

Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd

Institut ekonomických studií

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Altruismus v ekonomii

Vypracoval: Jakub Zdeněk
Vedoucí: PhDr. Pavel Štika
Akademický rok: 2009/2010

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a použil pouze uvedené prameny a literaturu.

V Praze dne 30.7.2010

Podpis studenta:

Poděkování:

Na tomto místě bych rád poděkoval PhDr. Pavlu Štikovi za jeho pomoc, bez které by tato práce nevznikla.

ABSTRAKT

V této práci předkládám alternativní přístup k fenoménu altruismu. Upozorňuji na nedostatky současných dominantních ekonomických přístupů a na základě psychologické motivace k altruistickému chování představuji alternativní přístup k tomuto fenoménu.

Tento přístup přikládá významnou roli sociální povaze člověka. K altruismu přistupuje pomocí relational goods, které reprezentují mezilidské vztahy v ekonomii. Díky nim je možné altruismus popsat a vyvarovat se nedostatků dominantních ekonomických přístupů. Sociální povaha člověka a relational goods jsou charakterizovány reciprocitou v mezilidských vztazích. Ta je významnou součástí běžného života, je však individualistickou metodologií ekonomie hlavního proudu neuchopitelná.

ABSTRACT

In this thesis I set up an alternative approach to the phenomenon of altruism. I point out current dominant economic approaches imperfections and presenting alternative approach to this phenomenon based on psychological motivation for altruistic behaviour.

This approach attaches importance to social nature of man. It deals with altruism through relational goods which represent human relationship in economics. It allows to describe altruism and avoid dominant economical approaches imperfections. Social nature of man and Relational Goods are characterized by reciprocity in interpersonal relationships. That is an important part of common life, but it is unreachable with an individualist methodology of mainstream economics.

Obsah

ČÁST 1. – Úvod.....	6
ČÁST 2. – Altruismus.....	8
2.1 - Co to je altruismus	8
2.2 - Původ altruismu	8
2.3 - Role altruismu v životě člověka.....	9
2.4 – Stávající přístup ekonomie hlavního proudu k fenoménu altruismu	10
ČÁST 3 – Štěstí.....	14
3.1 – Štěstí.....	14
3.2 – Redukce štěstí.....	17
3.2.1 – Z pohledu psychologie	17
3.2.2 – Z pohledu ekonomie	18
3.3 – Racionalita	19
3.4 – Procedurální racionalita.....	19
3.5 – Zvyk	21
ČÁST 4 – Zamagniho přístup k altruismu - reciprocita.....	22
4.1 - Individualita člověka.....	22
4.2 – Přechod od koncepčního pojetí k Zamagniho přístupu	23
4.3 – Směna ekvivalentů	23
4.4 – Sociální kontakt, reciprocita.....	24
4.5 - Sociální kapitál	25
4.6 – Štěstí a princip daru.....	26
4.7 – Relational goods.....	27
ČÁST 5 – Reciprocita – Eros, philia, agape.....	28
5.1 – Eros, philia, agape	29
5.2 – Eros, philia v kontextu ekonomie.....	29
5.3 – Eros, philia v kontextu společného dobra.....	30
5.3.1 – Společné dobro.....	30
5.3.2 – Eros, philia a společné dobro	30
5.4 - Agape.....	32
5.5 – Reciprocita – agape + zvyk	32
ČÁST 6 – Praktické možnosti uchopení reciprocity	33
Závěr	35
Použitá literatura:	37

ČÁST 1. – Úvod

Současná ekonomie stojí na rozcestí. V posledních několika letech, či spíše desítkách let, utrpěla spoustu škrábanců (ikdyž jen pomyslných), které nutí člověka přemýšlet, zda směr, kterým se vydala, je ten správný.

Guvernér maďarské centrální banky prohlásil: „*Já jsem svým založením cynik. Kapitalismus je založený na hrabivosti a strachu o investovaný kapitál. Hrabivost vede k riskování a riskování občas nevyjde*“.

Dokonale tím shrnuje situaci posledních let, kdy stávající dominantní přístup vyústil v nejhorší krizi za posledních více než sedmdesát let. Předchozí cykly přemrštěné spotřeby podpořeny vhodnou hospodářskou politikou, sociální politika levných a dostupných úvěrů i těm, kteří by na ně dosáhnout neměli, vyústily v ohromný růst zadluženosti, jak soukromé tak veřejné. Nedostatečná regulace a nízká úroková míra jako další podpora investic způsobily nafouknutí pomyslné spekulativní bubliny do nevídaných rozměrů.

Spasknutí této pomyslné bubliny odstartovala hypoteční krize. Politika zvýšené dostupnosti hypoték způsobila, že hypotéku mohli získat například i lidé bez stálého příjmu. Navíc poskytovatelé hypoték nastavili dealerům velmi štědré provize závislé jen a pouze na počtu a velikosti poskytnutých hypoték. Takoví dealeři potom v honbě za provizemi podstupovali morální hazard a s ním spojená rizika. Nutno podotknout, že možná rizika si nepřipouštěl téměř nikdo, neboť spoléhali na rostoucí trend v cenách nemovitostí a očekávali zisk v případě jejich budoucího prodeje. Postupem času se část rizikových hypoték stala nedobytnými a tedy i nežádoucími pohledávkami. Se způsobem jak se takových pohledávek zbavit přišla společnost Bear Stearns. Rozmělnila problémové pohledávky mezi ostatní a jejich existenci jednoduše zamlčela.

Další podstatnou roli v tomto „triku“ sehráli ratingové agentury. Málokdo je totiž schopen shromáždit a zpracovat veškeré relevantní informace. Z tohoto důvodu se většina lidí spoléhá právě na ratingové agentury. Tyto agentury by měly být schopné zhodnotit jakýkoliv produkt a poskytnout ucelené informace, na jejichž základě bude každý schopen provést odpovídající rozhodnutí. Pokud ovšem zhodnotí produkt, který je velmi rizikový a obsahuje rozmělněné nedobytné pohledávky jako nejméně rizikový a podpoří tím jeho prodejnost, musí doufat v úspěch daného produktu, to je totiž jediný způsob, jak jejich „omyl“ zůstane neodhalen. Pokud se produkt vedený jako nejméně rizikový ukáže být vysoce rizikový, tak

příslušná ratingová firma ztratí důvěru, a ta je pro její existenci klíčová. Pokud ovšem člověk nemůže věřit ratingovým agenturám, tak veškerá jeho rozhodnutí najednou vyžadují mnohem větší úsilí, nemůže se již spoléhat na poskytnuté informace, ale nákladně po nich musí pátrat sám. Není vyloučeno, že se dokonce kvůli zvýšení celkových nákladů rozhodne raději jakýchkoliv transakcí neúčastnit. Důvěra je klíčovým faktorem ekonomického života, ale do jaké míry se důvěra shoduje s hrabivostí, si netroufám odhadnout.

Je potom otázkou, zda by kapitalismus a ekonomie, která je pro mnoho lidí jeho symbolem, měly stát na strachu a hrabivosti. Ekonomie ovšem s hrabivostí původně nic společného neměla. Pochází z řeckého slova oikonomia vzniklého složením slov oikos – dům a nomos – zákon, správa původně znamenalo vedení domácnosti. V Aristotelově teleologické koncepci je ekonomie využívána ke směřování k lidskému dobru. Účelem ekonomie není samo bohatství, pro soukromou honbu za bezmezným bohatstvím, tedy hrabivostí, se používal termín chrematistika.

Původní cíl ekonomie je tedy směřování k lidskému dobru. V sedmdesátých letech minulého století provedl Richard Easterlin řadu měření o vztahu ekonomie a štěstí. Konkrétně se zaměřil na vztah mezi růstem důchodu per capita a subjektivně pocíťovaným štěstím. Logickým předpokladem byla výrazná pozitivní korelace mezi úrovní důchodu a pocíťovaným štěstím. Jeho zjištění byla bohužel s tímto předpokladem v rozporu. Do určité úrovně důchod (per capita) skutečně výrazně ovlivňuje vnímané štěstí. Zejména to platí pro rozvojové ekonomiky, které za těmi západními výrazně zaostávají. Nicméně od určité úrovně důchodu má jeho další nárůst jen nepatrný vliv na nárůst pocíťovaného štěstí. Jednoznačně tedy můžeme říci, že spotřeba uspokojí člověka jen částečně, nikdy jej však nenaplní.

Velmi zajímavou alternativu k neoklasické syntéze nabízí profesor Zamagni, děkan Boloňské univerzity, který rozlišuje tři druhy statků: goods, positional goods a relational goods (zajímavý je i překlad, goods do češtiny překládáme jako statky, můžeme je ale chápat i ve smyslu dober). S prvními dvěma si současná ekonomie umí celkem dobře poradit, se třetím si naopak vůbec veví rady. Z tohoto úhlu pohledu je současná situace důsledkem nadbytečné spotřeby prvních dvou goods a ignorování relational goods.

Co ale jsou relational goods? Jednoduše je lze přeložit jako relační zboží, nebo pokud zvolíme alternativní možnost překládat goods jako „dobra“, můžeme se přiklonit k původnímu významu relational goods jako „dobra vztahů mezi lidmi“. Otázkou je, zda relational goods nabízí řešení stávajících nedostatků dominantního přístupu ekonomie. Co vlastně si pod nimi představit a jak se s takovými goods dá případně pracovat.

Při hledání odpovědí se zaměřím na fenomén altruismu, ten se totiž ukáže být klíčovou součástí relational goods a pro jejich vysvětlení je zásadní. Pokusím se tento fenomén popsat z hlediska psychologické motivace a zapojit ho do kontextu ekonomické teorie.

ČÁST 2. – Altruismus

V této kapitole definuji altruismus a jeho původ ze společenskovedního úhlu pohledu (vynechám evolučně biologickou a podobné definice), neboť i ekonomie je věda společenská. Dále poukazuji na četnost tohoto jevu a tím i na jeho důležitost v životě člověka. V závěru této kapitoly shrnuji přístup současné mainstreamové ekonomie k tomuto fenoménu a poukazuji na jejich případné nedostatky.

2.1 - Co to je altruismus

Pojem altruismus byl poprvé zaveden v devatenáctém století Augustem Comtem, francouzským myslitelem, jedním ze zakladatelů sociologie. Značí protiklad k egoismu, nezištnou schopnost obětování vlastního zájmu ve prospěch druhého či ostatních. Pro tuto práci budu vždy nadále altruismus považovat za peněžní dar bez očekávání příjmu jakékoliv protihodnoty.

Projevy popírající sebezájem, obětování části svého majetku i sebe sama, provází lidstvo od nepaměti. Zmínky o nich nalezneme i v nejstarších písemnostech (historické příklady altruistického chování velmi dobře shrnuje v knize Původ ctnosti Matt Ridley (2010)). Chování popírající sebezájem je tedy součástí lidské přirozenosti a jako každá součást lidské přirozenosti i tyto sklony musí mít svůj původ ve vývoji člověka.

2.2 - Původ altruismu

Evoluční původ altruismu je spojen s historickou přeměnou způsobu obživy člověka. Převážně individualistický sběr byl v dobách klimatickým změn nahrazen lovem.

Ten poskytoval jistější zdroj obživy a díky vysoké energetické hodnotě (zejména tepelně upraveného masa) umožnil další vývoj energeticky nejnáročnějšího orgánu - mozku. Vzhledem ke slabé genetické výbavě člověka lov vyžaduje velmi úzkou spolupráci a téměř bezmeznou důvěru v ostatní, jak ve své knize Nahá opice poukazuje Desmond Morris (1971). Proto je s tímto přerodem sběrače v lovce například spojován také vznik řeči, která spolupráci výrazně usnadnila.

