

náboženství i o sobě navzájem uvažovat jinak než doposud. Věděl jsem, že na to musím jít pomalu a obracet se spíše ke slonům než k jezdcům. Nemohl jsem prostě jen tak vyložit svou teorii hned v první kapitole a pak požádat čtenáře, aby se zdrželi úsudku, dokud jim neposkytnu všechny podpůrné fakty. Usoudil jsem, že lépe udělám, když historii psychologie morálky provážu se svým vlastním osobním příběhem a nastíním tak posun od racionalismu k intuicionismu. Přidal jsem k tomu něco historických událostí plus nějaké ty citáty od starověkých autorů a uznale jsem se vyjádřil o pár vizionářích. Vytvořil jsem několik metafor (například tu s jezcem a se slonem), které budou procházet celou knihou. Toto všechno jsem podnikl proto, abych „vyladil“ vaše intuitivní nazírání psychologie morálky. Jestliže se mi to nepovedlo a vy intuicionismus nebo mou osobu podvědomě nemůžete ani cítit, můžu vám snést důkazů, kolik chci, a stejně vás o správnosti intuicionismu nepřesvědčím. Pokud však nyní intuitivně cítíte, že by intuicionismus *mohl* být tou pravou cestou, pak můžeme pokračovat. V následujících dvou kapitolách se spíše než na slony budu obracet na jezdce.

Vládnou sloni

3. února 2007 jsem krátce před obědem zjistil, že jsem chronický lhář. Seděl jsem doma a psal recenzní článek o psychologii morálky, když okolo mého stolu prošla moje žena Jayne. Jak mě mījela, požádala mě, ať nenechávám špinavé nádoby na kuchyňské lince, kde připravuje jídlo pro malého. Řekla to sice zdvořile, ale v tónu jejího hlasu zazněl dodatek: „Vždyť už jsem ti to říkala stokrát.“

Otevřel jsem pusou ještě dřív, než ona zavřela tu svou. Slova vyšla ven sama od sebe. Sama se seřadila, aby vyjádřila něco v tom smyslu, že zrovna v tu chvíli zaštěkal náš poněkud obstarožní pes a domáhal se tak vyvenčení, čímž ale zároveň probudil našeho synka, takže se omlouvám, ale prostě jsem nádoby od snídaně odložil na první volné místo. A protože na péči o hladové dítě a inkontinentního psa se v naší rodině dá svést naprosto všechno, dostalo se mi zproštění viny.

Jayne vyšla z pokoje a já pokračoval v práci. Psal jsem o třech základních zásadách psychologie morálky.¹ První praví: *Nejdříve přichází intuice, až potom strategické uvažování*. Těchto pár slov vystihuje podstatu sociálně-intuicionistického modelu.² Tuto zásadu jsem chtěl ilustrovat popisem výzkumu, který jsem provedl s Thalíí Wheatleyovou, dnešní profesorkou na Dartmouth College.³ Když ještě studovala postgraduální program na UVA, osvojila si umění hypnózy a vymyslela důmyslnou metodu k ověření sociálně-intuicionistického modelu. Pomocí hypnotické sugesce pokusné osoby přiměla, aby v nich pohled na jedno konkrétní slovo vyvolal závan

nelibosti (u poloviny skupiny to bylo sloveso *brát*, u druhé příslovce *často*).⁴ Ještě jim dala instrukci, že si z hypnotického stavu nemají nic pamatovat, a potom je probudila.

Jakmile se účastníci pokusu probrali, poprosili jsme je o vyplnění sady dotazníků, v nichž měli posoudit šest krátkých příběhů, jejichž aktéři se nějak prohřešili proti morálním zásadám. Polovina účastníků vždy obdržela verzi obsahující příslušné kódové slovo. Jeden příběh například vyprávěl o kongresmanovi, který se staví jako bojovník s korupcí, ale přesto „bere úplatky od tabákové lobby“. Zbytek pokusných osob četl příběh prakticky totožný, ale formulačně nepatrně pozměněný („kongresmana často podplácí tabáková lobby“). Pokud některý ze šesti příběhů obsahoval kódové slovo, pokusná osoba zpravidla hodnotila jednání aktéra jako odpornější a morálně závadnější. To hovořilo ve prospěch sociálně-intuicionistického modelu. Stačilo, aby účastníci pokusu při čtení pocítili lehký, uměle navozený závan averze, a aniž bychom jim poskytli nějaké dodatečné informace, hned byli ve svém morálním úsudku přísnější.

To pravé překvapení nás však čekalo nad sedmým příběhem. Vlastně by se dalo říct, že jsme si ho vyvzpomněli až na poslední chvíli. A hlavně vůbec žádný morální prohřešek nepopisoval. Jeho hrdinou je *Dan*, jenž je předsedou studentského výboru a jeho úkolem je organizovat debaty mezi studenty a fakultou. Polovina účastníků se dočetla, že Dan „se v zájmu podnícení diskuse snaží brát na přetřes taková témata, která zajímají jak profesory, tak i studenty“. Druhá polovina obdržela týž příběh, jen s drobnou formulační obměnou v tom smyslu, že Dan „často volí témata“, která zajímají profesory i studenty. Tento příběh jsme přidali proto, abychom názorně doložili, že i síla intuice má své meze. Předpokládali jsme, že pocítí-li člověk při čtení příběhu závan odporu, bude své podvědomé pocity *muset* vetovat. Odsoudit Dana by bylo absurdní.

Většina respondentů skutečně na Danově chování nic závadného nenašla. Nicméně třetina těch, kteří v příběhu narazili na své kódové slovo, se přesto svými podvědomými pocity řídila a Dana odsoudila. Prohlašovali Danovo jednání za špatné, někteří dokonce za velmi špatné. Naštěstí měl každý účastník pokusu jednou nebo dvěma větami napsat, co ho k jeho úsudku vede. Vyšly z toho ta-

kové skvosty jako: „Dan je snob a jde mu jen o to, aby byl oblíbený.“ Nebo: „Nevím, ale vypadá to, že má něco za lubem.“ Pokusné osoby si vymýšlely nesmyslné důvody, jen aby ospravedlnily úsudky utvořené na základě bezděčných, podvědomých pocitů – pocitů, jež jim Thalia vsugerovala při hypnóze.

V danou chvíli jsem tedy seděl u stolu a psal, jak lidé automaticky sprádají všemožné konstrukce jen kvůli tomu, aby zdůvodnili své bezděčné pocity, a vtom jsem si uvědomil, že jsem se vůči manželce právě zachoval nachlup stejně. Kritiku jsem obecně snášel špatně, takže sotva se Jayne dostala ke třetímu slovu („*Prosím tě, nenechávej...*“), pocítil jsem lehkou averzi. Ještě jsem ani nevěděl, za co mě kritizuje, a už jsem věděl, že její kritiku nepřijímám (protože nejdříve přichází intuice). Jakmile jsem se důvod její kritiky dověděl („... *špinavé nádobí na kuchyňské lince...*“), advokát v mém nitru se pustil do hledání nějaké výmluvy (až potom strategické uvažování). Ano, skutečně jsem se nasnídal, dal Maxovi první lahvičku mléka a vypustil Andyho poprvé ven, jenže každá z těchto událostí se odehrála jindy. Až s manželčinou kritikou jsem z nich zkomponoval jediný obraz přetíženého otce, který má bohužel jenom dvě ruce, přičemž dílo bylo dokonáno v okamžiku, kdy Jayne svou jednovětou výtku uzavřela („... *kde se připravuje jídlo pro malého.*“). Vzápětí jsem zalhal tak pohotově a přesvědčivě, že jsme té lži uvěřili oba – já i ona.

