

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

Pojetí daru a reciprocity v české moderní společnosti

Monika Paterová

Plzeň 2023

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra antropologie

Studijní program Antropologie

Studijní obor Sociální a kulturní antropologie

Bakalářská práce

Pojetí daru a reciprocity v české moderní společnosti

Monika Paterová

Vedoucí práce:

Mgr. Jan Kapusta, Ph.D.

Katedra antropologie

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2023

Prohlašuji, že jsem práci zpracovala samostatně a použila jen uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2023

.....

Poděkování

Tímto bych ráda poděkovala vedoucímu mé bakalářské práce Mgr. Janu Kapustovi, Ph.D. za jeho ochotu, vstřícný přístup a cenné rady, které byly nápomocné k vypracování této práce. Dále děkuji respondentům, kteří mně poskytli potřebné informace a ochotně odpovídali na všechny kladené otázky.

OBSAH

1 ÚVOD	6
2 TEORETICKÁ ČÁST	8
2.1 Dar	8
2.1.1 Teorie daru.....	8
2.1.1.1 Marcel Mauss	8
2.1.1.2 Esej o daru	10
2.1.1.3 Kritika Mause.....	11
2.1.1.4 Bronislaw Malinowski.....	12
2.2 Motivace darování.....	14
2.3 Koncept rodinné mezigenerační solidarity	16
2.3.1 Vymezení pojmu solidarita.....	16
2.3.2 Mezigenerační solidarita	16
2.3.2.1 Teorie mezigenerační solidarity	17
2.4 Altruismus.....	19
2.5 Dobrovolnické a charitativní darování	20
3 METODOLOGICKÁ ČÁST.....	22
3.1 Metodologie výzkumu.....	22
4 EMPIRICKÁ ČÁST.....	24
4.1 Pojetí daru z pohledu respondentů	24
4.2 Motivace darování.....	26
4.3 Pocit zadluženosti.....	27
4.4 Rodinná solidarita.....	29

4.5 Dobrovolnické a charitativní darování	30
4.6 Nejcennější dar	33
5 ZÁVĚR	35
6 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	37
7 RESUMÉ	41

1 ÚVOD

Žijeme ve velmi uspěchané době, ve které si nestíháme uvědomovat, jaký význam v sobě darování nese a jak významnou funkci ve společnosti dar sehrává. Darování hraje velkou roli v utváření mezilidských vztahů a domnívám se, že jeho funkce je značně opomíjena a nedostatečně uvědomována. Přitom je darování nedílnou součástí našich životů. Proto jsem se rozhodla problematikou daru ve své bakalářské práci zabývat. Nizozemská socioložka Aafke Komter ve své knize *Social Solidarity and the Gift* uvádí, že dar není jen hmotný, ale lze také za dar považovat poskytování pomoci a podpory svému okolí nebo činnost dobrovolníka v prospěšných aktivitách (Komter, 2005, s. 123).

Zaměřila jsem se na následující oblasti, které budou tvořit strukturu mé bakalářské práce: motivace k darování, rodinná mezigenerační solidarita a dobrovolnická činnost. Práce se zabývá pojetím daru a reciprocit v české moderní společnosti se zaměřením na mezigenerační srovnání. Cílem bakalářské práce je zjistit, zda funguje darová směna stejně v rodině, mezi přáteli a vůči cizím lidem. V rámci výzkumu bude dílčím cílem zanalyzovat, zda je příbuzenská vazba dostačující motivací k poskytnutí daru.

Práce je koncipována do tradiční struktury tří částí – teoretické, metodologické a praktické. Teoretická část je synchronně strukturována s praktickou částí do oblastí daru a motivace darování, rodinné solidarity a dobrovolnického darování. Primární inspirací pro práci byla zmiňovaná kniha *Social Solidarity and the Gift*, která se zabývá výzkumem daru nizozemské populace.

První kapitola teoretické části vychází z klasického díla francouzského sociologa a etnologa Marcela Mausse *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech* (1999), které poskytlo mé práci teoretické ukotvení. Kapitola se zabývá kontextualizací zájmu o výzkum daru v antropologickém zasazení. Druhá kapitola blíže nastíní perspektivy výzkumníků, kteří se zabývali motivací darování a modelem, který obohacuje teorii motivace darování. Třetí kapitola je zaměřena na koncept rodinné mezigenerační solidarity, nejprve s vymezením samotného pojmu solidarita. Kapitola poskytuje teoretický rámec mezigenerační solidarity a přehled jejích šesti dimenzí. V souvislosti s konceptem solidarity nelze opomenout pojem altruismus, kterým se zabývá kapitola čtvrtá. Poslední, pátá kapitola teoretické části nahlíží na téma dobrovolnického darování, které z hlediska darové směny, nelze jednoznačně zařadit ani

do skupiny ekonomicky tržní, ani do skupiny osobního darování mezi přáteli a blízkými příbuznými, tudíž tvoří samostatnou kapitolu.

V metodologické části jsou představeny techniky kvalitativního výzkumu a způsob, kterým byl proveden. Objasním, jaká kritéria byla pro výběr výzkumného vzorku stanovena a jakou metodu analýzy získaných kvalitativních dat jsem zvolila.

Praktickou část jsem realizovala prostřednictvím polostrukturovaných rozhovorů, které jsem strukturovala do stejných oblastí jako část teoretickou. Záměrem bylo proniknout do představ respondentů a nahlédnout na problematiku daru z pohledu toho, co je motivuje k darování, jak funguje darování v rámci rodiny a jaké mají respondenti zkušenosti s dobrovolnickými aktivitami. V praktické části jsem interpretovala odpovědi výzkumných otázek, na které mně respondenti v rozhovorech odpovídali, a výsledky jsem následně porovnávala ve skupině studentů a skupině respondentů důchodového věku.

2 TEORETICKÁ ČÁST

2.1 Dar

Tématem daru se zabývá mnoho vědních disciplín. Dar je předmětem výzkumů sociologů, psychologů, antropologů i ekonomů, přičemž ekonomie daru je nemalou součástí tohoto oboru. Darovací směna má silné kořeny v ekonomii. Základním rozdílem darovací směny od tržní směny je ten, že se mezi účastníky nevyjednává a s dary se nesmlouvá. Nicméně s darováním se nese jakási nejistota, která spočívá v neurčitěm výsledku (Komter, 2005, s. 53).

Jednotlivé disciplíny pojímají studium daru z odlišných perspektiv, jelikož fenomén daru je velice rozmanitý. Darování a přijímání darů je součástí běžných každodenních činností, prostřednictvím čehož se utvářejí a formují mezilidské vztahy. Mezi jedinci probíhá sociální výměna, která definuje osobnost aktérů. Zkoumáním daru lze nahlédnout do chodu společnosti a napomůže k pochopení toho, jak se strukturují její sociální vazby (Yan, 2005, s. 246).

2.1.1 Teorie daru

2.1.1.1 Marcel Mauss

Teoretický rámec o struktuře a klasifikaci daru přinesl svým dílem Marcel Mauss. Mauss byl francouzský sociolog a etnolog konce 19. století a první poloviny 20. století. Narodil se do židovské rodiny ve městě Epinal na východě Francie a byl synovcem Émile Durkheima (Skalník, 2021, s. 115).

Vzhledem k příbuzenské vazbě mezi Marcelem Maussem a Émile Durkheimem na sebe měli vzájemně silný vliv, což zapříčinilo, že Mauss svou práci navazuje na tzv. durkheimovskou školu. Konkrétně byl však Mauss zakladatelem francouzské etnologie 1. poloviny 20. století. Sociologii Durkheim pojímá jako objektivní vědu o společnosti. Zaměřuje se na společenské jevy a zároveň zformuloval pravidlo, že „*společenské jevy jsou věci a musejí být jako věci zpracovány*“ (Holzbachová, 2008, s. 73).

Společenské jevy jsou sociální fakta, která napomáhají k udržení soudržnosti společnosti. Představují něco reálně existujícího, co lze uchopit a lze identifikovat jejich funkci. Tato sociální fakta lze vysvětlit jen v kontextu jiných sociálních faktů a jsou tak nepřevoditelná na nic jiného. Spočívají ve způsobech „*jednání, myšlení a cítění*“

existující mimo jedince a nadané utlačivou silou, kterou se mu vnucují“ (Durkheim, 1926, s. 37).

Příkladem může být jazyk, kterým se vzájemně dorozumíváme. Je kolektivně reprezentován a přitom má donucovací sílu v tom, že jsme nuceni jej přijmout bez toho, aniž bychom na to mohli jakkoli individuálně působit (Petrušek, 2011, s. 87).

Díky Durkheimovým klasifikacím dokázal Mauss chápat společnost jako soubor vzájemně souvisejících systémů. Durkheim přikládal silnou roli kolektivnímu vědomí a kolektivním reprezentacím, ke kterým neodmyslitelně patří sociální fakta, bez kterých by byla celá koncepce nemyslitelná. Mauss navazoval na durkheimovskou premisu, ve které sociálně převládá nad individualismem, avšak kolektivní vědomí, se kterým pracoval Durkheim, nahrazuje Mauss kolektivním jednáním a kolektivní činností (Petrušek, 1999, s. 174–184).

„Durkheim prohlásil, že společnost je tvořena solidaritou, Mauss dodal, že je třeba vzít v úvahu také vzájemnost, reciprocitu.“ (Petrušek, 1999, s. 186)

Mauss svůj zájem směřoval na ekonomii daru a jeho směnu v archaických společnostech, který vyvrcholil v dílo *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Dar pojímá jako totální sociální fakt, který vytváří trvalá pouta vzájemné závislosti. Od sociálního faktu, který je ústředním pojmem durkheimovské klasifikace, se liší několika novými hledisky. Totální sociální fakt se stává celistvým díky ztělesnění v individuální zkušenosti (Petrušek, 1999, s. 188).

Znamená to, že je důležitý pohled nejen zvnějšku, ze strany pozorovatele, ale také zevnitř, ze strany aktéra. Zabývá se zde strukturou daru a systémem směny hned v několika společnostech. *„Uvažuje o široce pojaté kategorii daru jako recipročního vztahu a projevu mezilidských kontaktů jako o obecně lidském projevu kulturní výměny.“* (Petrušek, 1999, s. 174)

Mauss žil v době, kdy byl primární etnologický zájem o mimoevropské kultury, o kterých se však informace získávaly především od obchodníků, cestovatelů či misionářů z terénu. Pro své práce používal převážně data z druhé ruky, což Mause řadí mezi představitele tzv. antropologie z křesla, kdy sbíral empirická data z výzkumů jiných autorů, ale sám nikdy žádný terénní výzkum nezrealizoval. Prostudoval nespočet literatury, na kterou následně odkazoval ve svých dílech, jako tomu je právě například v *Eseji o daru* (Skalník, 2021, s. 117).