Kořeny ekonomické sounáležitosti i altruismu je potřeba hledat v malých skupinách, jejichž vazby jsou utvářeny mocnými emocionálními kontrolními mechanismy (Hlaváček 1999). Motivací pro altruistické jednání je pozitivní vztah k ostatním členům společenství. Takové jednání vzniká a nadále přetrvává na základě silného morálního pouta a emocionálních záruk mezi členy společenství. Pokud tedy současný člověk je potomkem člověka-lovce, potom i kooperativní a altruistické chování, jako kdysi nejlepší strategie, by mu mělo být vlastní.

2.3 - Role altruismu v životě člověka

S příklady jednání mimo vlastní zájem, například i s jednosměrnými peněžními transfery, které jsou pro ekonomy dobře uchopitelné, bez očekávání obdržení protihodnoty se setkáváme neustále. V rámci rodiny¹ snad nejčastěji. V situacích, kdy rodiče zařizují stavební spoření svým dětem, nebo naopak část svého příjmu věnují na důstojné zabezpečení starší generace. Časté jsou příklady, kdy starší generace zakládá důchodové spoření, aby ve stáří nebyla finančním břemenem pro své potomky. V rozporu s Modiglianého neoklasickým modelem naprostá většina lidí nemá nulový součet zisků a výdajů během života, naopak po sobě zanechávají dědictví (nikoliv dluhy). Sami se během života uskromní, aby z jejich úspor profitovali jejich potomci (ti, na které se vztahují dědická práva).

Nalézt příklady takového jednání v rámci rodiny je velmi jednoduché, ovšem altruistické chování je zcela běžné i mezi zcela neznámými jedinci, jak dokazují mnohé experimenty typu věžňovo dilema. V nich agenti kooperují, ač z pohledu neoklasické ekonomie to není nejlepší varianta. Skutečně pozoruhodné jsou experimenty s diktátorskými hrami². Při nich jeden ze dvou hráčů dostane k dispozici určitou částku, kterou musí rozdělit mezi sebe a spoluhráče tak, aby suma byla spoluhráčem akceptována, jinak oba odejdou

¹ Zde vzhledem k velmi silným vzájemným vazbám nemusí jít vždy o altruismus, může se například jednat o pudové chování apod.

² Smith, V.: "The two faces of Adam Smith", Southern Economic Journal vol. 65, no. 1, str 2-20, 1998.

s prázdnou. Projevy altruismu jsou ovšem mnohem lépe vidět v modifikaci této hry, kdy „diktátor“ dostane k dispozici celou sumu a je jen na něm, zda se o ni podělí nebo ne. Při těchto pokusech se podstatná část diktátorů o peníze podělila, aniž by k tomu měla racionální důvod (minimálně z pohledu sebezájmu jako motivace). Tedy nesobecké jednání je bezesporu vlastní každému člověku (pominu-li různé extrémní výchyly sociopatického typu a podobně).

2.4 – Stávající přístup ekonomie hlavního proudu k fenoménu altruismu

S nesobeckým jednáním přišel do kontaktu jistě každý z nás, ať už se jedná o transakce v rodinném prostředí, okruhu blízkých přátel, nebo například unilaterální „dary“ od neznámých jedinců. Cílem této práce, jak již ostatně bylo řečeno, je poskytnout smysluplné vysvětlení altruismu z hlediska psychologické motivace, nastínit také jejich možné logické důsledky a zapojit je do kontextu ekonomické teorie. To především na základě prací S. Zamagniho a ostatních jemu myšlenkově blízkých autorů.

Na začátku bych rád ospravedlnil opuštění neoklasického paradigmatu a příklon k alternativnímu způsobu nahlížení na tento problém. Pokusím se ukázat, že přestože se stávající dominantní ekonomické přístupy snaží altruismus koncepčně zahrnout a tím se s ním vypořádat, vedou nakonec k poněkud rozpačitým výsledkům. Ty nekorespondují dostatečně s realitou a proto je potřeba hledat alternativní přístup.

Z pohledu neoklasiky můžeme rozlišit tři přístupy: egocentrický, egoistický a altercentrický (Khalil 2001). Egocentrický přístup je spojen se článkem G. Beckera (1974), který v rámci maximalizace, zjednodušeně, navrhuje následující:

Vychází z paradigmatu „homo oeconomicus“, definovanou axiomu pro chování ekonomického rozhodovatele (Hlaváček 1999)³:

- 1) Axiom maximalizace vlastního užitku – předpokládá se, že rozhodovatel maximalizuje kvantitu zvanou užitek, která je funkcí kvantity a kvality ekonomických komodit získaných rozhodovatelem. Předpoklad maximalizace užitku obsahuje předpoklad o tom, že rozhodovatel předem ví o všech alternativách svého rozhodnutí, že nemusí k jejich zjištění vynakládat ani čas, ani peníze. Součástí předpokladu maximalizace užitku je soustředění rozhodovacího procesu do jediné „osoby“, modelový

³

Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím str. 66-67

rozhodovatel typu homo oeconomicus se nezajímá o užitek ostatních subjektů.

2) Axiom úplnosti – zajišťuje schopnost rozhodovatele porovnat libovolné dva soubory komodit. Toto porovnání je opět považováno za beznákladové.

3) Axiom chamtivosti – dodatečné získání jakékoliv ekonomické komodity je rozhodovatelem ceteris paribus pocíťováno jako zvýšení užtku.

4) Axiom tranzitivity – Zajišťuje elementární „rozumnost“ preferencí vyloučením případů, kdy subjekt, vybírající mezi soubory ekonomických komodit A, B, C, preferuje soubor A před souborem B, soubor B před souborem C a zároveň soubor C před souborem A. Tento zdánlivě samozřejmý předpoklad není splněn nejen u osob s narušenou racionalitou, ale i u kolektivního rozhodování⁴.

5) Axiom konvexity – předpokládá preferování např. kombinovaného souboru, který tvoří 50% ze souboru A spolu s 50% ze souboru B před souborem A i před souborem B. To lze interpretovat jako preferování pestrosti před jednostranností spotřeby. Axiom konvexity je důležitý z důvodu zajištění existence a jednoznačnosti modelového řešení rozhodovací úlohy.

6) Axiom kontinuity – popisuje přibližně situaci, kdy dva velmi málo se lišící soubory komodit si budou velmi blízké v preferenčním řazení.

Předpokládá se tedy, že subjekt usiluje o maximální užitek ze spotřeby (teorie spotřebitele) nebo o maximální zisk (teorie výrobce).

Nechť U_i je užitek subjektu i a jeho užitková funkce má v argumentu w_i bohatství subjektu i a U_j , užitek subjektu j . Vypadá tedy následujícím způsobem

$$U_i = (w_i, U_j)$$

Současně platí, že U_i je pozitivně korelovaná s U_j , tedy

$$\frac{\partial U_i}{\partial U_j} > 0.$$

⁴

Jedná se o tzv. rozhodovací paradox

Proto vzdání se části svého bohatství, za určitých podmínek- pokud

$$\frac{\partial U_i}{\partial U_j} \geq \frac{\partial U_i}{\partial w_i}$$

nesníží celkovou úroveň užítka, ale naopak pokud neplatí rovnost, ji dokonce zvýší. Tímto způsobem můžeme koncepčně z pohledu neoklasicky uchopit pro-sociální chování. Toto pojetí redukuje altruismus na specifický druh preferencí, což je jediný způsob, jak ji lze považovat za argument užitkové funkce. To ovšem odporuje Comteově definici altruismu, jako preferování prospěchu druhého před prospěchem vlastním. Užitek subjektu j je totiž vnímán jako specifický druh spotřebního zboží, což může vést k paradoxním výsledkům.

Pro příklad uvažujme následující modelovou situaci.

- o Nechť subjekt i se chová altruisticky, tedy platí vlastnosti popsané výše, potom, pokud by i subjekt j projevoval prvky altruistického chování, jejich vlastnosti můžeme na základě zmíněného Beckerova článku popsat následujícím způsobem:

$$U_i = (w_i, U_j) \quad \text{a} \quad U_j = (w_j, U_i)$$

Potom ovšem může nastat paradoxní situace, kdy

$$\frac{\partial U_i}{\partial U_j} > \frac{\partial U_i}{\partial w_i} \quad \text{a současně} \quad \frac{\partial U_j}{\partial w_j} < \frac{\partial U_j}{\partial U_i} \leq \frac{\partial U_i}{\partial w_i}$$

To znamená, že subjekt i má větší mezní užitek z užítka subjektu j , než z vlastní spotřeby, chtěl by se tudíž projevovat altruisticky. Subjekt j má ovšem mezní užitek ze své vlastní spotřeby nižší než z užítka subjektu j , můžeme tedy říci, že je v jistém slova smyslu extrémnějším altruistou než subjekt i . Zároveň z toho ale také vyplývá, že pro subjekt j bude výhodnější, když druhý subjekt bude egoistou!

Minimálně do doby, než se mezní užítky dostanou do rovnováhy:

$$\frac{\partial U_i}{\partial U_j} > \frac{\partial U_i}{\partial w_i} \quad \text{a současně platí, že:} \quad \frac{\partial U_j}{\partial w_j} < \frac{\partial U_j}{\partial U_i} \geq \frac{\partial U_i}{\partial w_i}$$

Potom se už jako altruista bude projevovat subjekt i a subjekt j bude od něj přijímat jistou část jeho spotřeby. Což je zcela jistě absurdní situace, ke které nemůže dojít a je v rozporu s představou altruistického chování, kterou máme.

Profesor Zamagni také upozorňuje na neschopnost modelu vysvětlit problém free-ridingu a na vysokou podobnost s klasickým modelem public goods.

Egoistický přístup je spojen s průkopnickou Axelrodovou studií The Evolution of co-operation (1983) a Andreonihovo myšlenkou tzv. „warm glow“⁵. Vysvětluje reciprocitu jako strategické

⁵

<http://www.altruists.org/f469>

jednání, které má zajistit aktérovi v budoucnu výhody v kontextu nekonečných, opakujících se her. Zavazuje si tím obdarovaného a sám se touží dostat do jeho pozice v budoucnu. Očekává tedy, že užitek, jehož se vzdal obdarováním, bude nižší než užitek, který v budoucnu získá obdržetím očekávaného ekvivalentu. Tato teorie nebyla původně zamýšlena jako vysvětlení altruismu, ale vysvětlení kooperativního jednání v sociálních interakcích typu vězňovo dilema (Zamagni 2005).

Pokud tedy budeme považovat jakékoliv altruistické gesto za účelové, můžeme tento typ altruismu označit za **altruismus měkkého jádra**, nebo v některé literatuře za „kalkulující altruismus“. Můžeme jej tedy chápat jako formu „rafinovaného egoismu“ (Hlaváček 1999). Pokud se tedy náš altruista snaží o vybudování výhodné pozice, může uspět jen tehdy, pokud jeho záměr ostatní aktéři neprohlédnou, což je ovšem v rozporu s axiomem dokonalé informovanosti. Navíc tímto způsobem nemůžeme vysvětlit situace, kdy nelze očekávat návratnost takové „investice“. Tedy ani nyní není pravá podstata altruismu vysvětlena. Myšlenka warm glow symbolizuje jistou vnitřní odměnu za projev nesobeckosti, tím je ovšem opět popřena Comteova definice. Takový altruista totiž obětuje za účelem pozitivního pocitu, není tedy motivován zájmem o ostatní, ale zájmem právě o tento pocit.