Dlouho jsem si manželku dobíral, že když vypráví kamarádům nějakou historku, přibarvuje si ji, aby působila dramatičtěji. Ale sám jsem potřeboval dvacet let studia psychologie morálky, aby mi došlo, že dělám totéž. Konečně jsem pochopil – nejen na rozumové rovině, ale intuitivně a s otevřeným srdcem – výstrahy, jimiž nás moudří všemožných historických epoch a kultur varují před *svatouškovstvím*. Ježíše (ohledně vidění „*třísky v oku svého bratra*“) jsem už citoval. Buddha totéž vyjádřil těmito slovy:

Je snadné vidět chyby druhých, ale uznat vlastní chyby je nesnadné. Každý rád probírá chyby druhých jako plevy, ale své vlastní skrývá jako podvodný hráč falešnou kartu.⁵

Ježíš i Buddha měli pravdu a v této a následující kapitole vám předestřu, jak naše automatické svatouškovství funguje. Začíná to pohotovými a přesvědčivými intuicemi (v sociálně-intuicionistickém modelu je vyjadřuje spojnice č. 1) a pokračuje dodatečnou rozumovou úvahou motivovanou sociálně strategickými účely (spojnice č. 2 a č. 3). Předložím vám šest hlavních poznatků, k nimž mě dovedly mé výzkumy a které ruku v ruce ilustrují první polovinu první zásady: *Nejdříve přichází intuice.* (V další kapitole doložím platnost druhé poloviny – *až potom strategické uvažování.*) Vládce je slon, a nic na tom nemění skutečnost, že někdy bývá ochoten naslouchat přesvědčování ze strany svého jezdce.

I.

MOZEK VYHODNOCUJE NEPRODLENĚ A NEPŘETRŽITĚ

Mozek vyhodnocuje veškeré dění podle kritéria, zda toto skýtá potenciální ohrožení nebo užitek, a následně upravuje chování subjektu tak, aby vedlo k maximalizaci zisků a minimalizaci ztrát.⁶ Mozek zvířete takto vyhodnotí tisíce situací denně a vědomé uvažování k tomu vůbec nepotřebuje. Všechno to má jediný účel, totiž najít co nejlepší odpověď na stěžejní otázku v životě zvířete: přiblížit se, nebo se vyhnout?

Zakladatel experimentální psychologie Wilhelm Wundt již v 90. letech 19. století formuloval teorii o „primátu afektu“.⁷ *Afekt* souvisí s letnými záblesky pocitu libosti nebo nelibosti, jež nás hotoví k tomu, abychom se k tomu či onomu objektu přiblížili nebo se mu vyhnuli. V každé emoci (jako je např. radost nebo znechucení) je obsažena afektivní reakce. Nicméně naše afektivní reakce jsou většinou příliš prchavé, než abychom je mohli označit za emoce (jsou to například ony sotva postřehnutelné pocity, které míváme už jen při pouhém čtení slov *radost* a *znechucení*).

Podle Wundta jsou afektivní reakce s vnímáním spjaty natolik těsně, že sotva něco zaznamenáme, ani se nenadějeme, a už se nám to líbí nebo nelíbí, a to občas ještě předtím, než zjistíme, co to vlastně je.⁸ Tyto záblesky se rodí tak pohotově, že předstihnou

jakoukoli další myšlenku, která s objektem před našima očima nějak souvisí. Chcete-li si teorii prvenství afektu ověřit, vzpomeňte si na ni, až zase jednou natrefíte na někoho, koho jste neviděli celé roky. Obvykle už za pár vteřin víte, jestli jste dotyčného měli nebo neměli rádi; ale o poznání déle vám může trvat, než si vzpomenete, kdo že to vlastně je nebo odkud se znáte.

V 80. letech Wundtovu dávno zapomenutou teorii o primátu afektu vzkřísil sociální psycholog Robert Zajonc. Měl už po krk postoje, na němž se tehdy shodovala většina psychologů a jenž hlásal, že lidé jsou citově neangažované, na bázi logiky fungující stroje na zpracovávání informací, které každý objekt nejprve vnímají a kategorizují a následně na něj reagují. Uskutečnil řadu důmyslných experimentů, jejichž účastníci měli hodnotit různé objekty, jež pro ně nemohly mít žádný konkrétní význam – např. znaky japonského písma, slova ve vymyšleném jazyce a geometrické tvary. Požadavek, abyste vyhodnotili, nakolik se vám líbí neznámé slovo nebo nesmyslný klikyhák, se sice může zdát pošetilý, ale je splnitelný. Téměř *všechno*, na co se podíváme, totiž vyvolá letný záblesk afektu. A ještě významnější je skutečnost, že Zajonc dokázal své subjekty přimět, aby se jim to či ono slovo nebo obrazec líbily víc jen proto, že jim je prezentoval vícekrát.⁹ Co už mozek zná, to onálepkuje jako dobré. Zajonc dal tomuto jevu název „efekt pouhého vystavení“. Je to přesně týž princip, na němž staví reklama.

Ve svém přelomovém textu pak Zajonc psychology vybízel k využívání modelu dvojího procesu, v němž platí, že jako první z obou procesů se ke slovu dostává afekt neboli „pocit“.¹⁰ Primát mu patří jednak proto, že se odehrává na prvním místě (je složkou percepce, a tudíž je nesmírně rychlý), a za druhé proto, že má větší moc (je úzce spojen s motivací, a tudíž významně ovlivňuje chování). Druhý proces – myšlení – je schopnost evolučně mladší, odvíjí se od existence jazyka a není bezprostředně spjata s motivací. Jinými slovy: myšlení je jezdec, afekt je slon. Systém myšlení není k vůdcovství ustrojen – jednoduše není v jeho moci měnit záměr v čin, ale dovede být užitečným poradcem.

Zajonc tvrdil, že teoreticky vzato by myšlení mohlo fungovat i nezávisle na citění, ale že v praxi jsou afektivní reakce tak hbité

a přesvědčivé, že působí jako klapky na oči u koně: „zmenšují vesmír možností“, jež má následné myšlení k dispozici.¹¹ Jezdec je všímavý služebník a v každé situaci se snaží předvídat, co slon udělá v příštím okamžiku. Pokud se slon – byť jen nepatrně – vychýlí doleva, jako by se chystal vykročit, jezdec se tím směrem podívá a začne přemýšlet, jak by slonovi jeho cestu doleva ulehčil. Všechno, co se nachází vpravo, ho přestává zajímat.