2.1.1.2 Esej o daru

Dílo se zaměřuje na systém ekonomických závazků archaických společností, konkrétně v oblastech Polynésie, Melanésie a amerického Severozápadu. Zabývalo se jevy ekonomického života těchto kultur a všim, co se z těchto ekonomicko-právních tradic dochovalo a co přežilo do zvyklostí naší společnosti (Mauss, 2021, s. 95).

Předmětem, kterým se Mauss rozhodl zabývat, je zdánlivě dobrovolná, ve skutečnosti však nucená a zjištná povaha daru. V těchto ekonomických a právních systémech se neuskutečňovala v rámci obchodů mezi jednotlivci téměř nikdy čistá výměna bohatství a výrobků, jelikož primárně docházelo ke směně v rámci společenství, která mezi sebou uzavírají smlouvy a mezi kterými vzájemně vzniká závazek. Mezi sebou mohou směňovat nejen movité a nemovité produkty, bohatství či statky, ale také zdvořilosti, výpomoc, slavnosti či hostiny (Mauss, 1999, s. 9–10).

Zmiňované vzájemné služby lze realizovat na principu dobrovolnosti, ale zároveň mohou vznikat pod tlakem trestu (Mauss, 2021, s. 10–13).

A právě toto Mauss navrhl nazývat jako „*systém totálních závazků*“. Jevy, na které se zaměřil, označil jako totální sociální fakty neboli fakty obecné, což znamená, že v určitých případech uvádějí do pohybu celou společnost. Prostupují celou společností, všechny její součásti, od příbuzenské, politické, ekonomické až po náboženskou. Mauss viděl ve studiu těchto sociálních faktů pozitivum v tom, že jsou všeobecné, obecně platné a reálné (Mauss, 2021, s. 103–105).

Specifickou formou totálního závazku, který se objevuje u etnik amerického Severozápadu, u Mikronésie či Melanésie, je tzv. potlač. Potlač je formou totálního závazku, v rámci kterého uzavírá celý kmen smlouvu za všechny a za všechno prostřednictvím jejich náčelníka. Kmeny jsou zde uspořádány hierarchicky dle bratrstev a rodů. Rody stejně jako bratrstva spojují ekonomické závazky a rituály, zároveň mezi nimi panuje určitá soutěživost a rivalita (Mauss, 1999, s. 14–16).

Na Samoi se potlač spojuje se dvěma základními prvky, s prvkem cti, prestiže, tzv. *mana* vyplývající z bohatství, a s prvkem povinnosti dary oplatit, pokud o tuto *mana* jakožto o talisman nechceme přijít. Maorové při směnové interakci přisuzují jednotlivým věcem ducha, *hau* (Mauss, 2021, s. 18–19).

Hau je duch věcí a Mauss náležitě shrnuje celý proces směny: „*Taonga a veškery majetek považovaný za ryze osobní mají hau, určitou duchovní sílu. Vy mi dáte nějaké*

taonga, já ho dám někomu třetímu; ten mi oplatí jiným, protože ho k tomu pudí hau mého daru; a já jsem povinován vám tuto věc vrátit, protože vám musím vrátit to, co je ve skutečnosti plodem hau vašeho taonga.“ (Mauss, 2021, s. 20–21)

Tím je názorně poukázáno na to, že přestože už darovaný předmět patří jiné osobě, dar si v sobě stále nese něco od původního majitele, díky čemuž je příjemce propojen s dárce. *Hau* se bude držet každého, dokud příjemce neposkytne protislužbu ve vyšší či rovnocenné relaci, která tak vybuduje určitou povýšenost nad prvním dárce, který se zároveň stává posledním příjemcem. Ponechat si *hau* od dárce a nevrátit mu to protidarem je zakázané a mohlo by to být až životu nebezpečné (Mauss, 2021, s. 22).

Mauss zkonstruoval souhrnnou teorii tří povinností: *dary dávat, přijímat a oplácet*, která doplňuje instituci totálních závazků a potlače. Ve skutečnosti je vše předmětem dávání a splácení. Vše proudí tam a zpátky v rámci výměny mezi rody, kmeny, skupinami či jednotlivci (Mauss, 2021, s. 24).

Základním prvkem potlače je dávat, takže rozdávatí statků je aktem ekonomického, právního i náboženského uznání, za které jsou mu lidé vděční. S tím souvisí povinnost přijímat, která zavazuje jedince dar či potlač přijmout, a následně celým procesem prostupuje i povinnost oplácet, v rámci které je bezpodmínečná nutnost dar nebo potlač oplatit i s úrokem. Trestem, který za porušení či nemožnost potlač oplatit, může být otroctví, které vznikne kvůli nesplaceným dluhům, a tím také dotýčný přichází o společenské postavení a status svobodného jedince. Základními předměty při potlači jsou primárně měděné předměty zdobené rodovými znaky. Měď je obsažena v mnoha mýtech a pověstech, kde je zosobněna jako živá bytost. Každý tento předmět má svou individualitu, vlastní osobitost a hodnotu (Mauss, 2021, s. 55–62).

2.1.1.3 Kritika Mausse

Je však podstatné si uvědomit, že závěry, které Mauss na Samoi poskytl, nemusí být platné pro všechny společnosti stejně. Maussovo pojetí duchovní síly *hau* se setkává s mnohou kritikou.

Dle Lévi-Strausse nelze Maussovu maorskou etnografii nijak kritizovat jako etnografický materiál, nicméně nesouhlasí s tím, že by byl *hau* jednoznačným důvodem k darování. Nedostatek zde vidí v přílišné fixaci na duchovní *hau* (Sahlins, 1972, s. 153–154).

Lévi-Strauss uvádí, že Mauss zkonstruoval spíše obraz domorodé teorie, která je platná jen pro maorské společenství nikoli pro všechny společnosti obecně (Frank, 2016, s. 256).

Marshall Sahlins stejně jako Lévi-Strauss negativně hodnotí až přílišné Maussovo zahledění do duchovního významu *hau*. Duchovní význam *hau* je dle Sahlinse (1972) Maussem upozadřován na úkor jeho ekonomického významu. Na nesoulad přístupu Mausse k *hau* upozorňuje i Raymond Firth, novozélandský antropolog. Firth zásadní problém spatřuje v pojetí *hau* dárce a *hau* daru, které chybně zaměňuje. Ve výměně je také zásadní třetí strana, kterou Mauss pro pochopení *hau* v rámci své interpretace zcela opomíjí (Yan, 2005, s. 250).

Pierre Bourdieu upozorňuje na to, že v celé darovací interakci chybí zohlednění času mezi darem a protidarem. Interval mezi okamžikem poskytnutí daru a momentem oplácení daru v Maussově analýze je dle Bourdieu zásadně opomíjen. Jeho zájem směřoval na objektivní strukturální stránku daru, nikoli na pohled zevnitř z hlediska toho, jak to pocítují samotní lidé (Bourdieu, 1998, s. 123–124).

2.1.1.4 Bronislaw Malinowski

Maussovým vrstevníkem byl britský antropolog Bronislaw Malinowski, který své výzkumy primárně zakládal na terénních výzkumech prostřednictvím zúčastněného pozorování. Po první světové válce nastal v antropologii velký zlom směrem k funkcionalismu a Malinowski svou prací do tohoto směru výrazně přispěl. Václav Soukup (1996) ve své knize *Dějiny sociální a kulturní antropologie* označil Malinowského společně s Maussem za významné průkopníky, kteří dali základ ekonomické antropologii. „*Od vydání prací Malinowského a Mausse se problematika distribuce, výměny a reciprocity stala jedním z dominantních témat ekonomické antropologie, zatímco studiím produkce ekonomických statků byla věnována podstatně menší pozornost.*“ (Soukup, 1996, s. 24)

Malinowski prováděl terénní výzkumy na Trobriandských ostrovech, v rámci kterých popsal systém obchodování s názvem *kula* (Malinowski, 1984, s. 48).

Obchod *kula* se uskutečňuje v kruhovém pravidelném pohybu uvnitř kmenů i mezi kmeny s jejich cennostmi, obřady, předměty i jedinci a je převážně vyhrazen náčelníkům. V rámci *kuly* dává jedna strana druhé, takže jedna strana dostává, a druhá strana, ti kteří dávali, budou v budoucnu zase těmi příjemci. Jakmile obdarovaný přijme

dar, zavazuje se k tomu, že musí poskytnout dar na oplátku, tzv. dar stvrzující transakci, který je očekávaný a musí být rovnocenný tomu daru předešlému. Za základní předměty směny se považují náramky z mušlí či náhrdelníky vyrobené z červené perleti. Je možné, že předměty, které jste dostali a darovali dál, se mohou jednou zase vrátit (Mauss, 2021, s. 34–44).

Interpretací směny *kula* v podstatě Malinowski zformuloval princip reciprocity, kterým objasnil lokální systém transakce. Veškeré zásady a povinnosti jsou spojeny s vazbami vzájemnosti, které jsou základním kamenem trobriandského společenského řádu (Yan, 2005, s. 250).

Princip reciprocity se neomezuje pouze na archaické společnosti, ale platí i pro západní společnost. Pravidlem principu reciprocity je vzájemný proces dávání spojený s očekáváním návratnosti (Komter, 2005, s. 109).

Obecně je reciprocity předpokladem k darování, který se vztahuje k hmotným, ale i k nehmotným darům (Komter, 2005, s. 68).

Marshall Sahlins (1972) vytvořil typologii společenských vztahů založených na formě reciprocity, která se odráží v povaze vzájemných transakcí (Osteen, 2002, s. 5).

Jeho klasifikace se skládá z generalizované reciprocity, balancované reciprocity a reciprocity negativní. Generalizovanou reciprocitou se rozumí výměna, která je domněle altruistická, poskytována ze štědrosti. Ideálním příkladem může být dobrovolné sdílení mezi příbuznými či poskytování pomoci. Opětování v tomto případě nezávisí na čase či hodnotě, ale vychází z toho, co a kdy bude dárce potřebovat a co si příjemce může dovolit. Tudíž buď může být reciprocity oplacena v blízké době, anebo nemusí být oplacena nikdy (Sahlins, 1972, s. 193–194).

Balancovaná reciprocity je vyváženou souběžnou výměnou, ve které směna probíhá se stejným druhem zboží a rovnocennou hodnotou daru. Velmi často sem spadají transakce v podobě obchodu, plateb a rovině nákup–prodej. Balancovaná reciprocity se většinou aplikuje v úzkém časovém období. Oproti generalizované reciprocitě je méně osobní, ale více ekonomičtější. V generalizované reciprocitě převládají sociální vztahy nad materiálními věcmi, zatímco v balancované naopak materiálně ovládá sociální vztahy (Sahlins, 1972, s. 194–195).