Poslední, ze tří výše jmenovaných, je altercentrický přístup. Objevil se v pracích Etzioniho (1986), Franka (1988), Simona (1990) a dalších. Tento přístup odvozuje altruistické počiny z morálního imperativu, tedy morálního závazku, jisté povinnosti, která je nedílnou součástí každého jedince, agenta. Etický altruismus znamená vštípení morálních zásad, které mohou vyvolat dárcovské chování u těch, jež je přijali za své. Podobně jako u předchozích dvou případů, dárcovství nevyplývá ze zájmu o ostatní, jako ze zájmu o naplnění svých vnitřních představ o správném chování (preferencích). Tento *etický* altruismus popisuje člověka jako psychologického egoistu, který reálnou situaci ostatních lidí a své interakce s nimi nebere v potaz. Navíc je takové jednání téměř nedobrovolné, potřeby spjaté s etickým imperativem musí být naplněny. (Zamagni 2005)

Tento přístup se v jisté obměně objevil také v práci Margolise (1982) a to v podobě dichotomizace ekonomického subjektu, který potom nemá jednu, ale dvě užitkové funkce. První reprezentuje jeho sobecké preference a druhá ty altercentrické. Na první pohled je patrné, že toto řešení neposkytuje žádoucí vysvětlení. Není patrné, jak skloubit tyto naprosto rozdílné užitkové funkce. Zda jim přiřadit určité váhy, nebo zvolit jiný postup a jak vůbec altercentrické a sobecké preference agregovat. Altruista tohoto druhu „cítí“ a jedná jakoby bohatství, užitek ostatních bylo na vedlejší místě. Provádí něco záslužného, aniž by to museli ostatní vůbec vědět (Gui 2002). Můžeme jednoduše říci, že jde o altruismus bez ostatních.

V této části jsem poukázal na podstatnou roli altruismu v životě člověka a také na důležitost v jeho ekonomické stránce. Jako zcela běžný a pro člověka podstatný jev se stal i předmětem zájmu ekonomie. Dále jsem upozornil na rozpory v přístupu mainstreamové ekonomie k altruismu. Žádný ze zmíněných nedokázal vysvětlit altruismus tak, aby odpovídal Comteově definici, která je v kontextu tohoto článku stěžejní. Z toho důvodu se pokusím předložit alternativní přístup k tomuto fenoménu, který se nebude potýkat s výše zmíněnými nedostatky.

ČÁST 3 – Štěstí

Na základě argumentace S. Zamagniho jsem poukázal na nedostatky přístupu soudobé ekonomie k altruismu. Veškeré přístupy se totiž opírají o individualitu a sebezájem člověka. Tímto způsobem ale altruistické chování vysvětlit nelze. Rád bych se nyní zaměřil na motivaci, která k altruismu vede, a pokusil se předložit alternativní přístup, který by na základě nalezené motivace dokázal vystihnout jeho podstatu. Při hledání motivace k altruismu budu vycházet ze štěstí jako z univerzální lidské motivace.

3.1 – Štěstí

Štěstí od počátku stálo v popředí zájmu filosofů. Není proto překvapením, že co se štěstí týká, největší přínos pochází z doby starověkého Řecka. Štěstí se postupem času rozdělilo do dvou, byť překrývajících se přístupů navazujících na původní řecké tradice – na hédonismus a eudaimonismus.

Smyslem hédonistického štěstí je dosáhnout maximálního množství požitků a minimálního množství bolesti (strasti) jak na fyzické, tak na psychické úrovni. Štěstí se potom odvozuje z celkových požitků a strastí zaznamenaných v průběhu života. Výhodou hédonistického přístupu je jeho relativní jednoduchost a jasnost.

Eudaimonismus oproti hedonismu považuje za zdroj štěstí realizaci lidského potenciálu. Základním dílem zabývajícím se eudaimonismem je Aristotelovo dílo *Etika Níkomachova*. Nussbaum (2005) shrnuje Aristotelovu definici štěstí do několika bodů. Štěstí je:

1. Konečným cílem – zahrnuje vše, co má nějakou vnitřní hodnotu.

2. Nezávislé – neexistuje nic, čím by se hodnota skutečného štěstí dala navýšit.
3. Aktivní – štěstí nelze podle Aristotela dosáhnout nečinností, ke štěstí vede pouze aktivní život.
4. Všeobecně dostupné – nelze předem nikoho vyloučit, tak aby mu dosažení štěstí bylo upřeno, ať by dělal cokoli.
5. Stabilní – štěstí je trvalý stav, nelze jej tedy odstranit (ani docílit) pouhou náhodou.

Pro toto „Aristotelovské štěstí se vžilo označení *eudamonia*. Právě to je nejvyšší cíl lidského bytí, není nástrojem pro dosažení ničeho dalšího, naopak vše dobré je právě prostředkem k dosažení štěstí. Častou kritikou zastánců eudaimonismu vůči hédonistům je nestálost hédonistického štěstí. Eudamonia je oproti tomu trvalý stav, který nemůže být ovlivněn pouhou náhodou (viz. Nussbaum – 5. Bod). Z důvodu stálosti štěstí se v této práci přikloním také k eudamonické formě štěstí.

Velice zajímavé je vysvětlení pojmu Prof. Kohoutkem, kdy eudamonie je blaženost vznikající z dobrého a ctnostného jednání. I Aristoteles za zásadu dosažení eudamonie považuje praktikování „ctnostných aktivit ducha“. To jsou objektivní potřeby vycházející z nejhlubší lidské podstaty, jimiž jsou nezištná kultivace přátelství, lásky a aktivní činnost ve prospěch společenství (Nussbaum 1986). Tyto ctnosti musí být upřímné a nezištné, jinak přestávají být ctnostmi a stávají se pouhým (manipulativním) nástrojem v rukou člověka. Pokud budeme následovat vysvětlení profesora Kohoutka a Aristotela samotného, potom eudamonie je jistou formou odměny (tou nejvyšší možnou) za chování a přístup k ostatním lidem. S pojmem štěstí tedy přímo nesouvisí majetek, spotřeba... ale cíle člověka, jeho motivace, vztahy a následné chování vůči ostatním. Ochota člověka vzdát se části svého majetku ve prospěch někoho jiného, aniž by očekával příjem jakékoliv kompenzace, bezesporu je ctnostné jednání. Pokud se navíc člověk, v jehož prospěch se dárce majetku zříká, nachází v tíživé situaci a tento (peněžní) dar mu ji výrazně usnadní, jde o hluboký projev lidství. Schopnost empaticky se vcítit do pozice jiného člověka a ochota pomoci mu je lidskou ctností. Altruismus je tedy pevnou součástí eudamonie, bez které by její dosažení bylo nemožné. Pro další práci je ovšem nutné eudaimonické štěstí nějakým způsobem uchopit a na základě získaných výsledků dále pokračovat ve zkoumání altruismu.

Měření eudamonie je bohužel na začátku, nicméně Profesorka Carol Ryff přišla s nadějným mnohorozměrným modelem psychologického blahobytu (Psychological well-being, ve zkratce PWB). Vnímá štěstí jako osobní naplnění a růst, příslušný PWB model v souladu s eudamonismem zachycuje úspěšnost jedince ve snaze o dosažení svého lidského potenciálu. Lidský potenciál a jeho dosažení PWB zjišťuje v šesti pro psychologický blahobyť klíčových oblastech:

- Sebe přijetí – uvědomění si a akceptace vlastního jednání, motivací a pocitů, svých slabých i silných stránek, integrita osobnosti.
- Pozitivní mezilidské vztahy – silné pocity náklonnosti a sympatie k druhým, schopnost lásky, přátelství a blízké identifikace s druhými.
- Osobnostní růst – seberealizace, neustálý proces rozvíjení potenciálu člověka, otevřenost novým zkušenostem a zvládání nových výzev.
- Smysl života – přítomnost smyslu a směřování v životě.
- Kontrola nad okolím – schopnost nalézt si nebo vytvořit takové životní prostředí, které vyhovuje potřebám a možnostem jedince.
- Autonomie – usměrňování chování zevnitř, svoboda řídit si vlastní život, sebehodnocení na základě vlastních norem.

Z konceptu PWB jasně vyplývá důležitost mezilidských vztahů pro eudaimonické štěstí. Bohužel měření je teprve na počátku a nelze tedy získat dostatečný počet dat pro další práci. Vzhledem k nedostatku dat o psychologickém štěstí bych rád zmínil koncept subjektivně vnímaného štěstí.

Subjektivně vnímané štěstí/blahobyť (Subjective well-being ve zkratce SWB) vychází ze subjektivního zhodnocení jedincem své vlastní životní situace. Výhodou je snadný sběr dat a již existující rozsáhlá databáze výsledků. Tento přístup naopak není příliš objektivní, SWB je do značné míry ovlivněno hedonistickou složkou⁶, nicméně celkové zhodnocení života umožňuje získat i širší, eudaimonické zhodnocení. I zde je patrná podstatná role mezilidských vztahů na úroveň pociťovaného štěstí⁷.

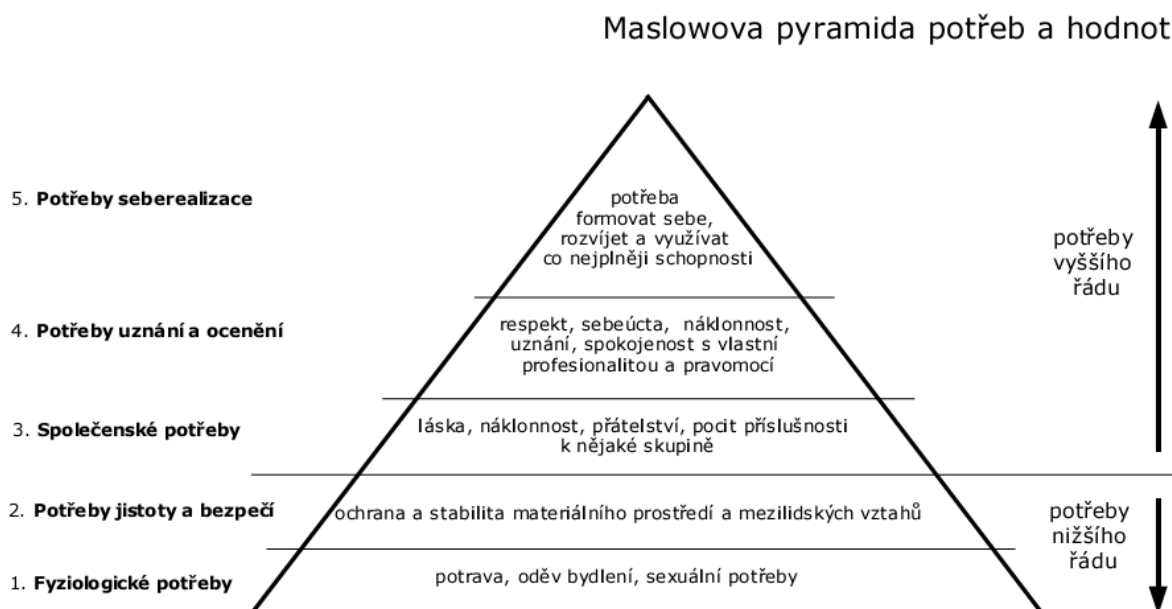
⁶ Subjektivním zhodnocení vlastního štěstí obsahuje tři psychologické koncepty – míru pozitivního afektu, míru negativního afektu a rozumové zhodnocení spokojenosti se životem. Míra pozitivního a negativního afektu reprezentuje hedonistickou složku SWB.