2.

MIMOŘÁDNĚ INTUITIVNÍ JSOU ZEJMÉNA ÚSUDKY
VE VĚCI SPOLEČENSKÝCH A POLITICKÝCH OTÁZEK

Vytvořil jsem čtyři dvojice pojmů. Vaším úkolem je podívat se pouze na druhý výraz z každé dvojice a zařadit je buď do kategorie „dobré“, nebo „špatné“:

květina – štěstí
nenávisť – sluneční svit
láska – rakovina
šváb – osamělý

Je to až směšně snadné, ale představte si, že bych vám týž úkol zadal na počítači, přičemž bych první slovo z každé dvojice nechal probliknout jen 250 milisekund (čtvrt vteřiny, což stačí akorát tak na to, abyste ho přečetli) a vzápětí bych zobrazil výraz číslo dvě. Zjistili bychom, že u *slunečního svitu* a *rakoviny* se k hodnotícímu soudu dopracováváte déle než v případě slov *štěstí* a *osamělý*.

Tento jev se nazývá „afektivní priming“, protože první slovo vyvolá záblesk afektu, jenž – řečeno jazykem psychologie – „primuje“ neboli navádí mysl, aby se vydala tím či oním směrem.¹² Je to jako když slona přimějete, aby se nachýlil maličko doprava nebo doleva, protože předpokládáte, že právě tím kterým směrem vykročí. Záblesk afektu vás zasáhne během prvních 200 milisekund a pokud ho vzápětí neposílí další intenzivní podnět, trvá asi vteřinu.¹³ Jestliže během tohoto kratičkého časového okna uvidíte další slovo

o téže valenci (tj. hodnotě), zareagujete mimořádně svižně, neboť vaše mysl se již tak jako tak vychyluje odpovídajícím směrem. Když vám ale v situaci, kdy první slovo primuje vaši mysl k negativnímu hodnocení (*nenávisť*), ukážu výraz (*sluneční svit*), který vnímáte jako pozitivní, zareagujete s přibližně čtvrtveřinovým zpožděním, protože musíte nejdříve anulovat vychýlení k negativnímu úsudku.

Až potud se nedovídáme nic nového, jen máme potvrzeno, že Zajoncova teorie o hbitosti a všudypřítomnosti afektu skutečně platí. Ale ta pravá výhra se dostavila, když sociální psychologové začali k primingu používat reprezentace *sociálních skupin*. Mělo by na vaši reakci nějaký vliv, kdybych k primingu využil fotografie černochoů nebo bělochů? Netrpíte-li předsudky, na vaši reakční době by se to vůbec neprojeвило. Pokud ale lidi implicitně (tj. automaticky a nevědomky) posuzujete už předem, aniž o nich něco víte, pak v sobě tyto předsudky obsahují záblesky afektu, které váš reakční čas ovlivní.

K měření těchto apriorních postojů se nejčastěji používá tzv. test implicitních asociací (IAT, *Implicit Association Test*), jehož autory jsou Tony Greenwald, Mahzarin Banajiová a můj kolega z UVA Brian Nosek.¹⁴ Test IAT si můžete zkusit sami na internetové stránce www.ProjectImplicit.org. Ale předem vás varuji: může vás to vyvést z míry. Až budete mít za úkol přiřadit pozitivní pojem k obličejí příslušníka jedné, a nikoliv druhé rasy, skutečně můžete cítit, že postupujete pomaleji. Dost možná si všimnete, jak váš implicitní postoj protirečí vašim explicitně vyjadřovaným hodnotám. U většiny lidí vyjde najevo, že nejedna sociální skupina – černoši, imigranti, obézní lidé nebo senioři – v nich vyvolává negativní implicitní asociace

A jestliže slon vykazuje sklony odvracet se od takových skupin, jako jsou například senioři (kteří by se od málokoho dočkali morálního odsudku), je namísto očekávat, že jisté vychýlení preferencí (apriorní hodnocení) zaznamenáme i v situacích, kdy lidé uvažují o svých politických protivnících. Jamie Morris, můj kolega z UVA, chtěl účinky těchto okolností vystopovat, a proto dal konzervativcům a liberálům číst pojmy s politickým podtextem a měřil při tom jejich mozkové vlny.¹⁵ Výše uvedený příklad pozměnil tak, že slova

květina a *nenávisť* nahradil výrazy jako *Clinton*, *Bush*, *vlajka*, *daně*, *sociální péče* a *pro-life* (protipotratové hnutí v USA – pozn. překl.). Když účastníci pokusu vzápětí po těchto pojmech spatřili obraty, jež podle všeobecné shody reprezentují něco dobrého (*sluneční svit*) nebo špatného (*rakovina*), jejich mozek v některých případech ohlásil konflikt. A platilo to pro sympatizanty obou stran. U liberálů se projevoval nesoulad afektů u výrazů *pro-life* a *sluneční svit*, u konzervativců pro změnu u pojmů *Clinton* a *sluneční svit*. Slova *pro* (předložka nebo předpona vyjadřující souhlas) a *life* (život) jsou sama o sobě pozitivní, jenže být sympatizantem některé politické strany obnáší mimo jiné i to, že si osvojíte „ten pravý“ soubor intuitivních reakcí na stovky slov a výrazů. Váš slon ví, ke které straně se má jeho reakce přiklonit, setká-li se s výrazy typu *pro-life*. A s tím, jak se váš slon celý den kolébá sem a tam, si bezděky obľíbíte a důvěřujete těm, kdo se kolébají v synchronii s vámi.

Ještě výrazněji je intuitivní charakter politických úsudků patrný v práci Alexe Todorova z Princetonu. Todorov zkoumá, jak si utváříme dojmy, jimiž pak na nás působí ostatní lidé. Svou práci začínal v době, kdy už byl k dispozici dostatek výzkumů potvrzujících, že atraktivní jedince považujeme za chytřejší a poctivější a že pohlednému člověku spíše dáme šanci v podobě pochybnosti, zda skutečně provedl nějakou špatnost, a neodsoudíme jej hned.¹⁶ Atraktivní obžalovaný má větší šanci, že ho porota zproští viny, a pokud jsou přitažliví obvinění usvědčeni, soudci jim v průměru vyměřují lehčí trest.¹⁷ Projevuje se tu klasický primát afektu, který všechny přítomné přiměje přidat se na stranu obžalovaného a jejich jezdce upozorní, že by si měli důkazy vyložit tak, aby jejich interpretace vyšla vstříc slonově volání po zproštění viny.

