli pozorované mierne odchýlky. Nerovnomernosť v dátach môže byť vysvetlená meraním závislej premennej pomocou diskretných hodnôt na Likertovej škále. Dáta teda môžu naznačovať miernu heteroskedasticitu, ktorá môže ovplyvňovať spoľahlivosť odhadov v regresnom modeli vzhľadom ale na typ dát a miernosť narušenia predpokladu nie je toto obmedzenie veľký dôvod na obavy. V dátach sa nachádzalo iba 6 odľahlých hodnôt na základe Mahalanobisových vzdialeností ($\chi^2(4) = 18,47$ ($p < 0,001$)). Žiadna z týchto hodnôt ale v Cookovej vzdialenosti nepresiahla hodnotu 1, dáta sú teda zväčša bez výrazne odľahlých hodnôt, ktoré by mohli zásadne ovplyvniť výsledky.

Normálne rozdelenie rezíduí bolo overené histogramom reziduálnych hodnôt a P-P plotom. Dáta spĺňajú podmienku približne normálneho rozdelenia. Durbin-Watson test naznačil pozitívnu, ale slabú autokoreláciu nakoľko hodnota 1,888 je dostatočne blízko 2. Linearita vzťahov bola overená matrixovým scatter plotom. Problematická bola hodnota VIF pre dispozičnú dôveru a interakciu, ktorých hodnoty sa pohybujú okolo 10 ($VIF_{\text{centrovaná dispozičná dôvera}} = 9,876$; $VIF_{\text{interakcia}} = 10,006$) a naznačujú strednú až vyššiu multikolinearitu.

3.2. Popisné štatistiky

Tabuľka 4 uvádza základné popisné štatistiky hlavných skúmaných premenných, vrátane ich priemerov, odchýlok, minimálnych a maximálnych hodnôt. Všetky škály dosiahli svojej maximálnej možnej hodnoty, ale iba generalizovaná interpersonálna dôvera má svoju minimálnu hodnotu na minime, ktoré bolo možné dosiahnuť v dotazníku. Zároveň je táto premenná pozoruhodná, lebo vykazuje rozloženie veľmi blízko normálnemu rozložению.

Tab. 4

Popisné štatistiky spojitéch premenných

Premenné	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Min.	Max.	Zošikmenie	Špicatosť
1. Dispozičná vďačnosť	858	5,5	0,99	1,33	7	-1,02	1,29

Premenné	<i>n</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	Min.	Max.	Zošikmenie	Špicatosť
2. Stavová vd'ačnosť	858	4,17	0,61	1,5	5	-0,85	0,78
3. Generalizovaná interpersonálna dôvera	858	3,81	1,09	1	7	0,09	-0,007

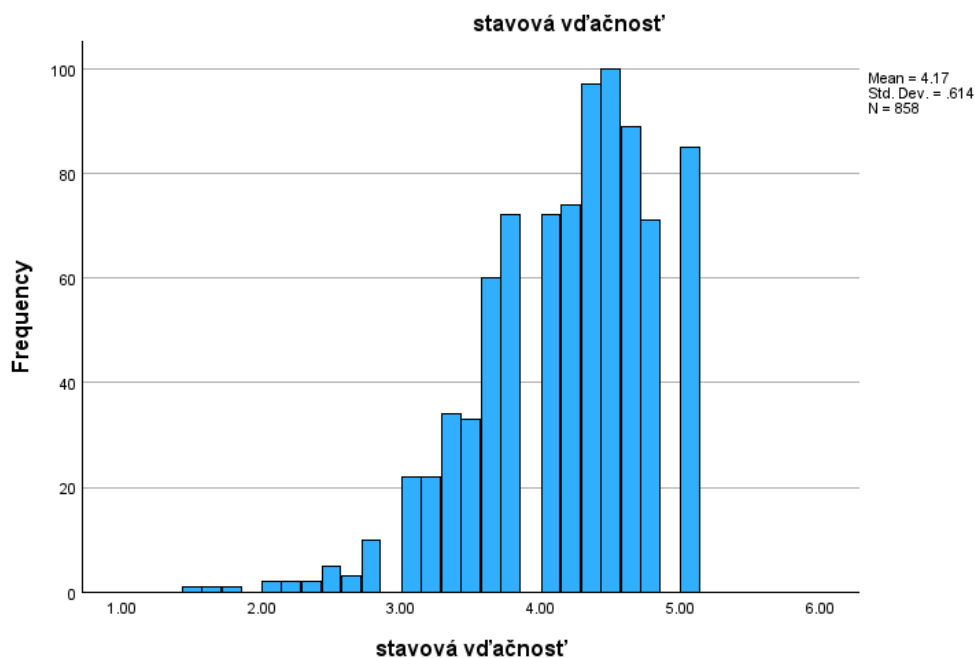
Poznámka. Tabuľka uvádza priemery (*M*), smerodajné odchýlky (*SD*), minimálne a maximálne hodnoty ako aj zošikmenia a špicatosť pre hlavné skúmané spojité premenné.

3.2.1. Stavová vd'ačnosť

Stavová vd'ačnosť vykazuje priemernú hodnotu 4,17 (*SD* = 0,61) a je mierne negatívne zošikmená (skewness = -0,85). Maximálna hodnota je na hornom limite odpovede (5), ale minimálna je len na 1,5. Všetky položky, okrem položky *Q20_COMB* (*Jakub sa mimoriadne snažil, aby mi pomohol*) boli negatívne zošikmené. 14 participantov v položke *Q21* (bolo so mnou zaobchádzané štedro) zvolili odpoveď *nechcem odpovedať*. S touto odpoveďou bolo pracované rovnako ako v prípade, že participant neodpovedali na položku. Participant, ktorí neodpovedali na 2 a viac položiek v škále boli z analýzy vylúčení.

Graf 3

Rozdelenie škály stavovej vd'ačnosti

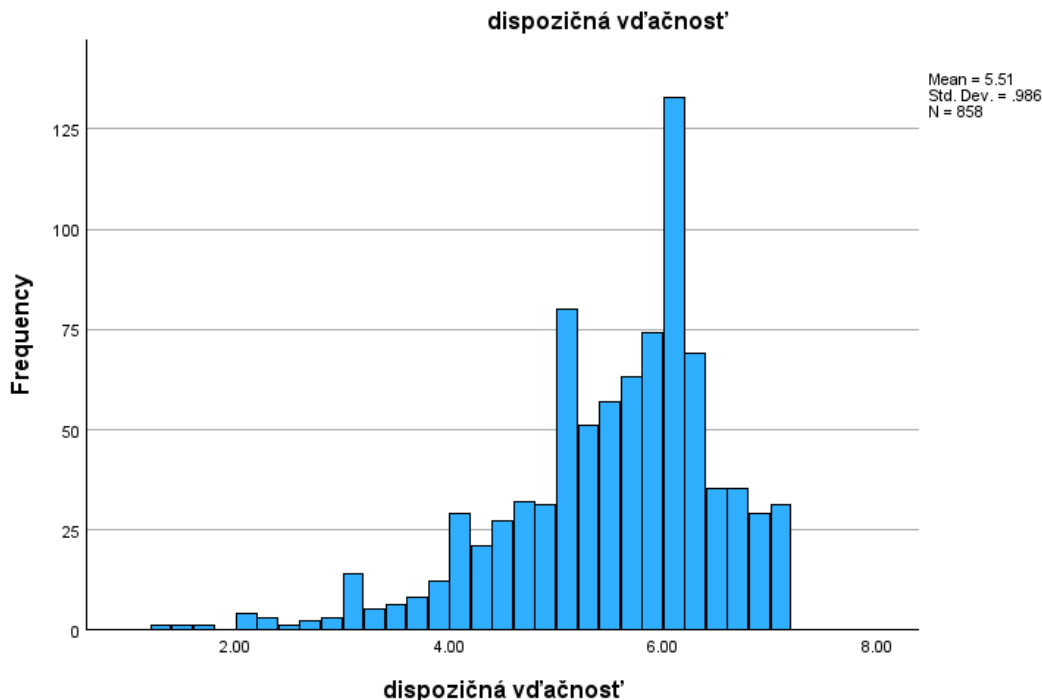


3.2.2. Dispozičná vd'ačnosť

Dispozičná vd'ačnosť ukazuje priemer $M = 5,5$ ($SD = 0,98$). Maximálna hodnota je na hornom limite odpovede (7), minimálna hodnota značí len 1,33. Maximálne a minimálne hodnoty odpovede boli ale pri každej položke na hornej a dolnej hranici možných odpovedí (1–7). Jednotlivé položky v dotazníku dispozičnej vd'ačnosti boli vo väčšine prípadov negatívne zošikmené. Položky Q1 („mám v živote toľko vecí, za ktoré môžem byť vd'ačný/á“), Q2 („ak by som mal/a napísať zoznam vecí, za ktoré som cítil/a vd'ačnosť, bol by to veľmi dlhý zoznam“) a Q5 („čím som starší/ia tým viac dokážem oceniť ľudí, podujatia a situácie, s ktorými som sa v živote stretol/la“) boli extrémne negatívne zošikmené. Dve položky Q3 a Q6 boli reverzne kódované. 4 participanti zvolili odpoveď *nechcem odpovedať* na položku Q6 (**Niekedy mi trvá veľmi dlho, kým pocítim k niekomu alebo za niečo vd'ačnosť.*), 3 participanti zvolili *nechcem odpovedať* na položku Q3 (**Keď sa pozerám na svet, nevidím veľa vecí, za ktoré môžem byť vd'ačný/á.*). Okrem toho neboli prítomné výrazné trendy zvolenia si odpovede *nechcem odpovedať* na jednotlivé položky. Participanti, ktorí neodpovedali na viac ako 2 položky boli z analýzy vylúčení. Premenná bola z dôvodu splnenia predpokladov regresnej analýzy centrovaná, ďalej sa pracovalo len s centrovanou premennou *MEAN_DISP_VDAC_CENTROVANA*.