⁷ <http://www.oecd.org/dataoecd/16/39/38331839.pdf>

3.2 – Redukce štěstí

3.2.1 – Z pohledu psychologie

Štěstí a jeho dosažení jako nejvyšší lidská motivace je velmi těžko uchopitelné. Pracovat korektně s abstraktními a mnohdy nejasnými pojmy zkrátka nelze. Je proto potřeba nalézt způsob, jak co nejuvěrněji zachovat původní myšlenku, ale současně problém dostatečně zjednodušit, aby byl uchopitelný a umožňoval další práci. Mnohem jednodušší koncepci představuje systém lidských potřeb a jejich uspokojování. Dále budu, vzhledem k názornosti a snadné pochopitelnosti, vycházet z Maslowovy slavné knihy⁸, kde autor rozdělil potřeby do pěti skupin podle důležitosti a naléhavosti jejich uspokojení a uspořádal je do pyramidy⁹:



<http://www.skuhry.com/img/maslow.gif>

Podle této teorie jedinec postupuje postupně od základny pomyslné pyramidy. Snaží se nejdříve naplnit potřeby základní, což je nutnou podmínkou k naplnění potřeb vyšších. Základní princip je jednoduchý, nenaplněná potřeba vyvolává negativní pocity a naopak naplnění potřeby vyvolává pocity příjemné. První čtyři stupně jsou takzvané deficientní motivátory- nenaplnění je spojeno se silnými negativními pocity plně v souladu se základním principem. Vrchol pyramidy, potřeby seberealizace je považován za finální cíl každého člověka

⁸ Maslow, A. H., A Theory of Human Motivation, Psychological review 50, 1943, str. 370 - 396

⁹ Tento přístup je již překonaný, nicméně jako demonstrace důležitosti mezilidských vztahů na úroveň lidského štěstí je více než vhodný.

a ve výsledku opět vede ke štěstí (subjektivně pocíťovanému). I zde je patrné, že vrchol pyramidy, potřeba seberealizace, není přímo závislá na spotřebě, majetku... nesouvisí tedy s hmotnými statky. V praxi se často setkáváme s případy, kdy jsou uspokojovány vyšší potřeby při neúplném uspokojení potřeb nižšího řádu. Kdy se například altruisticky projevují lidé, kteří ani nemají naplněny potřeby fyziologické (Štika 2006).

Z uspořádání pyramidy vyplývá, že potřeby jsou úzce propojeny s mezilidskými vztahy, alespoň ty vyšší. Lze si jen těžko představit, že by člověk naplňoval společenské potřeby a potřeby uznání a ocenění v izolaci. Za zmínku stojí, že pozdější humanističtí psychologové doplnili „pyramidu“ o altruistické chování, které považovali za významnou součást seberealizace.

3.2.2 – Z pohledu ekonomie

Ekonomie a štěstí spolu historicky velmi úzce souvisí. Ať vezmeme zakladatele moderní ekonomie Adama Smithe nebo například významného amerického ekonoma Alfreda Marshalla (a mnohé další jako například Genovesiho, Malthuse, Milla...) jejich pohled na ekonomii byl pohledem na nástroj, který by měl usnadnit cestu ke štěstí. To ovšem bylo, podobně jako pro psychology, neuchopitelné.

Elegantní řešení poskytl přístup Jeremyho Benthama, který rozlišoval pouze princip slasti a strasti. Nahradil tedy éterické štěstí jednorozměrnou individualistickou veličinou – užitkem. Princip strasti a slasti vychází z výše zmíněných potřeb, či spíše z jejich naplnění nebo nenaplnění. Veškeré lidské snažení tím Bentham redukoval právě a pouze na maximalizaci užítku. Užitek byl původně psychologicko-sociální koncept (subjektivní kardinalní užitek), s nástupem Vilfreda Pareta, který dosavadní formu považoval za nevědeckou, však došlo k absolutnímu odklonu od sociální povahy člověka (ordinální užitek). Nutno ovšem podotknout, že Paretův přístup umožnil použití aparátu matematické analýzy a tedy mnohem hlubší analýzu jakéhokoliv modelového problému.

Místo pojmu motivace byl zaveden efektní pojem projevené preference, tedy každý ekonomický aktér, člověk, jedná podle svých preferencí, které jsou dané a neměnné (minimálně v krátkém časovém horizontu). Motivace člověka z hlediska ekonomie (mainstreamové) lze tedy shrnout pod pojem maximalizace užítku.

Z pohledu filosofie a psychologie jsou mezilidské vztahy klíčovým faktorem pro dosažení štěstí. V důsledku redukcionismu byly bohužel přesunuty do pozadí a ekonomie se zaměřila na

maximalizaci užitku na materiální, snáze měřitelné úrovni. Moderní ekonomie tedy společenské potřeby člověka přehlíží. Ve snaze o maximální jednoduchost a efektivitu zkrátka těžko uchopitelné a měřitelné aspekty člověka vynechala. Nelze bohužel jednoznačně určit, kdy tato „omezená“ koncepce přestane stačit a bude ji potřeba rozšířit.

3.3 – Racionalita

Účast „komplikovaného“ člověka v ekonomickém světě byla proto nahrazena novým agentem, který je z hlediska analýzy výhodnější a chová se mnohem předvídatelněji, Homo Oeconomicus. Takový „nový“ člověk je obdařen úžasným mozkem s neomezenou kognitivní kapacitou umožňujícím veškeré potřebné kalkulace, navíc je dokonale informován o stávajícím stavu světa a jeho následném vývoji. Veškerá rozhodnutí, jež činí, jsou naprosto logická v kontextu dostupných informací. Tato naprostá logika umělého agenta je označována jako (instrumentální) racionalita. Taková racionalita je ovšem v praxi nereálná. To si uvědomují i její zastánci, slovy Miltona Friedmana *„jakkoliv je zřejmé, že předpoklady neoklasické ekonomie jsou nereálné, pokud ovšem její předpovědi dostatečně věrně korespondují s empirií, není potřeba je měnit“*.

3.4 – Procedurální racionalita

Předpoklady instrumentální racionality jsou nicméně tak striktní, že jejich aktér přestává být člověkem a stává se počítačem. Proto budu hledat jiný realitě věrnější přístup, jež umožní pracovat nejen s bezchybným kalkulem, ale zahrne i lidské nedostatky.

Při hledání budu vycházet z práce Marca Lavoie¹⁰, který zavedl dělení ekonomických směrů na dva základní výzkumné programy: neoklasický a post-klasický. Pod post-klasickými směry se skrývá řada přístupů stojících mimo hlavní (neoklasický) proud ekonomie jako například postkeynesiánsství, institucionalismus, strukturalismus a další. Zásadní rozdíl mezi těmito dvěma programy je zejména rozdílný přístup k lidské racionalitě. Neoklasické a post-klasické směry se částečně překrývají, rozcházejí se však v přístupu k nejistotě, která je pro člověka typická. Naprostou většinu rozhodnutí činíme, aniž bychom byli informováni o

¹⁰ Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992

všech okolnostech a znali veškeré možné důsledky našeho jednání. Lavoie rozděluje nejistotu do tří základních přístupů.

1. Jistota – každá volba vede ke specifickému výsledku, jehož hodnota je známá.
2. Riziko – každá volba vede k souboru možných výsledků se známou hodnotou a pravděpodobností výskytu.
3. Nejistota – o té hovoříme pokud:
 - a) pravděpodobnost výsledku je neznámá,
 - b) jeho hodnota neznámá,
 - c) soubor výsledků, které mohou vzejít z konkrétní volby, nebo soubor možných voleb je neznámý.

Je snadné si představit běžnou reálnou situaci, která bude odpovídat bodu 3c) (Lavoie v tomto případě hovoří o *fundamentální nejistotě*). Potom je snadné vidět rozpor s předpokladem plné informovanosti ekonomického agenta a ani se sebelepšími početnými schopnostmi nelze dospět k jednoznačně správnému výsledku (rozhodnutí).

Klasická substanciální racionalita nenabízí žádné uspokojivé řešení problému, ve kterém je přítomna fundamentální nejistota. Taková situace je navíc v reálném zcela běžná, proto se post-klasické směry přiklonily k odlišnému konceptu racionality a to k racionalitě procedurální. Ta i v případě fundamentální nejistoty a omezených schopností agenta umožňuje kalkulovat s velkými kvantitami informací a dospět k uspokojivému (nikoliv nejlepšímu) řešení. Lavoie obecně vystihuje charakteristiky příslušného rozhodovacího procesu v několika bodech:

- Když je dosaženo uspokojivé řešení, zastaví se další hledání.
- Současnost a nedávná minulost slouží jako vodítka k predikci budoucnosti.
- Současný odhad budoucnosti je považován za správný.
- Mínění většiny je směrodatné.
- V případě příliš nejistých existujících řešení je potřeba hledat řešení alternativní.
- Snaha minimalizovat množství nejistoty.

- V případě příliš velké nejistoty je potřeba odložit rozhodnutí.

Procedurálně racionální jedinec tedy nehledá nejlepší možné řešení, ale řešení, které je uspokojivé. Převratný je zejména způsob vyrovnání se s nejistotou a neschopností porovnat veškerá dostupná data. Procedurální racionalita upozorňuje na důležitost zvyků a sklon (třebaže často oprávněný) ke stádovému chování a podléhání skupinovým rozhodnutím. Čím větší nejistota bude panovat při rozhodování, tím větší význam bude nabírat chování založené na normách a zvycích (Štika 2008)¹¹.

3.5 – Zvyk

Zvyk stejně jako potřeby můžeme považovat za významnou determinantu motivace. Uvažujme příklad fundamentální nejistoty, kde agent nemůže na základě nedostatku informací učinit rozhodnutí, které by bylo nejlepší v množině všech řešení. Bude se snažit získat další informace, které jsou v daném případě relevantní. Takový proces získávání může být velice náročný jednak časově, ale například i finančně. Náklady spojené se získáním specifických informací nemusí být zanedbatelné (například výpisy z rejstříků, náhledy do katastrálních map a pořízení fotokopie...). Některé z nich navíc nemusí být ani přístupné. Omezený přístup k informacím může být zakotven i v zákoně (zákon o ochraně osobních údajů...). Je tak vystaven informační neúplnosti, kterou sám nemůže ovlivnit. Ani potom zcela jistě nebude schopen odhadnout všechna možná řešení a navíc jim přiřadit správné pravděpodobnosti.

Přesto rozhodovací proces vede k řešení. Potom, pokud se jedinec v budoucnu dostane do stejné situace, může již volit mezi alternativou – znovu se vystaví rozhodování pod vlivem nejistoty a neznámého budoucího výsledku, opět se tak vystaví časově i finančně náročnému získávání informací. Pokud ovšem předchozí rozhodnutí vedlo k uspokojivým výsledkům, zcela v souladu s principy procedurální racionality může svou volbu jednoduše a bez jakýchkoliv dalších nákladů zopakovat. Opakováním jedné konkrétní úspěšné akce se zvyk upevňuje a naopak, pokud rozhodnutí vede k neuspokojivému výsledku, jedinec si vůči němu vybuduje averzi (Hlaváček 1999). Zvyk nemusí vzniknout pouhým opakováním určitého rozhodnutí, může být také převzat.

¹¹ Štika P. (2008) - Možnosti analytického uchopení reciprocity v sociálních interakcích IES Working Paper: 13/2008 Stánka 8/24

Každý jedinec je ovlivňován po celou dobu jeho života společností, ve které žije. Od mala si osvojuje jejich normy a zvyky, navíc je doplní o vlastní poznatky. Osvojí si tedy určitý soubor zvyků, který je pro něj charakteristický a který můžeme přiblížit termínem zkušenost (Štika 2006). Tedy je patrné, že zvyk a zvykové chování má na rozhodování a motivaci agenta ve světě, kde neúplnost informací a omezená schopnost práce s nimi jsou zcela běžné, skutečně významný vliv.