Jenže Todorov zjistil, že tu nejde jenom o přitažlivost. Shromáždil fotografie vítězů a poražených finalistů stovek klání o úřad senátora a kongresmana a předkládal respondentům dvojice snímků z každého souboje, aniž jim poskytl informace o politické příslušnosti jeho účastníků, a ptal se, který kandidát jim připadá schopnější. Zjistil, že ve dvou třetinách případů lidé považovali za schopnějšího skutečného vítěze.¹⁸ Samotné dílem okamžiku utvořené úsudky ohledně fyzické přitažlivosti kandidátů a jejich cel-

kové sympatičnosti však vítězství tak dobře předpovědět nedokázaly, z čehož plyne, že názory na kompetentnost kandidátů se na rozdíl od nich nezakládaly toliko to povšechném pozitivním dojmu. V jednom okamžiku můžeme zakoušet celou řadu intuicí, přičemž každá zpracovává jiný typ informace.

A je s podivem, že i v situacích, kdy účastníci Todorovova pokusu měli posoudit kompetentnost kandidátů na základě dvojice portrétů, která se na obrazovce mihla na pouhou *desetinu vteřiny* – což nestačí ani na to, aby oči zaměřily pozornost na jednotlivé obrázky, a museli tak své úsudky takřkajíc střílet od boku, odhadovali skutečný výsledek s touž úspěšností.¹⁹ Ať už mozek dělá cokoli, dělá to vždy bezodkladně, stejně jako při pohledu na Müller-Lyerův klam.

Sečteno a podtrženo to znamená, že lidská mysl – stejně jako ta zvířecí – bez ustání intuitivně reaguje na všechny vjemy a následné počínání staví právě na těchto reakcích. Jakmile slon spatří či zaslechne další osobu nebo se s ní setká, začíná se k ní přiklánět nebo se od ní odvracet už v průběhu první vteřiny a toto vychýlení má vliv na to, co si v příštím okamžiku pomyslíte a uděláte. Nejdříve přichází intuice.²⁰

3.

NAŠE ÚSUDKY JSOU ŘÍZENY NAŠÍM TĚLEM

Jedna z možností, jak ovládnout slona, je chytit ho za chobot. Či- chový nerv přenáší pachové signály do insulárního kortexu (do insuly), což je okřesek ležící při spodní části čelní oblasti mozku. Dříve se jí také říkalo „chuťová kůra“, protože u všech savců zpracovává informace přicházející z nosu a jazyka. Pomáhá navádět zvíře ke vhodné potravě a odvádět je od té nevhodné. Ale u člověka toto starobylé centrum nezpracovává toliko informace o potravě. Přijalo i další povinnosti a určuje naši chuť i v přeneseném slova smyslu – rozhoduje totiž o tom, kdo nám bude (nebo naopak nebude) sympatický. Jsme-li svědky něčeho morálně pochybného, zejména pak vysloveně nechutného, aktivita tohoto centra vzrůstá. Totéž se

děje i ve chvílích, kdy se setkáme s nějakou běžnou nekalostí.²¹ Kdybychom měli k dispozici droboučkou elektrodu, již by bylo lze člověku strčit do nosu a zavést ji odtamtud až do insuly, mohli bychom navigovat jeho slona. Jednoduše bychom stiskli tlačítko, a až už by se slon v danou chvíli díval na cokoli, dokázali bychom jej od toho odvrátit. A my takovou elektrodu skutečně máme. Jsou to tzv. prdy ve spreji, které se prodávají v obchůdcích s žertovnými předměty.

Alex Jordan, student postgraduálního programu na Stanfordu, dostal nápad na výzkum, v jehož rámci respondenti měli vynést morální úsudek ve chvíli, kdy jim potají aktivuje poplašné zařízení, jehož úkolem je signalizovat, že mají co do činění s něčím nechutným. Vyhlédl si v kampusu křižovatku pro pěší, postavil se tam a žádal kolemjdoucí o vyplnění krátkého dotazníku. Lidé měli posoudit čtyři problematrické otázky, např. manželství mezi bratrancem a sestřenicí nebo rozhodnutí filmového studia uvést dokumentární film i přesto, že režisér některé z účinkujících získal k rozhovoru za použití finty.

Alex stál v těsné blízkosti odpadkového koše, jež předtím vyprázdnil. Pokaždé než oslovil dalšího respondenta, vložil dovnitř nový plastový sáček. Polovině účastníků uchystal speciální podmínky. Ještě než se přiblížili (a než jej mohli zahlédnout) stríkl do sáčku dvě dávky spreje, čímž na několik minut „provoněl“ celou křižovatku. U druhé poloviny oslovených sprej do koše nestříkl.

A skutečně – lidé vdechující znečištěný vzduch posuzovali zadaná témata přísněji.²² Jiní výzkumníci zase předkládali pokusným osobám dotazníky poté, co jim dali vypít hořký nebo sladký nápoj, a dospěli k týmž výsledkům.²³ Výstižně to vysvětluje můj kolega z UVA Jerry Clore, když říká, že používáme „afekt jako informaci“.²⁴ Když se rozhodujeme, co si o tom či onom myslet, nahlédneme do svého nitra a ptáme se, jak se cítíme. Pokud je mi fajn, je nabíledni, že se mi ta která věc líbí, a zakousím-li jakékoli nepříjemné pocity, nemůže to znamenat nic jiného než pravý opak.

Stejného účinku ovšem dosáhnete i bez toho, abyste v respondentech vyvolávali znechucení. Stačí, když je požádáte, aby si umyli ruce. Chenbo Zhong z University of Toronto názorně doložil, že

kdo si před vyplněním dotazníku umyje ruce vodou a mýdlem, nahlíží témata související s mravní čistotou (např. pornografii nebo užívání drog) moralističtěji.²⁵ Jste-li sami čistí, chcete se od špinavosti držet co nejdál.

Zhong předvedl, že totéž funguje i v opačném gardu: je-li člověk konfrontován s něčím nemorálním, pocítí potřebu očisty. Když účastníka pokusu požádáte, aby si vzpomněl na své vlastní morální prohřešky nebo jen pořídil soupis morálních poklesků někoho jiného, najednou se jeho myšlenky častěji stácejí k čistotě a pocítuje intenzivnější nutkání očistit se.²⁶ Když mu v závěru pokusu nabídnete odměnu s tím, že si má vybrat z různých spotřebních výrobků, nejčastěji sáhne po vlhčených ubrouscích na ruce a dalších čistících prostředcích. Zhong tomuto jevu říká „efekt Lady Macbeth“ a odkazuje tak na královninu posedlost vodou a očístou, která se u ní projeví poté, co manžel na její popud zavraždí krále Duncana. (Přejde od „Pojď, v ložnici vodou spláchneme ten čin, a bude to!“ k „Pryč, prokletá skvrno! Pryč, povídám!“.)