Graf 4

Rozdelenie škály dispozičnej vd'ačnosti

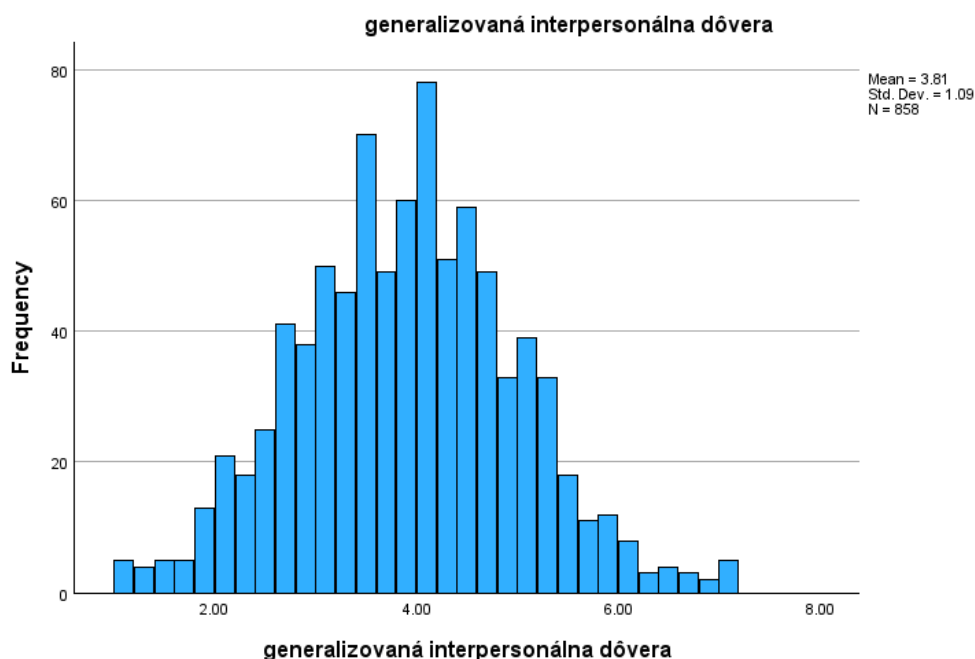


3.2.3. Generalizovaná interpersonálna dôvera

Generalizovaná interpersonálna dôvera má priemer $M = 3,81$ ($SD = 1,09$). Minimálne a maximálne hodnoty naberajú minimálne a maximálne možné hodnoty odpovede (1-7). Generalizovaná interpersonálna dôvera ako aj všetky jednotlivé položky dotazníka generalizovanej interpersonálnej dôvery boli približne normálne rozložené. 10 participantov zvolilo možnosť *nechcem odpovedať* ako odpoveď na položku Q11 (Ľudia sa väčšinu času snažia pomáhať druhým).

Graf 5

Rozdelenie škály generalizovanej interpersonálnej dôvery



3.2.4. Korelácie medzi premennými

Korelácie medzi premennými sú malé až stredné, vo všetkých prípadoch pozitívne. Stavová vďačnosť mierne koreluje s dispozičnou vďačnosťou ($r = 0,332$; $p < ,001$). Pozitívne a mierne koreluje s dispozičnou vďačnosťou aj generalizovaná interpersonálna dôvera ($r = 0,278$; $p < ,001$).

Tab. 5

Priemery, smerodatné odchýlky a Pearsonove korelácie medzi premennými

Premenné	M	SD	1.	2.	3.
1. Dispozičná vďačnosť	5,5	0,98	–	858	858

VÝSLEDKY

2. Stavová vd'ačnosť	4,17	0,61	,332**	–	858
3. Generalizovaná interper- sonálna dôvera	3,81	1,09	,278**	,206**	–

Poznámka. Naľavo od diagonály sa nachádzajú korelačné koeficienty, napravo od diagonály sú počty dostupných prípadov pre výpočet danej korelácie. ** Korelácia je signifikantná na úrovni 0,01 (obojsstranná).

3.2.5. Manipulation check

Položka *Q15_COMB*, ktorá označovala tvrdenie *Do akej miery si myslíte, že Jakub Vám pomohol z vlastnej vôle* bola približne uniformne rozložená. Táto položka má priemernú hodnotu $M = 3,44$ ($SD = 1,17$). Položka bola označená ako povinná a bez možnosti *nechcem odpovedať* takže participanti, ktorí na položku neodpovedali, nemohli v dotazníku pokračovať a odpovedať na ďalšie položky a boli z analýzy vylúčení.

Manipulácia bola takisto overená otestovaním položky *Q15_COMB (Do akej miery si myslíte, že Jakub Vám pomohol z vlastnej vôle)* *t*-testom. Skupina, ktorej bol prezentovaný scenár s kontrolovanou motiváciou vykazovala nižší priemer odpovedi na otázku $M = 3,93$ ($SD = 0,6$) oproti skupine, ktorej bol prezentovaný scenár s autonómnou motiváciou $M = 4,42$ ($SD = 0,52$). Rozdiel medzi priemerami skupín, ktorým bol prezentovaný jednotlivý scenár bol signifikantný ($t(846) = -12,859$; $p < ,001$); $d = 0,88$; 95%CI [0,735; 1,02]. To ukazuje, že participanti boli schopní rozoznať jednotlivé motivácie.

3.3. Testy hypotéz

3.3.1. Moderácia generalizovanou interpersonálnou dôverou

Prvý regresný model skúmal vzťah medzi dispozičnou vd'ačnosťou a stavovou vd'ačnosťou. Do prvého modelu bola vložená iba škála stavovej vd'ačnosti ako závislá premenná a škála dispozičnej vd'ačnosti ako kontrolovaná premenná. Všetky premenné boli vkladané do modelu metódou enter. Výsledky ukázali, že dispozičná vd'ačnosť ($\beta = ,332$; $t = 10,29$; $p < ,001$) signifikantne a pozitívne predikovala stavovú vd'ačnosť. Prvý blok vysvetlil 11 % rozptylu stavovej vd'ačnosti ($F(1;856) = 105,94$; $p < ,001$).

Tab. 6

Viacnásobná lineárna regresia s premennou stavová vd'ačnosť ako závislou premennou

Prediktory	<i>B</i>	<i>SE B</i>	95% CI (<i>B</i>)		β	<i>t</i>	<i>p</i>
			Dolný	Horný			

Konštanta	4,083	,022	4,040	4,125		189,75	<,001
Dispozičná vd'ačnosť	,206	,020	,167	,246	,332	10,293	<,001

Poznámka. $N = 858$; $R^2 = ,110$; adj. $R^2 = ,109$; $F(1; 856) = 105,936$; $p < ,001$

Druhý model rozšíril predchádzajúci o premennú vnímanej motivácie. Po pridaní experimentálnej podmienky vnímanej motivácie je značne zlepšený, vysvetľuje až 27% dát a je opäť štatisticky signifikantný ($R^2 = ,266$; $\Delta R^2 = ,156$; $F(2; 856) = 154,856$; $p < ,001$). Oproti predošlému modelu došlo k nárastu R^2 až o 15,6 percentuálnych bodov. Pri kontrole dispozičnej vd'ačnosti prejavovali participanti v podmienke autonómnej motivácie v priemere o 0,484 jednotky vyššiu stavovú vd'ačnosť než participanti v podmienke kontrolovanej motivácie ($B = 0,484$; 95 % CI [0,42;0,56]; $t = 13,47$; $p < ,001$). Dispozičná vd'ačnosť zostala signifikantným a pozitívnym prediktorom ($\beta = ,324$; $t = 11,05$; $p < ,001$).