Mezilidské vztahy jsou pro dosažení štěstí klíčové, to jako éterická veličina bylo v praxi jen těžko uchopitelné. Proto došlo k jeho redukci, ať už z hlediska psychologie, či ekonomie. Nicméně i poté mezilidské vztahy hrály v oblasti štěstí podstatnou roli. Až později, když ekonomie přijala příliš nereálné předpoklady ekonomického agenta a jednorozměrný individualistický užitek vysvětlení takového projevu lidskosti, jakým je právě altruismus, se stalo nemožným. V části věnované procedurální racionalitě je upozorněno na lidské nedostatky a podstatnou roli zvyků a jejich přejímání v životě a rozhodování člověka a to se později ukáže být zásadní.

ČÁST 4 – Zamagniho přístup k altruismu - reciprocita

Dosažení štěstí je nejvyšší cíl v životě člověka, Z Aristotelova díla vyplývá, že veškeré lidské konání směřuje právě ke štěstí. Motivem veškeré lidské činnosti je tedy touha po dosažení štěstí. Podstata štěstí ale není materiální povahy, podstatná část štěstí leží v mezilidských vztazích. V této kapitole se budu snažit předložit přístup k altruismu ve formě peněžního daru, který vychází z italské školy občanského humanismu a jejího čelního představitele Stefana Zamagniho. Ten právě jako jeden z mála poukazuje na důležitost mezilidských vztahů v ekonomii a upozorňuje, že právě skrze tyto vztahy můžeme vysvětlit i fenomén altruismu, který nešlo doposud korektně uchopit.

4.1 - Individualita člověka

As long as science is a human activity, carried on by individual man and woman and by groups of men and women, it must at bottom remain inescapably subjective.

Bentley Glass

Na začátku se pokusím nastínit nedostatky neoklasických přístupů k altruismu popsané ve druhé kapitole (podle Khalila rozdělené na altercentrický, egocentrický a egoistický model). Jejich společným jmenovatelem je popření individuality za účelem nestrannosti, nezaujatosti, co možná nejvyšší objektivity a samozřejmě striktní dodržování egoistického rámce. Je ovšem otázkou, zda tento objektivní přístup je správný. Všechny tyto modely jsou v jistém slova smyslu dobré, dokážou nám přiblížit danou situaci z jistého úhlu pohledu a některé případy jimi lze uspokojivě vysvětlit. Ke skutečnému pochopení ovšem nevedou. Jejich největším nedostatkem je právě redukce ve prospěch objektivity. Štěstí také není objektivní, pokusem o jeho zobektivizování je právě koncept užítku.

4.2 – Přejchod od koncepčního pojetí k Zamagniho přístupu

Základní rozdíl mezi užítkem a štěstím je ten, že užitek charakterizuje vztah mezi člověkem a věcí (spotřeby), naopak štěstí popisuje vztahy mezi lidmi. V tomto slova smyslu, ač může ekonomický agent maximalizovat užitek v izolaci, příběh o Robinzonovi nám připomíná, že ke štěstí jsou potřeba nejméně dva (Zamagni 2005). Altruismus závisí na poznání ostatních lidí a odpovídající schopnosti člověka chápat sebe sama mezi ostatními jako specifického jedince... Z toho vychází také myšlenka, že vztah člověka vůči věcem je odlišný než vztah člověka k člověku (Nagel 1970).

Bude nemožné vysvětlit štěstí (jako předmět maximalizace), nikoliv užitek, v ekonomii, dokud budeme člověka považovat za asociálního a jehož pravá povaha leží kdesi mimo „lidskou vzájemnost“¹². Chceme-li tedy fenomén altruismu, akt (finančního) daru, uchopit musíme opustit individualistické paradigma, vzít v úvahu sociální povahu člověka a altruismus uvažovat z pozice člověk-člověk (Štika 2009).

4.3 – Směna ekvivalentů

Zamagni (2005) hovoří o dvou typech struktur, kterými lze potřebu vzájemnosti uspokojit. Prvním je výměna ekvivalentů (neboli směna hodnoty za protihodnotu) na základě kontraktu. Směna ekvivalentních statků a služeb z pohledu institucionální ekonomie, je transakce vlastnických práv k těmto ekvivalentům. Je tedy nutně spojena se smlouvou,

¹²

V originálu: human relationality

kontraktem. Existence oddělených vlastnických práv je předpokladem směny ekvivalentů, smluvní vztah je však z definice neúplný a zatížený rizikem informační asymetrie, oportunistu... Proto je potřeba kontrakty zajistit smluvními zárukami ex ante i ex post (Mlčoch 2005). Tato struktura v kontextu individualit, kalkuluje striktně ve vlastní prospěch, vede k vzájemné nedůvěře. Zamagni(2005) ve „vztazích ekvivalence“ za předpokladu „metodologického“ individualismu vidí významnou překážku pro subjektivně pociťované štěstí.

4.4 – Sociální kontakt, reciprocita

Druhou strukturou uspokojující potřebu vzájemnosti je reciprocita. Ta je nedílnou součástí života každého člověka. Je také zásadní pro vysvětlení mezilidských vztahů, proto by i v ekonomii měla zaujímat příslušné postavení a nebýt pouze součástí neortodoxních ekonomických směrů. V současné době si již spousta ekonomů toto pochybení uvědomila a začínají přikládat reciprocitě zásadnější význam. S nejslibnějším konceptem přišel Stefano Zamagni, který dokázal vytvořit pomyslnou spojnici mezi štěstím a altruismem. Navíc argumentuje tím, že sociální kontakt na běžné úrovni neprobíhá na základě smlouvy.

Reciprocita má povahu jednosměrných transferů bez vynutitelného nároku na transfer protihodnoty opačným směrem. Znamená vzájemnost, vyrovnaný reciproční je vztah podle zásady „jak ty mně, tak já tobě“ (definice převzatá z wikipedie) tedy reciprocita je jakousi základní funkcí ekonomické a interpersonální vzájemnosti. Za touto jednoduchou definicí je ovšem řada myšlenek, bez kterých pozbývá reciprocita v kontextu altruismu smysl a stává se pouhou frází. Je potřeba si v prvé řadě uvědomit existenci externalit při sociálních interakcích. Ne každé rozhodnutí je totiž rovnocenné. Rozhodnutí můžeme rozdělit na dva typy, ty které ovlivní užitek ostatních- tzv. „social decision“ a ty, jejichž dopad je limitován pouze na daného agenta, tedy tzv. „individual decision“.

Je snadné si představit, že rozhodnutí konzumovat více manga než kiwi bude mít na naše okolí a vztahy s ním mnohem menší, či spíše zanedbatelný vliv než rozhodnutí mít děti či nikoliv. Právě tato „social decisions“ utváří identitu agenta a přímo ovlivňují jeho vztahy s okolím (Zamagni 2005). Podle Akerlofa a Krantona (2000) jsou dokonce důsledky jednání, které si představí agent, že bude mít na jeho vztahy s ostatními, hlavním determinanem volby. Další zajímavý pohled na reciprocitu nabízí Falk a Fischbacher (2001), kteří ji popisují jako odpověď (behavioral answer) na vnímanou zdvořilost. Zároveň však také poukazují na fakt, že

princip vnímané zdvořilosti nepočítá pouze s výsledným efektem celé akce, ale velmi důležitý je také záměr! Jakkoliv v principu reciprocity nejsou obsaženy prvky strategického jednání, vždy je přítomna určitá interpersonální interakce: pokud ten, kdo mé transfery přijímá, na ně nereaguje, nedává mi žádné reciproční signály, nebudu v tom nadále pokračovat (Zamagni 2005).

Chápeme-li altruismus jako peněžní dar, potom pro potřeby tohoto článku bude i reciprocita chápána jako typ interakce založené na principu daru. Kolm (1994) popisuje reciprocitu jako sérii dvoustranných, na sobě nezávislých transferů. Recipročnímu jednání je vlastní právě výše zmíněná nevynutitelnost zpětného transferu. Každý akt reciprocity probíhá svobodně a bez nároku na odezvu stejného charakteru. Oproti altruismu se liší oboustranností, ovšem bez právního nároku na zpětnou vazbu. Přesto jsou pro reciprocitu charakteristické transfery opakované a obousměrné. Poslední klíčovou vlastností reciprocity je tranzitivita. Reciproční jednání nemusí nutně směřovat zpět k původnímu iniciátorovi, ale projevuje se i v následných interakcích s dalšími osobami. Tím se z reciprocity stává celospolečenský fenomén.

Pokud je tedy reciprocita dostatečně tranzitivní, jsou ji lidé ochotni sdílet. Princip sdílené reciprocity si můžeme zjednodušeně vysvětlit následovně: Udělám pro tebe následující, bez očekávání přijetí jakékoliv okamžité protihodnoty a možná aniž bych tě znal, jsem přesvědčen, že časem (down the road) ty nebo někdo jiný tuto laskavost oplátí. Právě princip sdílené reciprocity je podle Putmana (2000) prubířským kamenem¹³ sociálního kapitálu

4.5 - Sociální kapitál

Definice sociálního kapitálu: „Rysy společenské organizace, např. sociální sítě, normy a důvěra, které zajišťují koordinaci a spolupráci, vedoucí ke společnému prospěchu“

R. Putnam, (The prosperous community a Bowling alone).

Úvodní citát snad objasnil, v čem je podstata sociálního kapitálu a co si pod ním tedy představit. Pro sociální kapitál není podstatný pouze okamžitý vnímaný osobní přínos (z příslušných norem, sítí a důvěry, které usnadňují spolupráci), ale také vývoj v čase. Pro sociální evoluci je důležitým faktem, že kulturní rysy jako preference, hodnoty, normy nejsou plně vrozené charakteristiky jednotlivce, jsou ovlivněny různými procesy kulturní transmise a společenského výběru. Ty jsou zase ovlivněny ekonomickými institucemi přítomnými ve

¹³ měřítkem významu, schopností v originálu touchstone

společnosti (Bowles 1998). Tedy člověk je bezesporu ovlivněn okolím a některé sociální normy od svého okolí přijímá za své vlastní a dále je poté praktikuje (šíří). Tím je nastíněn způsob, jak i takovéto sociální sítě a normy vznikají.

Uvažujme jednoduchý příklad: Mějme agenta, který je altruistou, sleduje tedy jistou altruistickou normu, řekněme, že za určitých okolností učiní unilaterální dar. Potom je snadné si představit, že pokud není oddělen od zbytku společnosti, kooperuje s nimi, bude se toto chování dál šířit v souladu s principem popsáním výše. Taková norma je totiž subjektivně uspokojivá a objektivně přináší materiální odměnu. Je zde tedy velká šance, že takovéto chování bude ostatními imitováno a norma se tím pádem rozšíří. Zamagni (2005) říká, že přijetí takovýchto norem je velmi úzce spjato s očekáváním, že osvojení si příslušných altruistických dispozic ve výsledku více než kompenzuje materiální ztrátu jistým nehmotným uspokojením. Zároveň upozorňuje na rozdílnou situaci v případech, kdy člověk je dle svých vnitřních dispozic altruista nebo egoista. V případě, že osoba je altruistou, schéma přijímání a šíření je jasné. U egoisty, který by jinak jednal podle svých vlastních cílů- pokud ostatní lidé jsou altruisté se zdánlivě altruistickými partnery a egoisté se zdánlivými egoisty- považuje egoisticky za vhodné předstírat altruismus a tedy následovat instrumentálně altruistickou normu.