Jinak řečeno: mezi naším tělem a naší spravedlivou myslí probíhá obousměrná spojnice. Nemorálnost v nás budí pocit tělesné nečistoty a fyzická očista nás zase někdy dokáže podnítit k většímu zájmu o střezení naší mravní čistoty. Jedna z nejbizarnějších názorných ukázek tohoto efektu proběhla na Cornell University. Eric Helzer a David Pizarro požádali studenty o vyplnění dotazníku, který zjišťoval jejich politické postoje. Někteří respondenti při vyplňování stáli poblíž dávkovače dezinfekčního prostředku na ruce, jiní se od něj drželi v povzdálí. U těch, kdo dostali pokyn stát v blízkosti dezinfekčního prostředku, došlo k dočasnému nárůstu konzervativnosti.²⁷

Morální úsudek není jen záležitostí intelektu, neomezujeme se při něm na úvahy ohledně toho, zda ta která situace někoho poškozuje nebo zda respektuje měřítko práva a spravedlnosti. V podstatě jde o svižný, automatický proces a spíše se podobá úsudkům, jež dělají zvířata ve chvílích, kdy při své pouti světem cítí, jak je to k některým objektům přitahuje a od jiných odpuzuje. Morální úsudek je z největší části dílem slona.

4.

PSYCHOPATI DOKÁŽOU RACIONÁLNĚ UVAŽOVAT,
ALE CÍTIT NIKOLI

Zhruba každý stý muž (a mnohem menší procento žen) je psychopat. Většina z nich se sice neprojevuje násilnický, nicméně ti, u nichž se projevy násilí objevují, spáchají téměř polovinu všech nejzávažnějších trestných činů, jako jsou sériové vraždy, sériová znásilnění nebo zabití policisty.²⁸ Uznávaný badatel Robert Hare definuje psychopatii dvěma soubory charakteristických znaků. Na jedné straně je to *přítomnost* určitých, u ostatních lidí nezvyklých projevů – totiž impulzivního a společensky závadného chování, které se objevuje už od dětství; a na druhé straně *nepřítomnost* morálních emocí. Psychopat nezakouší taková citová hnutí jako soucit, pocity viny, zahanbení ba ani rozpaky, takže je pro něj snadnější lhát a ubližovat své rodině, přátelům či zvířatům.

Aby nedošlo k omylu: *nějaké* emoce psychopati samozřejmě mají. Když se Hare jednoho takového člověka zeptal, jestli někdy cítil, jak mu buší srdce nebo jak se mu svírá žaludek, odpověděl: „Samozřejmě! Nejsem robot. Některé věci mě vážně dokážou rozparádit, třeba sex nebo rvačka.“²⁹ Psychopati však nevykazují ten druh emocí, z nichž je patrné, že vám záleží na ostatních. Působí to, jako by žili ve světě pouhých předmětů, přičemž některé z nich mají čirou náhodou tu vlastnost, že se po světě pohybují na dvou nohou. Těmito slovy jiný psychopat vylíčil Hareovi vraždu, již spáchal, když se vloupal do domu jednoho staršího muže:

Zrovna sem to tam prohledával, když ten starej paprika sešel ze schodů a... eh... rozječel se a dostal totální amok... tak mu jednu vrazím a, eh, von pořád mele. Tak ho seknu do krku a von... prostě... zapotácí se dozadu a skácí se k zemi. Chrčí a vydává zvuky jako podříznutý prasle! [smích] A to už mi vopravdu de na nervy, tak... eh... ho párkrát kopnu do hlavy. Pak už konečně sklapne... Jsem z toho úplně hotovej, tak si

vytáhnu z lednice nějaký to pivo, zapnu si telku a vytuhnu. Vzbudili mě až policajti [smích].³⁰

Smísíte-li schopnost racionálního uvažování s nedostatkem morálních emocí, dostanete nebezpečnou kombinaci. Psychopati si osvojí umění říkat cokoli, jen když jim to zaručí, že získají to, co chtějí. Podívejme se například na sériového vraha Teda Bundyho. Na vysoké škole vystudoval jako hlavní obor psychologii a při studiu pracoval jako dobrovolník na krizové lince. Při těchto telefonátech se naučil, jak hovořit se ženami a získat si jejich důvěru. Potom až do svého zatčení, k němuž došlo v roce 1978, znásilnil, zohavil a zavraždil nejméně třicet mladých žen.

Psychopatie s největší pravděpodobností nevzniká vinou špatné péče ze strany matky nebo nějakého traumatu z dětství a nejspíš ji nelze vysvětlit ani jakýmkoli jiným výchovným pochybením. Je to geneticky podmíněný stav,³¹ v jehož důsledku je mozek ustrojen tak, že ho strádání, utrpení nebo důstojnost druhých nechávají chladným.³² Psychopatův slon ani tváří v tvář nesnesitelnému bezpráví nereaguje sebemenším vychýlením. Jezdec je naprosto normální – strategické uvažování mu nedělá žádné větší problémy. Jenže jezdec má sloužit slonovi, a ne fungovat jako morální kompas.

5.

KOJENCI CÍTÍ, ALE RACIONÁLNĚ UVAŽOVAT NEDOKÁŽOU

Psychologové dlouho považovali mysl nemluvněte za nepopsaný list papíru. Děti vstupují do světa, jenž je, řečeno slovy Williama Jamese „jeden velký, třeskatý a hučivý zmatek“.³³ Několik prvních let pak vynakládají na to, aby se v něm zorientovaly. Když ale odborníci na vývojovou psychologii objevili metody, jak do mysli nemluvněte nahlédnout, zjistili, že tento list je už z nemalé části popsáný.

Stačilo jen zjistit, co miminka překvapí. Už dvoutměsíční kojenci sledují očima déle něco, co je pro ně překvapivé, než to, co se z jejich pohledu dalo očekávat. Kdyby všechno nebylo nic než hučivý

zmatek, pak by také všechno mělo skýtat stejné překvapení. Jestliže je ale mysl novorozence už od začátku přednastavena tak, aby dění kolem sebe interpretovala tím či oním způsobem, může miminko v situaci, kdy se svět nechová podle jeho očekávání, zažívat překvapení.

Tato metoda dovedla psychology ke zjištění, že se rodíme s určitým elementárním povědomím o zákonitostech fyziky a mechaniky: už nemluvnata očekávají, že se objekty budou pohybovat v souladu s Newtonovými pohybovými zákony, a užasnou, když je psychologové konfrontují se situacemi, které by měly být fyzikálně nemožné (např. když autíčko zdánlivě projede pevným tělesem). Psychologové tento úžas poznají podle toho, že neuskutečnitelné situace fixují kojenci očima déle než výjevy sice podobné, ale méně magické (např. autíčko projíždějící *těsně za* pevným tělesem).³⁴ Děti patrně oplývají jakousi vrozenou schopností zpracovávat události v hmotném světě, jenž je obklopuje – totiž ve světě objektů.

Při hlubším zkoumání však psychologové u miminek objevili i vrozenou schopnost chápat *sociální* svět. Už nemluvnata chápou podstatu takových věcí, jako je ubližování a pomáhání.³⁵ Trojice psychologů z Yaleovy univerzity ve složení Kiley Hamlinová, Karen Wynnová a Paul Bloom připravila loutková představení pro šesti- až desetiměsíční děti, v nichž vystupuje „lezec“ (dřevěná postavička s nalepenýma očima), jenž se snaží vylézt na kopec. Někdy se na scéně objeví druhá loutka a zespodu lezce postrčí k cíli. Jindy se ale na vrcholu vynoří další loutka a opakovaně jej strká ze svahu dolů.