Tab. 7

Viacnásobná lineárna regresia s premennou stavová vd'ačnosť ako závislou premennou a vnímanou motiváciou ako experimentálnou podmienkou

Prediktory	B	SE B	95% CI (B)		β	t	p
			Dolný	Horný			
Konštanta	3,363	,057	3,3	3,475		59,154	<,001
Dispozičná vd'ačnosť	,201	,018	,143	,237	,324	11,052	<,001
Experimentálna podmienka	,484	,036	,415	,555	,395	13,470	<,001

Poznámka. $N = 858$; $R^2 = ,266$; adj. $R^2 = ,264$; $F(2; 856) = 154,856$; $p < ,001$

V treťom modeli bola do analýzy zaradená aj generalizovaná interpersonálna dôvera ako ďalší prediktor. Po pridaní interpersonálnej dôvery je model stále signifikantný. Pridaná generalizovaná dôvera takisto významne predikuje stavovú vd'ačnosť ($\beta = ,125$, $t = 4,15$, $p < ,001$), a to pri kontrole dispozičnej vd'ačnosti a v referenčnej hodnote podmienky motivácie (pri kontrolovanej motivácii). Hoci efekt generalizovanej interpersonálnej dôvery je v porovnaní s ostatnými prediktormi slabší, napriek tomu prispieva k zlepšeniu modelu ($\Delta R^2 = ,015$), ktorý teraz vysvetľuje 28 % variability stavovej vd'ačnosti ($R^2 = ,280$; $F(3; 854) = 110,953$; $p < ,001$).

VÝSLEDKY

Tab. 8

Viacnásobná lineárna regresia s premennou stavová vd'ačnosť ako závislou premennou, vnímanou motiváciou ako experimentálnou podmienkou a interpersonálnou dôverou ako moderátorom

Prediktory	B	SE B	95% CI (B)		β	t	p
			Dolný	Horný			
Konštanta	3,414	,058	3,3	3,527		59,259	<,001
Dispozičná vd'ačnosť	,180	,019	,143	,217	,289	9,582	<,001
Experimentálna podmienka	,485	,036	,415	,555	,395	13,603	<,001
Interpersonálna dôvera	,071	,017	,037	,104	,125	4,154	<,001

Poznámka. N = 858; $R^2 = ,187$; adj. $R^2 = ,186$; $F(3; 855) = 110,953$; $p < ,001$

V štvrtom modeli bol do analýzy pridaný interakčný člen medzi vnímanou motiváciou pomáhajúceho a centrovanou škálou generalizovanej interpersonálnej dôvery. Výsledný model bol štatisticky významný, $F(4; 853) = 85,15$, $p < ,001$, a vysvetlil 28,5 % variability v stavovej vd'ačnosti ($R^2 = ,285$). Pridaním interakčného člena sa vysvetlená variabilita zvýšila o 0,5 percentuálneho bodu oproti tretiemu modelu ($\Delta R^2 = ,005$), čo naznačuje malý, ale štatisticky významný nárast vysvetleného rozptylu. Koeficient interpersonálnej dôvery sa mierne zvýšil ($\beta = ,333$; $t = 3,66$; $p < ,001$). Generalizovaná interpersonálna dôvera signifikantne moderovala vzťah medzi experimentálnou podmienkou a stavovou vd'ačnosťou ($B = -0,079$; 95 % CI [-0,14;-0,02]; $t = -2,42$; $p = ,016$). Vplyv autonómnej experimentálnej podmienky na stavovú vd'ačnosť sa znižuje so zvyšujúcou sa úrovňou dôvery, a to pri kontrole dispozičnej vd'ačnosti. Inými slovami, čím nižšia úroveň dôvery, tým silnejší je pozitívny vplyv autonómnej motivácie na stavovú vd'ačnosť.

Tab. 9

Viacnásobná lineárna regresia s premennou stavová vd'ačnosť ako závislou premennou, vnímanou motiváciou ako experimentálnou podmienkou a interpersonálnou dôverou ako moderátorom a interakčným členom

Prediktory	B	SE B	95 % CI (B)		β	t	p	
			Dolný	Horný				
Konštanta	3,483	,064	3,357	3,610		54,18	2	<,001
Dispozičná vd'ačnosť	,178	,019	,141	,215	,286	9,486	<,001	

Prediktory	<i>B</i>	<i>SE B</i>	95 % CI (<i>B</i>)		β	<i>t</i>	<i>p</i>
			Dolný	Horný			
Experimentálna podmienka	,438	,040	,359	,517	,357	10,84	<,001
Interpersonálna dôvera	,188	,051	,087	,288	,333	3,663	<,001
Interakcia	-0,079	,033	-,143	-,015	-,222	-2,420	,016

Poznámka. $N = 858$; $R^2 = ,285$; adj. $R^2 = ,282$; $F(4; 853) = 85,152$; $p < ,001$

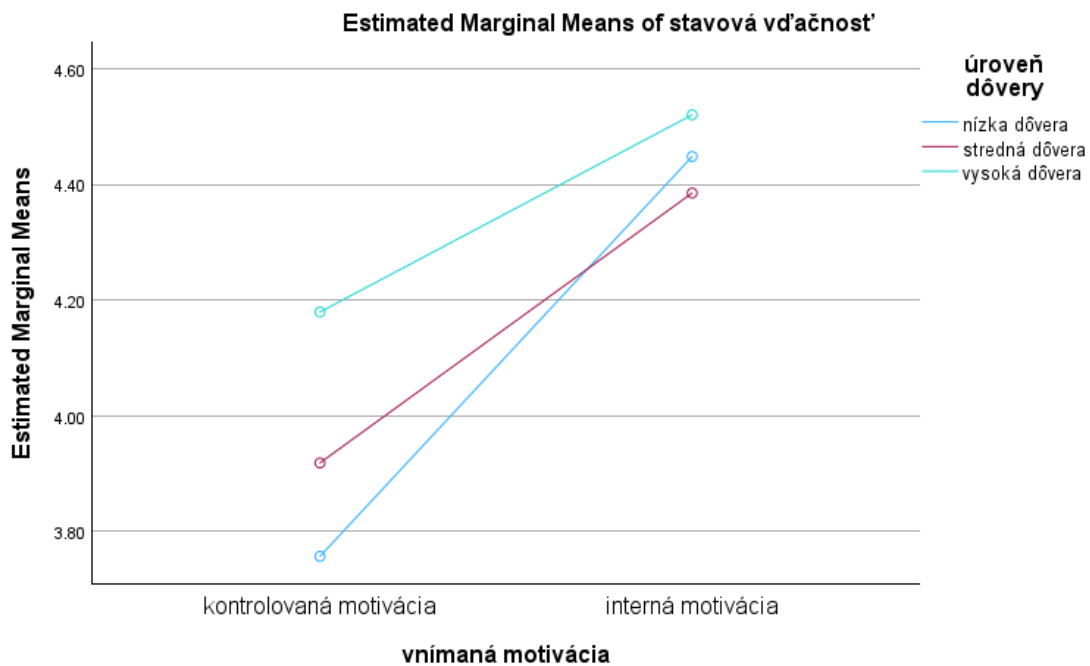
Pre lepšiu interpretáciu a ilustráciu moderačného efektu som urobila simple slopes analýzu. Rozdelila som participantov podľa štandardnej odchýlky od priemeru generalizovanej interpersonálnej dôvery do troch skupín vzhľadom na priemer ($M = 3,81$) a štandardnú odchýlku ($SD = 1,09$). V skupine nízka dôvera sa nachádzali účastníci, ktorých skóre generalizovanej dôvery bolo rovné alebo nižšie ako -1 štandardná odchýlka od priemeru. V skupine stredná dôvera sa nachádzajú účastníci, ktorí získali skóre okolo priemeru a v skupine vysoká dôvera sa nachádzajú účastníci, ktorí získali skóre rovné alebo vyššie ako +1 SD.

Simple slopes analýza ukázala, že pri nízkej úrovni dôvery bol efekt motivácie na stavovú vďačnosť silnejší ($B = 0,57$, $SE = 0,05$, $t(853) = 11,35$, $p < ,001$), pri priemernej úrovni dôvery zostával významný ($B = 0,48$, $SE = 0,04$, $t(853) = 13,66$, $p < ,001$) a pri vysokej úrovni dôvery bol efekt najslabší, no stále signifikantný ($B = 0,40$, $SE = 0,05$, $t(853) = 7,93$, $p < ,001$).

Graf znázorňuje výsledky interakčného efektu. Vplyv motivácie pomáhajúceho na stavovú vďačnosť je rozdielny v závislosti na úrovni generalizovanej interpersonálnej dôvery. Efekt vnímanej motivácie pomáhajúceho sa najviac prejavil u skupiny s nízkou generalizovanou interpersonálnou dôverou. Naopak, efekt vnímanej motivácie pomáhajúceho sa najmenej prejavil u skupiny s vysokou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery.

Graf 6

Interakcia vnímanej motivácie a úrovne dôvery na úroveň stavovej vd'ačnosti



Covariates appearing in the model are evaluated at the following values: dispozičná vd'ačnosť = .4233

Poznámka. Na osi x = zobrazená vnímaná motivácia pomáhajúceho (kontrolovaná vs. interná), na osi y = znázornené odhadované marginálne priemery stavovej vd'ačnosti. Krivky znázorňujú tri úrovne generalizovanej interpersonálnej dôvery (nízka, stredná, vysoká).