4.6 – Štěstí a princip daru

Princip daru jako reciprocity by měl „usmířit“ lidskou individualitu a společenskost. Zároveň poukazuje na skutečnost, že racionalita nesouvisí pouze s uspokojováním preferencí, ale také s vnitřními hodnotami, následky, emocemi a mezilidskými vztahy.

The human person cannot understand himself as if closed within himself, because he exist in the form of relation. Although the person is not born from an encounter, it is certain that he becomes real only in the encounter.

Guardini R:

Anglický osvícenský filosof G. Berkley soudil, že věci existují, pouze pokud jsou vnímány (*Esse est percipi*). Pokud budeme tuto logiku aplikovat na naše téma, můžeme říci, že člověk, který žije v izolaci, vlastně neexistuje. Lépe řečeno existuje, ale pouze sám pro sebe, jak dokládá Guardiniho citát.

Pokud budeme brát v potaz psychologickou potřebu člověka po ostatních lidech a kontaktu s nimi (Mie sounáležitosti- McDougal-7. Bod), potom vznik vztahů a vazeb mezi jednotlivci a skupinami je nevyhnutelný. Člověk tedy nepoptává pouze spotřební zboží, ale také

pěči, účast (participativní), jinými slovy vzájemnost. Kvalita lidského života souvisí s možností seberealizace, sebenaplnění, nárůst důchodu per capita pouze upozorňuje na větší potenciál utrácet, potom i mezilidské vztahy jsou reálným statkem a jako takové nemohou být vyloučeny z ekonomického zřetele (Zamagni 2005). Zamagni zároveň také upozorňuje, že kromě individualismu je dalším problémem holismus¹⁴. I tomu se můžeme vyhnout, pokud aplikujeme princip daru.

Potřebu vzájemnosti, jak již bylo řečeno, můžeme uspokojit dvěma způsoby směnou ekvivalentů, nebo reciprocitou, tedy darem. Směna ekvivalentu není nejlepší cestou, jak vysvětlit uspokojení potřeby vzájemnosti viz kapitola (4.3). Princip daru můžeme uchopit ve dvou dimenzích. V první, zcela v souladu s individualistickým paradigmatem, dárce daruje za účelem být později obdarován. Takový dar tedy zavazuje příjemce k odpovídající reakci. Motivací je snaha manipulovat druhými. V této situaci je obdarování jistou formou morálního závazku, sociální normou chování a jako taková je více zavazující než legislativní norma. Potom ale i přijetí tohoto daru může vést ke strachu z nedodržení této normy. Strachu, že nedodržení bude mít negativní důsledky na postavení jedince ve společnosti. To dokonce může vést k negativním pocitům při přijímání daru, či přímo k nenávisti vůči dárci a to je paradox. Odporuje tedy spontánnosti a dobrovolnosti daru.

DAR- nikoliv filantropický akt, jednokolová akce, která je sama o sobě konečná, ale začátek vztahu, řetězce recipročních akcí je hledanou odpovědí. Nezáleží na velikosti daru, ale na lidské kvalitě, kterou dar reprezentuje. Ochota darovat souvisí se zájmem o druhého a se zájmem vzniká vztah mezi dárcem a obdarovaným. Hodnota takového daru je odvozena od hodnoty pouta, které vytvoří (Zamagni 2005).

4.7 – Relational goods

Podstatným problémem může být rigorózní uchopení problematiky reciprocity, daru. Jako odpověď se nabízí Síťové hry (A network games), vycházejí z prací Ellisona(1993), Morrise(1997), Macyho(1996)... Síťová hra je definována pomocí payoff matice, jejíž elementy popisují (kvantifikují) důležitost jednotlivých vzájemných vazeb pro dva a více

¹⁴ Vlastnosti systému nelze určit nebo vysvětlit pouze zkoumáním jeho částí. Celek totiž také podstatně ovlivňuje fungování nebo podobu svých částí. Původ tohoto myšlenkového směru je v Aristotelově *Metafysice*: "Celek je víc než souhrn jeho částí." Holismus jako filosofický směr je přímou reakcí na redukcionismus.

účastníků. Neuvažují tedy pouze výstup, ale také vazby mezi aktéry, skrze které jednotlivé akce probíhají. To ovšem vede ke dvojím cílům, prvním je klasická maximalizace spotřeby, výnosu... a druhým je snaha o co nejlepší sociální vazby. Potom tedy lidské štěstí (well-being) závisí ve velké míře také na „spotřebě“ zvláštního druhu statků, tzv. relational goods.

Redukce štěstí pod kategorii užítka přináší spoustu těžko vysvětlitelných problémů. Většina rozhodnutí v oblasti sociálních vazeb a mnoho praktických rozhodnutí vzniklo pouze díky absenci instrumentalismu. Spousta rozhodnutí vůči našemu okolí (dětem, přátelům...) vychází nikoliv z kalkulu, ale z vlastní vůle, z ochoty pomoci, z velkorysosti. Jak již bylo řečeno, člověk nehodnotí pouze dopady samotné akce, ale i její motiv. Proto pokud aktér rozpozná manipulativní záměr, výsledek bude naprosto odlišný. Relational goods nabízí možnost jak hodnotit nikoliv samotný výstup celé akce, ale také motivaci a strukturu vzájemných vazeb, skrze které se daná akce uskutečnila. Typickým znakem relational goods je, že jejich spotřeba agentem neroste pouze s objemem času, který agent věnuje socializaci, ale také s úsilím, které na ni vynakládají ostatní. V takových případech elegantní jednoduchost tradičních ekonomických modelů mizí právě v momentě, kdy je potřeba štěstí sdílet (Zamagni 2005).

Opuštění paradigmatu ontologického individualismu, homo oeconomicus a instrumentální racionality umožnilo v této kapitole popsat altruismus pomocí nových pojmů: relational goods a reciprocity. Připuštění si lidské potřeby, touhy po ostatních ve spojení se sklonem ke zvykovému chování a schopnost zvyky přejímat lze vysvětlit právě pomocí přístupu Stefana Zamagniho. Ten považuje potřebu po ostatních, potřebu vzájemnosti za specifický druh statků – relational goods. Ty se svou povahou ovšem liší od ostatních goods natolik, že je nelze stávajícími postupy korektně uchopit. Řešení nabízí právě reciprocity. Ta díky své unikátní povaze a vlastnostem popsaným v kapitole (4.5) poskytuje možnost analytického uchopení relational goods. Reciprocity jako řetězec jednotlivých akcí musí mít svůj počátek, ten Zamagni spatřuje v daru. Proto je altruismus tak významný. Altruistické chování totiž stojí na začátku každého recipročního řetězce.

ČÁST 5 – Reciprocity – Eros, philia, agape

Reciprocita a relational goods jsou klíčové pojmy z předcházející části. Relational goods mají svou podstatu právě v reciprocitě. Co ale přesně člověka k reciprocitě motivuje, co jej táhne k zapojení se do interaktivního kontextu mezilidské spolupráce? Vysvětlení se pokusím najít v textu Luigina Bruniho, který reciprocitu a mezilidské vztahy popisuje na základě analogie ke třem druhům lásky. Zprvu se může zdát, že toto téma má s ekonomikou málo společného, ovšem na základě Brunio argumentace se pokusím ukázat, že souvislost s ekonomikou je více než náhodná.

5.1 – Eros, philia, agape

Antičtí filosofové rozlišovali několik druhů lásek, které si jsou obecně velmi podobné, přesto z definice značně odlišné. Základní trojí dělení lásky je na lásku erotickou (eros), přátelskou (philia) a agapickou (agape).

Erotická láska je motivována především touhou. Taková láska je láskou bez velkorysosti, je motivována sobeckým zájmem po dosažení uspokojení. V kontrastu s tím agapická forma lásky je hluboká, upřímná láska ke každému, tento druh lásky nelze chápat ve smyslu konat, ale ve smyslu být¹⁵. Je to láska bez pokušení¹⁶ a bez podmínek. Třetí, přátelská láska je hlubší než erotická, ale namířena na velmi úzkou skupinu, často i jednotlivce. Vede k vzájemnosti, není jednostranná. Bruni rozdíl mezi philea a agape popisuje následovně: „*Philia pardons seven times, agape pardons seventy times seven*“¹⁷.

5.2 – Eros, philia v kontextu ekonomie

Při hlubším pohledu na danou problematiku je analogie ekonomie a trojího dělení štěstí patrná. Erotická láska je úzce propojena s kontraktem (smlouvou) a tržními instrumenty. Erotická láska má původ v nouzi a chudobě, tedy v nedostatku a jejím výsledkem má být naplnění, alespoň částečné, tohoto nedostatku. Analogicky i smluvní vztah začíná potřebou, nedostatkem. Agent v něm poptává produkt od jiného agenta, který jej naopak nabízí. Střed

¹⁵ Agape lze přeložit jako „dokořán“, spojení se slovem být se tak přímo nabízí

¹⁶ Tato forma lásky je úzce spjata s křesťanstvím, vysvětluje totiž sebeobětování i ve prospěch nepřátel. Je podstatou Ježíšova poselství. Z tohoto úhlu pohledu je ústřední myšlenkou křesťanské společnosti a z té vychází i současná společnost.

¹⁷ Bruni (2008) - COMMON GOOD AND ECONOMICS: Toward an agapic economy str. 2

poptávajícího s nabízejícím probíhá obdobně jako milenecké námluvy, prostředí ovšem není anonymní a osobní trh je po celém světě. Takový vztah není sám o sobě založen na velkorysosti, je ale vzájemně výhodný. Eros (kontrakt) je výsledkem touhy a potřeby, přesto je základní silou pro osobní a společenský život (Bruni 2008).

V ekonomii lze nalézt patrnou analogii i s vzájemností (philia). Philia je forma lásky, jak již bylo řečeno, která vede k mezilidské vzájemnosti. Podporuje kooperativní chování a vzájemnou důvěru v kolektivu. Symbolizuje situaci, kdy je potřeba jít nad rámec smlouvy, aby vše efektivně fungovalo¹⁸.

5.3 – Eros, philia v kontextu společného dobra

5.3.1 – Společné dobro

Ke společnému dobru existují dva zásadní přístupy. Moderní ekonomie, s kořeny ve skotské tradici založené na Smithově Bohatství národů a italská tradice Antonia Genovesiho založené na „public happiness“. Cíl obou je stejný a to dosáhnout společného dobra. Skotská tradice věří v jeho dosažení skrze růst bohatství národů a italská tradice se jej snaží dosáhnout přímo, soustředí se na kultivaci a praktikování občanských ctností raději než na dělbu práce za účelem vyššího zisku. Skotská tradice velmi rychle získala převahu¹⁹ a její přístup se stal dominantním.

5.3.2 – Eros, philia a společné dobro

Koncepce společného dobra je vlastní jak smluvnímu vztahu (eros) tak vzájemnosti. V případě kontraktu je společné dobro nezamýšleným výsledkem jednotlivých individualistických akcí, plně v souladu se slavným Smithovým výrokem: „*Není to laskavostí řezníka, sládky nebo pekaře, že se dočkáme svého oběda, ale díky jejich vlastnímu zájmu. Obracíme se nikoli k jejich humanitě, ale k jejich sebelásce a nikdy jim nevyprávíme o našich vlastních potřebách, ale o jejich výhodách*“²⁰. Ekonomičtí aktéři se kontraktů zúčastňují hnáni

¹⁸ Skrze přátelství na pracovišti a vzájemnou ochotu pracovat nad rámec povinností za účelem vyšší efektivity a lepší spolupráce.

¹⁹ Nabízela finanční převahu a tím strategickou výhodu.