Sahlins v negativní reciprocitě objevuje snahu získat prostřednictvím vytvářejícího tlaku a lstí co nejvíce za nic. Jde o to získat beztravně co největší užitek na úkor druhého. Příkladem může být krádež, šikana či hazard. V této reciprocitě jde

o zisk jedné strany, a druhá strana tak upadá do nevýhody. Reciprocita mezi příbuznými je nakloněna spíše ke generalizované reciprocitě, zatímco protipólem je negativní reciprocita, která probíhá především mezi cizími lidmi (Sahlins, 1972, s. 195–196).

2.2 Motivace darování

Již ve společenstvích v Melanésii a Polynésii se ekonomické transakce uskutečňovaly na bázi rodové a klanové hierarchie, tudíž byla směna ovlivněna příbuzenskými vazbami. Nicméně jen těžko lze určit, do jaké míry figurovala mezi aktéry výměny darů i citová stránka. Oproti tomu studie darování, které byly provedeny v prostředí západních společností, výrazně vyzdvihují citovou podstatu daru (Yan, 2005, s. 258).

Theodore Caplow (1984) zaměřil svou pozornost na aspekty společenské struktury a pravidla darování v Middletownu ve Spojených státech amerických v období Vánoc (Caplow, 1984, s. 1306–1308).

Při vybírání darů je dle výzkumu zásadní emocionalita, takže se předpokládá, že citová hodnota daru je rozvrstvena do vztahů mezi jedinci a může být stejně zásadní jako ekonomická hodnota daru (Caplow, 1984, s. 1313).

Podle profesora Davida Cheala je v západních společnostech ekonomika daru součástí kultury lásky, čímž stejně jako Caplow poukazuje na důležitost emocionální povahy daru. To naznačuje, že darování není založeno na neutrálním vztahu mezi dárce a příjemcem, ale ve skutečnosti je postaveno na sociálních a příbuzenských vazbách (Yan, 2005, s. 258–259).

Za nejpodstatnější determinant ve směně darů považuje Marshall Sahlins (1972) příbuzenskou vzdálenost. Reciprocita se přiklání ke straně blízkých příbuzných, a naopak směna zboží je nakloněna ke straně cizích a nepříbuzných. Čím blíže příbuzenská vzdálenost je, tím větší vzniká tendence mezi sebou vzájemně sdílet, a tudíž lze na základě těchto studií usuzovat, že příbuzenská vazba může být dostačující motivací k darování (Sahlins, 1972, s. 196).

Komter (2005) ve své knize *Social Solidarity and the Gift* uvádí čtyři modely a motivy k darování, které zformuloval americký antropolog Alan Fiske. Tímto modelem obohacuje širokou psychologickou teorii motivace. Jednotlivé modely popisují to, jak se k sobě vzájemně lidé chovají a zároveň objasňují jejich intence

a motivy. Orientují se nejen na vztahy mezi lidmi, ale také na vztahy k předmětům, nehmotným věcem, přírodě či zvířatům. Modely lze uplatnit ke směňování v okruhu lidí, k převádění zboží či služeb a lze jimi poukázat na standardní normy těchto převodů (Komter, 2005, s. 21–22). Modely se v rámci lidských interakcí vzájemně prolínají a kombinují.

- a) *Komunitní sdílení*: Při této výměně je základním motivem potřeba udržet pospolitost s druhými, ke které dochází na základě lásky a vděčnosti skrze vnímání vzájemných potřeb. Lidé se identifikují s danou skupinou, ke které cítí sounáležitost a respekt. Primárně probíhá komunitní sdílení na úrovni rodiny a přátel. Nesejde na tom, zda něco jedinec dostane, aby sám mohl darovat. Za takové dary lze nejčastěji považovat jídlo a péči (Komter, 2005, s. 22).
- b) *Hodnocení autorit*: Tento model je postaven na poměru nadřazenosti a podřazenosti. Hlavní charakteristikou je nerovné postavení v sociálním žebříčku. Lidé s vyšším postavením si přisuzují iniciativu rozhodování. Zde je zásadní motivací vyzdvižení svého vlastního statusu. Percepce autority a moci je základním faktorem, který určuje, mezi kým směna proběhne. Za nejpodstatnější měřítko na hierarchii sociálních vztahů jsou považovány prestiž, moc a sláva. Symbolem mocenského postavení jsou převážně cenné předměty, typicky oblečení, šperky nebo auta (Komter, 2005, s. 23).
- c) *Srovnávání rovnosti*: U tohoto modelu jde především o vrstevnické vztahy, kde je prioritou dosáhnout vzájemné rovnosti, přestože je každý identitárně odlišný. Jedinci mají stejné možnosti, práva a povinnosti. Vše je vyrovnané, takže tento model směny je postaven na vzájemné reciprocitě, tedy aby nikdo výrazně nezískával nebo netratil. Předměty směny jsou porovnávány, což napomáhá k rovnováze mezi účastníky (Komter, 2005, s. 23–24).
- d) *Tržní ocenění*: Poslední model je orientován na princip trhu, ve kterém dominují hodnoty jako peníze, čas a zisk. Hlavním zájmem a motivem této směny je, aby zisk a užitek převážily nad náklady. Zde se lidé řídí tím, že darují tehdy, pokud to pro ně bude mít v budoucnu prospěch. Součástí směn může být manipulace a soutěživost mezi jedinci, v rámci kterých jsou vztahy postavené na profesionální úrovni namísto na osobní a přátelské (Komter, 2005, s. 24).

2.3 Koncept rodinné mezigenerační solidarity

2.3.1 Vymezení pojmu solidarita

Samotný pojem solidarita je velice obtížné jednoznačně vymezit, jelikož se užití i význam slova postupně vyvíjely napříč různými časovými obdobími (Tomeš, 2019, s. 23).

Velký sociologický slovník definuje solidaritu jako „*vztah mezi navzájem rovnými, kteří dobrovolně kooperují, neboť je spojuje společný zájem, který mívá často podobu boje proti společnému nepříteli*“ (Petrušek a kol., 1996, s. 1185).

Za definiční znaky solidarity lze považovat soudržnost mezi lidmi, kteří jsou spojováni společnými zájmy, a rovnost, která se vzájemně mezi účastníky respektuje. Tomeš (2019) tyto znaky ve své monografii shrnul a pojímá solidaritu jako: „*soudržnost v pospolitosti rovnoprávných lidí se společnými zájmy, založenou na principech vzájemnosti*“ (Tomeš, 2019, s. 25–26).

2.3.2 Mezigenerační solidarita

Rodinná mezigenerační solidarita se uskutečňuje v rámci příbuzenských vztahů, kdy si je vzájemně poskytována pomoc a podpora. Jde o péči mezi příbuznými, o stárnoucí rodiče či o péči a výchovu dětí. Vše se prolíná s emocionálními vazbami, konkrétně s pocitem lásky a vděčnosti (Rubešová, 2005, s. 42).

Mezigenerační solidarita je postavena na vzájemné akceptaci a respektu napříč různými věkovými skupinami. Koncept rodinné mezigenerační solidarity na konci 20. století formuloval Vern L. Bengtson společně s jeho kolegy. Snažil se koncept uchopit multidimenzionálně a ve spolupráci s Robertsem (1991) poskytli přehled šesti dimenzí mezigenerační solidarity, který napomáhá k porozumění rodinných vztahů. Bengtson usiloval o vytvoření uceleného modelu, který by napomohl konceptualizovat strukturu mezigenerační soudržnosti mezi rodinnými příslušníky, primárně mezi dítětem a rodičem (Havlíková, 2012, s. 104).

Bengtson a Roberts (1991, s. 857) uvádějí následující rozdělení:

- 1) *Associational solidarity* neboli solidarita kontaktů, kterou lze vyjádřit intenzitou interakce a účastí na společných aktivitách mezi rodinnými členy v různých typech činností.

- 2) *Affectual solidarity* neboli citová solidarita založená na porozumění, respektu a emocionálních vazbách mezi rodinnými příslušníky.
- 3) *Consensual solidarity*, tedy solidarita souhlasu, kdy záleží na míře shody v přesvědčení a hodnotách, které jednotliví členové rodiny zastávají.
- 4) *Functional solidarity* lze označit jako solidaritu podpory a pomoci, při které se klade důraz na intenzitu mezigenerační reciprocity v podobě výměny pomoci a podpory, a to buď po finanční, fyzické, či emoční stránce.
- 5) *Normative solidarity* neboli normativní solidarita je založena na síle závazku, který členové rodiny pocítují mezi sebou. Předpoklad naplnění norem mezi dětmi a rodiči.
- 6) *Structural solidarity* neboli strukturální solidarita se strukturuje v závislosti na blízkosti pobytu jednotlivých členů rodiny, na počtu rodinných příslušníků a na jejich zdravotním stavu.

Bengtson dodává, že obdobně jako solidarita i konflikt hraje nezbytnou roli u mezigeneračních vztahů. Později Bengtson a Martin (2001) ve své studii rozšířili teoretické rámce mezigeneračních vztahů o dvě dimenze. První je horizontální dimenze, tedy solidarita, a druhou vertikální dimenzí je konflikt. Horizontální dimenze jsou emocionální a přívětivé vazby v rodině, zatímco vertikální dimenze odráží odlišnosti a neshody v očekávání rovnosti mezi rodinnými generacemi. Nicméně, jak uvádějí Bengtson a Martin, tyto mezigenerační konflikty sice výrazně nenarušují emoční pouta utvořená v rámci rodinných vztahů, ale jsou jejich přirozenou součástí (Bengtson a Martin, 2001, s. 213).

2.3.2.1 Teorie mezigenerační solidarity

Do teoretického rámce solidarity významně přispěly tři teorie, které formují mezigenerační solidaritu, popisující východiska motivace a podpory mezi příbuznými. Jedná se o teorii vzájemné reciprocity, teorii závazku a teorii vztahu (Sýkorová, 1996, s. 55).

Equity theory je teorií vzájemné reciprocity neboli teorií vzájemné směny. Jedná se o princip vzájemné pomoci a podpory v rodině mezi generacemi (Havlíková, 2012, s. 103).

Je založena na principu „dej a ber“, což znamená, že je přisuzován důraz na rovnovážnou reciprocitu participantů, ve které je směna založena na rovnocenném vztahu mezi zúčastněnými stranami. Při této směně není časové rozmezí poskytování a přijímání nijak striktně ohraničené, jelikož minulé události jsou hybatelem přítomných i budoucích činů, které bude možné považovat za splátky. Směna funguje na podstatě dvou antagonistických diskurzů jednání altruismu a egoismu ve smyslu: „*pomáhám, protože druhý mi kdysi pomohl – pomohu, neboť druhý mi v případě potřeby také pomůže*“ (Sýkorová, 1996, s. 55).