4. Diskusia

Cieľom tejto štúdie bolo preskúmať vzťah medzi vnímanou motiváciou pomáhajúceho a stavovou vďačnosťou prijímateľa pomoci a otestovať, či tento vzťah moderuje úroveň generalizovanej interpersonálnej dôvery. Výsledky podporujú predpoklady vychádzajúce zo sebadeterminačnej teórie (Deci & Ryan, 1985) a predchádzajúcich empirických výskumov (Yang et al., 2024; Weinstein & Ryan, 2010; Tsang, 2007). Výsledky regresnej analýzy ukazujú, že ľudia cítia väčšiu vďačnosť, pokiaľ vnímajú, že im pomáhajúci skutočne chcel pomôcť – pomoc im bola poskytnutá z autonómnej motivácie, oproti tomu, že im pomáhajúci pomohol lebo musel – pomoc bola poskytnutá z kontrolovanej motivácie. Tento vzťah je zároveň moderovaný generalizovanou interpersonálnou dôverou. Efekt motivácie pomáhajúceho vplyva na ľudí s nízkou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery viac, ako na ľudí s vysokou mierou interpersonálnej dôvery. Zároveň som kontrolovala dispozičnú dôveru, nakoľko som predpokladala, že môže ovplyvňovať mieru stavovej vďačnosti, ktorú participanti prežívajú. Tieto závery môžu mať praktické implikácie pre psychologickú ale aj sociálnu oblasť. Pokiaľ práve človek s nízkou generalizovanou interpersonálnou dôverou je viac responzívny na jednotlivú motiváciu pomáhajúceho, je dôležité, aby recipienti mali pocit, že im chce osoba skutočne pomôcť.

4.1. Hypotéza 1

V prvej hypotéze som testovala predpoklad, že *ľudia v autonómnej podmienke budú vykazovať väčšiu vďačnosť ako ľudia v kontrolovanej podmienke*. Moje zistenia tento predpoklad potvrdili. Výsledky ukazujú, že pokiaľ bola pomoc vnímaná ako dobrovoľná a úprimná, participanti sa cítili za pomoc vďačnejší. Naopak, pokiaľ bola pomoc vnímaná ako kontrolovaná, participanti cítili nižšiu vďačnosť za poskytnutú pomoc. Tento výsledok bol podporený naprieč jednotlivými skupinami dôvery (rozdelenými na základe úrovne dôvery do nízkej, strednej a vysokej skupiny dôvery).

Výsledky sú v súlade s predpokladmi sociálno-kognitívneho modelu vďačnosti (Wood et al., 2008). Tento model zdôrazňuje význam vnímania iných, ich motivácie a dobrovoľnosti v poskytovaní darov. Kľúčovým je tu hodnotenie pomoci zo strany recipienta. Ak musel darca niečo obetovať, urobil to bez očakávania protislužby a preto, že sám chcel, pomoc je vnímaná ako hodnotnejšia. V mojom výskume hodnotili účastníci vnímanú motiváciu pomoci, ktorú im v hypotetickom scenári poskytol Jakub. Na základe tohto hodnotenia sa líšila ich emočná reakcia.

Tieto závery zároveň zapadajú do predpokladov sebadeterminačnej teórie (Deci & Ryan, 1985), ktorá rozdeľuje motiváciu na autonómnu, teda vnútorne motivovanú, a kontrolovanú – na základe očakávaní alebo tlaku okolia. Teória tvrdí, že práve vnútorne motivovaná pomoc vykazuje lepšie kvality a trvácnosť (Ryan et al., 2021;

Pelletier et al., 2001; Veenstra et al., 2022). To znamená, že ľudia túto pomoc viac oceňujú, pretože predstavovala pre darcu nejakú obeť, bola poskytnutá z benevolentných dôvodov a častokrát je v lepšej kvalite. Môj výskum naznačuje, že vnímaná autonómna motivácia pomoci vedie k vyššej vďačnosti za poskytnutú pomoc.

Samotná manipulácia prebiehala pomocou rozdielnych scenárov, ktoré boli participantom pridelené. Na základe tohto scenára tak dokázali rozpoznať, či osoba v scenári konala zo svojej vlastnej vôle alebo z tlaku a očakávaní okolia. Participanti, ktorým bola pridelená podmienka autonómnej pomoci ju vnímali ako viac dobrovoľnú, zatiaľ čo v kontrolovanej podmienke vnímali pomoc ako vynútenú a nie z vlastnej vôle. To naznačuje, že scenáre boli dostatočne zreteľne navrhnuté tak, aby sa dala konkrétna motivácia v scenári rozpoznať. Zdá sa teda, že sa mi podarilo vhodne zakomponovať kľúčové prvky, ktoré umožnili túto diferenciaciu.

V autonómnej podmienke sú kľúčové prvky Jakubove emócie, správanie aj presvedčenia, ktorými komunikuje jeho záujem o recipienta pomoci. Je uvedené, že *chápe* danú osobu, *cíti* potrebu pomôcť, *verí*, že ľudia si majú pomáhať a je *rád*, že môže pomôcť. Práve spomenuté presvedčenie a jeho manifestácia v danej situácii (je rád, že môže pomôcť) zreteľne komunikujú jeho zámer pomoci a napomáhajú diferenciaciu toho, že pomáha z vnútorného presvedčenia, nie z tlaku okolia.

Aj v kontrolovanej podmienke sú zakomponované prvky emócií a správania, je ale zámerne vynechaný prvok presvedčenia, pretože by to mohlo negatívne ovplyvniť hodnotenie jeho osoby a následne zahmlievať výsledky stavovej vďačnosti. Je spomenutá Jakubova nerozhodnosť, ktorá naznačuje, že nekoná tak, ako je mu prirodzené. Je spomenuté poskytnutie pomoci, ale vzápätí vysvetlené, že je to z dôvodu jeho pocitov trápnosti a toho, že nemá na výber. Oproti štúdiu Yang et al. (2024) som ale ešte zvýraznila kontrolovanú motiváciu tým, že sa na Jakuba všetci pozerajú. Práve tieto prvky napomáhali diferenciaciu a zhodnoteniu pomoci ako kontrolovanej.

Dá sa teda konštatovať, že manipulácia bola úspešná, a to aj vďaka premyslenému dizajnu scenárov.

4.2. Hypotéza 2

V druhej hypotéze ma zaujímalo, ako vzťah medzi vnímanou pomocou a stavovou vďačnosťou ovplyvňuje generalizovaná interpersonálna dôvera. Predpokladala som, že *vplyv vnímanej motivácie (autonómnej verzus kontrolovanej) na stavovú vďačnosť je silnejší v prípade nízkej generalizovanej interpersonálnej dôvery ako v prípade strednej alebo vysokej generalizovanej interpersonálnej dôvery*. V súlade s predpokladom sa ukázalo, že generalizovaná interpersonálna dôvera skutočne moderuje vzťah medzi vnímanou pomocou a stavovou vďačnosťou. To znamená, že ľudia sú vďačnejší, pokiaľ im je poskytnutá pomoc z autonómnej motivácie oproti kontrolovanej, ale tento vzťah sa líši od ich úrovne generalizovanej interpersonálnej dôvery. Samotný efekt

moderácie sa v mojej štúdii prejavil nie len štatisticky signifikantný, ale aj ako prakticky významný. Prejavuje sa aj v samotnom fakte, že skupina s nízkou generalizovanou dôverou v autonómnej podmienke mala vyššiu pociťovanú vd'ačnosť ako skupina so strednou úrovňou generalizovanej interpersonálnej dôvery. Generalizovaná interpersonálna dôvera tak ovplyvňuje vzťah medzi vnímanou motiváciou a stavovou vd'ačnosťou tak, že efekt vnímanej motivácie (autonómnej alebo kontrolovanej) na vd'ačnosť sa najvýraznejšie prejavuje u ľudí s nízkou úrovňou generalizovanej interpersonálnej dôvery.

Participanti s nízkou úrovňou generalizovanej interpersonálnej dôvery vo všeobecnosti nedôverujú svetu a nečakajú, že si ľudia navzájom pomáhajú (Rotter, 1967; 1980). Výsledky ukazujú, že práve u týchto osôb je efekt vnímanej motivácie najvyšší a rozdiel medzi podmienkami autonómnej a kontrolovanej motivácie bol najvýraznejší. To podporuje môj predpoklad, že osoby s nízkou úrovňou generalizovanej interpersonálnej dôvery majú tendenciu neočakávať prosociálne správanie od druhých (Yamagishi et al., 1999). Keď im niekto poskytne pomoc, bude to pre nich prekvapivé a naruší to ich očakávanie. V súlade s konceptom predikčnej chyby (Watabe-Uchida et al., 2017), ktorý hovorí o silnejšej emočnej odozve na narušenie očakávania, bude tak ich emocionálna reakcia na poskytnutú pomoc silnejšia. Vtedy sa prejaví efekt autonómnej pomoci a budú sa cítiť vd'ačnejší za poskytnutú pomoc. Na druhej strane, v kontrolovanej podmienke participanti vnímajú, že nešlo o vnútornú motiváciu ale o vplyv okolia a pocit nedobrovoľnosti. U ľudí, ktorí už aj tak nedôverujú ľuďom sa môže táto pomoc javiť ako neúprimná, falošná a vynútená. Podporí ich predpoklady o tom, že ľuďom nemôžu dôverovať a nebudú pociťovať vd'ačnosť voči aktérovi.