Pár minut nato shlédly děti jiné představení. Tentokrát lezec chvíli tékal pohledem od loutky pomocníka k loutce škůdce a zase zpátky, a pak se přitulil ke škůdci. Pro miminka to na sociální rovině znamenalo totéž, čím by pro ně na hmotné úrovni byl pohled na autíčko projíždějící neprostopnou krychlí – bylo to naprosto nepochopitelné a děti na scénku zíraly déle než v případě, kdy se lezec přitulil k pomocníkovi.³⁶

Na konci pokusu experimenátoři obě loutky – pomocníka i škůdce – položili na podložku umístěnou před nemluvnata. Děti mnohem častěji sahaly po pomocníkovi. Kdyby malé děti neanalyzovaly svůj sociální svět, neřešily by, kterou loutku si vzít a kterou

nechat ležet. Evidentně však stály o tu hodnou. Výzkumníci z toho usoudili, že „schopnost hodnotit druhé na základě jejich sociálních interakcí je univerzální a není naučená“.³⁷

To, že nemluvnata snadno poznají, kdo je hodný na *ně*, bereme jako cosi vcelku samozřejmého. Poznají to koneckonců i štěňata. Výstupy tohoto výzkumu nicméně nasvědčují tomu, že už šestiměsíční miminka sledují, jak se lidé chovají *k jiným lidem*, a učí se dávat přednost hodnému člověku před zlým. Jinak řečeno: slon začíná být čehosi na způsob morálního úsudku schopen už v kojeneckém věku, tedy s velkým předstihem před rozvojem jazyka a racionálního uvažování.

Podíváme-li se zároveň na to, co víme nemluvnatech, i na to, co jsme se dověděli o psychopatech, nemůžeme popřít, že morální intuice se vynořují velmi časně a jsou nezbytnou podmínkou morálního vývoje.³⁸ Schopnost rozumového uvažování se formuje daleko později, a není-li morální usuzování doprovázeno morální intuicí, bývají výsledky nehezké.

6.

AFEKTIVNÍ REAKCE NASTÁVAJÍ V MOZKU NA TOM PRAVÉM MÍSTĚ A V PRAVOU CHVÍLI

Z Damasiových výzkumů na pacientech s poškozením mozku vyplývá, že těmi pravými *místy*, kde hledat základy morálky, jsou emoční oblasti mozku. Jejich poškození totiž negativně ovlivňuje morální kompetenci. Význam této skutečnosti by ještě vzrostl, kdyby tyto oblasti vykazovaly aktivitu v tu pravou *chvíli*. Můžeme tedy dokázat, že těsně před vynesemím morálního úsudku nebo morálně podbarveného rozhodnutí jejich aktivita skutečně stoupá?

Joshua Greene v roce 1999, ještě před dokončením postgraduálního studia filozofie na Princetonu, zahájil spolupráci s předním neurovědcem Jonathanem Cohenem, protože ho zajímalo, co se vlastně v našem mozku odehrává ve chvíli, kdy se dobíráme morálního úsudku. Studoval morální dilemata, v nichž na první pohled dochází ke střetu dvou zásadních etických principů. Abych

uvedl nějaký příklad: Pravděpodobně jste už slyšeli o tzv. dilematu tramvaje. První verzi se říká dilema lávky.³⁹ Tramvaj se řítí na pět lidí a určitě je usmrtí, pokud nevyužijete jedinou možnost, jak tomu zabránit, která ovšem obnáší strčit dolů na trať člověka stojícího na lávce nad ní.

Filozofové se dlouho přeli, jestli je přijatelné ublížit jednomu člověku, jestliže tím zároveň pomůžete několika jiným lidem nebo je zachráníte před smrtí. Utilitarismus je filozofický směr, podle kterého bychom se vždy měli snažit dosáhnout v úhrnu co největšího dobra, a to i v případě, že přitom pár lidí poškodíme. Jestliže tedy opravdu nelze těch pět životů zachránit jinak, směle do toho člověka strčte. Jiní filozofové jsou přesvědčeni, že jsme povinni respektovat práva jednotlivců a nesmíme nikoho poškodit bez ohledu na to, jaké další cíle zrovna sledujeme, ať už jsou tyto jakkoli morálně ušlechtilé – jako například záchrana životů. Tento postoj známe pod názvem deontologie (od řeckého kořene deon, což znamená *povinnost*). Deontologové hájí vysoké mravní principy s tím, že jsou podloženy a ospravedlněny důkladnou rozumovou úvahou, a nikdy by nesouhlasili s tvrzením, že jde o pouhé do-datečné racionalizace podvědomých pocitů. Ale Greene měl tušení, že právě deontologické soudy často vycházejí z těchto bezděčných pocitů, zatímco utilitární soudy jsou chladnější a vykalkulovanější.

Greene chtěl své tušení otestovat, a tak sepsal dvacet příběhů, které se nesly v podobném duchu jako dilema lávky. V každém z nich jste se museli rozhodnout, zda někomu vlastnoručně nebolí osobně způsobíte újmu, přičemž k tomu zpravidla máte dobrý důvod. Příklad: Je správné vyhodit ze záchraného člunu zraněného člověka, zabráníte-li tím potopení člunu a utonutí ostatních pasažérů? Všechny tyto příběhy byly koncipovány tak, aby vyvolaly silný záblesk negativního afektu.

K tomu Greene vymyslel dalších dvacet příběhů, jejichž řešení také obnášelo možnost, že někoho poškodíte, ale tentokrát *nikoli osobně*. Tyto situace jsou obdobou druhé verze dilematu tramvaje, tedy tzv. dilematu výhybky, v níž můžete oněch pět lidí zachránit tím, že přehodíte výhybku a tramvaj se odkloní na postranní kolej, kde usmrtí jen jednoho člověka. Objektivně vzato i nyní vyměníte

jeden život za pět, takže někteří filozofové považují oba případy za z morálního hlediska rovnocenné. Z pohledu intuicionismu jsou si ovšem na hony vzdálené.⁴⁰ Bez počátečního záblesku zděšení (z toho, že toho člověka budete muset vlastnoručně shodit dolů) můžete svobodně analyzovat obě možnosti a vybrat tu, která zachrání nejvíce životů.

Greene svůj pokus uskutečnil s osmnácti účastníky. Každého z nich uložil do přístroje funkční magnetické rezonance a na monitoru jim postupně zobrazoval své příběhy. Pokusná osoba musela stisknout jedno ze dvojice tlačítek a dát tak najevo, zda je nebo není přiměřené, aby se člověk aktivně vložil do dění – tedy aby například shodil druhého člověka z lávky nebo přehodil výhybku.

Výsledky byly jasné a přesvědčivé. Při čtení příběhů, v nichž by aktér v rámci jedné z možností musel druhému člověku způsobit újmu osobně a nezprostředkovaně, vykazovaly některé mozkové oblasti, jež zajišťují zpracovávání emocí, vyšší aktivitu. Relativní intenzita těchto emočních reakcí, a to napříč mnoha příběhy, většinou korespondovala s následně vyřčeným morálním úsudkem.