Splátky se nerealizují ve stejné hodnotě a ve shodném druhu podpory a pomoci, ve kterých byly poskytnuty. Rovnováhu směny zajišťuje primárně silná vzájemná závislost jedinců příbuzenské skupiny, mezi kterými směna kontinuálně probíhá. Kontinuitu tohoto závazku lze narušit jeho nedodržováním, což napomůže k silné dysbalanci ve vztahu mezi zúčastněnými, ke konfliktům či k oslabení vybudovaných vazeb (Sýkorová, 1996, s. 55–56).

Druhá teorie je tzv. *teorie závazku*, ve které je povinností dětí oplatit rodičům to, že se o ně v dětství starali, pečovali o ně a vychovávali je. Potomci jsou tak zavázáni rodičům tím způsobem, že se o ně budou muset s přibývajícím stářím postarat, čímž budou postupně splácet svůj dluh. Pocit závazku je vytvořen morálními normami, díky kterým se očekává vstřícná pomoc starším rodičům, kteří investovali mnoho času a energie do jejich výchovy. Součástí je několik podstatných faktorů, které mají na fungování vzájemné poskytované péče a podpory vliv. Prvním faktorem je schopnost umět dát najevo své potřeby a být ochoten se svěřit, dalším faktorem je empatie, umět se vcítit do druhého a naslouchat mu, a v neposlední řadě je to kooperace, v rámci které je třeba prokázat snahu najít společné řešení (Sýkorová, 1996, s. 57).

Teorii závazku se zabývala Catharine H. Stein (1998) a společně s dalšími kolegy prezentovali studii o mezigeneračních vztazích spojených s péčí, podporou a povinnostmi rodičů k dětem a zároveň dospělých dětí ke starším rodičům. K pocitu této povinnosti je nezbytné udržování kontaktu propojeného s osobním sdílením. Studie ukázala, že pocit povinnosti oplatit rodičům jejich vynaložené úsilí, které vložili do výchovy a péče dětí, pociťují více ženy než muži a jsou tedy považovány za primární poskytovatele péče svým rodičům. Gender je v tomto případě považován za velmi důležitou proměnnou. Je možné, že muži a ženy mají odlišnou škálu hodnot pro pocit

závazku, který by je následně motivoval k častějšímu poskytování péče (Stein, 1998, s. 611–614).

Třetí teorie je postavena na vazbě citových vztahů mezi členy rodiny. Jak je zřejmé již podle slova *attachment*, primární důraz je kladen na oddanost. Od narození po celou dobu dětství a dospívání se mezi rodiči a dětmi vytváří silné emocionální vazby, na kterých je vzájemný vztah postaven. I v dospělosti mají rodiče stále tendenci své děti chránit a pečovat o ně, přestože už s nimi nebydlí pod jednou střechou. Zmíněná oddanost se v tomto případě projevuje starostí o druhé, podporou a zájmem o to se společně setkat. Nemalou částí této teorie je láska mezi rodinnými generacemi, která příbuzné v různých životních etapách neustále provází (Sýkorová, 1996, s. 58).

Mezi těmito teoriemi jsou jen těžko vymezené hranice, jelikož jsou vzájemně velmi propojené. Žádná z teorií není jednoznačnou motivací pro podporu mezi příbuznými, ale reciproční vazby spojují jednotlivé prvky do vzájemného souladu.

2.4 Altruismus

S konceptem solidarity úzce souvisí pojem altruismu neboli nezištnosti. Petrussek a kolegové (1996) definují altruismus jako morální princip potlačující vlastní egoismus, jako nezištnou ochotu obětovat vlastní čas a zájem ve prospěch druhých. Je to princip, podle kterého je upřednostňováno blaho jiného nad vlastním. Nezištné chování, které na těchto principech funguje, může probíhat na úrovni vědomé i nevědomé. Nezištností můžeme rozumět konání bez očekávání zpětné odměny. V první polovině devatenáctého století Auguste Comte ve své filozofii formuloval pojem altruismus jako „*vivre pour autrui*“, což můžeme přeložit jako „žít pro jiné“ (Petrussek a kol., 1996, s. 51).

Americký spisovatel Mark Osteen (2002) ve sbírce interdisciplinárních esejí zaměřující se na dar *The Question of the Gift* zpochybňuje důvěryhodnost altruistického nezištného darování v dnešní moderní době. Jeho primárním argumentem je to, že jedinec se ve většině případů snaží prosadit primárně své vlastní zájmy, přestože se jedinec může spontánně rozhodnout někoho obdarovat, aniž by zároveň počítal s budoucí odměnou. Dárce může improvizovat a koupit dárek, třeba když jde kolem obchodu a něco ho zaujalo, prostřednictvím čehož si vzpomněl na určitou osobu. Nicméně později může začít přemýšlet nad nastávajícím prospěchem, který ho ale

v danou dobu nenapadl. Spontánnost může být dostačujícím důvodem k darování, ale určitě není nezbytná (Osteen, 2002, s. 16).

Nesoulad s altruismem tkví v tom, že v západní společnosti se čím dál více objevují tendence své vlastní zájmy schovávat za štědrost. Tudíž i za altruistickým darem se může skrývat motivace individuálního uspokojení či skrze extravagantní laskavosti upevňovat svou vlastní prestiž. Je možné, že dnešní společnost se začala výrazně orientovat na individualismus, a proto nemusí být altruistické chování vždy tak čisté, jak se může zdát. Osteen upozorňuje na to, že ideologie altruismu může některé jedince zaslepit a může jim tak bránit v porozumění svých vlastních činů a motivů (Osteen, 2002, s. 17–21).

2.5 Dobrovolnické a charitativní darování

Jak můžeme vidět, lidé se diferencují dle darové směny do dvou velkých skupin. Proces darování je zaprvé ekonomicky tržní, tedy neosobní, primárně se uskutečňující za vidinou zisku, který probíhá mezi cizími lidmi. Do druhé skupiny spadají osobní dary založené na citovém podkladu, které utužují vzájemné vztahy mezi přáteli a blízkými příbuznými (Komter, 2005, s. 18).

Nicméně darování na dobrovolnickou a charitativní činnost je v tomto případě nejednoznačné. Dárci neziskových organizací jsou často velké firmy, které poskytují organizacím dary ve vysokých peněžních relacích. V některých případech nelze vyloučit možnost, že tato darování jsou provedena s úmyslem vlastního zviditelnění a prosazení svých zájmů, což nesouzní s posláním dané organizace. To však neplatí ve všech případech, obvykle dárci zastávají stejné hodnoty, díky kterým dárci organizaci poskytne dar s vidinou změny, ke které organizace cílí.

Pokud zůstaneme v rovině jednotlivců, doplnila bych k předchozímu rozdělení ještě třetí skupinu, kam bych zařadila darování na charitativní účely a dobrovolnickou činnost. Tato kategorie apeluje na již zmíněný altruismus a nezištnost. Empatická angažovanost se striktně nemusí omezovat jen na okruh přátel a blízkých, ale může probíhat i vůči cizím lidem, kteří se ocitají v nepříznivých situacích (Komter, 2005, s. 25).

Dobrovolnictví lze považovat za „*svobodné rozhodnutí jedince svou prací pomoci druhým a nenárokovat za vykonanou činnost odměnu*“ (Hladká, 2008, s. 22).

Přestože za provedenou činnost není finanční odměna, každé lidské jednání je doprovázeno určitou motivací, a – i když to není v materiální podobě – i dobrovolník si je vědom odměny, které se mu dostane. Přínosy dobrovolnické práce se mohou vztahovat k budoucímu kariernímu zaměření, které zahrnuje získání kontaktů v novém okruhu lidí, nabytí zkušeností a schopností, které lze dále aplikovat a rozvíjet v průběhu studia či zaměstnání (Hladká, 2008, s. 23–24).

Nezištnou motivací může být i čistá radost z toho, že svou činností někomu pomůžu a případně zlepším jeho nynější životní situaci, ale i za tímto darováním se může skrývat určitá vnitřní sebeodměna jako například dobrý pocit ze sebe sama či naděje toho, že se mně v budoucnu něco z mé nezištné činnosti vrátí nazpět (Komter, 2005, s. 85).

Jedinec se prostřednictvím dobrovolnické činnosti zapojuje do dění občanské společnosti, díky které se otvírají nové pohledy na svět. Dobrovolník v podstatě představuje formu nepeněžního daru, prostřednictvím kterého daruje svou energii, čas a dovednosti (Hladká, 2008, s. 24).

3 METODOLOGICKÁ ČÁST

3.1 Metodologie výzkumu

Ke své práci jsem provedla kvalitativní výzkum, který jsem zvolila, abych mohla hlouběji porozumět představám a vnímání respondentů a získala tak nové jedinečné názory na zkoumanou problematiku. Výhodou kvalitativního výzkumu je jistá míra flexibility, díky které lze v průběhu rozhovoru určité otázky doplňovat dle toho, jak jednotliví respondenti reagují. Kvalitativní výzkum jsem zvolila s cílem nahlédnout na téma v kontextu a barvitosti individualistického pojetí respondentů (Novotná, 2019, s. 259).

Výzkum jsem realizovala prostřednictvím polostrukturovaných rozhovorů, ve kterých jsem měla předpřipravenou strukturu otázek, které respondenty navedly na téma, o kterém mohli dále otevřeně detailněji hovořit. Zrealizovala jsem dvanáct rozhovorů na základě článku Grega Guesta, Arwen Bunce a Laury Johnson *How Many Interviews Are Enough?: An Experiment with Data Saturation and Variability*, kde po uskutečnění výzkumu prostřednictvím polostrukturovaných rozhovorů došlo k teoretické saturaci dat po analýze zhruba dvanácti rozhovorů (Guesta, Bunce a Johnson, 2006, s. 74).

Autoři Guesta, Bunce a Johnson (2006) v článku popisují koncept teoretické saturace jako bod, ve kterém již bylo zrealizováno dostatečné množství rozhovorů a další nám už neposkytnou žádná nová data, kterými bychom mohli smysluplně výzkum obohatit (Guesta, Bunce a Johnson, 2006, s. 64–65).

Zkoumanou cílovou populací jsou obyvatelé České republiky, přičemž je zkoumaná populace zastoupena dvěma věkovými kategoriemi k provedení mezigeneračního srovnání. Respondenti byli vybráni nepravděpodobnostním účelovým výběrem, konkrétně výběrem typického případu na základě stanovených kritérií. Stanovená kritéria pro výběr výzkumného vzorku jsou určena podle věku, vzdělání a rovnoměrného genderového zastoupení, viz *Tabulka 1*. První skupina respondentů je ve věku 20–26 let, jde o aktivně studující bakalářské studium na Západočeské univerzitě v Plzni nebo dotyční již mají vysokoškolské bakalářské vzdělání v této instituci úspěšně ukončené. Vzorek respondentů druhé skupiny bude zastoupen jedinci ve věku 65–75 let s kritériem minimálně středoškolského vzdělání zakončeného maturitní zkouškou.