²⁰ Smith, A.: "Bohatství národů", Liberální institut, Praha 2002

sebezájmem. Společné dobro není jejich cílem, pouze „vedlejším produktem“ sledování vlastního zájmu²¹ po bohatství. Smith upozorňoval na skutečnost, že peníze samotné neimplikují více štěstí. Poukázal na fyzické limity ve spotřebě (známé antické rčení: Oči jsou větší než žaludek) a zdánlivý obrat na konci života, kdy majetný člověk je terčem závidy a navíc správa rozsáhlého majetku je velmi náročná a žádné další uspokojení mu již nepřináší.

Přátelská láska oproti tomu může vyústit v lidskou vzájemnost. Bruni (2008) píše, že kontextu společného dobra jsou podstatné „oázy“, které fungují a vznikly právě na principu lidské vzájemnosti. Potom si členové takových oáz (ostrůvků) osvojí pozitivní návyky, jako vzájemnou důvěru a ochotu pomoci, které na základě pozitivní zkušenosti s nimi šíří i mimo tyto oázy. Bruni shrnuje postup šíření výrazem „bridging social capital“. Vztahy vybudované v rámci „oázy“ se stávají součástí společenské sítě norem, tedy svazujícím sociálním kapitálem. Philia pak má tendenci se uzavírat a vyloučit neparticipující jedince²².

Současná společnost podle Brunihovo podléhá dichotomii, na jedné straně ekonomický svět, kde kontrakt a v lepším případě přátelství bohatě stačí a na druhé straně soukromý život, kde je místo pro lásku ve své skutečné podobě. Upozorňuje však, že společnost, která ztratila kontakt s agape ve veřejné sféře jej brzy ztratí i v té soukromé. To díky skutečnosti, že v globalizované společnosti hranice mezi soukromým a veřejným neustále postupem času ztrácí svůj význam. Považuje ztrátu agape v dnešní společnosti za možný důvod proč, ačkoliv je bohatá, tak je zároveň nesmírně ochuzená a bezútěšná. Ztrátou agape tedy odůvodňuje existenci Easterlinova paradoxu.

Bruni dále popisuje současnou společnost jako společnost žijící ve stínu dvou monolitů. Monolitu smlouvy a monolitu philie. Za největší risk západní kultury (a také Japonska) považuje myšlenku principu smlouvy jako univerzálního stavebního kamene. S jehož pomocí bychom regulovali a strukturovali veškerý občanský a ekonomický život. V takovém světě není místo pro důstojnost, lidskost a pevné sociální vazby. Takto vybudovaná společnost stojící na sebezájmu neposkytuje prostor pro nic jiného než opět pro sebezájem. Stejnou logikou je možné odsoudit i monolit philie. Komunitarismus, ke kterému vede, může vyústit k nahrazení komunity gigantickým JÁ. Splynutí jednotlivců v celek vede k jedinému: individualistická motivace jedince je pouze nahrazena individualistickou motivací skupiny jako celku.

²¹ Bruni (2008) za hlavní motivaci také považuje dosažení štěstí. Upozorňuje ale na skutečnost, že štěstí v tomto případě stojí na myšlence, že bohatí jsou šťastnější. Mít víc znamená automaticky být šťastný. To je v rozporu s názory Smithe, samotného zakladatele této tradice.

²² Bruni používá v kontextu přátelské lásky termín non-friends. Nenalezl jsem bohužel adekvátní překlad

5.4 - Agape

Agapická láska, láska ve své originální podobě, která reprezentuje vznešený ideál lidství, bohužel v současné ekonomii nemá žádný ekvivalent. Bruni (2008) poukazuje, že byla přesunuta do privátní sféry. Dnes je upřímná a ničím nepodmíněná láska praktikována pouze v rámci rodiny nebo v hlubokých duchovních či důvěrných vztazích.

Absenci agape v ekonomii Bruni obecně vidí ve dvou nedostatcích. Prvním je absence blízkosti v současné ekonomii, kterou dobře popisuje Zamagni (2005) jako non-tuismus a autistické²³ chování současného ekonomického agenta. Druhým nedostatkem je právě absence reciprocit v ekonomii. Agapickou lásku můžeme totiž také definovat jako nepodmíněnou reciprocitu.

Právě tato myšlenka je klíčová. Pokud tedy ideál lidství, agapická láska, je spojena s nepodmíněnou reciprocitou, potom je i reciproční jednání vlastní každému člověku. Tím je nastíněna ochota stát se součástí recipročního řetězce. Tato ochota se hromadí v rámci rodiny, nebo ve výše zmíněných hlubokých vztazích, ve kterých je praktikována agapická láska.

5.5 – Reciprocita – agape + zvyk

Zásadní pro reciprocitu je motivace a zvykové jednání. Nejvyšší motivací je bezesporu touha po dosažení štěstí. Z Aristotelova motivačního paradoxu vyplývá, pokud člověk má sám být šťastný, potom se musí výhradně starat o štěstí druhých, nikoliv o své vlastní. V Aristotelově pojetí je takový člověk ctnostný, čili virtuos. Právě ctnostné chování ve prospěch ostatních, bez ohledu na své vlastní, umožní přechod od snahy o dosažení štěstí k agapické formě lásky. Agape, plně v souladu s Aristotelovou představou eudamonie, je cestou ke skutečnému štěstí. Člověk je tedy motivován, aby jednal v zájmu nikoliv sebe sama, ale hlavně ostatních. Získá tak pro-sociální motivaci, kterou ale také pozoruje u svého okolí a také ji od něj přebírá.

V jeho pozitivních mezilidských vztazích potom vzniká velké množství nepodmíněné reciprocit právě na základě agape (Bruni 2008) a tu je potom schopen a ochoten dále šířit i mimo stávající vazby a zapojit se tak do reciprocit v mnohem širším měřítku. Klíčový je zvyk, na základě kterého si člověk je schopen jakoukoliv pro-sociální motivaci autentizovat, přijmout jako společenskou normu a takovouto normu poté opět předat dál. Tím automaticky dochází

²³ viz kapitola 4.2

k dalšímu generování nepodmíněné reciprocity a ochoty lidí se reciprocity aktivně účastnit. S rostoucím počtem lidí ochotných recipročního jednání v něj také vzrůstá důvěra jednotlivců. Důvěra v ochotu a schopnost dalšího recipročního jednání je stěžejní. Snižuje se šance na přerušení pomyslného řetězce a tím i pravděpodobnost vzniklé ztráty. S rostoucí důvěrou opět roste počet ochotných se jí účastnit, neboť se snižuje šance, že jejich úsilí bude zbytečné.

Důvěra je klíčová nejen pro reciprocitu, ale i pro ekonomiku jako celek. Výrazně snižuje náklady ostražitosti, transakční náklady a zabezpečuje plynulý chod ekonomiky. Ekonomika, ve které je přítomna důvěra, je mnohem výkonnější, než ta ve které chybí.

Reciprocita obsahuje i zpětnou vazbu. Jedinec, který je netečný vůči jakémukoliv recipročnímu chování, bude vyloučen z pomyslného řetězce, aby se zabránilo jeho „přetržení“.

Původ reciprocity je v mezilidských vztazích, představuje lidskou vzájemnost a ochotu se na ní podílet. Na základě textu Luigina Bruniho jsem nastínil jeho přístup k reciprocitě, jako k logickému vyústění pozitivního vztahu jedince k okolí a ochoty stát se jeho přímou a nedílnou součástí. Také jsem poukázal na analogii mezi erosem, philii a agape k současné ekonomii a možná logická vyústění ignorování nebo preferování některé z nich. Pokud shrnu části tři až pět, tak v nich je možné najít ucelený pohled na reciprocitu jako takovou. Ve třetí části je rozebrána motivace, v páté ochota se reciprocity účastnit a ve čtvrté pak princip fungování a šíření recipročního řetězce.

ČÁST 6 – Praktické možnosti uchopení reciprocity

Reciprocita charakterizuje sociální povahu člověka v mezilidských vztazích, které jsou pro člověka zásadní. Vzhledem k důležitosti reciprocity je potřeba ji korektně uchopit a koncepčně zahrnout do stávající teorie. Pokusím se proto stručně představit dva možné praktické přístupy, jak lze k reciprocitě přistupovat.

Prvním z nich je Agent-based computational economics (ACE). Reálné ekonomiky v něm vystupují jako komplikované a komplexní dynamické systémy, v nichž se velké množství mikroekonomických agentů opakovaně zapojuje do lokálních interakcí, tím dávají vzniknout komplexním zákonitostem jako nezaměstnanost, míry růstu, distribuce důchodu, tržní instituce a společenské konvence. Tyto komplexní zákonitosti poté opět zpětně působí

jako významný determinant lokálních interakcí. Výsledkem je složitý systém, ve kterém je skrze vzájemnou zpětnou vazbu propojeno mikroekonomické chování, interakční vzorce a komplexní zákonitosti.

Tento přístup je výsledkem výrazného rozšíření možností dostupného analytického a výpočetního aparátu. Je totiž založen na zpracování obrovského počtu jednotlivých operací, specifických pro každého agenta a libovolnou skupinu agentů. Díky tomu ACE představuje způsob, jak se vyrovnat s aspekty komplikovaného skutečného světa jako informační asymetrie, nedokonalá soutěž, strategické interakce, kolektivní učení a možnost existence multiequilibria.

Určujícím rysem ACE a příslušných modelů je jejich ukotvení v interakcích mezi agenty. Modely ACE jsou schopny zahrnout rozdílné ekonomické, sociální, biologické a fyzické specifikace jednotlivých agentů. Chápeme-li reciprocitu jako sérii nezávislých jednosměrných transferů, potom ACE nabízí způsob, jak tyto transfery v čase pozorovat a měřit jejich dopad. Stav modelovaného systému je pak dán v každém čase interními daty a způsobem jednání agentů, kteří v daném čase tvoří tento systém.

Druhý způsob vychází převážně z italské školy²⁴. Jedná se o koncept „Ekonomie společnosti“. Příslušná ekonomika k tomuto společenství je založená na principu reciprocity a hlavní motivací jsou relational goods. Ty je ovšem těžké maximalizovat, proto základním principem ekonomie společnosti je tyto goods nepoškozovat ani uvnitř, ani navenek. Produkce a směna jakýchkoliv statků je tedy podmíněna relational goods a základ hospodaření tvoří vzájemnost. Oproti klasickému pojetí, tato ekonomika obsahuje několik podstatných výjimek. Za všechny zmíním neexistenci pozičních statků. Ekonomická aktivita zde totiž funguje na principu slušnosti a vzájemnosti, jako taková je plně transparentní. Zaujímat záměrně, pomocí specifických statků, určitou roli uvnitř, mezi členy nebo navenek- vůči kultuře konzumní společnosti je v dokonale transparentním prostředí nemožné. Zařadit jedince v takovém prostředí lze okamžitě na základě dostupných informací.

Podnik „ekonomie společnosti“ není neziskovou organizací ani charitou; má-li přežít i ekonomicky - na trhu, musí mít uspokojivé cash flow, nesmí se dostat do režimu bankrotu. Produkce statků je zde tím, co je členům společnosti „přidáno“, když rozvíjejí své vzájemné

²⁴ Například Zamagni a Bruni 2007 - Civil Economy: Efficiency, Equity, Public Happiness (Frontiers of Business Ethics)

vztahy (Mlčoch 2005, str.19-20). Existence takových společenství zní jako utopie. Nicméně i v praxi se můžeme setkat s pokusy, jak prakticky uvést do světa komunity pracující na tomto principu. Za všechny bych upozornil na hnutí Focolare²⁵, které již existuje téměř 20 let.