Osoby s úrovňou generalizovanej interpersonálnej dôvery v okolí priemernej hodnoty sú priemerne ovplyvnení efektom vnímanej motivácie pomáhajúceho. Takisto vykazujú vyššiu stavovú vd'ačnosť v autonómnej podmienke ako kontrolovanej, efekt vnímanej motivácie ale na nich pôsobí menej ako na ľudí s nízkou úrovňou generalizovanej interpersonálnej dôvery. Výsledky dokonca ukazujú, že v podmienke autonómnej motivácie, skupina so strednou úrovňou generalizovanej interpersonálnej dôvery má nižšiu mieru pociťovanej vd'ačnosti ako skupina s nízkou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery. Tento výsledok môže byť dôsledkom toho, že u osôb s priemernou dôverou nedochádza k takému výraznému narušeniu očakávania, keď im niekto chce pomôcť. Autonómnu pomoc tak vnímajú pozitívne ale nie až tak prekvapivo (Watabe-Uchida et al., 2017). Nedochádza tam tým pádom k takej výraznej emočnej reakcii na pomoc, ako u skupiny s nízkou úrovňou generalizovanej interpersonálnej dôvery.

Najmenej ovplyvnené typom motivácie sú osoby s vysokou mierou generalizovanej interpersonálnej dôvery. Hoci v oboch podmienkach vykazujú najvyššiu vd'ačnosť, rozdiel medzi pociťovanou vd'ačnosťou v jednotlivých podmienkach je najmenší. Inak povedané, nárast stavovej vd'ačnosti v autonómnej podmienke oproti kontrolovanej podmienke bol najmenej výrazný. Napriek malému nárastu, ľudia, ktorí vo

všeobecnosti dôverujú svetu vykazujú najvyššiu stavovú vd'ačnosť, nezávisle na experimentálnej manipulácii. Tento výsledok môže súvisieť s tým, že ľudia, ktorí majú tendenciu vnímať druhých ako v zásade dobrých a konajúcich prosociálne, nevnímajú akúkoľvek pomoc negatívne. Prosociálne správanie, nezávisle na motivácii, stále zapadá do ich očakávaní o tom, že ľudia si pomáhajú. Aj v kontrolovanej podmienke tak môžu predpokladať pozitívny úmysel (Rotter, 1967; Tanis a Postmes, 2005) a viac sa sústrediť na viditeľný akt pomoci, ako na to, s akým zámerom pomoc bola podaná. Zároveň sa tu môže prejavovať korelácia medzi generalizovanou interpersonálnou dôverou a dispozičnou vd'ačnosťou (McCullough et al., 2004). Ľudia, ktorí vo všeobecnosti dôverujú svetu, majú aj vyššiu dispozičnú vd'ačnosť, teda tendenciu identifikovať situácie, kde sa môžu cítiť vd'ačne, a preto môžu prežívať vd'ačnosť aj za situácie, kde je to náročnejšie.

4.3. Hypotéza 3

V tretej hypotéze som predpokladala, že *dispozičná vd'ačnosť pozitívne súvisí so stavovou vd'ačnosťou*. Na základe mojich výsledkov vychádza, že korelácia dispozičnej vd'ačnosti so stavovou vd'ačnosťou je stredná a pozitívna. Pozitívny vzťah, medzi dispozičnou a stavovou vd'ačnosťou naznačuje, že vyššia miera dispozičnej vd'ačnosti zvyšuje pravdepodobnosť, že človek rozozná stimul vd'ačnosti a bude sa cítiť vd'ačne v konkrétnych situáciách, ktoré môžu túto vd'ačnosť vyvolať. Stavová vd'ačnosť tak bude nie len frekventovanejšia ale aj silnejšia.

Zároveň som ale dispozičnú vd'ačnosť zaradila do modelu ako kontrolnú premennú. Výsledky ukazujú, že premenná dispozičnej vd'ačnosti je významný prediktor stavovej vd'ačnosti naprieč všetkými modelmi. Význam dispozičnej vd'ačnosti ako stabilnej črty sa tak ukazuje ako konzistentný faktor v predikcii stavovej vd'ačnosti. Na druhej strane je ale možné, že osoby, ktorým sa častejšie stávajú situácie, za ktoré sa cítia vd'ačné zase kultivujú dispozičnú črtu vd'ačnosti, ktorá im opäť pomáha rozoznávať situácie vd'ačnosti a pociťovať ju. To však nevylučuje efekt dispozičnej vd'ačnosti na ďalšie prežívanie vd'ačnosti, iba poukazuje na možný spätnoväzbový okruh.

4.4. Rozdiely vo vzorke

V štúdiu bol upravovaný scenár tak, aby vyhovoval kultúrnemu kontextu Slovenska a Česka. Oproti štúdiu Yang et al. (2024) boli v scenári upravené kontextuálne detaily, ktoré umožňujú Slovákom a Čechom viac pochopiť a vžiť sa do danej situácie. Okrem zvýraznenia a upravenia jednotlivých podmienok som upravila aj detaily v texte, ktoré mali za účelom vytvoriť nevyhnutnosť situácie, ako napríklad zatváranie obchodu alebo strhávanie bodov za nepripravenosť.

V slovenskej aj českej variante dotazníka bola experimentálna podmienka priradovaná náhodne a jednotlivé podmienky boli medzi jazykovými variantami dotazníka rozdelené rovnomerne. Dáta ukazujú, že jediné štatisticky významné rozdiely medzi vzorkami boli v oblasti veku a vzdelania participantov. To pravdepodobne súvisí s tým, že som nemala potrebný dosah na staršiu generáciu v Českej republike. Nakoľko ale všetky moje premenné sú relatívne stabilné počas života a všetky osoby už prekonalí obdobie adolescencie, nepredpokladám veľký vplyv veku na výsledky. Každopádne, bolo by dobré, keby budúce štúdie overili či a ako ovplyvňuje vek vzťahy medzi premennými.

Nakoľko som nenašla iné rozdiely medzi slovenskou a českou, moravskou alebo sliezskou populáciou, pristupovala som k vzorke ako jednému celku. Avšak pri použitých škálach nebola testovaná invariancia naprieč národnosťami. Nebolo tak overené, či obidve jazykové varianty škál merajú rovnaký konštrukt rovnakým spôsobom. Tento analytický krok už presahoval rámec tejto bakalárskej práce. Prípadné ďalšie štúdie by sa ale určite mali zamerať na jazykové rozdiely medzi Čechmi a Slováckmi a overiť tieto predpoklady. Zároveň by bolo dobré zamerať sa na kultúrne rozdiely vo vnímaní motivácie medzi Českom a Slovenskom.

4.5. Limity štúdie a návrhy na budúci výskum

Napriek tomu, že štúdia poskytuje významné poznatky ku vzťahom medzi skúmanými premennými, je dôležité zohľadniť jej metodologické a iné obmedzenia.

Samotná štúdia využívala experimentálny dizajn, kde boli ľudia náhodne pridelení do podmienok. Nemôžeme ale úplne vylúčiť, že výsledky neboli ovplyvnené ďalšími premennými, ktoré som do modelu nezakomponovala ale ovplyvňujú súčasne vďačnosť aj dôveru, ako napríklad niektoré osobnostné črty. Zároveň sa jednalo o hypotetickú situáciu. Je teda otázne, ako by výsledky vyzerali pri skúmaní reálnej situácie, nakoľko je možné, že správanie participantov v realite by nezodpovedalo ich predpokladanému správaniu v hypotetickej situácii. Pre overenie by bolo v budúcnosti dobré vytvoriť ďalšiu experimentálnu štúdiu, ktorá by zohľadnila prítomnosť ďalších relevantných premenných a zároveň overila výsledky v realistických podmienkach, kde si participantí budú môcť zažiť jednotlivé situácie osobne, namiesto ich čítania.

Samotný dizajn štúdie a zberu dát ako sebahodnotiacich dotazníkov poskytuje veľký priestor pre skreslenie, nakoľko sa jednotliví participantí mohli obávať odpovedať úprimne alebo sa snažiť vykresliť v lepšom svetle. Hoci boli na začiatku upozornení, že všetky odpovede sú anonymné a neexistujú správne alebo nesprávne odpovede, nemám istotu, že sa neprejavil efekt sociálne-žiadúcich odpovedí.