S každou skupinou bylo provedeno šest rozhovorů s genderovým zastoupením tak, aby byl v obou skupinách zachován rovnocenný počet účastníků, tudíž byly v obou skupinách uskutečněny rozhovory s třemi ženami a třemi muži. V *Tabulce 1* nejsou uvedena pravá jména účastníků. Zvolila jsem neplatná křestní jména za účelem zachování jejich anonymity.

Provedené rozhovory jsem jednotlivě přepsala a prostřednictvím kódování v systému Atlas.ti roztřídila. Při procesu kódování jsem v první fázi rozhovory četla, jednoduše kódovala a rozčleňovala, ve druhé fázi jsem již mezi kódy hledala vzájemné vztahy a souvislosti. Získané kategorie jsem kvalitativně zanalyzovala systematickou obsahovou analýzou, kde jsem postupně uspořádaně postupovala podle vytvořeného kódovníku a následně data abstrahovala a interpretovala.

Tabulka 1. Kritéria výzkumného vzorku

Skupina	Respondent	Jméno	Věk	Vzdělání
1. skupina (studenti)	Respondent č. 1	Pavel	24	Bakalářské – Fakulta ekonomická
	Respondent č. 2	Štěpán	21	Bakalářské – Fakulta aplikovaných věd
	Respondent č. 3	Markéta	22	Bakalářské – Fakulta filozofická
	Respondent č. 4	Lucie	22	Bakalářské – Fakulta filozofická
	Respondent č. 5	Lukáš	23	Bakalářské – Fakulta ekonomická
	Respondent č. 6	Natálie	21	Bakalářské – Fakulta pedagogická
2. skupina (senioři)	Respondent č. 7	Jarmila	75	Střední – Pedagogická škola
	Respondent č. 8	Karolína	75	Střední – Střední škola zdravotnická
	Respondent č. 9	Lubomír	67	Střední – Střední škola průmyslová
	Respondent č. 10	Josef	73	Inženýrské – Vysoká škola ekonomická
	Respondent č. 11	Radek	72	Inženýrské – Vysoká škola strojní
	Respondent č. 12	Eva	71	Střední – Střední škola zdravotnická

Zdroj: vlastní zpracování

4 EMPIRICKÁ ČÁST

Při realizaci rozhovorů respondenti nepřerušovaně hovořili k tématu i k souvisejícím oblastem, které jim připadaly momentálně důležité. Rozhovory byly s jejich souhlasem nahrávány a respondenti byli seznámeni s následným využitím nahrávek, které sloužily k přepisům rozhovorů. Každý rozhovor trval maximálně hodinu, ale primárně se délka rozhovoru odvíjela od výřečnosti jednotlivce a od místa, kde byly rozhovory prováděny. Většinu rozhovorů jsem prováděla při osobním setkání, obvykle v kavárnách, kde jsem věděla, že je možné rozhovory v soukromí a bez vyrušování uskutečnit. Tři rozhovory jsem měla možnost zrealizovat i online přes aplikaci Skype či přes platformu Google Meet. Ve srovnání s rozhovory při osobním setkání na mě respondenti přes online připojení působili více uvolnění. Je možné, že z pohodlí domova se respondenti dokázali více otevřít a nepůsobila na ně nervozita či žádné jiné vnější rušivé elementy z okolí.

Strukturu rozhovoru jsem měla rozdělenou do několika částí, přičemž v úvodu jsem kladla jednodušší, obecnější otázky, aby se měl respondent možnost rozprávět. Hlavní část měla tři oblasti, které se věnovaly tématům darování jak z pohledu dárce, tak z pohledu příjemce, rodinné solidarity a dobrovolnické charitativní činnosti. Na závěr rozhovoru jsem se respondentů dotazovala k oblasti nejcennějšího daru. V průběhu rozhovorů jsme si vzájemně s jednotlivými respondenty vytvořili specifické pouto, díky kterému se mně dokázali otevřít a svedli odpovídat bez problému i na otázky osobního charakteru.

4.1 Pojetí daru z pohledu respondentů

V úvodu rozhovorů jsem se respondentů obecně ptala na jejich představu daru a emoce, které v nich dar vyvolává. Respondenti dary primárně rozdělovali na dary hmotné a nehmotné. Lukáš (22) dar identifikoval: „*Máme dva druhy darů. Jeden hmotný a druhý nehmotný. Hmotný je nějaká věc, něco jako dárek pod stromečkem o Vánocích, co ti udělá radost a má to funkci v praktičnu. Dostaneš telefon a každý den ho používáš. A pak máme tu druhou oblast nehmotných darů. (...) Zde se objevují silnější citové vazby.*“

Všichni respondenti dle výpovědí potvrzují, že vztah mezi poskytnutím daru, ať v podobě hmotné, či v podobě pomoci a podpory, je silně spjat s vlivem emocí, což

potvrzuje tzv. *attachment theory*, která je zmíněna již v teoretické části. Jedinci mají sklon darovat a poskytovat pomoc těm, se kterými opětuji vzájemné pozitivní emoce, mají zájem se o ně starat a podporovat je (Mancini a Blieszner, 1989).

„Ani nezávisí kolikrát na tom, jaký dar je nebo co představuje, ale pro mě osobně jsou důležité ty emoce, které ten dar vyvolá. Ta akce a reakce, ty pozitivní vibrace, emoce, které jsi do toho vložila, se ti pak vrátí,“ uvedla Markéta (22).

Při uskutečnění darové směny převažuje mezi respondenty preference pozice dárce, primárně kvůli dobrému a naplňujícímu pocitu z toho, že mohou někomu něco dát a udělat tím radost dané osobě. Nicméně darování obnáší mnoho vynaloženého úsilí, času a případně i peněžních prostředků, které člověk věnuje k vymýšlení a koupení určitého daru, což může být pro studenty dle výpovědí mírně omezující. Hlavními příjemci, kteří jsou nejčastěji obdarovávaní, jsou lidé, ke kterým mají vytvořené emoční pouto a mají mezi sebou blízký vztah, což jsou tedy v první řadě členové rodiny a přátelé.

U druhé skupiny respondentů důchodového věku jsou navíc specificky zmiňována vnoučata. Komter (2005) uvádí, že hierarchie poskytování pomoci a péče v rodině je strukturována tak, že jsou prioritně upřednostňovány děti a rodiče před všemi ostatními, následují sourozenci a až na další příčce jsou vnoučata a prarodiče (Komter, 2005, s. 153).

Zde bych doplnila, že pozici vnoučat bych na základě získaných dat posunula na vyšší příčku hierarchického žebříčku, jelikož vnoučata mají pro seniory neodmyslitelnou roli v jejich životech a jsou pro ně nedílnou součástí, jelikož se podílejí na jejich výchově. Karolína (75) uvedla: *„Nejraději poskytuji dary vnoučatům, jelikož ty jsou takovou prioritou.“* Vnoučata patří k těm, kterým rádi dary poskytují, a naopak patří mezi ty, od nichž péči a pomoc s pokorou přijmou: *„(...) když je to třeba od vnoučat, tak je to o něčem jiném, než když je to třeba od dcery, syna či od manžela. Když je to od dětí, tak je to pro mě milejší,“* řekla Jarmila (75).

Z jejich výpovědí bylo očividné, že preferují pozici dárce také z důvodu jejich představy toho, že nic nepotřebují nebo že všechno potřebné již mají. Lubomír (67) poukazuje na svůj věk: *„Já pro sebe žádné dary nepotřebuji. Kolikrát dceři a ostatním řeknu, nic mi nekupujte, já nic nepotřebuji, kór v mém věku, co já bych potřeboval v mém věku za dary.“*

Respondenti důchodového věku již z principu dary odmítají, jelikož je možné, že pociťují se zvyšujícím věkem méněcennost, která může být součástí procesu stárnutí. Komplex méněcennosti může být zdrojem těchto pohnutek, které způsobují, že jedinci mohou mít pocit, že si nic nezaslouží. Komplex méněcennosti jde ruku v ruce s úzkostmi, které mají často zodpovědnost za psychosomatické bolesti. S přibývajícím věkem, stárnutím organismu a klesající aktivitou se snižuje i sebedůvěra a sebeúcta. Snižují si tak intersubjektivně svoji vlastní hodnotu, což následně vyústí v pocit toho, že si nezaslouží dostávat dary (Balašík, 2021, s. 205–209).

4.2 Motivace darování

Motivace je hybnou silou k určitému jednání a chování směřující k vykonání nějakých činů (Petrušek a kol., 1996, s. 651).

Nejčastější motivací k darování je láska, úcta a radost. Nedílnou součástí, která motivuje dárce k darování, jsou události a svátky, díky kterým dary poskytují. „*Dárky většinou dávám, když má někdo narozeniny nebo na Vánoce. Vždy se snažím dárek vymyslet, aby to bylo přímo pro toho člověka a aby mu to mířilo přímo do duše,*“ řekla Lucie (21). V souvislosti s těmito životními událostmi lze darování pojímat také jako povinnost někoho obdarovat. „*Většinou to je kvůli nějaké události, Vánoce, narozeniny nebo tak. Minimálně se dává dárek jen tak mimochodem. To zní blbě, ale částečně to je tak, že ho musíš v tu chvíli obdarovat.*“ Důvodem pro pocit této povinnosti jsou internalizované normy utvořené ve společnosti, které jsou vštěpované jedinci v průběhu socializace. Darovat za účelem těchto příležitostí je považováno za ustálený způsob slušného chování.

Motivace darování může být se záměrem dostat něco nazpět, očekávat něco tzv. na oplátku. Pavel (23) uvedl: „*No tak i teď, kdybych já dal kamarádovi a on mi nedal, tak budu naštvaný.*“ V této situaci dokáže dar vyvolat negativní emoce, konkrétně pocity hněvu či zklamání. Pokud je tomu však naopak a dárce daruje něco bez očekávání, že dostane něco nazpět a nemyslí při tom na svůj vlastní prospěch, nese v sobě toto nezištné darování prvky altruismu. „*Ideálně tak, že to chceš dát člověku, který z toho bude mít radost a má pro tebe nějaký význam, a zároveň až uvidíš tu jeho radost, tak to bude dar i pro tebe. Vidiš tu jeho radost, z které máš ty radost. Takže vlastně dáváš pro radost někomu a sám se z toho cítíš dobře,*“ řekl Lukáš (22). Názor Gouldnera a Sahlins se shoduje v tom, že dávat „něco za nic“ bez očekávaného konkrétního vrácení se mnohem

pravděpodobněji uskutečňuje v rámci blízkých vztahů s rodinou či blízkými přáteli, zatímco pokoušet se získat „něco za nic“ je předpokládanější u cizích lidí (Komter, 2005, s. 118).

„Já osobně dávám dárek raději spíše bližším lidem než těm cizím, někomu, ke komu mám bližší vztah. Tím vyjadřuji to, že je pro mě ten vztah důležitý a že to pro mě má nějakou váhu, že na něj myslím a že mu chci udělat radost. Šlo by to vzít i jako gesto, které ten váš vztah charakterizuje. Je v tom ta symbolika, ale zároveň i vyjádření vašeho vztahu,“ shrnuje náležitě Markéta (22).

Dar je prostředkem pro posílení a upevnění vztahu s druhou osobou. V obou skupinách je primárním účelem darování udělat toho druhého šťastným, ukázat, že mu na někom záleží, což uvedla ve své odpovědi Natálie (21): *„Má to něco předat, něco nevyřčeného. V tom smyslu, že ti záleží na té druhé osobě.“*

4.3 Pocit zadluženosti

Hlavní proměnná, která pocit zadluženosti u respondentů vysokoškolského vzdělání vyvolá, je hodnota daru, primárně ta finanční hodnota. *„(...) čím dražší ten dárek je, tím víc já cítím zadluženost, (...) tedy čím více peněz stojí, tím více cítím pocit zadluženosti,“* řekla Markéta (22). Díky pocitu zadluženosti vznikne sklon dar oplatit, a to nejlépe v přibližně stejné peněžní hodnotě. Výroky respondentů vysokoškolského vzdělání se shodují s výsledky výzkumu, který realizoval a shrnul J. F. Sherry s kolegy.

Sherry (1993) popsal, že pro respondenty je nejvíce znepokojující představa, že by měli někomu dlužit, jelikož to v nich vyvolává nejistotu a nepříjemné pocity. Je to něco, co je neustále pronásleduje, a proto, jsou raději spíše v pozici, kdy někdo dluží jim, než aby oni dlužili někomu (Sherry, 1993, s. 229–230).

Výpovědi respondentů toto tvrzení jen potvrzují:

Pavel (23): *„Když já mu dám za dvě stě dárek a on mi za osm tisíc, tak se nebudu cítit dobře.“*

Markéta (22): *„Když mi dá někdo něco v určité cenové relaci, tak mám tendenci to oplácet stejnou měrou.“*

Natálie (21): „*Když by mi dal někdo něco hodně drahého a já jemu ne, tak příště bych mu to chtěla dorovnat. Mám ráda, když je to finančně vyvážené. Když mi dá někdo nějakou drobnost, tak poděkuji a tolik to neřeším, ale pokud je to finančně náročnější, tak to nemám tolik ráda, když to nemáme vyvážené.*“

Základním pilířem mezi dvěma lidmi, díky kterému lze předejít situacím, které s sebou nesou následné nepříjemné pocity zadluženosti, je komunikace. „*Já si myslím, že je dobré se předem domluvit, třeba v partnerském vztahu, za kolik si dárky budete dávat, abychom právě oba dali za stejnou částku. Aby nedošlo k situaci, že jeden dostane diamantový prstýnek a druhý dostane ponožky,*“ řekl Pavel (23). Bez předchozí komunikace lze vynaložit mnoho úsilí i finančních prostředků do daru, pro který příjemce nemusí mít využití. Markéta (22) uvedla: „*(...) komunikace je v tomto případě dost zásadní, jelikož ne každý ocení drahou věc. Někdo drahou věc ocení, pro druhého to může být jen obyčejný lapač prachu.*“

Ze strany mladých je vytvářen určitý nápor na peněžní hodnotu daru. Je pravděpodobné, že v dnešní době mají potřebu cítit rovnost a vzájemnou vyváženost. Toto považují za adekvátní praktickou ukázkou Sahlinsovy balancované reciprocity přímo ze života studentů. Studenti se snaží budovat si svojí individualitu bez toho, aniž by měl někdo návrh. A to z pohledu žen i mužů, takže gender v tomto případě nehraje významnou roli. V dnešní moderní společnosti je silný důraz na materiální věci, a peníze proto mají v životech studentů dominantní funkci. Jejich hlavním cílem je mít vyrovnané účty a tím se odprostit od pocitu zadluženosti. Pokud by mezi jedinci vznikl dlouhotrvající dluh, je zde riziko, že by to narušilo jejich vzájemně vybudovaný vztah. Toto se dle předchozích výpovědí respondentů objevuje primárně mezi přáteli. Mezi partnery je právě komunikace a domluva klíčem ke vzájemné stabilitě a životnímu balanci.

Zde lze narazit na značnou rozdílnost oproti druhé skupině, která neuvédla, že by výrazně zadluženost pociťovala. Buď nikdy neobdrželi dar, za který by se cítili zadluženi, nebo činy, které pro ně byly vykonány, byly vykonány s dobrým úmyslem od blízkých osob, od nichž neočekávají, že by chtěli něco nazpět.

Karolína (75): „*Já si myslím, že ne. Já si připadám, že nejsem nikomu nic dlužna.*“

Radek (72): „*Ne, protože nikdy jsem nedostal takový dar, abych se cítil zadlužen. Nikdy jsme se ani nedostali do situace, že bychom se třeba finančně zadlužili, jelikož jsem vždycky vydělával dostatek prostředků, že jsem rodinu zabezpečil. Takže nejsem nikomu zavázaný za něco, že mi někdy něco dal.*“

Josef (73): „*Vůbec necítím. Já jsem si nepůjčil nikdy nic, ani leasing, půjčku, kontokorent, ani žádné karty. Takže nemám žádný pocit zadluženosti.*“

4.4 Rodinná solidarita

Podpora a vzájemná pomoc v rámci rodinného kruhu a blízkých lidí se považuje za dar, který není třeba nijak vracet. Činy, které vykonáváme pro dobro příbuzných, aniž bychom za to cokoli očekávali, lze označit jako rodinnou solidaritu. Rodinní příslušníci jsou nejčastějšími příjemci jakékoli podpory, pomoci či darů.

Pro studenty z mého vzorku respondentů tato podpora přichází primárně ze strany rodičů ve formě finančních prostředků a rodinného zázemí. Rodiče jim pomáhají vytvořit ideální podmínky ke studiu a zajistit dostatek všech běžných potřeb.

„*(...) Nemusím chodit do práce, mohu studovat, nemusím řešit věci jako je nájem. (...) A to se projevuje v každodenním životě, kdy například přijdu k lednici a ta lednice je plná a nemusím řešit, co tam je a co tam bude. Takže v tomto smyslu jsem vděčná, že si mohu ještě užívat studentská léta a nemusím řešit reálné opravdové starosti vnějšího světa,*“ řekla Markéta (22) a následně doplnila: „*Přeci jenom (...) moje povinnosti, starání se o ně jsou momentálně na jiné úrovni než budou za pár let, kdy oni budou starší a oni budou potřebovat pomoci a postarat se. Ale to si myslím, že přijde až s časem. Teď mám svoji roli dítěte, toho, kdo se na domácnosti podílí, ale daleko větší povinnost mají stále oni.*“

V rámci rodiny je sdílení stále zavedeným standardem. Antropologové Sahlins (1972), Godbout a Caille (1998) zastávali názor, že v případě blízké rodiny je dávání pokládáno za darování, což lze pojímat jako sdílení. Studenti tak nemusejí žádat rodiče, aby mohli vstoupit do domu nebo jim nejsou předkládány faktury za energie. Sdílení v rámci rodiny je tedy bráno jako samozřejmost (Belk, 2007, s. 128–129).

Ze získaných dat je patrné, že s přibývajícím věkem studentů bude z jejich strany podpory a pomoci přibývat, jsou si vědomi toho, že péči, kterou od rodičů dostali v průběhu uplynulých let, budou moci v budoucnu opětovat.

Seniorům, z druhé skupiny, se dostává pomoci od dětí a vnoučat. S přibývajícím věkem se role postupně obrací. Dcery a synové se snaží postarat o potřeby rodičů a o činnosti, které už si kvůli vyššímu věku nejsou stoprocentně schopni obstarat a vykonat sami. Je zřejmé, že se jedná především o fyzicky náročnější práce.

Lubomír (67) uvedl: „(...) *Něco udělat, opravit na domku, na lezení po střeších moc nejsem, takže to by museli oni, jelikož jsou o hodně mladší.*“

Názor Catheriny H. Stein (1998) je ten, že povinnost postarat se pramení ze společenských očekávání, že starší rodiče mají „právo“ na péči a dospělé děti mají „povinnost“ tak učinit (Stein, 1998, s. 613).

Starší respondenti jsou si vědomi tohoto „práva“, takže při potřebné péči či pomoci se mohou na své nejbližší rodinné příslušníky obrátit. „*Se všemi mám dobrý vztah, takže kdykoli potřebuji, tak mi pomohou. (...) když potřebuji, tak nastoupí a všechno mi vysvětlí a zařídí,*“ řekla Karolína (75).

Jednotně se shodli, že podpora a pomoc rodině není ani tak povinností, nýbrž samozřejmostí. Rodinná solidarita mezi rodinnými příslušníky je vysoce pravděpodobná. Komter (2005) na základě svého výzkumu došla k výsledkům, že rodinným příslušníkům se dostává až dvojnásobné pomoci a péče než přátelům, tedy rodina je v případě poskytování péče a pomoci upřednostňována před přáteli, což interpretovala jako projev tzv. filantropického partikularismu. Zakládá se na tendencích dobrovolných podnětů upřednostňovat ty, se kterými se nejvíce identifikujeme, a to je právě primární rodina (Komter, 2005, s. 140–141).

Takže jakmile jde o potřeby blízkých, pozornost směřuje k jejich naplnění a poskytnutím pomoci se o své blízké postarat. Rodinné vztahy se formují nepřetržitě v průběhu našich životů, díky čemuž vnikají mezi jedinci ta nejintenzivnější spojení.

4.5 Dobrovolnické a charitativní darování

Proces darování se neuskutečňuje jen v rámci rodiny a blízkých osob, nýbrž lze též darovat peníze, hmotné dary anebo sem lze zahrnout i náš čas poskytnutý za účelem dobrovolnické charitativní činnosti.

První skupina vysokoškolských studentů se zapojuje převážně do nepravidelných dobrovolnických aktivit. V rozhovorech byly zmíněny organizace, do kterých nejčastěji přispívají, Člověk v tísni, Green Peace či platforma Domio.

Natálie (21) uvedla: „(...) *přispívám na platformě Domio, tam když jsou případy, které mě vyloženě zasáhnou, jsou mi blízké (...). Zároveň podporuji Člověka v tísní, kde občas finančně přispěji.*“

Co se týče zapojení do dobrovolnické práce z hlediska genderu, tak Komter (2005) uvádí genderovou nerovnováhu v tom, že se více zapojují do dobrovolnických aktivit ženy oproti mužům. Vysvětluje, že ženy tráví více času s dětmi a společenskými aktivitami, s nemocnými a starými lidmi, zatímco muži svůj zájem a volný čas tráví převážně sportem nebo činnostmi ekonomického a politického zaměření namísto poskytování péče (Komter, 2005, s. 129).