Tuto studii, jež si mezitím vydobyla velké renomé, uveřejnil Greene roku 2001 v časopise *Science*.⁴¹ Od té doby se do výzkumů pomocí funkční magnetické rezonance pustilo mnoho dalších laboratoří. Pokusné osoby se měly dívat na fotografie zachycující různé morální prohršky, přispívat na charitu, stanovovat tresty za zločiny nebo hrát hry se švindlíři a spojenci.⁴² Výsledky až na pár výjimek říkají stále totéž: ty oblasti mozku, které se podílejí na zpracovávání emocí, se aktivují téměř okamžitě a jejich vysoká aktivita koreluje s typem následně vyřčeného morálního úsudku nebo rozhodnutí.⁴³

Svá zjištění i objevy mnoha dalších výzkumníků shrnul Greene v článku s názvem *The Secret Joke of Kant's Soul*.⁴⁴ Když ho psal, netušil, co o filozofech, kteří se radí se svým „emočním centrem“, prohlásil E. O. Wilson, ale i tak dospěl k témuž závěru jako on:

Máme silné pocity, které nám jednoznačnými i neurčitými termíny říkají, že některé věci zkrátka udělat nelze a jiné že se oproti tomu zase udělat musejí. Není však zřejmé, jak se v těchto pocitech vyznat, a tak si –

za pomoci některých obzvláště tvořivých filozofů – vymyslíme příběhy, jež jsou přitažlivé pro naše raciono (totiž příběhy o lidských právech).

Máme tu co do činění s přímo ukázkovým příkladem konsilience. Wilson už v roce 1975 předpověděl, že etika bude brzy „biologizována“ a nově ustavena coby interpretace činnosti „emočních center“ mozku. Touto předpovědí šel proti hlavnímu názorovému proudu tehdejší doby. Psychologové Kohlbergova ražení tvrdili, že hnacím motorem etiky nejsou emoce, nýbrž rozumové uvažování. A vědcům Wilsonova typu, totiž těm, kdo si dovolili naznačit, že je zcela opodstatněné zkoumat lidské chování optikou evoluce, nepřálo ani politické klima.

A přesto se v průběhu těch třiatřiceti let, jež dělí Wilsonovy a Greeneovy závěry, všechno změnilo. Vědci z mnoha oborů začali uznávat, že automatické procesy – emoce nevyjímaje – jsou nesmírně mocné a zároveň i moudré.⁴⁵ Jestliže se evoluční psychologii zatím nedostalo uznání na všech akademických katedrách, vydobyla si ho přinejmenším u mezioborové komunity vědců, kteří se aktuálně zabývají zkoumáním morálky.⁴⁶ V posledních několika letech se objevila ona „nová syntéza“, již Wilson předpověděl již v roce 1975.

NĚKDY JSOU SLONI PŘÍSTUPNÍ I ROZUMOVÉMU UVAŽOVÁNÍ

Tvrdil jsem, že humeovský model (rozum je služebník) odpovídá skutečnosti lépe než model platónský (rozum je s to vládnout a také vládnout má) nebo jeffersonovský (hlava a srdce jsou spoluvládci). Nicméně soudím, že ve svém výroku, že rozum je „otrokem“ vášní, zašel Hume přece jen příliš daleko.

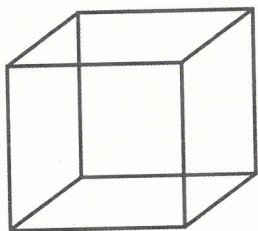
Ať už totiž pán rozhodne jakkoli, otrok o jeho soudu nesmí v žádném případě pochybovat. Jenže většina z nás si dokáže vzpomenout na situace, kdy jsme o svém prvotním, intuitivním úsudku zapochybovali a posléze jej i korigovali. Metafora s jezdcem a slonem – slyšme ovšem zřetelně znamenitě. Ano, jezdec skutečně přišel

na svět proto, aby sloužil slonovi, oba partneři si však uchovávají svou důstojnost – spíše než otrokovi, jenž posluhuje svému pánovi, se jezdec podobá právníkovi, který slouží svému klientu. Dobří právníci dělají, co mohou, aby pomohli svým klientům, někdy však jejich požadavky plnit odmítnou. Někdy je to proto, že klientův požadavek je nespelnitelný (nelze například najít dostatečně dobrý důvod, proč odsoudit předsedu studentské rady Dana – aspoň pro většinu účastníků mého experimentu s hypnózou to nespelnitelné bylo). Nebo třeba proto, že požadavek je sebezničující (když si slon chce dát už třetí kousek dortu a jezdec mu odmítne vyhovět a hledat pro toto přání nějaké ospravedlnění). Slon je oproti jezdcovi mnohem mocnější, ale diktátorem s neomezenou mocí není.

Co tedy dokáže slona přimět, aby naslouchal tomu, co mu radí rozum? Největší šanci na změnu pohledu na nějakou morálně zabarvenou otázku nám skýtá interakce s ostatními lidmi. Máme-li hledat důkazní materiál, jenž by zpochybnil naše vlastní přesvědčení, dopadá to žalostně. Leč naši bližní nám tuto laskavost rádi prokážou a my zase vcelku úspěšně nacházíme nedostatky v jejich názorech. Odehrává-li se výměna názorů v nepřátelské atmosféře, je ovšem šance na změnu postoje zanedbatelná. Slon se od svého protivníka odvrací a jezdec zoufale odráží nepřátelské útoky.

Pokud je ale přítomna náklonnost, obdiv nebo touha udělat tomu druhému radost, slon se k protistraně *přikloní* a jezdec se na jejich argumentech pokouší najít něco pravdivého. Námitky ze strany *vlastního* jezdce nemusejí být nutně tou nejčastější příčinou, jež slona přiměje ke změně orientace, ale na druhou stranu ho snadno dokáže navigovat už jen pouhá přítomnost přátelských slonů (v tomto případě se uplaňuje spojnice označená v sociálně-intuicionistickém modelu jako přesvědčování po společenské linii) nebo pádné argumenty z úst jezdců sedících na jejich hřbetě (spojnice znázorňující přesvědčování logickou argumentací).

Někdy také změním názor sami, bez přispění jiných. Nad některými tématy se v nás svářejí dvě protichůdné intuice, což se spouště lidí stává, zamýšlejí-li se nad takovými záležitostmi, jako je otázka potratu a další kontroverzní problémy. Podle toho, v kom v dané chvíli vidíte oběť nebo na koho ze svých přátel zrovna



Obr. 3.1 Neckerova krychle, kterou váš zrakový systém může číst dvěma protikladnými způsoby, i když ne oběma současně. Podobně je to i s některými morálními dilematy – naše spravedlivá mysl je může vnímat dvěma protikladnými způsoby, ale je obtížné pociťovat obě intuice současně.

myslíte, může váš úsudek přeskakovat od jedné možnosti ke druhé a zase zpátky, tak jako při pohledu na Neckerovu krychli (obr. 3.1).

A konečně nejsou vyloučeny ani případy, kdy si lidé jednoduše vyargumentují cestu k takovému morálnímu úsudku, jenž je v mém rozporu s jejich počátečním intuitivním soudem. Osobně jsem však přesvědčen, že tento postup je vzácný. Vím jen o jedné studii, která takovéto zavržení původního úsudku prokázala experimentálně, a její zjištění jsou výmluvná.

Výzkumníci Joe Paxton a Josh Greene dali studentům Harvardovy univerzity posoudit příběh o Julii a Markovi, který jsem vyprávěl v druhé kapitole.⁴⁷ Před polovinou respondentů se tento konsensuální incest pokusili obhájit vskutku chabým zdůvodněním („Když se Julie a Mark pomilují, na světě bude více lásky“). Druhé polovině pak nabídli pádnější argument (v podobě tvrzení, že averze k incestu je ve skutečnosti důsledkem pradávnejší evoluční adaptace, která před vynalezením antikoncepce pomáhala předcházet vrozeným vadám; Julie a Mark ale antikoncepci používají, takže tato obava není v jejich případě opodstatněná). Člověk by čekal, že studenty Harvardu přesvědčíte pádnými důvody spíše než těmi chatrnými, jenže ve skutečnosti nehrála hodnotnost argumentu žádnou roli. Slon se vychýlil vzápětí poté, co respondenti příběh vyslechli. A jezdec pak už přišel na to, jak příslušný argument (ať už dobrý nebo špatný) vyvrátit, a pokusné osoby odsou-

Paxton a Greene však svůj experiment obohatili o jeden figl: někteří účastníci neměli možnost odpovědět ihned. Počítač je přinutil, aby s nahlášením svého úsudku dvě minuty počkali. I u těchto pokusných osob se slon vychýlil okamžitě, jenže letmé záblesky afektu zdaleka netrvají celé dvě minuty. Pokusná osoba tedy seděla a hleděla na monitor a vychýlení se mezitím zmenšovalo a jezdec měl dostatek času i prostoru k tomu, aby si příslušný argument promyslel. Respondenti, kteří museli přemítat o slabém argumentu, sourozeneckou dvojici nakonec stejně odsoudili – o něco přísněji než ti, od nichž se odpověď čekala hned. Ale ti, kdo byli po dobu dvou minut nuceni zvažovat pádný argument, pak skutečně vůči Juliinu a Markovu rozhodnutí projevovali větší shovívavost. Tato prodleva jezdců umožnila uplatnit samostatné myšlení, takže nakonec dal v mnoha případech přednost úsudku opačnému, než k jakému v první chvíli inklinoval slon.

Jinými slovy, za normálních okolností se jezdec řídí slonovými pokyny – stejně jako právník, jenž postupuje v souladu s instrukcemi svého klienta. Když ale tuto dvojici přimějete, aby pár minut poseděla a poklábosila, slon skutečně začne být přístupný jezdcově radě i argumentům třetích stran. Ano, nejdříve přichází intuice a za standardních podmínek nás donutí pustit se do sociálně strategických úvah, existují však metody jak vztah jezdce a slona posunout k větší vyváženosti.

V SOUHRNU

První zásada psychologie morálky zní: *Nejdříve přichází intuice, až potom strategické uvažování.* Na podporu této zásady jsem přezkoumal šest oblastí experimentálního výzkumu, které prokazují, že:

- Mozek vyhodnocuje neprodleně a nepřetržitě (jak tvrdili Wundt a Zajonc).
- Úsudky ve věci společenských a politických otázek jsou do značné míry závislé na letmých záblescích intuice (jak doložil Todorov a práce s testem implicitních asociací).

- Naše morální úsudky bývají někdy ovlivněny naším tělesným rozpoložením. Nepříjemné pachy a chuti dovedou člověka podnítit k větší přísnosti (stejně působí i cokoli, co vaše myšlenky stočí k nevinnosti a čistotě).
- Racionální uvažování je psychopatům vlastní, cítění nikoli (a jejich morálka je na velmi nízkém vývojovém stupni).
- Nemluvňatům je vlastní cítění, ale racionální uvažování nikoli (a disponují prvními náznaky morálky).
- Afektivní reakce nastávají v mozku na tom pravém místě a v pravou chvíli (jak prokázal Damasio, Greene a vlna novějších studií).

Když těchto šest bodů spojíme, vykrytalizuje před námi poměrně zřetelný portrét jezdce, slona a rolí, jež oba hrají v naší spravedlivé mysli. Hlavním dějištěm psychologie morálky je slon (automatické procesy). Svou váhu má samozřejmě i rozumová úvaha, zejména v mezilidském kontaktu a v situacích, kdy logické argumenty dokážou vyvolat nové intuice. Vladařem je slon, není však ani hloupý ani despotický. Naše intuice dokáže utvářet i rozumová úvaha, zvláště jsou-li argumenty podávány v rámci přátelského rozhovoru nebo formou emočně působivého románu, filmu či novinové zprávy.⁴⁸

Sečteno a podtrženo to však znamená, že jakmile spatříme počínání druhých nebo se o něm dovíme, náš slon neváhá a okamžitě se začne vychylovat. A jezdec, jenž se za všech okolností snaží předvídat, kam se slon pohne v příštím okamžiku, neprodleně zkoumá, čím by slonův pohyb podpořil. Když mi manželka vytkla, že jsem nechal špinavé nádoby na kuchyňské lince, byl jsem upřímně přesvědčen, že jsem v tom nevinně. Ve snaze hájit svou čest jsem jako předvoj vyslal své rácie; v pouhých třech vteřinách se vrátilo s působivým právnickým výkladem. Čirou náhodou jsem zrovna v tu chvíli psal o podstatě morálního usuzování, a jen díky tomu jsem se obtěžoval podívat se na argumenty svého právníka trochu ze-

vrubněji. A zjistil jsem, že je to s nimi stejně jako s historickými romány – totiž že se o skutečné události opírají jen velmi volně.

Za jakým účelem jsme si tuto podivnou mentální architekturu vytvořili? Proč jsme za těch posledních pět milionů let, kdy se náš hominidní mozek co do velikosti ztrojnásobil, kdy se vyvinul náš jazyk a naše rozumové schopnosti doznaly podstatného zkonalení, vdechli život zrovna internímu advokátovi, a ne třeba internímu soudci nebo vědci? Což by adaptaci našich předků ze všeho nejvíc neprospěla schopnost zjistit o tom, kdo co a proč udělal, *pravdu*, skutečnou pravdu? Proč místo toho obětovali tak obrovskou část své mozkové kapacity na to, aby dokázali najít důkazy, jež by podpořily to, čemu chtěli věřit? Odpověď se odvíjí od vašeho názoru na to, co našim předkům spolehlivěji zajistilo přežití: jestli to byla pravda, nebo reputace.