Meranie pomocou relatívne krátkeho scenára prináša niekoľko obmedzení vo forme porozumenia situácie a vžitia sa do nej. Nie každý participant musel byť nevyhnutne familiárny s kontextom danej situácie (vysoká škola, prednášky, kníhkupectvá),

nakoľko väčšina respondentov nemala ukončené vysokoškolské vzdelanie. Takisto, vžitie sa do scenára a odpovede na otázky v situácii, ktorá sa reálne nestala vyžaduje dostatočnú mieru predstavivosti, ktorú je možné, že participanti nemali, alebo pri otázkach len hádali. Špecifiká ako použitie konkrétneho mena mohlo zároveň interferovať so skúmaným efektom, pokiaľ daná osoba mala nejakú emocionálnu väzbu k menu Jakub – či už pozitívnu alebo negatívnu. Zároveň bolo v štúdií jasné, že pomáhajúci je muž. Ďalšie štúdie by mohli preskúmať efekt pohlavia pomáhajúceho ako aj recipienta na vnímanie prijatej pomoci.

Ďalší limit predstavuje možný efekt stropu pri meraní dispozičnej vd'ačnosti, nakoľko celá škála bola negatívne zošíkmená a participanti tak vykazovali pomerne vysoké hodnoty. Z tohto dôvodu mala dispozičná vd'ačnosť pomerne nízku variabilitu a vzťah medzi stavovou a dispozičnou dôverou tak môže byť podhodnotený. Zároveň je možné, že niektoré osoby mali dispozičnú vd'ačnosť tak vysokú, že vykazujú vd'ačnosť bez ohľadu na kontext. To by malo za následok zníženie rozdielov medzi podmienkami. Tento jav ale nebol explicitne testovaný a môže byť zaujímavým podnetom pre budúci výskum.

Samotnú premennú dispozičnej vd'ačnosti som do modelu zakomponovala ako kontrolovanú premennú. Do budúcnosti môže byť podnetné urobiť z dispozičnej vd'ačnosti moderačnú premennú a mať tak niekoľkonásobný moderovaný vzťah. V tejto štúdií som sa tým ale nezaoberala.

Ďalším potenciálnym limitom môže byť efekt poradia prezentovaných položiek. Položky dispozičnej vd'ačnosti mohli u niektorých participantov navodiť uvažovanie o vd'ačnosti, ktorý by následne ovplyvnil odpovede na položky v dotazníku stavovej vd'ačnosti. Tomuto efektu som sa snažila zamedziť poradím, kde po škále dispozičnej vd'ačnosti bola participantom prezentovaná škála generalizovanej interpersonálnej dôvery, potom experimentálna podmienka a až následne škála stavovej vd'ačnosti, avšak nie je isté, či efekt predsa len nenastal. Ten by spôsobil, že pri vyplňovaní dotazníka stavovej vd'ačnosti mohli byť kognitívne pripravení k pociťovaniu vyššej vd'ačnosti nie kvôli experimentálnej podmienke ale uvažovaniu nad položkami dotazníku dispozičnej vd'ačnosti. Skôr som sa zamerala na to, aby efekt položiek stavovej vd'ačnosti neovplyvnil odpovede na položky dispozičnej vd'ačnosti, pokiaľ by bola škála dispozičnej vd'ačnosti na konci.

Štúdia bola veľmi sústredená na konkrétny kontext českej a slovenskej národnosti a krajín Českej a Slovenskej republiky. Jej výsledky teda nemusia byť generalizovateľné mimo tento kontext. Nakoľko samotný text bol upravovaný tak, aby vyhovoval kultúre a vnímaniu v rámci lokálneho kontextu, je možné, že preformulovanie jednotlivých experimentálnych podmienok nebude vyhovovať inému kontextu. Do budúcnosti bude prínosné overiť výsledky aj na populáciách krajín mimo Česko a Slovensko a prípadne overiť iné scenáre a sily experimentálnej manipulácie na Českej a Slovenskej manipulácii.

5. Záver

V tejto štúdii som sa zaoberala preskúmaním vzťahu medzi premennými vnímanej motivácie pomáhajúceho a stavovou vdáčnosťou prijímateľa pomoci. Skúmala som, či je tento vzťah moderovaný generalizovanou interpersonálnou dôverou, zatiaľ čo som kontrolovala pre dispozičnú vdáčnosť prijímateľa pomoci. V hypotetickej situácii som ovplyvňovala vnímanú motiváciu pomáhajúceho – autonómnu alebo kontrolovanú a následne merala pociťovanú vdáčnosť prijímateľa pomoci. Výsledky ukázali, že osoby, ktoré vnímajú, že im iní pomohli z autonómnej motivácie pociťujú vyššiu vdáčnosť ako v prípade, že vnímajú, že im bola pomoc poskytnutá z kontrolovanej motivácie. Tento efekt bol moderovaný generalizovanou interpersonálnou dôverou a najsilnejšie sa prejavil u ľudí s nízkou generalizovanou dôverou. Efekt moderácie bol významný aj po kontrolovaní pre dispozičnú vdáčnosť. Zistenia tejto štúdie rozširujú poznatky o vplyve generalizovanej interpersonálnej dôvery na vnímanie a interpretáciu sociálnych situácií a môžu mať dôležité implikácie pre psychologickú a sociálnu pomoc.

Použité zdroje

Pri vypracovaní tejto práce bola použitá umelá inteligencia (ChatGPT, <https://chatgpt.com>) na štylistickú úpravu viet, kontrolu gramatiky a pravopisu. Po použití tohto nástoja autorka skontrolovala obsah a preberá zaň plnú zodpovednosť.

1. Abbasi, N. ul H., Yi, L. Z., Yong, L., Xia, M. X., & Hadi, A. (2024). The effect of state gratitude on interpersonal trust under cognitive reappraisal among Chinese college students. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 37(1), 46. <https://doi.org/10.1186/s41155-024-00332-z>
2. Algoe, S. B., Haidt, J., & Gable, S. L. (2008). Beyond reciprocity: Gratitude and relationships in everyday life. *Emotion*, 8(3), 425–429. <https://doi.org/10.1037/1528-3542.8.3.425>
3. Areepattamannil, S., Freeman, J. G., & Klinger, D. A. (2011). Intrinsic motivation, extrinsic motivation, and academic achievement among Indian adolescents in Canada and India. *Social Psychology of Education*, 14(3), 427–439. <https://doi.org/10.1007/s11218-011-9155-1>
4. Ash, E., & MacLeod, W. B. (2015). Intrinsic Motivation in Public Service: Theory and Evidence from State Supreme Courts. *The Journal of Law and Economics*, 58(4), 863–913. <https://doi.org/10.1086/684293>
5. Bartlett, M. Y., Condon, Paul, Cruz, Jourdan, Baumann, Jolie, & Desteno, D. (2012). Gratitude: Prompting behaviours that build relationships. *Cognition and Emotion*, 26(1), 2–13. <https://doi.org/10.1080/02699931.2011.561297>
6. Bartlett, M. Y., & DeSteno, D. (2006). Gratitude and Prosocial Behavior: Helping When It Costs You. *Psychological Science*, 17(4), 319–325. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01705.x>
7. Bayer, Y. M. (2023). *Age and Generalized Trust in the United States: What Do WVS Data Say?* (No. 2023091696). Preprints. <https://doi.org/10.20944/preprints202309.1696.v1>
8. Bjørnskov, C. (2007). Determinants of generalized trust: A cross-country comparison. *Public Choice*, 130(1), 1–21. <https://doi.org/10.1007/s11127-006-9069-1>
9. Brandt, M. J., Wetherell, G., & Henry, P. J. (2015). Changes in Income Predict Change in Social Trust: A Longitudinal Analysis. *Political Psychology*, 36(6), 761–768.
10. Cerasoli, C. P., Nicklin, J. M., & Ford, M. T. (2014). Intrinsic motivation and extrinsic incentives jointly predict performance: A 40-year meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 140(4), 980–1008. <https://doi.org/10.1037/a0035661>

11. Clary, E. G., Snyder, M., Ridge, R. D., Copeland, J., Stukas, A. A., Haugen, J., & Miene, P. (1998). Understanding and assessing the motivations of volunteers: A functional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(6), 1516–1530. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1516>
12. Curzer, H. J. (2012). *Aristotle and the Virtues*. Oxford University Press.
13. Dahlhaus, C., & Schlösser, T. (2021). The Interplay of Social Status and Trust: A Critical Review of Concepts, Operationalizations, and Findings. *Review of General Psychology*, 25(2), 203–220. <https://doi.org/10.1177/10892680211007405>
14. Dawson, C. (2019). How Persistent Is Generalised Trust? *Sociology*, 53(3), 590–599. <https://doi.org/10.1177/0038038517718991>
15. Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1980). Self-determination Theory: When Mind Mediates Behavior. *The Journal of Mind and Behavior*, 1(1), 33–43.
16. Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*. Springer New York, NY. <https://doi.org/10.1007/978-1-4899-2271-7>
17. EnTrust Project. (2023). *Integrated report on the psychosocial foundations of trust and distrust in governance*. <https://entrust-project.eu/files/2023/07/EnTrust-WP5-Integrated-report.pdf>
18. Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149–1160. <https://doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149>
19. Flanagan, C. A., & Stout, M. (2010). Developmental patterns of social trust between early and late adolescence: Age and school climate effects. *Journal of Research on Adolescence*, 20(3), 748–773. <https://doi.org/10.1111/j.1532-7795.2010.00658.x>
20. Freitag, M., & Traunmüller, R. (2009). Spheres of trust: An empirical analysis of the foundations of particularised and generalised trust. *European Journal of Political Research*, 48(6), 782–803. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6765.2009.00849.x>
21. Garg, N. (2024). Gratitude research: Review and future agenda using bibliometric analysis of the studies published in the last 20 years. *Asian Journal of Social Psychology*, 27(4), 639–656. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12621>
22. Gaudreau, P., & Verner-Filion, J. (2012). Dispositional perfectionism and well-being: A test of the 2 × 2 model of perfectionism in the sport domain. *Sport, Exercise, and Performance Psychology*, 1(1), 29–43. <https://doi.org/10.1037/a0025747>

23. Hu, A. (2015). A loosening tray of sand? Age, period, and cohort effects on generalized trust in Reform-Era China, 1990–2007. *Social Science Research*, 51, 233–246. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2014.09.008>
24. Hull, C. L. (1943). *Principles of behavior: An introduction to behavior theory* (s. 10, 422). Appleton-Century.
25. Jans-Beken, L., Jacobs, Nele, Janssens, Mayke, Peeters, Sanne, Reijnders, Jennifer, Lechner, Lilian, & and Lataster, J. (2020). Gratitude and health: An updated review. *The Journal of Positive Psychology*, 15(6), 743–782. <https://doi.org/10.1080/17439760.2019.1651888>
26. JASP Team. (2024). *JASP (Version 0.19.3)* [Software].
27. Kanonire, T., Federiakin, D. A., & Uglanova, I. L. (2020). Multicomponent framework for students' subjective well-being in elementary school. *School Psychology*, 35(5), 321–331. <https://doi.org/10.1037/spq0000397>
28. Kim, Y. J., Van Dyne, L., & Lee, S. M. (2018). A dyadic model of motives, pride, gratitude, and helping. *Journal of Organizational Behavior*, 39(10), 1367–1382. <https://doi.org/10.1002/job.2315>
29. Křivohlavý, J. (2007). *Psychologie vděčnosti a nevděčnosti*. Grada. <https://www.martinus.sk/134331-psychologie-vdecnosti-a-nevdecnosti/kniha>
30. Lazarus, R. S., & Lazarus, B. N. (1994). The Empathic Emotions: Gratitude, Compassion, and Those Aroused by Aesthetic Experiences. V R. S. Lazarus & B. N. Lazarus (Ed.), *Passion and Reason: Making Sense of Our Emotions*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780195087574.003.0006>
31. Legault, L., & Inzlicht, M. (2013). Self-determination, self-regulation, and the brain: Autonomy improves performance by enhancing neuroaffective responsiveness to self-regulation failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(1), 123–138. <https://doi.org/10.1037/a0030426>
32. Li, Y., Luo, L., & Fu, J. (2019). Benefactor intention, perceived helpfulness, and personal responsibility influence gratitude and indebtedness. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 47(2), 1–15. <https://doi.org/10.2224/sbp.7481>
33. Lin, C.-C. (2019). Perceived goodness mediates the relationship between trait and state gratitude. *Current Psychology*, 38(5), 1392–1398. <https://doi.org/10.1007/s12144-018-0076-4>
34. Lin, K. J., Savani, K., & Ilies, R. (2019). Doing good, feeling good? The roles of helping motivation and citizenship pressure. *Journal of Applied Psychology*, 104(8), 1020–1035. <https://doi.org/10.1037/apl0000392>

35. MacKenzie, M. J., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2014). You didn't have to do that: Belief in free will promotes gratitude. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 40(11), 1423–1434. <https://doi.org/10.1177/0146167214549322>
36. Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality* (s. xiv, 411). Harpers.
37. McCullough, M. E., Emmons, R. A., & Tsang, J.-A. (2002). The grateful disposition: A conceptual and empirical topography. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(1), 112–127. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.82.1.112>
38. McCullough, M. E., Kilpatrick, S. D., Emmons, R. A., & Larson, D. B. (2001). Is gratitude a moral affect? *Psychological Bulletin*, 127(2), 249–266. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.2.249>
39. McCullough, M. E., Tsang, J.-A., & Emmons, R. A. (2004). Gratitude in intermediate affective terrain: Links of grateful moods to individual differences and daily emotional experience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(2), 295–309. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.2.295>
40. McKnight, D. H., Choudhury, V., & Kacmar, C. (2002). Developing and Validating Trust Measures for e-Commerce: An Integrative Typology. *Information Systems Research*, 13(3), 334–359. <https://doi.org/10.1287/isre.13.3.334.81>
41. Morgan, B., Gulliford, L., & Kristjánsson, K. (2017). A new approach to measuring moral virtues: The Multi-Component Gratitude Measure. *Personality and Individual Differences*, 107, 179–189. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2016.11.044>
42. Olivera, J. (2015). Changes in Inequality and Generalized Trust in Europe. *Social Indicators Research*, 124(1), 21–41. <https://doi.org/10.1007/s11205-014-0777-5>
43. Oskarsson, S., Dawes, C., Johannesson, M., & Magnusson, P. K. E. (2012). The Genetic Origins of the Relationship between Psychological Traits and Social Trust. *Twin Research and Human Genetics*, 15(1), 21–33. <https://doi.org/10.1375/twin.15.1.21>
44. Patent, V., & Searle, R. H. (2019). Qualitative meta-analysis of propensity to trust measurement. *Journal of Trust Research*, 9(2), 136–163. <https://doi.org/10.1080/21515581.2019.1675074>
45. Pelletier, L. G., Fortier, M. S., Vallerand, R. J., & Brière, N. M. (2001). Associations Among Perceived Autonomy Support, Forms of Self-Regulation, and Persistence: A Prospective Study. *Motivation and Emotion*, 25(4), 279–306. <https://doi.org/10.1023/A:1014805132406>
46. Poulin, M. J., & Haase, C. M. (2015). Growing to Trust: Evidence That Trust Increases and Sustains Well-Being Across the Life Span. *Social Psychological and Personality Science*, 6(6), 614–621. <https://doi.org/10.1177/1948550615574301>

47. Pratiwi, F. Y. N., Ismanto, H. S., & Iffah, L. (2023). Academic Burnout and Relationship with Gratitude. *ENLIGHTEN: Jurnal Bimbingan Konseling Islam*, 6(1), 27–37. <https://doi.org/10.32505/enlighten.v6i1.5898>
48. Rash, J. A., Matsuba, M. K., & Prkachin, K. M. (2011). Gratitude and well-being: Who benefits the most from a gratitude intervention? *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 3(3), 350–369. <https://doi.org/10.1111/j.1758-0854.2011.01058.x>
49. Rosenberg, E. L. (1998). Levels of analysis and the organization of affect. *Review of General Psychology*, 2(3), 247–270. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.3.247>
50. Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35(4), 651–665. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1967.tb01454.x>
51. Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist*, 35(1), 1–7. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.1.1>
52. Rusk, R. D., & Waters, L. E. (2013). Tracing the size, reach, impact, and breadth of positive psychology. *The Journal of Positive Psychology*, 8(3), 207–221. <https://doi.org/10.1080/17439760.2013.777766>
53. Ryan, R. M., & Connell, J. P. (1989). Perceived locus of causality and internalization: Examining reasons for acting in two domains. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(5), 749–761. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.57.5.749>
54. Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68–78. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>
55. Ryan, R. M., Deci, E. L., Vansteenkiste, M., & Soenens, B. (2021). Building a Science of Motivated Persons: Self-Determination Theory's Empirical Approach to Human Experience and the Regulation of Behavior. *Motivation Science*, 7(2), 97–110. <https://doi.org/10.1037/mot0000194>
56. Sansone, R. A., & Sansone, L. A. (2010). Gratitude and Well Being. *Psychiatry (Edgmont)*, 7(11), 18–22.
57. Snyder, M., & Cantor, N. (1998). Understanding personality and social behavior: A functionalist strategy. V *The handbook of social psychology, Vols. 1-2, 4th ed* (s. 635–679). McGraw-Hill.
58. Spence, J. R., Brown, D. J., Keeping, L. M., & Lian, H. (2014). Helpful Today, But Not Tomorrow? Feeling Grateful as a Predictor of Daily Organizational Citizenship Behaviors. *Personnel Psychology*, 67(3), 705–738. <https://doi.org/10.1111/peps.12051>

59. Tanis, M., & Postmes, T. (2005). A social identity approach to trust: Interpersonal perception, group membership and trusting behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 35(3), 413–424. <https://doi.org/10.1002/ejsp.256>
60. Tsang, J. A. (2007). Gratitude for small and large favors: A behavioral test. *The Journal of Positive Psychology*. <https://doi.org/10.1080/17439760701229019>
61. Uslaner, E. M. (2002). *The Moral Foundations of Trust* (SSRN Scholarly Paper No. 824504). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.824504>
62. Van Doesum, N. J., Van Lange, D. A. W., & Van Lange, P. A. M. (2013). Social mindfulness: Skill and will to navigate the social world. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(1), 86–103. <https://doi.org/10.1037/a0032540>
63. Veenstra, G. L., Dabekaussen, K. F. A. A., Molleman, E., Heineman, E., & Welker, G. A. (2022). Health care professionals' motivation, their behaviors, and the quality of hospital care: A mixed-methods systematic review. *Health Care Management Review*, 47(2), 155. <https://doi.org/10.1097/HMR.0000000000000284>
64. Watabe-Uchida, M., Eshel, N., & Uchida, N. (2017). Neural Circuitry of Reward Prediction Error. *Annual Review of Neuroscience*, 40(Volume 40, 2017), 373–394. <https://doi.org/10.1146/annurev-neuro-072116-031109>
65. Weick, K. E. (with Internet Archive). (1995). *Sensemaking in organizations*. Thousand Oaks : Sage Publications. http://archive.org/details/trent_0116403577194
66. Weiner, B. (1974). Motivational psychology and educational research. *Educational Psychologist*, 11(2), 96–101. <https://doi.org/10.1080/00461527409529130>
67. Weiner, B. (1986). Beyond Achievement Motivation: The Generality of Attribution Theory. V B. Weiner (Ed.), *An Attributional Theory of Motivation and Emotion* (s. 191–223). Springer US. https://doi.org/10.1007/978-1-4612-4948-1_7
68. Weiner, B., & and Graham, S. (1989). Understanding the Motivational Role of Affect: Life-span Research from an Attributional Perspective. *Cognition and Emotion*, 3(4), 401–419. <https://doi.org/10.1080/02699938908412714>
69. Weinstein, N., & Ryan, R. M. (2010). When helping helps: Autonomous motivation for prosocial behavior and its influence on well-being for the helper and recipient. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(2), 222–244. <https://doi.org/10.1037/a0016984>
70. Wild, T. C., Enzle, M. E., Nix, G., & Deci, E. L. (1997). Perceiving Others as Intrinsically or Extrinsically Motivated: Effects on Expectancy Formation and Task

- Engagement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(8), 837–848.
<https://doi.org/10.1177/0146167297238005>
71. Wood, A. M., Maltby, J., Stewart, N., Linley, P. A., & Joseph, S. (2008). A social-cognitive model of trait and state levels of gratitude. *Emotion (Washington, D.C.)*, 8(2), 281–290. <https://doi.org/10.1037/1528-3542.8.2.281>
72. Yamagishi, T., Kikuchi, M., & Kosugi, M. (1999). Trust, Gullibility, and Social Intelligence. *Asian Journal of Social Psychology*, 2(1), 145–161.
<https://doi.org/10.1111/1467-839X.00030>
73. Yang, Y., Li, W., Sheldon, K. M., & Kou, Y. (2024). Perception of helper's autonomous motivation increases recipient's prosocial behaviour intentions via feelings of gratitude. *European Journal of Social Psychology*, 54(2), 465–477.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.3026>
74. Zhang, M. (2021). Assessing Two Dimensions of Interpersonal Trust: Other-Focused Trust and Propensity to Trust. *Frontiers in Psychology*, 12.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.654735>

Príloha A Informovaný súhlas

Vážená pani, vážený pán,

moje meno je Jana Ondrejková a študujem psychológiu na Fakulte sociálnych štúdií Masarykovej Univerzity. Vo svojej bakalárskej práci sa venujem skúmaniu vzťahu medzi pozitívnymi emóciami a vnímaním sociálnych situácií. Chcela by som Vás požiadať o vyplnenie krátkeho dotazníka k mojej bakalárskej práci.

Dotazník je určený respondentom **starším ako 18 rokov** a skladá sa z niekoľkých častí, jeho vyplnenie nezaberie viac ako **10 minút**. Budem sa pýtať na Vaše pocity a názory. Neexistujú správne ani nesprávne odpovede, prosím, odpovedajte **pravdivo** a na základe Vašich presvedčení.

Všetky Vaše odpovede sú **anonymné**, žiadne osobné údaje, ktoré by Vás mohli identifikovať nebudú zbierané ani zdieľané s tretími stranami. Účast' v tomto výskume je úplne **dobrovoľná**, dotazník môžete kedykoľvek bez udania dôvodu prerušiť.

Pokiaľ máte akékoľvek otázky alebo Vás zaujíma môj výskum, nechajte mi odkaz na konci alebo mi napíšte na: 536188@mail.muni.cz

Kliknutím na tlačidlo **pokračovať** súhlasíte s účasťou v tomto výskume a so spracovaním Vašich odpovedí pre potreby bakalárskej práce a ďalšie výskumné účely.

Príloha B Použité škály

1.1 Škála dispozičnej vd'ačnosti (McCullough et al., 2002)

Participanti hodnotili nasledujúce položky na Likertovej škále (1 = *silne nesúhlasím*, 7 = *silne súhlasím*, s možnosťou *nechcem odpovedať*).

1.1.1 Slovenská verzia

Q1S Mám v živote toľko vecí, za ktoré môžem byť vd'ačný/á.

Q2S Ak by som mal/a napísať zoznam vecí, za ktoré som cítil/a vd'ačnosť, bol by to veľmi dlhý zoznam.

Q3S *Keď sa pozerám na svet, nevidím veľa vecí, za ktoré môžem byť vd'ačný/á.

Q4S Som vd'ačný/á veľkému množstvu ľudí.

Q5S Čím som starší/ia, tým viac dokážem oceniť ľudí, podujatia a situácie, s ktorými som sa v živote stretol/la.

Q6S *Niekedy mi trvá veľmi dlho, kým pocítim k niekomu alebo za niečo vd'ačnosť.

1.1.2 Česká verzia

Q1C Mám v životě tolik věcí, za které mohu být vděčný/á.

Q2C Kdybych měl/a napsat seznam všeho, za co se cítím vděčný/á, byl by to velice dlouhý seznam.

Q3C *Když se tak dívám na svět, nevidím toho moc, zač bych se měl/a cítit vděčný/á.

Q4C Jsem vděčný/á velkému množství lidí.

Q5C Čím jsem starší, tím více dokážu ocenit lidi, události a situace, s nimiž jsem se v životě setkal/a.

Q6C *Někdy uplyne hodně času, než začnu cítit k někomu nebo za něco vděčnost.

1.2 Škála generalizovanej interpersonálnej dôvery (Zhanh et al., 2021)

Participantí hodnotili nasledujúce položky na Likertovej škále (1 = *silne nesúhlasím*, 7 = *silne súhlasím*, s možnosťou *nechcem odpovedať*).

1.2.1 Slovenská verzia

- Q7S** Ľudia sú väčšinou dôveryhodní.
- Q8S** Ľudia sú väčšinou v jadre dobrí a láskaví.
- Q9S** Ľudia sú väčšinou v jadre čestní.
- Q10S** Väčšine ľudí sa dá dôverovať.
- Q11S** Ľudia sa väčšinu času snažia pomáhať druhým.

1.2.2 Česká verzia

- Q7C** Lidé jsou většinou důvěryhodní.
- Q8C** Lidé jsou většinou v jádru dobří a laskaví.
- Q9C** Lidé jsou většinou v jádru čestní.
- Q10C** Většině lidí lze důvěřovat.
- Q11C** Lidé se většinu času snaží pomáhat druhým.

1.3 Manipulation check

Participantí hodnotili nasledujúce položky na škále (1 = *vôbec nie z vlastnej vôle*, 5 = *úplne z vlastnej vôle*).

1.3.1 Slovenská verzia

- Q15S** Do akej miery si myslíte, že Jakub Vám pomohol z vlastnej vôle?

1.3.2 Česká verzia

- Q15C** Do jaké míry si myslíte, že Jakub vám pomohl z vlastní vůle?

1.4 Škála stavovej vd'ačnosti (Spence et al., 2014)asp

Participantí hodnotili nasledujúce položky na Likertovej škále (1 = *silne nesúhlasím*, 5 = *silne súhlasím*, s možnosťou *nechcem odpovedať*).

1.4.1 Slovenská verzia

Q16S Cítim sa vd'ačný/á voči Jakubovi.

Q17S Myslím si, že Jakub je milý.

Q18S Som šťastný/á, že mi Jakub pomohol.

Q19S Mal/a som úžitok z dobrej vôle iných.

Q20S Jakub sa mimoriadne snažil, aby mi pomohol.

Q21S Bolo so mnou zaobchádzané štedro.

1.4.2 Česká verzia

Q16C Cítím se Jakubovi vděčný/á.

Q17C Myslím si, že Jakub je hodný.

Q18C Jsem šťastný/á, že mi Jakub pomohl.

Q19C Měl/a jsem užitek z dobré vůle druhých.

Q20C Jakub se mimořádně snažil, aby mi pomohl.

Q21C Bylo se mnou zacházeno štedře.