Toto tvrzení potvrdit nemohu, jelikož mezi respondenty nebyl nijak výrazný rozdíl v účasti dobrovolnických aktivit v souvislosti genderu, takže genderové zastoupení v mém výzkumu nenese výrazné odlišnosti.

Respondenti se shodli, že se převážně zapojují při nárazově vzniklých akutních situacích. Zároveň, vzhledem ke stále aktivně studujícím, převažuje názor na omezující výši posílaných finančních částek, které nemohou být vysoké kvůli jejich nepřilíš vysokým příjmům.

Pavel (23): „*Ted' například situace na Ukrajině, předtím bylo tornádo, prostě něco, kde je zapotřebí pomoci.*“

Markéta (22): „*Jen třeba když vznikne něco jako situace na Ukrajině či tornádo na Moravě, tak i pro někoho pár korun udělá větší službu než sedět a nedělat nic. Takže to ano, i když je to jen třeba malá částka, kterou si já jako student mohu dovolit.*“

Lucie (21): „*Většinou to bývá jednorázové. Například netestování na zvířatech, tornádo na Moravě nebo na požáry v Austrálii. Ale nejsou to moc velké částky, většinou – co je v mých silách, přece jen jsem stále student.*“

Respondenti důchodového věku jednohlasně odpověděli, že se do dobrovolnických činností zapojili tím, že alespoň jednou finančně přispěli na určitou charitativní akci, a to prostřednictvím zaslání SMS zprávy, například v průběhu benefičních koncertů v televizi. Nicméně mezi seniory panuje silná nedůvěra

k finálnímu užití peněz. Bojí se, že jejich zaslané peníze nebudou využity na daný charitativní účel.

Lubomír (67): „*Nebudu říkat, že několikrát, ale asi dvakrát jsem nějaký finanční dar poskytl. Ale ono je to takové problematické. Mně doma partnerka stále povídá, že když jim něco dáš, tak – co když je to jen podvod a nedají to opravdu na ty potřebné účely (...).*“

Josef (73): „*(...) když něco darujete SMSkou, tak jak moc se ty peníze použijí jinde. Když darujete třeba sto korun, tak pro ten finální účel, pro toho potřebného, zbyde třeba jen šestnáct korun, protože každý ze skupiny si tam z toho někde něco ukrojí.*“

Radek (72): „*Maximálně nějaká ta SMSka. Já jsem zase díky tomu svému povolání velmi nedůvěřivý k lidem a jsem nedůvěřivý i k těmto projektům, kdy se někam posílají peníze, jelikož nevím, jestli se to opravdu využije pro účely, pro které je to určené (...).*“

Nejistota z toho, kde jejich zaslané peníze nakonec skončí, způsobí to, že raději neposkytnou finanční dar žádný. Tyto obavy mohou vyplývat z nízké informovanosti veřejnosti, konkrétně pro starší věkovou skupinu. Tato věková skupina může mít horší přístup k informacím, a to především v přístupu k internetu, takže si informace nemohou řádně ověřit. Pokud daná organizace nevyužívá jinou formu propagace svých záměrů a cílů, je pro seniory složitější se o jejich aktivitě dozvědět. Respondentka Natálie (21) nezávisle k této problematice uvedla: „*Myslím si, že tato sféra má ještě kam růst. Tato dobrovolnická, charitativní sféra má takové stigma, že hodně lidí moc dobře třeba neví, co si pod tím vůbec představit. Takže si myslím, že celkově by tato oblast měla být ještě více medializovaná, aby to prozradilo, o co skutečně jde a jak se lidé mohou zapojit.*“

To také potvrzuje ve svém textu Jana Kitliňská (2012), která vnímá jako hlavní překážku v zájmu o dobrovolnickou činnost to, že se o možnostech a výhodách dobrovolnictví, hovoří nedostatečně. Nicméně zmiňuje i mnoho benefitů, které pro seniory dobrovolnictví nabízí. Celkově dobrovolnictví napomáhá k aktivnímu stárnutí, zvyšuje se díky tomu pocit, že jsou potřeba, a tím se zvedá i jejich sebedůvěra. Jejich aktivní účast napomáhá k rozšíření jejich sociálních sítí, což předchází riziku izolace

a zároveň je to naplňuje pocitem toho, že jsou i ve vyšším věku stále plnohodnotnými členy společnosti (Kitliňská, 2012, s. 130–132).

Tato problematika nemá jedno jasné řešení, nicméně jednou z možností by mohlo být zapojení seniorů do dobrovolnických aktivit skrze mladou generaci, tedy skrze jejich děti a vnoučata. Mladí by mohli napomoci k lepší dostupnosti informací a poskytnout možnost podrobnějšího nahlédnutí k jednotlivým dobrovolnickým příležitostem prostřednictvím technologií, ve kterých se někteří senioři nemusejí umět orientovat. Zároveň by to byla možnost propojit jednotlivé generace a mít společný zájem, jelikož dobrovolníkem může být naprosto kdokoli, nehladě na jeho věk.

4.6 Nejcennější dar

Závěrečná část rozhovorů byla věnována otázce nejcennějšího daru v životě respondentů. U skupiny studentů se ukázala orientace spíše na materiální dary, tedy v tomto případě byla upřednostňována forma hmotných prostředků. Pavel (23) uvedl: *„Hm, těžko definovat nejcennější. Telefon jsem si zrovna koupil sám. (...) Ale kdyby mi chtěl někdo koupit Playstation 5, tak ho s ním nevyženu [smích].“*

Studiem materialismu se zabýval Russell Belk (1985), který svým výzkumem zkoumal rozdílnost pojetí materialismu mezi třemi generacemi rodinných příslušníků, přičemž první věkovou skupinou byla nejmladší generace do 26 let, kam spadají dle kritérií i moji respondenti studentského věku. Belk ve studii prezentoval, že v mladé generaci je egoistický materialismus nejvyšší a s přibývajícím věkem postupně ubývá. Uvádí, že klíčová událost, která dospívající a mladé dospělé posune od egoistického zájmu o sebe, je rodičovství, kdy se pozornost posune k altruistickému zájmu o děti (Belk, 1985, s. 266–268).

Nicméně prioritní zastoupení nejcennějšího daru zahrnovala ve výpovědích studentů role rodičů nebo se alespoň určitým způsobem vázalo vždy na jednoho z rodičů. Propojení role rodičů a nejcennějšího daru ze strany studentů názorně ukazuje jejich vděčnost za podporu a možnosti, které jim rodiče poskytli.

Štěpán (21): *„(...) přístup rodičů k naší výchově. Dali nám to, že nám věřili, dali nám svobodu, nechali nás se rozvíjet tím směrem, kterým jsme chtěli, podporovali nás v tom. To si myslím, že to je důvod, proč jsem se mohl posunout tam, kam jsem se posunul dnes.“*

Od toho, co jsem dokázal. A tím, že mám pak už srovnání s lidmi v mém okolí, kteří to měli jinak, tak to vnímám, že jsem za to asi nejvíce vděčný.“

Natálie (21): *„ To, co mi máma dala do života, co mi vždy vštěpovala, ale hlavně to, že ve mně vždycky věřila a podporovala mě.“*

Markéta (22): *„ To, že jsem vůbec zdravá a můžu mít ty možnosti, ty možnosti ve všem. Můžu cestovat, nejsem ničím omezená. Rodiče mi dali život a umožnili mi tedy všechno zažít. I ta rodina a zázemí, které mi umožnili. Díky tomu mohu žít plnohodnotný život. Můžeme si v rámci možností dělat, co chceme.“*

U druhé skupiny se materiální zájem odklonil k dvěma odlišným preferencím. První se týká zdraví, kdy si senioři nejvíce váží jak zdraví své rodiny, tak i toho svého. A dalším nejcennějším darem pro skupinu respondentů důchodového věku je narození dětí, a to buďto svých vlastních, či vnoučat a pravnoučat.

Jarmila (75): *„Já jsem hlavně ráda, že mám zdravou rodinu. A když se mi narodila pravnučka, tak to bylo krásný.“*

Radek (72): *„To byli asi moji dva synové, když manželka porodila dva zdravé kluky, kteří nemají žádné velké zdravotní problémy, kteří v životě něco dokázali a jsou uznávaní ve svých oborech. To byl největší dar.“*

Eva (71): *„Tak samozřejmě, že nejcennější dar je to, když se člověku narodí děti. To je to největší stěstí, které je.“*

5 ZÁVĚR

Cílem práce bylo zjistit, zda funguje darová směna stejně v rodině, mezi přáteli a vůči cizím lidem. Výsledky výzkumu poukazují na to, že směna se dle vzájemné vazby mezi lidmi v rámci zmíněných kategorií značně odlišuje.

Ze zrealizovaných rozhovorů vyplývá, že nejčastěji obdarovávanou skupinou jsou rodinní příslušníci. Dílčí otázkou, zda je příbuzenská vazba dostatečnou motivací k darování, jsem se zabývala již v teoretické části a k zodpovězení lze vyzdvihnout výzkum Marshalla Sahlins (1972), který se zabýval příbuzenskou vzdáleností. Příbuzenská vzdálenost naznačuje, že čím blíže si jedinci jsou, tím větší potřebu vzájemného sdílení mají. Získaná data z provedeného výzkumu ukazují, že respondenti darují nejčastěji mezi svým příbuznými a jsou těmi, mezi kterými si je vzájemně nejvíce poskytována pomoc, péče a podpora. Tudíž můžeme předpokládat, že příbuzenská vazba může být dostačující motivací k poskytnutí daru.

Výsledky výzkumu se shodují s tvrzením Janet Finch (1989), která popisuje, že motivy žen pečovat o své starší členy rodiny mohou být na základě „*předepsaného altruismu*“, díky čemuž pocítují vnitřní povinnost projevovat solidaritu se staršími členy rodiny (Komter, 2005, s. 160).

Studenti významně pocítují vnitřní povinnost projevovat solidaritu se staršími příbuznými, ale nemohu potvrdit její tezi vztahenou k genderu žen. Data z výzkumu v tomto případě neukázala žádné výrazné rozdíly mezi muži a ženami. Tudíž nemohu oproti Finch výsledky vztahovat pouze na ženy. Respondenti pocítují vnitřní normu postarat se o své příbuzné totožně bez ohledu na gender.

Rodinná solidarita je často spojována s pocitem vděčnosti. Rodiče mě vychovali a v budoucnu bude řada na mně, abych se o ně postaral (Komter, 2005, s. 191).

Ve skupině respondentů bylo zaznamenáno, že uvědomění vzájemné mezigenerační reciprocity se mezi respondenty liší. Studenti si plně uvědomují princip směny vzájemné podpory a péče v rámci rodiny, avšak u respondentů důchodového věku je to spíše neuvědomované. Výpovědi respondentů důchodového věku potvrzují názor Catheriny H. Stein (1998), která tvrdí, že očekávání poskytnutí péče vyplývá z představy, že starší rodiče mají „právo“ na požadovanou péči a děti mají „povinnost“ ji naplnit. Toto tvrzení koreluje s představou respondentů důchodového věku. Vzájemná reciprocita k rodinným členům u nich není natolik řešená

a uvědomovaná, jelikož ji považují za samozřejmou. Nepocítují k nikomu z kruhu rodiny výrazně pocit zadluženosti za žádný čin, který by oni pro příbuzného uskutečnili, nebo za něco, co pro ně bylo vykonáno. Z čehož vyplývá, že směnu v rámci rodinné solidarity považují za neuvědomovanou samozřejmost.

Mezi přáteli byl pocit zadluženosti hlavním rysem, který se dle výzkumu v rámci darování mezi přáteli objevuje více než mezi rodinnými příslušníky. Všichni respondenti studentského věku vnímají reciprocitu mezi přáteli ve smyslu „pokud já dám, tak očekávám, že v budoucnu také dostanu“. Tuto problematiku adekvátně vystihuje třetí model darování *Srovnávání rovnosti*, který Komter (2005) ve své knize *Social Solidarity and the Gift* uvádí. Model popisuje mezilidské vztahy v rámci směny, to, jak se k sobě jedinci chovají a jaké jsou jejich motivy. Darování zde probíhá na základě vzájemné rovnosti, a tudíž je vzájemná reciprocita postavena tak, aby ani jedna strana nezískávala či netratila. U respondentů bylo z výpovědí zřejmé, že vztahy mezi přáteli primárně stojí na pocitu vyváženosti obou jedinců, aby mohl být jejich vztah oboustranně funkční.

Směna mezi cizími lidmi probíhá primárně na úrovni ekonomicky tržní za vidinou zisku, nicméně může probíhat i nezištně v případě dobrovolnické či charitativní aktivity. Výpovědi seniorů vypovídají o tom, že se do dobrovolnických činností výrazně nezapojují. Jejich aktivita v této oblasti byla jedinečným prostřednictvím SMS zpráv, nicméně kvůli nedůvěře finálního využití poslaných peněz tyto formy darování již neuskutečňují. Studenti přispívají nejčastěji při aktuálně vzniklých událostech. Avšak pravidelnou aktivní účast v dobrovolnické činnosti neprokázal žádný z respondentů. Darování dobrovolné a charitativní činnosti dle mého výzkumu neprobíhá pravidelně, ale spíše nárazově a příležitostně.

Tato práce potvrdila, že společenská vazba mezi jednotlivými aktéry formuje způsob darové směny. Práce by mohla posloužit jako výchozí materiál k podrobnějšímu prozkoumání jednotlivých oblastí darování.

6 SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

BALAŠTÍK, Drahomír. 2021. Komorbidita úzkosti a bolestí zad. Kazuistická Studie. *Česká a Slovenská Psychiatrie*, 117(4), s. 205–209. ISSN 1212-038.

BELK, Russell W. 1985. Materialism: Trait Aspects of Living in the Material World. *Journal of Consumer Research*, 12(3), s. 265–280. ISSN 0093-5301.

BELK, Russell W. 2007. Why Not Share Rather than Own?. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 611(1), s. 126–140. ISSN 0002-7162.

BENGTSON, Vern L. a MARTIN, Peter. 2001. Families and intergenerational relationships in aging societies: comparing the United States with German-speaking countries. *Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie*, 34(3), s. 207–217. ISSN 0948-6704.

BENGTSON, Vern L. a ROBERTS, Robert E. L. 1991. Intergenerational Solidarity in Aging Families: An Example of Formal Theory Construction. *Journal of Marriage and Family*, 53(4), s. 856–870. ISSN 0022-2445.

BOURDIEU, Pierre. 1998. *Teorie jednání*. Praha: Karolinum. ISBN 80-7184-518-3.

CAPLOW, Theodore. 1984. Rule Enforcement Without Visible Means: Christmas Gift Giving in Middletown. *American Journal of Sociology*, 89(6), s. 1306–1323. ISSN 1537-5390.

DURKHEIM, Émile. 1926. *Pravidla sociologické metody*. Praha: Orbis.

FRANK, Stephanie. 2016. The „force in the thing“: Mauss' nonauthoritarian sociality in The Gift. *HAU: Journal of Ethnographic Theory*, 6(2), s. 255–277. ISSN 2049-1115.

GODBOUT, Jacques a CAILLÉ, Alain. 1998. *The World of the Gift*. Montreal: McGill-Queen's University Press. ISBN 978-0-7735-1751-6.

GUEST, Greg, BUNCE, Arwen a JOHNSON, Laura. 2006. How Many Interviews Are Enough?: An Experiment with Data Saturation and Variability. *Field Methods*. Sage Publications, 18(1), s. 59–82. ISSN 1552-3969.

HAVLÍKOVÁ, Jana. 2012. Mezigenerační vzájemná výpomoc v českých rodinách vyššího věku a její srovnání s vybranými evropskými zeměmi. *Sociální práce*, 12(4), s. 102–112. ISSN 1213-6204.

HLADKÁ, Marie. 2008. Význam dobrovolnictví jako specifického lidského zdroje. *Aktuální otázky sociální politiky 2008 – teorie a praxe*. Pardubice: Univerzita Pardubice, fakulta Ekonomicko-správní, s. 20–27. ISBN 978-80-7395-134-4.

HOLZBACHOVÁ, Ivana. 2008. Durkheimovo pojetí sociologie. *Sborník prací Filozofické fakulty Brněnské univerzity B 55*. Brno: Masarykova univerzita, s. 73–88. ISBN 978-80-210-4685-6.

KITLIŇSKÁ, Jana. 2012. Dobrovolnictví jako příležitost k mezigeneračnímu učení. *Sociální práce*, 12(4), s. 126–133. ISSN 1213-6204.

KOMTER, Aafke E. 2005. *Social Solidarity and the Gift*. Cambridge University Press. ISBN 978-0-521-84100-9.

MALINOWSKI, Bronisław. 1984. *Argonauts of the Western Pacific: an account of native enterprise and adventure in the archipelagoes of melanesian New Guinea*. Long Grove: Waveland Press. ISBN 0-88133-084-1.

MANCINI, Jay A. a BLIESZNER, Rosemary. 1989. Aging Parents and Adult Children: Research Themes in Intergenerational Relations. *Journal of Marriage and Family*, 51(2), s. 275-290. ISSN 0022-2445.

MAUSS, Marcel. 1999. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Praha: SLON. ISBN 80-85850-77-X.

MAUSS, Marcel. 2021. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Praha: Portál. ISBN 978-80-262-1810-4.

NOVOTNÁ, Hedvika, ŠPAČEK, Ondřej a JANTULOVÁ ŠŤOVÍČKOVÁ, Magdaléna, ed. 2019. *Metody výzkumu ve společenských vědách*. Praha: Univerzita Karlova, Fakulta humanitních studií, s. 257–288. ISBN 978-80-7571-052-9.

OSTEEN, Mark. 2002. *The Question of the Gift: Essays across disciplines*. Routledge. ISBN 0-415-28277-2.

PETRUSEK, Miloslav. 2011. *Dějiny sociologie*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-7451-0.

PETRUSEK, Miloslav. 1999. In: MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Praha: SLON, s. 169–194. ISBN 80-85850-77-X.

PETRUSEK, Miloslav, MAŘÍKOVÁ, Hana, VODÁKOVÁ, Alena a LINHART, Jiří. 1996. *Velký sociologický slovník: I. svazek, A–O*. Praha: Karolinum. ISBN 80-7184-164-1.

PETRUSEK, Miloslav, MAŘÍKOVÁ, Hana, VODÁKOVÁ, Alena a LINHART, Jiří. 1996. *Velký sociologický slovník: II. svazek, P–Ž*. Praha: Karolinum. ISBN 80-7184-310-5.

RUBÁŠOVÁ, Martina. 2005. Solidarita v rodině: genderové role v péči o závislé osoby. In: JEŘÁBEK, Hynek, ed. *Rodinná péče o staré lidi*, s. 42–48. ISSN 1801-1640.

SAHLINS, Marshall. 1972. *Stone age economics*. Chicago & New York: Aldine-Atherton. ISBN 0-202-01098-8.

SHERRY JR., John F., MCGRATH, Mary Ann a LEVY, Sidney J. 1993. The dark side of the gift. *Journal of Business Research*, 28(3), s. 225–244. ISSN 0148-2963.

SKALNÍK, Petr. 2021. In: MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Praha: Portál, s. 115–119. ISBN 978-80-262-1810-4.

SOUKUP, Václav. 1996. *Dějiny sociální a kulturní antropologie*. Praha: Karolinum. ISBN 80-7184-158-7.

STEIN, Catherine H., WEMMERUS, Virginia A., WARD, Marcia, GAINES, Michelle E., FREEBERG, Andrew L. a JEWELL, Thomas C. 1998. „Because They’re My Parents“: An Intergenerational Study of Felt Obligation and Parental Caregiving. *Journal of Marriage and Family*, 60(3), s. 611–622. ISSN 0022-2445.

SÝKOROVÁ, Dana. 1996. Rodina staršího středního věku v systému příbuzenské pomoci a podpory: Konceptuální rámce intergenerační rodinné solidarity s hlavním

zřetelem na anglosaskou sociologickou produkci. *Sociologický Časopis*, 32(1), s. 51–66. ISSN 0038-0288.

TOMEŠ, Igor. 2019. *Povinná sociální solidarita*. Praha: Karolinum. ISBN 978-80-246-3938-3.

YAN, Yunyang. 2005. The gift and gift economy. In: CARRIER, James G. *A Handbook of Economic Anthropology*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, s. 246–261. ISBN 1-84376-17.

7 RESUMÉ

The thesis deals with the concept of gift and reciprocity in the Czech modern society with a focus on intergenerational comparison. The aim of the bachelor thesis is to find out if the gift exchange works the same way in family, among friends and towards strangers. As a part of the research, the partial objective will be to analyse whether kinship is a sufficient motivation to donate. The theoretical part is synchronously structured with the practical part into the areas of donation and motivation of donation, family solidarity and voluntary donation. The methodological part presents the techniques and the way in which qualitative research was conducted. I implemented the practical part through semi-structured interviews with the intention of penetrating respondents' ideas and looking at the issue of donation from the perspective of what motivates them to donate, how donation works within the family and what experiences the respondents have with volunteering activities. I interpreted the answers of the respondents and subsequently compared the results between the group of students and the group of retirement age respondents with the intention of an intergenerational comparison.