Příklady ukázaly možnost teoretického uchopení i praktickou aplikaci reciprocitu v ekonomické teorii. ACE díky výkonné výpočetní technice a pokročilému analytickému aparátu umožňuje matematické modelování daného problému a následné odvození a zhodnocení celého recipročního řetězce. Ekonomie společenství s dostupným výsledky (Focolare) představují zase praktickou aplikaci reciprocitu v ekonomické realitě. Existuje tedy možnost jak analytického, tak praktického uchopení. Reciprocita tedy má ekonomii skutečně co nabídnout.

Závěr

Během posledních několika desetiletí přišlo mnoho vědců z různých oborů (zejména psychologů, sociologů a ekonomů) s problémy, jež klasická ekonomie nedokáže logicky zdůvodnit. Často se s nimi v běžném životě setkáváme a nelze je tedy jednoduše označit za okrajové „disturbance“ v jinak dokonalém modelu chování a jednoduše je přehlížet. Je třeba jim věnovat pozornost, studovat jejich příčiny, hlavně nalézt jejich smysl a pochopit je. Nejvýrazněji na ekonomickou obec zapůsobil Easterlinův paradox, který upozornil na skutečnost, že růst bohatství není automaticky doprovázen růstem štěstí.

V této práci jsem poukázal na skutečnost, že štěstí je obecně uznávanou motivací lidského jednání a jeho podstata neleží v neomezeném bohatství, ale ve vztazích mezi lidmi. Ekonomie hlavního proudu přehlíží sociální povahu člověka a svět vidí z pohledu ontologického individualismu a sebezájmu. Pokusil jsem se proto představit alternativní přístup, ve kterém mezilidské vztahy hrají podstatnou roli a jejich vliv na jedince i celou společnost je zásadní. K uchopení mezilidských vztahů nejvíce přispěl S. Zamagni(2005) jejich propojením s reciprocitou a fenoménem altruismu, kterým každý reciproční proces začíná. Právě tato zajímavá pomyslná spojnice poté umožnila navázat práci Bruniho(2008). Ten popisuje reciprocitu pomocí analogie k lásce, nejvyšší lidské vlastnosti. Poskytuje tím odpověď, co je motivací se recipročního jednání účastnit, dále jej šířit, nebo popřípadě nové řetězce zakládat.

²⁵

<http://focolare.cz>

Největším přínosem reciprocity pro ekonomii je její skloubení zvykového a prosociálního jednání. Pomyslné řetězce mají počátek v daru a dokud bude přetrvávat ochota se jich účastnit, budou nepřetržitě pokračovat dál. Reciprocita má tedy „nekonečný“ počet kol. Význam nekonečně se opakujících jednotlivých akcí pro ekonomii je zásadní. Zabraňuje vytrhávání kol z kontextu a poukazuje na dlouhodobé důsledky jakéhokoliv jednání. V této souvislosti stojí jistě za zmínku privatizace České republiky na počátku devadesátých let. V té právě došlo k vytržení jednotlivých kol z kontextu a místo snahy pokračovat následně v chodu privatizované společnosti zvítězila jednokolová honba za co možná nejvyšším ziskem z příslušné transakce, bez ohledu na následné fungování daného subjektu. Ve výsledku to znamenalo výrazné obohacení malé skupiny přímých účastníků privatizace na úkor existence mnoha společností, které bezprostředně ovlivňovali významnou část populace a makroekonomické determinanty jako například nezaměstnanost.

V nekonečném řetězci z takového chování plynou závažné důsledky, ale v jednokolových hrách pro ně není prostor. Reciprocita, díky nekonečnému počtu kol v jejichž průběhu jakákoliv akce zanechá významnou stopu, zabraňuje právě onomu vytrhávání kol z kontextu. Reciprocita obsahuje zpětnou vazbu a kohokoliv, kdo by ji narušoval, z účasti na ni vyloučí. Reciprocita je klíčovým faktorem společenského života, stejným způsobem lze její zákonitosti spatřit i v důvěře, sociální politice, nebo například v politice nezaměstnanosti...

Absence reciprocity a mezilidských vztahů jsou zásadními nedostatky stávajícího dominantního ekonomického přístupu, přestože pro chod a fungování společnosti jsou nezbytné. Proto je tedy jen otázkou času, kdy jim bude přiznáno náležité postavení v ekonomické teorii.

Použitá literatura:

1. Akerlof G. a Kranton R. (2000) - Economies and identity, *Quarterly Journal of Economics* 65 (715-753)
2. Andreoni J. (1990) - impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving, *Economic journal*
3. Aristoteles - *Etika Níkomachova* Praha: Rezek (1996) ISBN 8090179673
4. Axelrod R. (1983) - *The Evolution of co-operation*. New York: Basic Books
5. Becker G. (1974) - A Theory of Social Interactions. *Journal of Political Economy*. December 1974, vol. 82, s. 1063 - 1093, ISSN 1558-0970
6. Bowles S. (1998) - Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions, *journal of Economic Literature* 36, 75-111
7. Bruni (2008) *COMMON GOOD AND ECONOMICS: Toward an agapic economy*
8. Easterlin R. (1974) - Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical
9. Evidence, in David, P., Rreder, M. (Eds.). *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramowitz*. New York: Academic Press, 1974. ISBN 978-0122050503.
10. Ellison G.(1993) - Learning, local interaction and coordination, *Economertica* 61 (1047-71) (v Zamagni S. (2005) - *Happiness and Individualism: A Very Difficult Union*)
11. Etzioni A. (1986) - Duty: The Forgotten Viture. *The Bureaucrat*, Vol. 15 (v Zamagni S. (2005) - *Happiness and Individualism: A Very Difficult Union*)
12. Falk A. a Fischbacher U. (2001) - A theory of reciprocity, CEPR 3014 (v Zamagni S. (2005) - *Happiness and Individualism: A Very Difficult Union*)
13. Frank R.H. (1988) *Passions within Reasons: the strategic role of emotions*, New York, W.W. Norton. (V Zamagni S. (2005) - *Happiness and Individualism: A Very Difficult Union*)
14. Gui B. (2002) - Piú che scambi, incontri. *La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali* in Sacco and Zamagni (v Zamagni S. (2005) - *Happiness and Individualism: A Very Difficult Union*)
15. Hlaváček, J. (1999) - *Mikroekonomie souná ležitosti se společenství m*, Karolinum, Praha

16. Khalil E. (2001) - Adam Smith and Three Theories of Altruism. Louvain Economic Review. Vol. 67, s. 421 - 435, ISSN 1782-1495
17. Kolm S. (1994) - The theory of reciprocity and the choice of economic systems
Investigaciones economicas
18. Lavoie, M. (1992) - Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England,
19. Macy M. (1996) - Natural selection and social leasing in prisoner's dilemma. (v Zamagni S. (2005) - Happiness and Individualism: A Very Difficult Union)
20. Margolis H. (1982) - Selfishness, Altruism and Rationality: a theory of social choice, Cambridge, CUP.
21. Maslow, A. H. (1943) - A Theory of Human Motivation, Psychological review 50, , str. 370 - 396
22. Mlčoch L. (2005) - Ekonomie štěstí: proč méně může být více. [Working Paper No. 94]. IES WP 2005
23. Morris D. (1971) - Nahá opice. Mladá Fronta, Praha
24. Morris S.(1997) - Interaction games: a unified analysis of incomplete informatik, local interaction and random matching. University of pensylvania (v Zamagni S. (2005) - Happiness and Individualism: A Very Difficult Union)
25. Nagel T. (1970) - The Possibility of Altruism, Princeton, Princeton University Press
26. Nussbaum M (2005) - Mill between Aristotle and Bentham. In Bruni L., Porta P. (Eds.). Economics & Happiness - Framing the Analysis. New York: Oxford University Press. 2005, s. 170 - 183. ISBN 978-0-19-928628-7
27. Putman R. (2000) - Bowling alone: the collapse and revival of American Community
New York, Simon a Schuster
28. Rak O. (2009) - Bakalářská práce – Altruismus jako ekonomická motivace
29. Ridley M. (2010) - Původ ctnosti, nakl. Portál
30. Simon (1990) - A mechanism for social selection and successful altruism. Science, 250, 1665-1668 (V Zamagni S. (2005) - Happiness and Individualism: A Very Difficult Union)
31. Smith, A: "Bohatství národů", Liberální institut, Praha 2002
32. Smith, V. (1998) - The two faces of Adam Smith", Southern Economic Journal vol. 65
33. Štika P. (2006) – Rigorózní práce – Alternativní ekonomický přístup k fenoménu altruismu

34. Štika P. (2008) - Možnosti analytického uchopení reciprocity v sociálních interakcích
IES Working Paper: 13/2008
35. Štika P. (2009) – Ekonomie a štěstí, POLEKO
36. Zamagni S. (1995) - (Ed.) The Economics of Altruism. Aldershot: Edward Elgar
Publishing. ISBN 978-1852789534
37. Zamagni S. (2005) - Happiness and Individualism: A Very Difficult Union
38. Zamagni a Bruni (2007) – Civil Economy Efficiency Happiness Frontiers

Internetové zdroje:

<http://www.oecd.org/dataoecd/16/39/38331839.pdf>

<http://www.wikipedia.org>

<http://slovník-cizich-slov.abz.cz>

Teze bakalářské práce

Termín bakalářské zkoušky:

Autor bakalářské práce:

Jakub Zdeněk

Vedoucí bakalářské práce:

PhDr. Pavel Štika

Téma: Altruismus v ekonomii

Cíl práce: Cílem práce je popsat fenomén altruismu z hlediska psychologické motivace a zapojit ho do kontextu ekonomické teorie. Dále vytvořit stručný přehled několika doposud publikovaných významných pokusů o jeho vysvětlení a poukázat na jejich nedostatky, poté nabídnout alternativní přístup podaný Stefanem Zamagnim na principu „relational goods“ a reciprocity jako skryté motivace jednání ekonomických aktérů. Dále se pokusím nastínit východisko vzešlé z předchozích myšlenek pro alternativní pojetí motivace jednání opět v kontextu „relational goods“.

V práci bude hledána odpověď na následující otázky:

Co je to altruismus a jak významný je to jev?

Jsou stávající přístupy k altruismu vycházející z klasické teorie postačující k jeho vysvětlení?

Existuje jiná alternativa k popisu tohoto fenoménu?

Je skutečně jedinou motivací ekonomických aktérů sebezájem?

Pokud existuje i jiná motivace je dostatečně významná i pro jiné oblasti ekonomie?

Existuje vztah mezi chováním jednotlivce a celé společnosti?

Je možné výše zmíněný vztah a motivaci koncepčně zahrnout?

Osnova:

1. Úvod do problematiky
2. Stávající pojetí altruismu, rozšířená užitková funkce
3. Nedostatky klasických teorií
4. Přístup k altruismu Stefana Zamagniho
5. Alternativní motivace ekonomického chování
6. Koncepční zahrnutí neegoistické motivace
7. Závěrečné shrnutí a zhodnocení obsahu práce

Literatura:

Zamagni, S. The Economics of Altruism, The International Library of Critical Writings in Economics 1995

Zamagni, S. 2005. Happiness and Individualism: A Very Difficult Union. In Bruni, L., Porta, P. (Eds.). Economics & Happiness - Framing the Analysis. New York: Oxford University Press. 2005, s. 303 - 335. ISBN 978-0-19-928628-7

Mlčoch, L. 2005. Ekonomie štěstí: proč méně může být více. [Working Paper No. 94]. IES WP 2005. <http://ies.fsv.cuni.cz/sci/publication/show/id/1868/lang/cs>.

Štika, P. Economics and happiness -an overview. Politická ekonomie, 2009, vol. 2009, issue 2, pages 250-262

V Praze dne

Podpis vedoucího diplomové práce

Podpis autora: