

**Univerzita Karlova v Praze**  
**Fakulta sociálních věd**

**Institut ekonomických studií**

**Bakalářská práce**

**2009**

**Ondřej Rak**

**Univerzita Karlova v Praze**  
**Fakulta sociálních věd**

Institut ekonomických studií

**BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

**„Altruismus jako ekonomická motivace“**

**Vypracoval:** Ondřej Rak

**Vedoucí:** Prof. Ing. Lubomír Mlčoch, CSc.

**Akademický rok:** 2008/2009

## **Bibliografický záznam**

Rak, Ondřej. *Altruismus jako ekonomická motivace*. Praha: Karlova univerzita, Fakulta sociálních věd, Institut ekonomických studií, 2009. 49 s. Vedoucí bakalářské práce Prof. Ing. Lubomír Mlčoch, CSc.

## **Anotace**

Bakalářská práce „Altruismus jako ekonomická motivace“ pojednává o altruismu a etice v ekonomii. Uvádí několik argumentů pro myšlení etiky v ekonomii, popisuje altruistické preference a načrtává ekonomický smysl altruismu. Též se zabývá některými problémy při srovnání s neoklasickým paradigmatem a ukazuje na obtíže při pokusech o koncepční pojetí altruismu.

## **Annotation**

Bachelor thesis „Altruism as an economic motivation“ deals with altruism and ethic in economy. It gives some arguments, why to think ethic in economy, it describes altruistic preferences and it drafts out an economic reason of altruism. It also deals with some problems stemming from comparison with neoclassical paradigm and it shows the difficulties of attempts at mathematical draft of altruism.

## **Klíčová slova**

altruismus, etika, sebezájem, užitek, vězňovo dilema, společenství, sounáležitost, neoklasické paradigma

## **Keywords**

altruism, ethic, self-interest, utility, prisoners dilemma, society, solidarity, fellowship, neoclassical paradigm

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že jsem předkládanou práci zpracoval samostatně a použil jen uvedené prameny a literaturu.

V Praze dne

Ondřej Rak

## **Poděkování**

Mé poděkování patří Prof. Ing. Lubomíru Mlčochovi CSc. za pomoc při psaní této práce a především za trpělivost a cenné připomínky.

# Obsah

Úvod.....	7
1 Ekonomie a etika.....	9
1.1 Pozitivní věda .....	9
1.2 Dva zdroje ekonomie .....	11
1.3 Příklady jednání mimo vlastní zájem .....	13
2 Altruismus, důvěra a problémy sebezájmu .....	16
2.1 Je pojem sebezájmu univerzální? .....	16
2.2 Tvrdý a měkký altruismus .....	17
2.3 Altruismus a věžňovo dilema .....	18
2.4 Důvěra .....	23
3 Preference v altruismu.....	25
3.1 Vměšující se altruista, preferenční altruista .....	25
3.2 Kalkulující, reciproční, Kantův altruista .....	26
3.2.1 Kalkulující altruista .....	26
3.2.2 Reciproční altruista .....	28
3.2.3 Kantův a superkantův altruista .....	28
3.3 Společnost altruistů.....	29
3.3.1 Kalkulující altruisté .....	29
3.3.2 Reciproční altruisté .....	30
3.3.3 Kantovští altruisté .....	31
3.4 Shrnutí .....	31
4 Racionalita a altruismus .....	32
4.1 Definice racionality .....	32
4.2 Vymezení pojmu užitek.....	34
4.3 Rozšířená racionalita .....	36
5 Obecný model altruismu .....	37
5.1 Koncepční pojetí altruismu.....	37
5.2 Příklad dvou hráčů.....	39
5.3 Altruismus pouze na úkor sebezájmu .....	42
6 Sounáležitost se společenstvím .....	44
6.1 Jedinec a společenství.....	44
6.2 Sounáležitost, altruismus a etika .....	45
7 Závěr.....	46
Použitá literatura .....	47

# Úvod

Během psaní této práce se vznáší nad celým světem hrozba zhroucení finančních trhů. Svět zažívá velkou finanční krizi a nikdo nedokáže plně odhadnout, jak hluboko se krize zaryje nejen do světové ekonomiky, ale též do ekonomického myšlení. Namísto prognóz o budoucnosti světových finančních trhů si položíme následující otázku. Kde všude se stala chyba? Podhoubí krize není nikterak překvapující. Cykly hojné likvidity podpořeny monetární politikou, růst zadluženosti, nedostatku regulace, nízká úroková míra a rostoucí spekulativní bublina cen aktiv. Nízká úroková míra stimulovala investice, ekonomika se stávala více produktivní, lidé pozhnaně investovali i do domů. Avšak tyto investice přesahovaly schopnost lidí je splácet. Sociální politika levných úvěrů, která začala už za Clintona, se rozšířila do takové míry, že banky už neposílaly pouze své finanční poradce, ale též i obyčejné prodejce hypoték. Ti byli odměňováni za množství uzavřených hypoték a morální hazard si začal vybírat svoji daň. Prodejci nepátrali potom, jakou mají domy, sloužící jako zástava, cenu. Půjčky byly poskytovány i osobám bez dlouhodobého pracovního kontraktu. Výše jejich hypoték mnohdy převyšovala jejich příjmy, byli však uchláholeni jednoduchým ekonomickým pravidlem. Ceny nemovitostí vždy rostou, nakonec na tom všichni vyděláme. Takovéto půjčky se rychle měnily v nežádoucí nedobytné pohledávky. A tak přišla na řadu finanční alchymie. Jak předělat pochybné pohledávky na takové, které se dají snadno prodat? Společnost Bear Stearns na to šla s důvtipem. Její dva fondy, obsahující takovéto pohledávky, nazvala High Grade Structured Credit Strategies Fund a High Grade Structured Credit Enhanced Leverage Fund. Globalizace poskytuje dostatek jedinců, kteří se dají zneužít. Dalším alchymistickým trikem bylo zamlčení skutečnosti těchto pochybných dluhů. Balíček s pár procenty pochybných dluhů a problémy se ztratí z očí. Tím i ze světa. Avšak mistrovským kouskem finanční alchymie je podpora asymetrických informací. Trend sekuritizace (securization) má kromě rozmělnění rizika i svou druhou, stinnou tvář. Tím je zmíněná asymetrie informací, kde prodávající ví více než kupující. Proto také existují kreditibilní ratingové agentury. Většina lidí nedokáže sesbírat relevantní informace k vlastnímu ohodnocení jejich vkladu do fondů. Jak je možné, že balíčky obsahující tyto pochybné dluhy, dostaly od ratingových agentur ohodnocení AAA? Ztrátu důvěry v jakékoliv ratingové instituce ve světě informační asymetrie lze nazvat zamrzáním trhu. Společnost Lehman Brothers na ztrátu důvěry doplatila. Zde se dostáváme k motivaci pro

tuto práci. Je nemožné, aby jedinec odhadl všechny důsledky svého jednání. Je jaksi vržen spolu s ostatními do proudu dění. Nejedná se o svět rizika, ale převážně o svět nejistoty, ve kterém se jedinec pohybuje. Bez norem, tradice, důvěry, sebe-regulace a schopnosti odpouštět není schopen své jednání plně ovládnout.

Například Italská pošta nabízela ke svým poštovním službám ještě možnost drobného spoření. Spousta lidí této možnosti využila, vždyť tato pošta má silnou tradici a dobré jméno. Nicméně management pošty se zapletl do cenných papírů spojených se špatnými pohledávkami a hodně lidí o své úspory přišlo. Byla nějaká možnost, jak by mohl drobný střadatel své úspory zachránit? Možnost byla určitě v práci managementu, ale ne v možnostech běžného střadatele. Jedinec věří, že management bude spravovat úspory v jeho prospěch a management naopak věří, že pokud se stane nějaké neštěstí bez jejich přičinění, jedinec mu nakonec odpustí a dá druhou šanci. Zde máme jednoduchou provázanost dvou fyzicky oddělených ekonomických subjektů. Ekonomie hlavního proudu obešla tuto provázanost pojmem ekonomické racionality, sebezájmem a předpokladem dokonalé informovanosti. Tento předpoklad dnes naráží na stále více problémů. Ekonomický agent si vybírá možnosti mezi mnoha omezeními a maximalizace vlastního prospěchu může vést k upřednostňování možností na samých hranicích omezení. Toto bilancování na hraně je to tou nejoptimálnější volbou pro ekonomicky racionálního jedince, protože umožňuje navýšení vlastního prospěchu, ale zároveň v sobě může nést silnou neodpovědnost k druhým. Některá omezení mají spíše charakter otevřených množin a jejich překročení může mít fatální důsledky. Proto chování a jednání, které alespoň částečně potlačuje sebe prosazování na úkor druhých, bude tématem této práce. Myslím si, že současná krize ukazuje tento nový ekonomický problém. A s tím i selhání neformálních institucí, které by bránily riskování, v jehož důsledku ztratí nejvíce ti ostatní. V této práci se zaměříme na etiku a altruismus v ekonomii, který může být podkladem pro řešení otázek toho druhu. Důvěra, morálka, etika, sebezájem a ekonomický život jsou natolik propletené pojmy, že cíl této práce je pouze marginální v rozlehlosti tohoto tématu.



# 1 Ekonomie a etika

Ekonomie a etika jsou převážně vnímány jako dvě nezávislé a neslučitelné disciplíny. To především proto, že etika je vědou normativní, zatímco ekonomie je především vědou pozitivní. Normativní věda určuje, jaký svět má být. Pozitivní věda naopak určuje, jaký svět je. Pokud se však nebudeme zabývat etikou, jakožto filosofickou vědou o mravnosti a původu morálního jednání, můžeme obecně pojmut etiku jako soubor kategorických norem, které regulují chování i jednání jedinců. Ekonomii budeme pro tuto práci rozumět společenskovední disciplínu o volbě a rozdělování. Je zde zřejmý průnik. Obě tyto disciplíny se zabývají společenským chováním člověka. V této kapitole uvedeme několik argumentů, proč neoddělovat etiku od ekonomie tak striktně.

## 1.1 Pozitivní věda

Ekonomie hlavního proudu je vědou pozitivní, snaží se vyvarovat všem normativně-etickým postulátům. Normativně-etická tvrzení jsou nejednoznačná, zatímco tvrzení pozitivní vědy je objektivního charakteru. Uvedme příklad. Pokud se budeme chtít dostat k cíli A, k jejímu dosažení jsou možné cesty  $B_1$ ,  $B_2$  a  $B_3$ . Cesta  $B_1$  je optimálnější než cesty  $B_2$  a  $B_3$  ve smyslu např. menší deadweight loss. Takto explicitně vyjádřené kauzální vztahy nezávisí na naší vůli a za daných předpokladů nastanou vždy. Porovnávání je prováděno na co nejvíce objektivní úrovni, například Pareto-optimalita je kritérium pozitivní vědy. Podívejme se na Pareto-optimalitu podrobněji. Stav společnosti se nazývá Pareto optimální tehdy a pouze tehdy, pokud neexistuje zvýšení např. užítku jednoho člověka, aniž by se snížil užitek člověka druhého. Samozřejmě vše myslíme v rámci tržní směny. Pokud jeden druhého okrade, situace je jiná. Musí být tedy splněn například předpoklad nedotknutelného soukromého vlastnictví, abychom následně mohli o Pareto-optimalitě mluvit. Některá nezbytná pravidla jsou legislativního charakteru, jiná jsou charakteru neformálního. Samotný legislativní rámec pravidel k jejich reálnému dodržování nestačí. Pokud chápeme etiku jako soubor kategorických norem, je zřejmé, že náleží do oblasti neformálních pravidel a některé z těchto pravidel můžou být např. nutnou podmínkou pro Pareto-optimalitu. Rozdíl mezi právem a etikou z tohoto pohledu je jen způsob prosazování. Nacházíme se pak stále v pozitivních hodnotových soudech?

Nicméně ekonomie je též vědou empirickou. Abychom mohli etické normy empiricky pozorovat, je třeba jim rozumět. Při zkoumání společenské reality je důležitá její interpretace. Uvažujme následující příklad.<sup>1</sup> V politické sféře mimo ekonomii se rozhodne, že člověk může být předmětem vlastnictví. Mějme tedy otrokáře a otroka, který pracuje v otrokářově továrně. Otrokář poskytuje otrokovi za jeho práci stravu, ubytování a oblečení. Otrokář nemůže z továrny utéci, i když není fyzicky připoután k pásu. Pozitivním tvrzením bez znalosti pravidel této situace je, že otrok provádí práci a dostává za ni naturální odměnu. Žádné viditelné násilí se nekoná. Oba očekávají růst užitku a blahobyt celku roste. Pokud pravidla této situace známe, rozhodně nebudeme mluvit o užitku otroka, podobně jako nemluvíme o užitku stroje. Budeme konstatovat, že užitek může růst při dobrovolné směně a odsoudíme otrokářství, neboť je v tomto případě špatné. Vynesme nikoliv pozitivní, nýbrž normativní soud. Příslušná pravidla společnosti je třeba znát, protože jinak by náš ekonomický popis nebyl nezávislý. Byl by pouze služkou příslušné politiky.

Od založení klasické politické ekonomie učinila ekonomie ohromný posun směrem k exaktnosti. Tak velký posun, že je ekonomie díky svému matematickému a statistickému aparátu vnímána jakožto věda přírodní. Rozlišení mezi přírodní a sociální vědou není založeno pouze na metodologii dané vědecké disciplíny. Rozdíl je ten, že předmět zkoumání přírodní vědy se nemění, ať už naše hypotézy jsou správné či nikoliv. Pokud nějaký vědec vytvoří špatnou prognózu o chování včel, stěží bude předpokládat, že to chování včel nějak ovlivní. Pokud vytvoří fyzik špatnou hypotézu o gravitaci, též nebudeme předpokládat změnu přírodních zákonů. Ovšem v sociálních vědách je situace jiná. Jakákoliv prognóza může mít tu sílu ovlivňovat budoucnost a společenský diskurs. Například se nějaká myšlenka může zalíbit a společnost se jí začne přizpůsobovat. Uveďme zde příklad socialismu. Ekonomie samozřejmě není čistě sociální vědou. Naopak ekonomie bývá převážně chápána jako věda přírodní. Hledá stále zákonitosti s obecnou platností. Ale tento sociální pramen ekonomie by neměl být opomenut.

Propojení racionality a morálních pravidel naráží na jeden houževnatý problém. Pokud cíl racionálního zaměření požaduje porušení morálních norem, je třeba se s tímto vypořádat, nebo hledat ospravedlnění jinde. V pojetí morálky můžeme rozlišit dvě větve jejího chápání. Prvním pojetím je pojetí teleologické, kde morální ctnosti obdrží svůj

---

<sup>1</sup> Lipka, D.: "Acta oeconomica Pragensis - Etika a ekonomie", Vědecký časopis Vysoké školy ekonomické v Praze, 8/2002.

význam až ze svého cíle, ke kterému se vztahují. Toto pojetí je známé od Aristotela. Morální ctnost je tedy odvozena od konečného dobra, ve významu, kterému člověk rozumí. Ekonomie jakožto vědecká disciplína vznikla odtržením od utilitaristické etiky, proto můžeme konstatovat, že paradigma ekonomie hlavního proudu je utilitaristické a tím i teleologické. Druhé pojetí obrací prioritu a táže se po původu. Tedy táže se po tom, co je správné místo toho, co je dobré. Toto pojetí morálky je pojetím deontologickým, a je známe např. od Kanta. Takovéto rozdělení v sobě také ukrývá otázku, zdali je pole racionality dostatečné pro ospravedlnění morálky. Nebudeme se touto otázkou zabývat, ale je zřejmé, že dodržování morálních pravidel mnohdy vyžaduje potlačení vlastního zájmu a tím i potlačení ekonomické racionality. Etické normy jsou převážně myšleny jako normy interpersonální. Proto se zaměříme na výhradní sebezájem, jako na jednu z překážek etiky v ekonomii.

## 1.2 Dva zdroje ekonomie

Ekonomie byla od svého počátku spojena s etickou dimenzí. Už Aristoteles ve své "Nikomachově etice" pojmenoval ekonomii tu z praktických vědních disciplín, která se zabývá bohatstvím. Etymologie slova ekonomie odkazuje na antickou Polis a její ustanovenou dichotomii mezi politickým životem svobodného občana a životem podmíněným, jež byl společensky situován mezi čtyři stěny rodinného domu (Oikos). Ale v Aristotelově teleologické koncepci je ekonomie důležitá právě tím, že dobrý politik musí využít též ekonomickou nauku k směřování k lidskému dobru. Účelem ekonomie nemá být samo bohatství, ale to, k čemu se účelově vztahuje na nejzákladnější úrovni.<sup>2</sup> Tím je dobro. Pokud se někdo zabýval pouze privátní honbou za bezmezným bohatstvím, jeho činnost nebyla nazývána ekonomii, nýbrž chrematistikou. Ekonomie nebyla myšlena bez otázky, jak by měl člověk žít a tudíž nebyla myšlena mimo politickou (etickou) sféru. Její pramen nebyl pouze zvyk a zákon domu, ale též politika. Amartya Sen rozlišil<sup>3</sup> tyto dva zdroje ekonomické vědecké disciplíny na politický<sup>4</sup> a inženýrský. Začátek tradice politického zdroje ekonomie byl už nastíněn. Inženýrský zdroj ekonomie začal nabývat na své významnosti s rostoucím počtem a rostoucí složitostí ekonomických vztahů, tedy s industriální érou.

---

<sup>2</sup> Sen, A.: "Etika a ekonomie", Praha, Vyšehrad 2001

<sup>3</sup> Tamt.

<sup>4</sup> Politika v Aristotelově významu. Rozhodování v pluralitě názorů.

Zůstává zajímavou otázkou, proč inženýrský zdroj natolik zastínil zdroj politický. Bývá v této souvislosti poukazováno na dílo Adama Smithe, jakožto "prvního ekonoma", který vyšlapal cestu pro inženýrský zdroj ekonomie a udělal definitivní tečku za moralistickou scholastikou středověku. Ekonomie tehdy vědecky zakořenila, její předmět byl vymezen. Smithovým velkým ekonomickým přínosem bylo skloubení mikroekonomického chování s makroekonomickým. „*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*“.<sup>5</sup> Stanovená egoistická přirozenost člověka a jeho individuální sledování vlastních zájmů vede k obecnému blahu, které není hrou s nulovým součtem. Tento princip byl později ztotožněn se zákonitostmi trhu obecně. Avšak Adam Smith nebyl pouze "prvním ekonomem", který objevil člověka jakožto egoistu. Byl též filosofem morálního citu. Pokud v své knize Pojednání o původu a podstatě bohatství národů píše o egoistické přirozenosti člověka, ve své knize Teorie mravních citů také říká: „*Jakkoliv člověk může být považován za sobeckého; existují evidentně v jeho povaze určité principy, které ho zainteresovávají na štěstí druhých, a to tak, že nic z toho nemá, kromě potěšení, že vidí jejich štěstí*“.<sup>6</sup> Člověk tak činí formou určité morální sympatie, morálního citu. Adam Smith rozlišoval od sebezájmu ještě rozvážnost (self-interest a prudence). K rozvážnosti patří sebekázeň, obětování se pro druhé či obětování partikulárních individuálních zájmů pro něco většího.<sup>7</sup> Pro Smithe nebyl sebezájem tím jediným, jež motivuje lidské jednání. Naopak se spíše přikláněl k rozvážnosti. Avšak nebyly to ony sympatie k druhým, které umožňují korigovat střety jednotlivců na trhu a vést je k všeobecnému blahu. Ani to nebyla záhadná vlastnost sebezájmu. Pro Smithe to byl vyšší řád, který nepopisuje, pouze jej metaforicky vyjádřil pomocí neviditelné ruky. V této souvislosti bývá zmiňována dvojí tvář Adama Smithe. Jednou mladého filosofa morálního citu, podruhé staršího vyzrálého ekonoma. Rozdíl v názorech je připisován věku a jeho myšlení před „Bohatstvím národů“ je opominuto. Je to ale ona rozpornost, která je tak zajímavá. A není to dvojí tvář Adama Smithe, ale poloviční tvář ekonomie, na kterou svoji rozporností poukazuje. Jeho doba si nežádala reflexe dvou zdrojů ekonomie, vždyť teprve začínala průmyslová revoluce. Adam Smith byl průkopníkem inženýrského přístupu, nikoliv poslední ozvěnou politického zdroje.

---

<sup>5</sup> Smith, A.: "Bohatství národů", Liberální institut, Praha 2002.

<sup>6</sup> Smith, A.: "Teorie mravních citů" Liberální institut, Praha 2005.

<sup>7</sup> Sen, A.: "Etika a ekonomie", Praha, Vyšehrad 2001

Politický zdroj ekonomie byl pro spoustu velikých ekonomů endogenní proměnou, která ovlivňuje ekonomický život. Byli to například John Stuart Mill, Francis Ysidor Edgeworth, Karl Marx a mnozí další. Inženýrský přístup se začal rozvíjet s přicházející industriálním rozvojem. Etický aspekt života býval brán jako daný, čili exogenní a pozornost se zaměřila na technické problémy ekonomie. Průkopníky inženýrského přístupu ekonomie byli například David Ricardo, León Walras, Alfred Marshall a mnozí další. Současný hlavní proud ekonomie je zaměřen na inženýrský zdroj ekonomie. Avšak i v současné době je veden boj o významnost etiky v ekonomii. Ten je spojen například se jmény Amitai Etzioni, Arthur Rich, Amartya Sen.

### 1.3 Příklady jednání mimo vlastní zájem

Je sebezájem opravdu tak silným motivačním prvkem, že všechny ostatní prameny motivace odsune na okraj mezi nějaké disturbance? Nebo naopak je otevřenost pro morální závazky natolik běžná, že bez jejich reflexe není možné dostatečně popsat chování jedinců? Podstatnější otázka je však následující. Je otevřenost k morálním závazkům potřebná k ekonomickému životu? Už samotný popis se může stát normou, která ustanovuje. Hlavní proud ekonomie postuluje, že morální závazky natolik významné nejsou a tím je vyřazuje ze společensko-kulturní hry. Vezměme si příklad úspor.<sup>8</sup> Neokeynesiánský proud ekonomie vysvětluje výši úspor příjmem, úrokovou mírou a přáním uchovat si stejnou životní úroveň ve stáří (Modilianiho model). Určují tyto faktory výši úspor natolik, že můžeme opominout např. přesvědčení střadatele, že nechce být ve stáří závislý na svých dětech. Či že mu zadlužení přijde nedůstojné? Velikost úspor nejspíše určují z takové části, aby mohl být učiněn odhad. Ale samotná motivace začít spořit postavená na výhradním sebezájmu je na první pohled nepřesvědčivá. Velká část stavebních spoření je zakládána rodiči pro jejich děti. Spousta lidí si např. zakládá důchodové spoření, aby nebyla ve stáří finančním břemenem pro rodinu, blízké apod.

Otázky motivace v experimentech typu Prisoners' Dilemma se nezakládají na otázce, jak se jednotliví aktéři snaží prosadit pouze svůj zájem. Ale jsou-li lidé motivováni kooperovat (pomáhat druhým), a tím třeba i prospět sobě. Na toto téma byly napsány

---

<sup>8</sup> Amitai Etzioni: "Morální dimenze ekonomiky", Victoria Publishing, Praha 1995.

stovky prací a provedeno mnoho experimentů.<sup>9</sup> Významná část vybraných pokusných osob kooperovala, aniž by k tomu byli nuceni, nebo aniž by byli za to odměněni. Každému je zřejmé, že sám to nedotáhne tak daleko, jako při spolupráci. Avšak kooperace obnáší riziko. Kooperovat s naprosto neznámými lidmi, jak bylo provedeno v experimentech, vyžaduje důvěru nebo motivaci překračující sebezám. Když nebyla povolena komunikace, využívali hráči prvního kola k vyslání signálu, že chtějí kooperovat. V prvních kolech chuť kooperovat upadá, avšak po určitém množství odehraných kol narůstá frekvence kooperativních voleb. Volbu kooperace zvolilo 60 – 80% hráčů.<sup>10</sup> Mnohdy i za nepříznivých podmínek. Lze namítnout, že výše zmíněné chování může být způsobeno prvotním zmatkem, který přinutí hráče ke kooperaci. Nebo též namítneme, že hráči v opakovaných hrách s konečným horizontem kooperují, pokud věří, že ve hře je nějaký altruista. Sami ale takový být nemusí. James Andreoni<sup>11</sup> provedl následující experiment. Požádal hráče, aby zahráli dvacet oddělených opakovaných her na deset dob typu Prisoners' Dilemma. Aby si hráči nemohli vybudovat reputaci, museli neustále měnit partnery. James Andreoni našel v těchto hrách podstatné důkazy pro tvorbu reputace, ale ta samotná nemohla vysvětlit velikost kooperace. Pro podporu výsledné herní rovnováhy odhadl, že nejméně 20% hráčů muselo být altruisty.

Další experimenty byly provedeny na poli ultimátní (diktátorské) hry.<sup>12</sup> V této hře jeden ze dvou hráčů nabídne určitou částku peněz (obvykle 10 USD). Pokud se poměr druhému hráči nelíbí, odmítne, a oba odejdou s prázdnou. Guth, Schmittberger a Schwarze (1982)<sup>13</sup> provedli experiment a ukázali, že nabídky jsou vytvořeny férově. Druhá strana většinou obnos přijala. Z hlediska neoklasické racionality by i ten nejmenší poměr měl být přijat. Ovšem v experimentech tomu tak nebylo. Druhý hráč se vzdal svého podílu k potrestání nekooperativnosti diktátorského hráče. Není férovost jenom strachem z odmítnutí? Proto byl proveden další experiment, kde rozdělení celého obnosu bylo ponecháno pouze na diktátorovi. I přesto se významná část lidí rozdělila v průměru o 25% celkové částky. Abychom v chování nehledali postraní motivační uličky sebezám, byl experiment proveden také v anonymitě. To snížilo darovací poměr, ale částka byla rozdělena opět v průměru 25% celkové částky.

---

<sup>9</sup> Amitai Etzioni: "Morální dimenze ekonomiky", Victoria Publishing, Praha 1995..

<sup>10</sup> Tamt.

<sup>11</sup> Andreoni, J.: "Altruism in Experiments", Prepared for the New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd Edition, 2007.

<sup>12</sup> Smith, V.: "The two faces of Adam Smith", Southern Economic Journal vol. 65, no. 1, str 2-20, 1998.

<sup>13</sup> Andreoni, J.: "Altruism in Experiments", Prepared for the New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd Edition, 2007.

Takovýchto a podobných experimentů bylo provedeno bezpočet. Jejich výsledky nejsou natolik překvapující, vždyť absolutně čistý sebezám v chování je těžko představitelný. Pouze se vědeckými metodami a měřením snažíme vykázat něco, co se samo těžko vymezuje. Podobně jako ve výše zmíněných příkladech, nejlepším způsobem je vymezení relací k sebezám. Pokud sebezám nedokáže vysvětlit všechno chování, je třeba alespoň mít na paměti, že nemusí být absolutní motivační silou.

## 2 Altruismus, důvěra a problémy sebezájmu

Altruismus. Tento pojem je sémantickým protikladem egoismu. Jedná se o schopnost nezištného obětování vlastního zájmu ve prospěch zájmu druhého (ostatních). Jako etický termín aktu jednání byl poprvé zaveden Augustem Comtem. V této práci bude pojem altruismus motivací k jednání, "opačnou" než je sebezájem.

### 2.1 Je pojem sebezájmu univerzální?

Když se optali Thomase Hobbesa, proč dal almužnu žebrákovi, odpověděl: „Abych se zbavil špatného pocitu, když na něj pohlédnu.“ Byla jeho motivace egoistická či altruistická? Pokud tribunálem, kterému se zodpovídá každý čin, jsem já, všechny mé akce mohou být v takto chápaném sebezájmu vysvětleny. Nakonec se každý čin týká mé osoby a tak pojem sebezájmu může být společným jmenovatelem všeho jednání a chování. Poté je třeba se zaměřit na konkrétní motivační cestičky různých situací, vše myšleno v pojmu sebezájem. V podobném duchu je chápán i sebezájem v ekonomii. Pokud chceme mluvit o altruismu, je třeba se s tímto pojetím nějak vypořádat. To však plně nejde. V této práci se vyrovnáváme s takto pojatým sebezájmem pomocí pojmu paradigmatu. Začneme motivační myšlenkou. Co vše potřebujeme vědět, abychom jednoznačně určili pojem např. statek. Musíme najít určitý soubor atributů společný všem statkům. Avšak pro způsob používání jazyka a pro danou oblast světa, na kterou je tento jazyk používán, nemusí tento soubor existovat. Ačkoliv je například velké množství atributů většině statků společné, nemusí existovat obecný soubor, který je všem statkům společný. Pak se budeme chovat tak, že pokud narazíme na neznámou věc, která nese podobné znaky, pak ji k pojmu statek přizpůsobíme. Jazyk vědy nazveme paradigma.

T. S. Kuhn ve své slavné knize Struktura vědeckých revolucí ukazuje, že věda se dějinami nepohybuje kontinuálně, nýbrž ve skocích. Každá doba má své jedinečné problémy. Věda se je snaží popsat a řešit v rámci určitého paradigmatu. Ale s tím, jak čas postupuje, se objevují nové, aktuální problémy, které věda z daného paradigmatu nedokáže vysvětlit. Problémy se začínají hromadit a žádají si pozornost. Když je jich příliš a svoji naléhavostí nedají klidu, původní paradigma se opustí a vytvoří se nové. Tuto změnu Kuhn nazývá vědeckou revolucí. Velká hospodářská krize, ropné šoky, necht' tomu jsou v ekonomické teorii příkladem.



T. S. Kuhn nepopisuje práci vědců, jakožto sbírání dat na podporu hypotéz. Tímto způsobem se hypotéza nikdy stoprocentně nepotvrdí. Ale jeden protipříklad dokáže celou hypotézu vyvrátit. Proto je prý práce vědců vyvracení protipříkladů. Takto interpretováno se jedná o jaksi silné tvrzení. Ale pokud toto schéma přijmeme trendově, vzniká otázka o síle a aktuálnosti protipříkladu k narušení daného paradigmatu a tím i požadavek kritické reflexe.

Člověk tak nemusí být motivován pouze sebezájmem, je to pouze otázka pojmosloví. A dané paradigma v podstatě určuje, jaké otázky mohou být položeny. Vysvětlit altruismus v neoklasickém paradigmatu je obtížný úkol, jehož obtíž se dále ukazuje v rozdělení altruismu na altruismus tvrdého a měkkého jádra<sup>14</sup>.

## 2.2 Tvrdý a měkký altruismus

Altruismus můžeme rozlišit podle toho, zda altruista očekává nějakou zpětnou odezvu od obdarované osoby, či je jeho altruismus "bez příčiny". Altruista měkkého jádra je rafinovaným egoistou. V jeho chování je přítomen moment "něco za něco". Altruista např. daruje peníze s tím, že očekává v budoucnu zpětnou pomoc. Toto oplácení většinou není hrou s nulovým součtem. Dárce i obdarovaný můžou být oba better-off, v tom spočívá ekonomický smysl altruismu. I přesto je tato "vypočítavost" problematická, jelikož původ této reciprocit může být i směs iracionálních trápení (vína, touha, atd.). Proto otázka po altruistické motivaci přesahuje na půdu psychologie a sociologie.

Altruista tvrdého jádra je altruistou "bez příčiny". To znamená bez příčiny, kterou bychom mohli hledat na poli ekonomické racionality. Většinou je altruismus tvrdého jádra vysvětlován na půdě psychologie pojmy empatie a sympatie. Hledání prvotního impulzu k jednání nás většinou zavede do oblasti morálky a maxim jednání. Důležitý je moment, že takovýto altruista aktivně vychází vstříc ostatním a jeho jednání není podmíněno kalkulací přínosů a ztrát. Ačkoliv toto jednání je velmi vzácné, přece jenom existuje. Rád bych zde zmínil Josefa Hlávku. Otázkou zůstává, kde přesně leží ona hranice mezi tvrdým a měkkým jádrem altruismu? Nejspíše leží tam, kde kalkul není schopen altruistické jednání vysvětlit. Tato hranice není jednoznačná, jelikož

---

<sup>14</sup> Rozdělení na měkký a tvrdý altruismus si vypůjčíme ze studie. Hlaváček, J.: "Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím", Karolinum, Praha 1999.

porovnávání přínosů ztrát mohou být i též třeba nevědomé. Navíc altruismus tvrdého jádra je poznatelný převážně v extrémních situacích, které jsou jevem řídkým. Ekonomie se zabývá především opakovatelnými a každodenními situacemi. Altruismus tvrdého jádra není uvažován.

Zůstává důležitá otázka. Pokud je altruismus tvrdého jádra neobvyklý a poukazuje do sfér morálky, proč se pouze nezabývávat altruismem měkkého jádra, který většinu altruistického chování vysvětlí? Takto může být pojem sebezájmu univerzální. bbbbbbbbbbbObčas se setkáváme s jednáním lidí, které altruismus vykazuje. Uvedme pár příkladů. Lidé darují krev, rodiče občas strádají na úkor dětí, lidé dají přednost kolegiální před výnosnější prací, apod. Motivace těchto jednání může být jak tvrdého, tak měkkého jádra. Altruismus měkkého jádra sdílí deterministický charakter paradigmatu hlavního proudu. Pokud je ale původ motivace nevědomý, může se též jednat o jev stochastický. Toto tvrzení se pohybuje na tenkém ledě, ale přece jenom poté bude i tento měkký altruismus "bez příčiny". Bez příčiny v ekonomické racionalitě, tudíž jednání bude iracionální. Nevědomý motiv však stále může být "racionální", ale ne racionálně reflektovaný. Přesto ho zamítneme jako iracionální. Nebo nevědomou motivaci racionalizujeme ex post. Ty komplikace nás odkazují na půdu psychologie a sociologie. Proto bychom neměli zamítat jednání, které není vysvětlitelné z principu "něco za něco". Místo toho bychom měli pátrat po tom, kde se motivace bere. Tím se dostáváme i na pole zkoumání morálky. Na závěr bych rád zmínil Kanta, který objevil morálku jako zákonitost rozumu. Jednání musí vycházet z povinnosti, nikoliv z náklonnosti. A povinnost je nutnost jednání z úcty k zákonu, zákonu rozumu.

## **2.3 Altruismus a věžňovo dilema**

Je velice důležité a zajímavé pátrat po motivaci altruistického jednání a chování. Při tomto hledání také zkusit objasnit, do jaké míry se lidé skutečně altruisticky chovají. Položme si ale jinou otázku. Má altruismus kromě smyslu etického i smysl ekonomický?

Stephano Zamangi ve svém pojednání o morálce v ekonomii<sup>15</sup> zavedl příklad, který v obecné formě popíšeme. Mějme výplatní matici pro dva hráče, kde jednotlivé výplaty odrážejí užitek hráčů.

	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>A</i>	$(a, w)$	$(b, x)$
<i>B</i>	$(c, y)$	$(d, z)$

$$c > a > d > b$$

$$x > w > z > y$$

*Zdroj [1]*

Tato výplatní matice je scénářem vězňova dilematu (Prisoners' Dilemma). Pokud by se hráči chovali čistě ekonomicky racionálně, jejich výsledek bude sub-optimální, protože se oba rozhodnou pro výplatu  $(d, z)$ , přestože nejlepší volbou je výplata  $(a, w)$ . Oba hráči uvažují následovně. Pokud si druhý hráč vybere, stejně jako já, strategii A, bude pro mne lepší strategie B, protože obdržím větší výplatu. Oba hráči tedy zvolí strategii B, jelikož oba hráči připisují své výplatě 100 % váhu a jsou absolutně lhostejní k výplatě protihráče (spoluhráče?). Představme si nyní hráče altruistu, který nejen že hledí na svoji výplatu, ale též na výplatu druhého, ačkoliv to jeho užitek neovlivní. Takovýto hráč bude motivován nejen svojí výplatou váhou  $(1-\theta)$ , ale také výplatou druhého hráče váhou  $\theta$ . Považujme hráče 1 za tohoto altruistu a vraťme se k výplatní matici. Aby kooperativní strategie byla dominantní pro našeho altruistu i hru<sup>16</sup>, musí být splněna následující podmínka.

$$b(1 - \theta) + x\theta > d(1 - \theta) + z\theta$$

$$\theta > \frac{d - b}{x + d - b - z}$$

Taková podmínka, za které dá hráč přednost strategii A před strategií B. Váhu  $\theta$  můžeme interpretovat jako míru altruismu pro danou hru. Pokud by byl i druhý hráč altruistou

---

<sup>15</sup> Zamagni, S.: "Extenden rationality, Altruism and the Justification of Moral Rules", University of Bologna, Dep. Of Economics No.119, July 1991

<sup>16</sup> Strategie je dominantní, pokud přináší větší užitek než jakákoli jiná strategie, bez ohledu na to, jak se chovají ostatní hráči.

s váhou  $\theta > \frac{d-b}{x+d-b-z}$ , oba by si polepšili. Míra altruismu  $\theta < \frac{d-b}{x+d-b-z}$  nedokáže zajistit kooperaci, avšak dokáže převést hru ze scénáře Prisoners' Dilemma na hru se scénářem Assurance Game. Pojďme si nejdříve ukázat, čím se Assurance Game liší od Prisoners' Dilemma.

Scénář Assurance Game můžeme připodobnit k lovu mamuta.<sup>17</sup> Lovci se vydají na lov. Mohou lovit mamuta, z kterého se všichni dosyta a chutně najedí, nebo mohou lovit drobnou zvěř, která se ovšem množstvím a chutí masa mamutovi nevyrovná. Avšak ulovit mamuta je náročná práce a lovci ji zvládnou pouze tehdy, pokud se vydají na lov mamuta společně, zatímco drobnou zvěř uloví jednoduše každý sám. Lovit mamuty je výhodnější, ale je požadována vzájemná důvěra. Uveďme si příklad této hry na následující výplatní matici pro dva hráče.

	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>A</i>	(10,10)	(-50,0)
<i>B</i>	(0,-50)	(1,1)

*Zdroj [2]*

Hra umožňuje dvě strategie s rovnovážným výsledkem. Oba rovnovážné výsledky jsou Pareto optimální. Je na hráčích, zda upřednostňují jeden rovnovážný výsledek, či upřednostňují výsledek druhý. Jeden rovnovážný výsledek je výplatně dominantní, druhý rizikově dominantní. Proto též název Assurance Game. Obecný tvar úlohy je následující.

	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>A</i>	( <i>a</i> , <i>w</i> )	( <i>b</i> , <i>x</i> )
<i>B</i>	( <i>c</i> , <i>y</i> )	( <i>d</i> , <i>z</i> )

$$a > c \geq d > b$$

$$w > x \geq z > y$$

*Zdroj [3]*

Assurance Game je též definovaná jako taková hra, ve které si první hráč seřadí výplaty následovně.

---

<sup>17</sup> Tato hra je známá též pod názvem Stag hunt.

$$(A, A) > (B, A) > (B, B) > (A, B)$$

Z této podmínky vyjádříme váhu  $\theta$  pro našeho altruistu.

$$a(1 - \theta) + w\theta > c(1 - \theta) + y\theta > d(1 - \theta) + z\theta > b(1 - \theta) + x\theta$$

$$a + \theta(w - a) > c + \theta(y - c) > d + \theta(z - d) > b + \theta(x - b)$$

$$0 > \frac{c - a}{w + c - a - y} > \theta < \frac{d - b}{x + d - b - z} < 1$$

Míra altruismu  $\theta > \frac{d-b}{x+d-b-z}$  dokáže zajistit kooperaci jakožto dominantní strategii. Míra altruismu  $\theta < \frac{c-a}{w+c-a-y}$  neovlivní situaci a hráči pořád zakoušejí věžňovo dilema. Střední míra altruismu  $\frac{c-a}{w+c-a-y} > \theta < \frac{d-b}{x+d-b-z}$  nedokáže zajistit kooperaci, ale převede Prisoners' Dilemma na Assurance Game. Podstatný rozdíl mezi Prisoners' Dilemma a Assurance Game je ten, že v Assurance Game není černé pasažérství (free rider) přitažlivou volbou, je však třeba určitý stupeň důvěry.

Když si hráč není jistý tahem druhého hráče, závisí jeho strategie na volbě druhého hráče. Pokud si je tahem druhého hráče jist, jednoduše jeho tak následuje. Jestliže si jistý není, jak velká by měla být důvěra v kooperaci? Podmínka je taková, že očekávaná výplata ze spolupráce musí převýšit výplatu v případě odmítnutí.

$$\begin{aligned} & a(1 - \theta)p + w\theta p + b(1 - \theta)(1 - p) + x\theta(1 - p) > \\ & > c(1 - \theta)p + y\theta p + d(1 - \theta)(1 - p) + z\theta(1 - p) \\ & p > \frac{d - b + \theta(z + b - d - x)}{a + d - b - c + \theta(w + b + c + z - a - x - d - y)} \end{aligned}$$

Definujme

$$\alpha = z + b - d - x < 0$$

$$\beta = w + c - y - a > 0$$

$$\gamma = d - b > 0$$

$$\delta = a - c < 0$$

Pak musí být pravděpodobnost větší než následující zlomek

$$p > \frac{\gamma + \theta\alpha}{\gamma + \delta + \theta(\alpha + \beta)}$$

S rostoucí mírou altruismu  $\theta$  se zmenšuje čitatel a roste jmenovatel. Čím je větší míra altruismu, tím méně důvěry v kooperaci hráč požaduje.

Tento jednoduchý příklad ukazuje, jak odpoutání se od čistého sebezájmu může vést k překonání problému typu Prisoners' Dilemma. Někdo by mohl namítnout, že takovýmto způsobem rozšířené jednání je stále sebezájmem, i když jinak formálně vyjádřený. Avšak motivační funkce pro porovnávání výplat, skládající se ze součtu vážených užitek (výplat), není funkcí užitek a užitek není jediným impulsem k chování. Tímto se vztah mezi preferencemi a chováním problematizuje a chování už plně preference neodhaluje. Nastíněný problém zůstává nedořešen. Otázka, jestli rozšířená racionalita o altruismus je dostatečná k překonání nastíněných problémů, je stále otevřená.

Překonání vězňova dilema (Prisoners' Dilemma) na zmíněném příkladě záleží na dvou veličinách. Prvním je míra altruismu  $\theta$ , kterou jeden hráč váží užitek hráče druhého (případně hráčů). Druhou proměnnou je pravděpodobnost  $p$ , jež můžeme interpretovat jako důvěru v kooperaci, nebo dokonce jakožto důvěru obecně. Obě tyto proměnné jsou do jisté míry „substituty“ potřebné pro překonání vězňova dilematu. Jejich poměr je různý příklad od příkladu, ale může konstatovat, že čím budou obě veličiny větší, tím se také zvětšuje šance na překonání tohoto problému. Pojdme podrobněji prozkoumat fenomén důvěry.

## 2.4 Důvěra

Altruismus je zařazením druhých do svého vlastního života, nikoliv zaslepené sebeobětování. Proto altruismus neimplikuje 100 % důvěru. Jakákoliv ekonomická transakce je spojena se smlouvou, psanou či nepsanou. Ale i ta nejdokonalejší smlouva je ze své podstaty neúplná, proto jsou smlouvy spojeny s transakčními náklady. Náklady ex ante na vyhotovení smlouvy a náklady ex post spojené s vymahatelností. Pokud se jedná o běžné záležitosti, je neustálé zajišťování smluv spojeno s vysokými náklady. Např. časové náklady mohou růst nade všechny meze. Aby jedinec nezačínal pořád od začátku ve své snaze zajistit si všechny smluvní vztahy, spoléhá na určité společenské stálosti, na určitý neformální institucionální rámec. Významnou institucí je důvěra. Představa ekonomických aktérů, jejichž smluvní slib je pokaždé na 100% splněn, je sice ideální, avšak takovýto předpoklad by byl příliš nerealistický. Důvěra bývá spíše spojena s kalkulací rizika, s očekáváním. Důvěra je interpersonální vztah mezi ekonomickými aktéry, který je spojen s redukcí transakčních nákladů převážně typu ex ante. Ve společnosti se tvoří hladina důvěry a díky jejímu charakteru můžeme mluvit o veřejném statku. Hladinu důvěry můžeme rozlišit<sup>18</sup> na intencionální, skutečnou a na dobrou pověst. Intencionální důvěra předpokládá dobré úmysly druhé strany, skutečná důvěra je důvěra v schopnost druhé strany dostát svým závazkům a dobrá pověst vyznačuje ochotu druhé strany jít i za slíbený rámec. Toto rozdělení pak odráží i velikost nákladů. Hladina důvěry je spíše trhem spotřebovávaná, než tvořena a díky svému charakteru veřejného statku se nevyhneme problému černého pasažérství (free-rider), který hladinu důvěry snižuje. Proto je třeba investovat do morálky, která hladinu důvěry udržuje, nikoliv pouze na individuální úrovni. Důvěra na individuální úrovni je spojena s pojmem reputační kapitál, jedná se o neviditelné aktivum (Kenneth Arrow), do kterého jednotlivci investovat mohou. Avšak významnost reputačního kapitálu závisí na hladině důvěry ve společnosti. Aktér bez reputace, který není trestán, nebo naopak odměněn za své investování či ztrátu, bude k reputaci lhostejný a dá přednost černému pasažérství. Takovýto trest nemusí být peněžitého charakteru, jak píše Prof. Lubomír Mlčoch<sup>19</sup>. Instituce spojené se společenskou hanbou či uznáním mohou být daleko účinnější. Pro náš příklad je podstatné, že hladina důvěry ovlivňuje výše zmíněnou pravděpodobnost p.

---

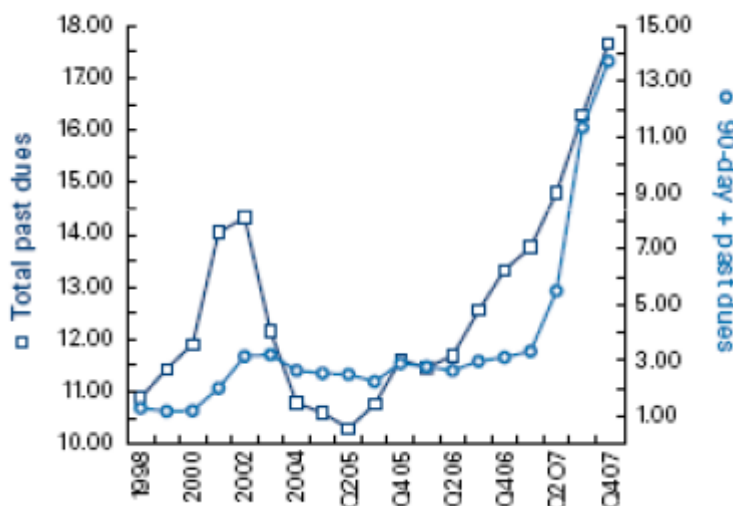
<sup>18</sup> Mlčoch, L.: „Ekonomie důvěry a společného dobra“. Praha, Karolinum 2006

<sup>19</sup> Tamt.

Pokud je dostatečně velká, nemusejí být nároky na altruismus, čili velikost váhy  $w$ , nepřiměřeně veliké.

Uveďme příklad. Současná finanční krize bývá též označována jako krize důvěry. Následující graf představuje míru nesplácení hypoték ve Spojených státech od roku 1998 do roku 2007.

**Graf 1** Vývoj míry nesplácení hypoték



*Zdroj: Teplý, Petr. The global crisis from the central european perspective*

Prudký nárůst nesplácení hypoték byl zřejmý od konce roku 2006, nicméně investiční banky preferovaly větší zisky na úkor rizika. Společnost JP Morgan Chase se jako téměř jediná rozhodla snížit expozici do produktů navázaných na subprime hypotéky. Ostatní banky jako Citibank, Morgan Stanley, Bear Stears atd. svou expozici nesnížily (spíše naopak). Větší úvěrové riziko znamená vyšší rizikovou prémii a tím i vyšší úrokovou míru půjčky. K pojištění těchto rizikových pohledávek se hojně začaly používat swapy (credit default swap), se kterými se dále obchodovalo. Stále rostl počet osob neschopných splatit svůj dluh a banky začaly požadovat vyplacení pojistek. Ručící instituce byly převážně dostatečně kapitálově silné, ale když se veřejnost dozvěděla o jejich ztrátách, mnohé z bank hromadné výběry vkladů neustály. Objem špatných



pohledávek není extrémně veliký, ale je nepřehledně rozptýlen v podobě cenných papírů. To vyvolává strach a nejistotu. Komerční banky nedůvěřují bankám investičním a nechtějí jí poskytnout potřebnou likviditu, nedůvěřují také podnikům, které potřebují úvěr na překlenutí hospodářského útlumu. Slabší členové trhu krachují, což posiluje strach obyvatelstva. I přes pojištění vkladů spousta jedinců vybírá své účty a berou bankám tolik potřebnou likviditu. Trh zamrzá na nedostatku likvidity. To, co začalo jako nezodpovědné chování k dosažení velkých zisků, skončilo krizí likvidity a důvěry. Ačkoliv jednotlivé banky mají velký reputační kapitál, hladina důvěry ve společnosti je nízká.

### 3 Preference v altruismu

Altruista má zájem o blaho druhých. Tento zájem může být různě interpretován. Každý z jednotlivých odstínů altruismu bude mít jiné preference a to povede k odlišnému chování. Následující rozlišení preferencí altruismu v jednotlivých podkapitolách si vypůjčíme z práce Stefana Zamagni<sup>20</sup> a Davida Millera<sup>21</sup> spolu s jednoduchým příkladem dvou dárců a jednoho příjemce, na kterém jdou jednotlivé odstíny ukázány.

#### 3.1 Vměšující se altruista, preferenční altruista

Ještě předtím si zavedeme jiné rozlišení, potřebné v následujících kapitolách. Začneme příkladem. Žebrák požádá osobu o nějaké peníze. Oslovená osoba daruje žebrákovi peníze, avšak chce vidět, že peníze jdou na jídlo a ne na krabicové víno, jelikož je například přesvědčen, že blahobyt osoby je dlouhodobou záležitostí, nikoliv krátkodobou touhou. Takovýto altruista se stará o potřeby druhých, i když osoba v potřebě má zájem řešit situaci jinou cestou. Toto chování je jaksi „vtíravé“, jelikož si bere svobodu rozhodnutí druhé osoby do svých rukou a vměšuje se do preferencí ostatních. Nazvěme ho proto vměšujícím se altruistou (meddlesome altruist). Stále má však zájem o blahobyt druhých, je tedy v našem pojetí altruistou. Druhá interpretace altruismu bude založena na pojmu sympatie a empatie. Je to určitá lidskost, díky které nás potřeba druhých nenechá

---

<sup>20</sup> Zamagni, S.: "Extenden racionality, Altruism and the Justification of Moral Rules", University of Bologna, Dep. Of Economics No.119, July 1991.

<sup>21</sup> Zamagni, S /ed/: "Economics of Altruism", Edward Elgar 1998.

lhostejnými. Pokud požádá žebrák v nozi takovouto osobu o nějaké peníze, obdrží je. Označme takového altruistu jako preferenčního altruistu (preference altruist).

## 3.2 Kalkulující, reciproční, Kantův altruista

Formulujme následující úlohu. Mějme dva stejně majetné altruisty a třetí osobu, která z nějakých důvodů potřebuje jednu jednotku suroviny. Označme altruisty písmeny A, B a osobu v potřebě suroviny označme písmenem C. Altruisté mohou darovat 1,  $\frac{1}{2}$ , 0 jednotek surovin. Rázem se ocitáme na poli teorie her. Takováto úloha má 9 možných výsledků.  $(0, 0)$ ,  $(0, \frac{1}{2})$ ,  $(0, 1)$ ,  $(\frac{1}{2}, 0)$ ,  $(\frac{1}{2}, \frac{1}{2})$ ,  $(\frac{1}{2}, 1)$ ,  $(1, \frac{1}{2})$ ,  $(1, 0)$ ,  $(1, 1)$

Můžeme pominout možnosti  $(1, \frac{1}{2})$ ,  $(\frac{1}{2}, 1)$ ,  $(1, 1)$ , ve kterých obdarovávaná osoba skončí s větším množstvím suroviny, než potřebuje. Dále předpokládejme, že hráč musí dát nejvyšší preference stavu, kde je osoba v potřebě obdarována v plné výši. Pro A to znamená  $(0, 1)$ ,  $(\frac{1}{2}, \frac{1}{2})$ ,  $(1, 0)$ . Zaměříme naši pozornost na 4 následující možnosti.

### 3.2.1 Kalkulující altruista

Nazvěme kalkulujícím (Calculating) altruistou takovou osobu, která chce, aby se dostalo třetí osobě pomoci, ale nejlépe od někoho jiného. V našem případě preferuje  $(0, 1) > (\frac{1}{2}, \frac{1}{2}) > (1, 0)$  a též  $(0, \frac{1}{2}) > (\frac{1}{2}, 0)$ . Jeho rozhodnutí závisí na rozhodnutí ostatních, jelikož samotný dar považuje za ztrátu. Pouze výsledný stav třetí osoby se počítá a tak bude vždy přemítat, kalkulovat s dary ostatních. Nazvat altruistou takto smýšlející osobu může být neobvyklé, ale bezesporu má zájem o blaho osoby C. Je to jenom konečný stav osoby C, který se počítá. Proto se kalkulující altruisté nevyhnou Prisoners' Dilemma nebo hry Game of Chicken. Pojdme na ilustrativním příkladě ukázat, jaký je scénář Game of Chicken.

Mějme dva řidiče, kteří si chtějí dokázat, který z nich je statečnější. Sednou si do svých aut a rozjedou se proti sobě. Pravidla jsou jednoduchá. Kdo dřív uhne, ten je zbabělec. Pokud neuhne ani jeden, srazí se a oba se zraní. Následující tabulka takovouto hru vystihuje.

	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>A</i>	$(-100, -100)$	$(1, -1)$
<i>B</i>	$(-1, 1)$	$(0, 0)$

Zdroj [4]

Hra má dva rovnovážné výstupy a oba jsou Pareto-optimální. Napišme si hru Game of Chicken pro dva hráče v obecném tvaru.

	<i>A</i>	<i>B</i>
<i>A</i>	$(a, w)$	$(b, x)$
<i>B</i>	$(c, y)$	$(d, z)$

$$b > d > c > a$$

$$y > z > x > w$$

Zdroj [4]

Hra kalkulujících altruistů má stejné schéma. Oba hráči chtějí, aby se třetí osobě dostalo pomoci. Sami pomůžou, pokud si budou jistí, že druhý nepřispěje. Jeden preferuje  $(0,1) > (1,0) > (0,0)$  a druhý  $(1,0) > (0,1) > (0,0)$ . Pokud musejí chování druhého odhadovat, hra nemá stabilní výsledek. Pojďme si dále ilustrovat Prisoners' Dilemma. Předpokládejme, že oba altruisté mají pouze  $\frac{1}{2}$  suroviny. Oba preferují  $(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}) > (0,0)$ , ale první hráč preferuje  $(0,0) > (\frac{1}{2}, 0)$  a  $(0, \frac{1}{2}) > (\frac{1}{2}, \frac{1}{2})$ , zatímco druhý přesně naopak  $(0,0) > (0, \frac{1}{2})$  a  $(\frac{1}{2}, 0) > (\frac{1}{2}, \frac{1}{2})$ . Výsledná výplata je  $(0,0)$ , která je suboptimální. S rostoucím počtem hráčů roste pravděpodobnost výskytu Prisoners' Dilemma.

### 3.2.2 Reciproční altruista

Předpokládejme altruistu, který rád přispěje třetí osobě v potřebě, ale pouze za podmínky, že ostatní také přispějí. Chce, aby třetí osoba obdržela pomoc, ale pokud by měl být jediným dárce, podílet se nebude. Nazvěme takového altruistu recipročním (reciprocal) altruistou. Pro reciproční altruisty je optimální volba ta, ve které se množství potřebné suroviny rovnoměrně rozdělí mezi všechny hráče. Tedy na rozdíl od kalkulujícího altruisty preferuje reciproční altruista  $(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}) > (0,1)$ , čili preferuje určitou férovost. Také preferuje  $(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}) > (0,0) > (\frac{1}{2}, 0) > (1,0)$ . Hráč B symetricky opačně  $(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}) > (1,0)$  a  $(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}) > (0,0) > (0, \frac{1}{2}) > (0,1)$ . Jestliže vládne mezi altruisty vzájemná nedůvěra, je výplata  $(0,0)$  možným výsledkem. Pokud B daruje  $1/2$ , A preferuje se recipročně podílet a také přispět  $1/2$ , než nechat B zvýšit svůj dar na 1. Pokud B nepřispěje, A se také nebude chtít podílet. Z logiky věci se nacházíme v Assurance Game. Když si je hráč jistý, že je druhý hráč též reciproční altruista, přispěje  $1/2$  a vše je v pořádku. Pokud si je jistý, že druhý hráč nepřispěje, tak také nepřispěje. V případě, kde si není záměrem druhého hráče jistý, jeho příspěvek bude záviset na odhadu následující pravděpodobnosti.  $p(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}) > (1-p)(\frac{1}{2}, 0)$ . Tato podmínka se dá například zajistit kolektivní smlouvou, důvěrou apod. Na rozdíl od kalkulujících altruistů je možno zajistit optimální obecný prospěch dobrovolnou sebe regulací. Samozřejmě za zjednodušeného předpokladu, že společnost je složena pouze z recipročních altruistů a že každý má stejný počet jednotek surovin, tedy každý přispěje stejným dílem. Věci se zkomplikují, pokud tomu bude jinak.

### 3.2.3 Kantův a superkantův altruista

Posledním druhem altruismu zmíněný v této kapitole bude takový hráč, který se řídí Kantovou etickou maximou.<sup>22</sup> Jedná tak, aby se jeho maxima mohlo stát obecným platným zákonem. Činí takto bez ohledu na chování ostatních. Kantovský altruista preferuje, aby se ostatní chovali jako on, ale nemá to žádný dopad na jeho chování. Bude tedy platit  $(\frac{1}{2}, 0) > (0,0)$ ,  $(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}) > (0,1)$  a  $(\frac{1}{2}, 0) > (1,0)$ . Posilníme-li ještě polední

---

<sup>22</sup> Kantovy „maximy“ odlišují to, co má býti, od toho, co jest. Jednejte tak, aby maxima vaší vůle mohla vždy být současně uplatněna jako princip vytvářející univerzální zákon.

podmínku na  $(1,0) > \left(\frac{1}{2}, 0\right) > (0,0)$ , obdržíme tzv. superkantovského altruistu. Ten nejen obdaruje osobu v potřebě, ale pokud se druhý hráč nepodílí, je schopen podílet se za něj. Samozřejmě pořád preferuje  $\left(\frac{1}{2}, \frac{1}{2}\right) > (0,1)$ .

### 3.3 Společnost altruistů

V jednoduchém modelu dvou hráčů se ztrácí obtíže, kterými bude zatížena společnost složená z altruistů jednoho typu. Pojďme se podívat na jednotlivé případy. Jednoduchý příklad dvou altruistů a jedné osoby v potřebě jedné jednotky suroviny je ilustrativní pro překonání základní vlastnosti sebezájmu. Tím je vztahování potřeby pouze na sebe. Proto také ekonomický smysl altruismu řeší převážně problémy rozdělování a alokace. Suroviny z příkladu předchozí kapitoly mohou být interpretovány jako jakýkoliv statek. Altruisté mohou darovat též svůj čas, úsilí, apod. Jejich altruistické smýšlení může tyto potřeby společnosti efektivněji alokovat – překonávají se problémy teorie her vztažené k čistému sebezájmu.

#### 3.3.1 Kalkulující altruisté

Populace kalkulujících altruistů musí čelit problémům jako Prisoners' Dilemma a Game of Chicken. Hry typu Prisoners' Dilemma vyústí v situaci, ve které nikdo nepřispěje a výsledná dotace bude nulová. Ve hrách typu Game of Chicken je možnost nulové výsledné dotace či možnost neefektivního přezásobení. Tyto problémy teorie her jsou nežádoucí pro každého jednotlivce. Dají se vyřešit vzájemnou dohodou, ve které každý daruje  $X$  za podmínky, že částku darují i ostatní. Tyto smlouvy budou žádány každým altruistou, nikoliv diktovány. Zůstávají však dva důležité zdroje možných problémů. Prvním z nich je problematičnost praktického typu. Nakolik si můžeme být jistí, že ostatní smlouvu podepsali? Může mít nějaká instituce organizující vzájemnou smlouvu dostatečnou důvěryhodnost? Pokud ne, schéma dotací se rozpadne. Druhý zdroj problému je teoretického typu. Uvažujme  $n$  altruistů, každý ochoten darovat částku  $X$  z celkové potřebné částky  $nX$ . V takovém případě je vše v pořádku. Tato situace není běžná. Místo toho předpokládejme velikost populace kalkulujících altruistů  $m > n$  nebo  $s < n$ . V prvním případě je atraktivní volbou černé pasažerství, v druhém případě je

neochota se podílet naprosto zřejmá. Nemá to cenu. I přes všechny problémy propočítávání je instituce vynutitelných dotací přijatelnou volbou. Pro každého kalkulujícího jedince je to nejlevnější a nejschůdnější cesta, jak dosáhnout kýženého výsledku. Černé pasažérství zůstává přitažlivou volbou, ne však za cenu zničení celého systému. Tím je částečně vyřazeno ze hry.

Další komplikací je nehomogenní populace altruistů. Pokud se v populaci objeví několik egoistů, výsledná situace už nebude Pareto optimální. Egoisté si pohorší, pokud nebudou náhodou všichni čistými příjemci dotací. Pokud se populace altruistů liší jen v zaměření altruismu (meddlesome, preference altruist), bude třeba uzavřít další smlouvy, které zajistí spolu s dotací i jejich využití. Tím se věci zase opět o trochu zkomplikují. Vměšující se altruisté se budou rádi podílet, ale pouze na využití podací dle jejich přesvědčení. Zde můžou nastat problémy koordinačního typu. Ve vzájemné smlouvě musí být obsažen i cíl, na který budou dotace vyhrazeny. Pokud cílem dotací budou například oblasti zdravotnictví, školství, bydlení apod., rozkol mezi vměšujícími se a preferenčními altruisty může být zanedbatelný.

### 3.3.2 Reciproční altruisté

U recipročních altruistů hraje hlavní úlohu důvěra. Pokud je nastolena, může být dosaženo optima dobrovolnými prostředky. Bude-li existovat způsob, jak by si mohli jednotlivci ověřit, že se podílejí i ostatní, není třeba, na rozdíl od kalkulujících altruistů, institucí zaručujících vynutitelnost takovýchto smluv. Problém může nastat u prvního kroku. Zakládající člen nejspíše odhadne pravděpodobnost  $p$ , že se každý bude troškou podílet, příliš nízko. Toto může být důvod pro zavedení vynutitelných smluv alespoň pro založení. Jestliže bude systém transparentní, nikdo nebude mít důvod vystoupit. V této společnosti není černé pasažérství přitažlivou volbou. Jedná se spíše o situaci "vše nebo nic". Zamagni

Pokud se v populaci objeví dostatečné množství egoistů nebo kalkulujících altruistů (zde se bude chovat kalkulující altruista stejně jako egoista), celé schéma dobrovolných příspěvků se zborší, jelikož důvěra v jejich příspěvky je nulová. Podobně jako u kalkulujících altruistů, je i zde problém rozdělení potřebné částky  $X$  mezi  $n$  dárců. Žádoucí rozdělení by bylo  $\frac{X}{n}$  na jednotlivce, které je těžko představitelné. Je-li rozdělení

nerovnoměrné, dostáváme se do podobných obtíží, jako při stanovování systému zdanění. Navíc stačí, aby se jeden nespokojenec odmítl podílet, a celý systém se rozpadne. Rozdíl v zaměření altruismu je podobný. Pokud mezi preferenčními altruisty bude jeden vměšující se altruista, může též svým odmítnutím zbořit celý systém. Reciproční altruisté překonají problémy typu teorie her, ale jakákoliv nehomogenita způsobí problémy.

### 3.3.3 Kantovští altruisté

Společnost Kantovských altruistů nebude řešit problémy typu teorie her, pouze problémy koordinace a možnosti přezásobování. To je dáno tím, že jejich altruismus je nepodmíněn. Tato nepodmíněnost je zdrojem většiny komplikací, s kterými se můžou Kantovští altruisté setkat. Převážně se bude jednat o komplikace koordinačního typu. Jejich interakce budou potřebovat vůdce, samotné střetávání nejspíše nedokáže zajistit efektivitu.

## 3.4 Shrnutí

Altruistické preference otevírají prostor možností pro překonání patových problémů, kterými se vyznačují některé typy her (Prisoners' Dilemma, Assurance Game, Game of Chicken). Jednotlivé možnosti mají své podmínky. V případě kalkulujičích a recipročních altruistů je požadován důvěryhodný zdroj informací, který bude informovat o darech ostatních altruistů. V případě Kantovských altruistů, u kterých jsou dary nepodmíněné, vyvstává problémy organizačního typu. Čím více je altruismus nepodmíněn ve vztahu k ostatním, tím je prostor pro překonání větší. Zároveň se tím i zvyšují komplikace koordinačního a formálního typu. Kalkulujičích a reciproční altruisté se budou chovat jako egoisti, pokud nebudou mít zajištěné své požadavky. Jestli je altruismus takto podmíněn, je důležité se zaměřit na požadavky. Pokud budou splněny, může být altruismus podkladem pro vysvětlení existence státu blahobytu, progresivního zdanění apod.

## 4 Racionalita a altruismus

V paradigmatu ekonomie hlavního proudu hraje jednu z hlavních rolí předpoklad ekonomicky racionálního chování. Předpokládá se, že lidské chování lze popsat tímto odhadem, který se v hlavním aspektu neliší od chování skutečného. Je pravda, že běžná zkušenost vyvrací identifikaci pouze racionálního chování se skutečným, avšak je také pravda, že jakékoliv pokusy o popis chování založené na iracionalitě nejspíše povedou ještě k většímu množství chyb. Nicméně problematika racionality má dva aspekty. Zda je možné skutečné lidské chování dostatečně ztotožnit s racionálním, ať už je racionalita definována jakkoliv. Za druhé, jak je tato racionalita vymezena. Budeme se zde zabývat pouze druhou otázkou. Předtím však ještě můžeme zmínit např. reklamu, která by z hlediska předpokladů neměla ovlivnit chování jedince. Maximálně mu přinést větší informovanost, které by stejně nevěřil. I tak dokáže iracionálně působit na ekonomické chování.

### 4.1 Definice racionality

V neoklasické ekonomii je racionalita definována maximalizací vlastního užitku, tedy efektivním následováním svých preferencí, ať už jsou jakékoliv. Popis chování je pouze vysvětlován z pojmu užitek a z preferencí, protože sám pojem maximalizace je přebytečný, má pouze metodický význam. Racionální chování je spojeno s argumentační reflexí. Pokud někdo nějak jedná, tak do výše své reflexe se vždy snaží jednat nejlépe. Nikdo nejedná proti jeho nejlepší volbě. Ekonomická racionalita postuluje, že jedinec pronásleduje užitek. Na této cestě se v jeho jednání odhalují preference. Preference jsou vytrženy z kulturně-společenského rámce, maximalizující jedinec je vyjmut ze světa, osamocen a obdarován dokonalou informovaností a logickým kalkulem. Nejen, že kulturní a společenský rámec výrazně reguluje lidské chování, ale i dokonce samo myšlení je také historicky podmíněné. Nicméně popis jedince jako dokonale kalkulujiícího, egoistického a utilitaristického jedince je vhodný pro matematickou modelaci. Z jednajícího člověka se stává konkávní funkce s extrémem v nejvyšše dosažitelném užitku, z firmy pak konkávní funkce s extrémem v nejvyšše dosažitelném výstupu. Slovy Milтона Friedmana můžeme ale říci, že je zřejmé, jak nereálné jsou tyto předpoklady. Účelem není však popisovat, nýbrž předvídat. Dokud z předpokladů



dospějeme k validním predikcím, není přece důvod předpoklady měnit. Předpoklad naprosté izolace jedince či firmy, redukce na princip maximalizace bez žádných vztahů, je spíše přáním a přináší jen neporozumění o vnitřních vztazích organizace. V reakci na tuto izolovanost vznikla další větev ekonomie. Tou je institucionální ekonomie.

Další obtíží se objevují při přímém ztotožnění racionality s maximalizací. Maximalizace je opravdu nejspíše záležitostí racionality. Ale nemůžeme tvrdit, že jakýkoliv odklon od maximalizace je záležitostí iracionální, jak bývá v mnoha ekonomických studiích implicitně obsaženo. Pokud se vzdáme nějaké možnosti či cesty k dosažení cíle, jednáme tudíž iracionálně? A co více, v takovémto pojetí by bylo oportunistické chování součástí racionality a samotné slovo oportunismus by bylo prázdné, protože v takto pojatém chování není místo pro etické rozlišení. Jakékoliv nepronásledování užitku za možnosti ho pronásledovat by bylo iracionální. Nakonec by se v tomto konceptu dalo říci, že nechovat se oportunisticky je iracionální. Je něco ze zkušenosti pravdivého na tvrzení, že většina lidí maximalizuje svůj zájem. Tvrdit však, že racionalita vždy požaduje maximalizaci vlastního zájmu je poněkud zvláštní.

V pojetí racionality se uplatnil ještě jeden koncept ekonomické racionality. Tím je pojetí racionality jakožto vnitřní konzistence volby. Racionalita je zde vysvětlována na základě nějakého dvoustranného vztahu mezi částmi, povětšinou explicitně vyjádřitelného. Někdy bývá pojetí náročnější a je vyžadována tranzitivita, nebo do konce vyjádřitelnost číselnou funkcí. Je zřejmé, že se konzistence v racionalitě nějak uplatňuje, minimálně sebereflexe musí být zase racionální. Ale sama definice je kruhová. Určení vztahu mezi částmi a toho, zda jsou tyto vztahy konzistentní, je ponecháno opět na racionalitě. Nemůžeme tvrdit, že konzistence je postačující podmínkou racionality. Vezměme si například člověka, který by dělal přesný opak ve svých volbách, než ty, které vedou k věcem, po kterých touží. V ekonomické analýze by jeho chování rozhodně nebylo nazváno racionálním. Navíc konzistence chování je povětšinou záležitostí interpretace a závisí čistě na jednotlivci.

## 4.2 Vymezení pojmu užitek

Základním stavebním kamenem ekonomické racionality je pojem užitečnosti. Ten pochází z utilitaristické etiky. Status zakladatele je připisován Jeremy Benthamovi, zatímco největším morálním filosofem v oblasti utilitaristické etiky byl jeho následovník John Stuart Mill. Jeremy Bentham považoval slast a strast za dva základní principy, které podmiňují jednání člověka a rozum za prostředek k pohybu z pólu strasti do pólu slasti. Z toho odvodil následující pravidlo užitečnosti. Dobro je to, co přináší největší slast co největšímu počtu lidí. Později díky konfliktnosti mezi počtem lidí a velikostí slasti mluví pouze o principu největší slasti. Tím stanovil měřítko hodnocení jevů, tedy měřítkem jevu či chování se stal účel přinášející dobro. Kritériem morálního jednání se stal užitek. Tento koncept bývá často ztotožňován s koncepty hédonistickými. Je zde však rozdíl. Zatímco hédonismus je snaha vyhnout se všem strastem, čili slast je absence strasti, utilitarismus je honba za slastí. Nejednoznačnost pojmu slasti oproti pojmu strasti a nemožnost odhadnout všechny důsledky lidského jednání si vybírá svoji daň na pojmu užitku.

V neoklasickém pojetí se jedná o pojem označující subjektivní pocit uspokojení, převážně ze spotřeby statků. Pokud se jedinec chová racionálně, snaží se tento svůj užitek maximalizovat. *Jako zákazník budete kupovat zboží, protože vám přinese uspokojení nebo užitečnost.*<sup>23</sup> Neboli sledování vlastních tužeb a jejich naplnění vede k užitku, k blahu jedince. Existují tři hlavní varianty užitku, které se stali dominantními na poli ekonomie. Mají společné jedno. Snaží se vysvětlit motivaci jednání člověka pouze ze sebezájmu.

První z nich následuje původní pojem pojetí užitku z dob utilitaristické etiky. Předpokládá, že člověk je účelovým tvorem a jeho účelem je maximalizovat radost ze života. Navázání na utilitaristický pojem je problematické, jelikož pojem užitku byl relační ke strasti. Ekonomický pojem navazující na utilitaristickou etiku tento vztah neodráží a redukuje účel chování na honbu za jedním, subjektivně problematicky vykazatelným užitkem. Pojmy štěstí, radost, prospěch, požitek, spokojenost apod. splývají v jedno nejasné rozlišení na subjektivní rovině.

---

<sup>23</sup> Samuelson P.A., Nordhaus W.D.: *Economie*, nakl. Svoboda, Praha 1991

Druhé pojetí staví na spotřebě jakožto na jediné cestě k uspokojení. Spotřebou se stává jakýkoliv akt vedoucí k požitku. Jedním ze zdrojů požitku ekonomického aktéra může být i spotřeba někoho jiného. Tím měly odpadnout problémy se vztahy k ostatním, například s dary. Dary jsou zde motivovány stále vlastním zájmem. Dárce buďto očekává v budoucnu reciproční dar, lepší status či jistou závaznost. To za předpokladu, že příjemce si jeho vypočítavosti nebude vědom. Tím je však takto vypočítavá osoba závislá na skutečných altruistech. Kdyby žádní altruisté nebyli, vypočítavá osoba by se neměla jak schovat. Skutečný altruismus ale zůstává nevysvětlen. Tento přístup byl ještě více redukován. Funkce užitku dárce nějakým způsobem odráží užitek příjemce daru. Jedinec bude svůj užitek maximalizovat nejen svoji spotřebou, ale též spotřebou jiných, neboť obojí je pořád stejný užitek, který maximalizuje. Pojetí užitku se v tomto případě snaží podchytit opačnou stránku lidského jednání, než je sebezájem. Bohužel obě strany lidského chování se snaží vysvětlit stejným pojmem, proto také nic nevysvětluje a stává se tautologií. Snaha vyhnout se rozlišení může vést k *reductio ad absurdum*. Též se díky nerozlišenosti nevyhneme problému veřejných statků a jejich černého pasažérství. Jedinec se bude chovat neegoisticky do té míry, dokud mezní náklady nepřesáhnou mezní výnosy. Jelikož náklady jednotlivce nezanedbatelně rostou, zatímco celkový výnos z jeho altruistického chování je marginální, bude mít tendenci se nechat pouze vést. Takovéto jednání odpovídá pouze z části neegoistickému chování.

Posledním pojetím je pojetím užitečnosti jakožto abstraktního pojmu, bez přímého vztahu ke spotřebě či požitku. Užitečnost se tak stává společným jmenovatelem všech hodnot, neuchopitelnou jednotkou všeho. Pokud lze vše takto vyjádřit, záleží poté pouze na pořadí preferencí. S takovýmto užitekem lze velmi dobře matematicky pracovat. Bohužel je empiricky nevykazatelný, a tudíž je vědecky prázdný. Těžko budeme měřit, kolik jednotek užitku přinese více druhů zboží v obchodě oproti jednotkám užitku ztracených se zvýšenou kamionovou dopravou na silnicích.

Všechny pojmy užitečnosti jsou nedostatečné z jednoho hlediska. Nenabízejí žádné vysvětlení zdrojů preferencí, na nichž by se rozlišení mohlo založit. Nové pojetí by mělo uznat více, než jediný zdroj hodnocení. Mělo by odpovídat každodenní zkušenosti, kde morální hodnoty hrají významnou roli.

### 4.3 Rozšířená racionalita

Velkým kritikem neoklasické ekonomické racionality je sociální psycholog a sociolog Amitai Etzioni. Ve své knize *Morální dimenze ekonomiky* se podrobně zbývá ekonomickou motivací a ukazuje, že hybnou silou ekonomického chování není pouze výše zmíněná maximalizace užitku, ale též morální závazky. Ba dokonce nastolil otázku, zdali není ještě více podstatných „užitečností“. Např. rodinné, občanské, pracovní závazky apod. Nicméně dochází k závěru, že minimálně dvě na sebe neredukovatelné užitečnosti ekonomické chování regulují. Jsou jimi užitečnost a morálka. Každý jedinec se vztahuje nejen k sobě, ale též ke svému okolí. Vztah k okolí je omezením, v jehož prostoru volí jedinec stabilněji a dle Etzioniho mnohdy i efektivněji. V předchozí kapitole zmíněná racionalita je pouze neúplnou částí v celkové motivaci chování. A. Etzioni nevyvrací koncept homo oeconomicus, pouze tvrdí, že k dostatečnému popisu chování potřebujeme znát ještě druhou motivaci chování - dostání morálním závazkům. Ekonomická racionalita musí být rozšířena, aby popisovala reálné jevy. A čím více lidé přijímají neoklasické paradigma jako návod pro své chování, tím více je schopnost ekonomiky vytrvat omezena.<sup>24</sup> Je třeba chápat racionalitu jako sociálně a kulturně podmíněný proces. Člověk nekrade jen proto, že mu hrozí trest, ale především kvůli kulturnímu rámci, v kterém vyrůstá. A když má požitek z konzumace banánu, na který měl chuť, nemůžeme tento požitek dát pod jednu střechu s dostáním morálního závazku. Požitek a dodržování norem musí být odděleno. Nikoliv vlastní zájem zavrhnout, ale odlišit. Hlavní rozlišení je třeba zavést v užitku.

---

<sup>24</sup> Etzioni, A.: "Morální dimenze ekonomiky", Victoria Publishing, Praha 1995.

## 5 Obecný model altruismu

Jak může být vztah k ostatním zahrnut do ekonomické teorie jako jedna z vysvětlujících veličin? Pokud se chceme koncepčně držet ekonomie, může veličinu považovat buďto za preferenci, nebo za externí omezení.<sup>25</sup> Externí omezení je v našem případě neudržitelné, neboť mluvíme o vztahu k ostatním lidem. Pokud tedy chceme koncepčně zpracovat jiný pramen motivace, než je sebezájem, musíme ho považovat za součást preferencí. Zde je oprávněná námitka, že ona motivační síla stojí mimo jakoukoliv kalkulaci a není zachytitelná pojmem ekonomické racionality. Takovýto argument odráží skutečnost dichotomie mezi morálkou a vlastním zájmem. Zpracovat tuto dvojí přirozenost člověka na půdě neoklasické ekonomie je stále velikou výzvou pro ekonomy. Většina pokusů se drží takového pojetí, kde je vztah k ostatním uchopen jako součást rozšířených preferencí. To však nemusí být plně uspokojující. Centrální paradox, který leží v samotném srdci všech pokusů vysvětlit např. altruismus v neoklasickém konceptu je ten, že i když je možné, aby se díky altruismu pro všechny zvýšil blahobyť, není obecně možno najít pouze individualistický úmysl k takovéto realizaci.<sup>26</sup> Z toho problému se vymanit nedá. Pojem sebezájmu a individualistického úmyslu zahrnuje diverzifikovanost lidského jednání. Pokud myslíme z neoklasického paradigmatu, chování ležící mimo tento rámec se pak pojmově tomuto rámci přizpůsobuje a je z něho vysvětlováno.

### 5.1 Koncepční pojetí altruismu<sup>27</sup>

Uvažujme  $n$  ekonomických aktérů, každý z nich vlastní stejný druh směnitelného majetku. Ekonomické rozdělení bude popsáno vektorem  $y \in \mathbb{R}_+^n$ , jehož složka  $y_i$  reprezentuje majetek aktéra  $i$ . Pokud je aktér motivován výhradním sebezájmem, nové rozdělení důchodu  $\tilde{y}_i$  je preferováno tehdy a pouze tehdy, pokud  $\tilde{y}_i > y_i$ . Altruistické preference však umožňují i volbu  $\tilde{y}_i$ , kde je  $\tilde{y}_i < y_i$  kompenzováno jednotlivými přínosy  $y_i - \tilde{y}_i$  ostatních aktérů. Ztotožňeme preference s blahobytem (welfare). Předpokládejme, že tyto preference můžeme vyjádřit funkcí blahobytu

---

<sup>25</sup> Zamagni, S.: "Extenden racionality, Altruism and the Justification of Moral Rules", University of Bologna, Dep. Of Economics No.119, July 1991.

<sup>26</sup> Tamt.

<sup>27</sup> Zamagni, S /ed/: "Economics of Altruism", Edward Elgar 1998.

$w_i(y)$  definovanou na  $\mathbb{R}_+^n$ , rostoucí s tím, jak je  $y$  více preferováno. Altruista bude maximalizovat funkci následujícího typu.

$$w_i = \Phi(y_i, w_\delta) \quad (1)$$

Kde  $w_\delta$  označuje vektor všech  $w$  takový, že neobsahuje  $w_i$  a je rostoucí v každém svém prvku vektoru. Tyto funkce může pokládat za altruistické uživatkové funkce. Každý z altruistů má zájem o blaho ostatních a jednotlivé výše blahobytu záleží na vektoru  $y$ . Pokud máme daný vektor  $y$ , k nalezení individuálních úrovní blahobytu musíme vyřešit n vzájemných rovnic.  $W_i$  budou dobře definovány, pokud tyto rovnice budou mít jednoznačné řešení. Obecné jednoznačné řešení (1) neumíme najít. Nicméně předpokládejme dále derivovatelnost  $w_i$  a definujme mezní přírůstek blahobytu se změnou  $y_j$ .

$$\frac{\partial w_i}{\partial y_j} \equiv w_{ij} \quad (2)$$

Pomocí  $t_{ij} \geq 0$  označme přesun  $y_i$  od osoby (i) k osobě (j). Předpokládejme, že transfer  $t_{ij}$  nemůže být od osoby i vynucen. Přesuny  $y_i$  ustanou při dosažení následující podmínky.

$$\forall i, j \neq i : w_{ij} \leq w_{ii}, t_{ij} \geq 0 \text{ a } t_{ij}(w_{ii} - w_{ij}) = 0 \quad (3)$$

Taková podmínka, při které jsou mezní přírůstky blahobytu se změnou svého (i) a cizího (j)  $y$  pro všechny účastníky stejné, nebo přesun  $y$  od (i) k (j) je nulový. Ve výsledném stavu musí být podmínka (3) splněna. Tato podmínka také určuje, že mezní přírůstek svého blahobytu se změnou cizího důchodu je maximálně stejně veliký, jako je mezní přírůstek svého blahobytu se změnou svého důchodu.

Mějme funkce blahobytu jedince (i) a jedince (j).

$$w_i = \Phi(y_i, w_j), w_j = \Phi(y_j, w_i) \quad (4)$$

Pokud se zvýší  $y_i$ , vzroste blahobyt  $w_i$  hráči i. Tím také vzroste blahobyt  $w_j$  hráči j. To opět zvýší blahobyt  $w_i$  atd. Tento proces nemusí být matematicky konečný a obě funkce blahobytu mohou růst nad všechny meze.

$$w_j = \Phi \left( y_j, \Phi \left( y_i, \Phi \left( y_j, \Phi(y_i, (\dots)) \right) \right) \right) \quad (5)$$

Je třeba zavést příslušné omezení velikosti vzájemných interakcí. To bude pro každý typ funkcí blahobytu odlišné.

Rádi bychom zjistili, zdali může být výsledný stav Pareto optimální. Výsledný stav bude Pareto optimální, pokud mezní přírůstek blahobytu jedné jednotky  $y$  bude stejný pro každou dvojici obdarovávaných hráčů. Pokud bude v distribuci  $y^*$  splněna podmínka (3) tak, že nikdo nebude žádat žádný přesuny, pak je splněno  $w_{ii} = w_{ij} \forall i, j$  a situace bude Pareto optimální. Jelikož jsou funkce blahobytu v obecném tvaru, je velice obtížné určovat změny jednotlivých blahobytů se změnou vektoru  $y$ .

## 5.2 Příklad dvou hráčů

Obecné jednoznačné řešení soustavy (1) neumíme najít. Můžeme se ale inspirovat na příkladu dvou hráčů. Zadání úlohy je následující.

$$w_1 = \Phi(y_1, w_2) \text{ a } w_2 = \Phi(y_2, w_1) \quad (6)$$

G. S. Becker navrhl<sup>28</sup> vyjádřit vzájemné funkce ve formě Cobb-Douglasových funkcí.

$$w_1 = y_1^{\alpha_1} * w_2^{\beta_1} \text{ a } w_2 = y_2^{\alpha_2} * w_1^{\beta_2} \quad (7)$$

Kde  $\alpha_1, \alpha_2 > 0$  a  $\beta_1, \beta_2 \neq 0$

Uvažujme funkce ve tvaru

$$w_1 = y_1^{\frac{\alpha_1}{1-\beta_1\beta_2}} * y_2^{\frac{\alpha_2\beta_1}{1-\beta_1\beta_2}} = y_1^{A_1} * y_2^{B_1} \quad (8)$$

$$w_2 = y_1^{\frac{\alpha_1\beta_2}{1-\beta_1\beta_2}} * y_2^{\frac{\alpha_2}{1-\beta_1\beta_2}} = y_1^{A_2} * y_2^{B_2}$$

<sup>28</sup> Backer, G.S.: "A theory of social interactions", Journal of Political Economy, vol. 82, str. 1095 – 117, 1974.

Tato substituce skutečně platí, zkusme si dosadit zpátky.

$$y_1^{\frac{\alpha_1}{1-\beta_1\beta_2}} = w_1 * y_2^{\frac{-\alpha_2\beta_1}{1-\beta_1\beta_2}}$$

$$y_2^{\frac{\alpha_2}{1-\beta_1\beta_2}} = w_2 * y_1^{\frac{-\alpha_1\beta_2}{1-\beta_1\beta_2}}$$

Dosadíme do (8)

$$w_1 = y_1^{\frac{\alpha_1}{1-\beta_1\beta_2}} * \left( w_2 * y_1^{\frac{-\alpha_1\beta_2}{1-\beta_1\beta_2}} \right)^{\beta_1} = y_1^{\frac{\alpha_1}{1-\beta_1\beta_2}} y_1^{\frac{-\alpha_1\beta_1\beta_2}{1-\beta_1\beta_2}} * w_2^{\beta_1} = y_1^{\alpha_1} * w_2^{\beta_1}$$

$$w_2 = y_2^{\frac{\alpha_2}{1-\beta_1\beta_2}} \left( w_1 * y_2^{\frac{-\alpha_2\beta_1}{1-\beta_1\beta_2}} \right)^{\beta_2} = y_2^{\frac{\alpha_2}{1-\beta_1\beta_2}} y_2^{\frac{-\alpha_2\beta_1\beta_2}{1-\beta_1\beta_2}} * w_1^{\beta_2} = y_2^{\alpha_2} * w_1^{\beta_2}$$

Pokud známe  $\alpha_1, \alpha_2 > 0$ ;  $\beta_1, \beta_2 \neq 0$ , dopočteme koeficienty  $A_1, A_2, B_1, B_2$ . Výsledný blahobyt bude jednoznačný a závislý pouze na vektoru  $\mathbf{y}$ . Je zde ale jedna dodatečná podmínka  $|\beta_1\beta_2| < 1$  pro splnění konečnosti podmínky (5). Z této podmínky plyne, že mezní užitečnosti v důsledku vzájemné závislosti musí být méně než jedna.

Podmínka (3) pro dva hráče bude mít následující podobu.

(9)

$$w_{12} \leq w_{11}, t_{12} \geq 0, t_{12}(w_{11} - w_{12}) = 0 \text{ \& } w_{21} \leq w_{22}, t_{21} \geq 0, t_{21}(w_{22} - w_{21}) = 0$$

Konkrétně pro vzájemné funkce blahobytu

(10)

$$w_{12} \leq w_{11} \rightarrow B_1 y_1^{A_1} y_2^{B_1-1} \leq A_1 y_1^{A_1-1} y_2^{B_1} \rightarrow \frac{A_1}{B_1} \geq \frac{y_1}{y_2}$$

$$w_{21} \leq w_{22} \rightarrow A_2 y_1^{A_2-1} y_2^{B_2} \leq B_2 y_1^{A_2} y_2^{B_2-1} \rightarrow \frac{A_2}{B_2} \leq \frac{y_1}{y_2}$$



Přesuny  $y_1$  a  $y_2$  budou probíhat v zmíněném intervalu (10). Pokud jedna strana nerovnosti nabude rovnosti, přesuny ustanou. Interval můžeme také vyjádřit pomocí  $\alpha_1, \alpha_2, \beta_1, \beta_2$ .

$$\frac{\alpha_1}{\alpha_2\beta_1} = \frac{A_1}{B_1} \geq \frac{y_1}{y_2} \geq \frac{A_2}{B_2} = \frac{\alpha_1\beta_2}{\alpha_2}$$

$$\frac{\alpha_1}{\alpha_2\beta_1} = \frac{A_1}{B_1} \geq \frac{y_1 - t_{12} + t_{21}}{y_2 + t_{12} - t_{21}} \geq \frac{A_2}{B_2} = \frac{\alpha_1\beta_2}{\alpha_2}$$

Aby transfery mohly pro tento příklad proběhnout, musí platit následující podmínka, která je zároveň silnějším předpokladem, jelikož jsou požadovaná kladná  $\beta_1$  a  $\beta_2$ .

$$\frac{\alpha_1}{\alpha_2\beta_1} > \frac{\alpha_1\beta_2}{\alpha_2} \rightarrow \alpha_1\alpha_2 > \alpha_1\alpha_2\beta_1\beta_2 \rightarrow \beta_1\beta_2 < 1, \beta_1, \beta_2 > 0$$

Otázka po původu  $t_{12}, t_{21}$  nemůže ležet v matematickém aparátu. Je to spíše veličina, závislá na institucionálním rámci společnosti. Transfery budou probíhat jednorázově či opakovaně a maximální velikost transferu je omezena velikostí  $\beta_1$  a  $\beta_2$ , tedy velikostí parametru, jež lze interpretovat jako velikost altruismu.

$$\frac{\alpha_1}{\alpha_2\beta_1} \geq \frac{y_1 - t_{12} + t_{21}}{y_2 + t_{12} - t_{21}} \geq \frac{\alpha_1\beta_2}{\alpha_2}$$

Uveďme ilustrační příklad:

$$\alpha_1 = 2, \alpha_2 = 1, \beta_1 = \beta_2 = 0,5, y_1 = 300 \text{ a } y_2 = 200$$

$$w_1 = y_1^2 * w_2^{0,5} \rightarrow w_1 = y_1^{\frac{2}{0,75}} * y_2^{\frac{0,5}{0,75}}$$

$$w_2 = y_2^1 * w_1^{0,5} \rightarrow w_2 = y_1^{\frac{1}{0,75}} * y_2^{\frac{1}{0,75}}$$

Podmínka (10) bude mít konkrétní podobu:

$$4 \geq \frac{y_1}{y_2} \geq 1$$

Pro hráče 1 bude podmínka (3) splněna při  $y_1=400, y_2=100$  nebo při  $t_{12}=0$ . Pro hráče 2 bude podmínka (3) splněna při  $y_1=250, y_2=250$  nebo při  $t_{21}=0$ . Žádné transfery neproběhnou, protože každým transferem se hráč vzdálí kýžené mezi. Situace bude Pareto optimální pouze při shodných parametrech funkcí blahobytu a při shodné velikosti obou  $y$ , kde altruismus k žádnému jednání nenabádá. Na příkladě dvou hráčů lze pozorovat onu základní obtíž pokusu koncepčně zahrnout altruismus v neoklasickém paradigmatu. Jednotlivec maximalizuje svoji funkci blahobytu a ostatní jsou k tomu pouze prostředkem. Jeho motivace je v podstatě stále sebezájem, i když jsou funkce blahobytu navzájem provázané.

### 5.3 Altruismus pouze na úkor sebezájmu

Situace bude jiná, pokud budeme určovat velikost transferu  $t_{ij}$  nikoliv na základě maximalizace funkce blahobytu  $w_i$ , ale na základě maximalizace funkce blahobytu  $w_j$ . Ve výše zmíněném příkladě může např. první hráč splnit podmínku (3) hráči druhému. Proběhne transfer  $t_{12} = 50$  a podmínka (3) bude mít následující podobu:

$$w_{12} < w_{11}, t_{12} > 0, t_{12}(w_{11} - w_{12}) \neq 0 \ \& \ w_{21} = w_{22}, t_{21} = 0, t_{21}(w_{22} - w_{21}) = 0$$

Podmínka je myšlena pro maximalizaci vlastního blahobytu, proto je třeba upravit podmínku (3) na podmínku následující

$$\forall i, j \neq i : w_{ij} \leq w_{ii}, t_{ji} \geq 0 \ \& \ t_{ji}(w_{ii} - w_{ij}) = 0 \quad ()$$

Která bude mít pro případ dvou hráčů podobu:

$$w_{12} \leq w_{11}, t_{21} \geq 0, t_{21}(w_{11} - w_{12}) = 0 \ \& \ w_{21} \leq w_{22}, t_{12} \geq 0, t_{12}(w_{22} - w_{21}) = 0$$

Pro zmíněný konkrétní případ je nová podmínka splněna:

$$w_{12} < w_{11}, t_{21} = 0, t_{21}(w_{11} - w_{12}) = 0 \ \& \ w_{21} = w_{22}, t_{12} > 0, t_{12}(w_{22} - w_{21}) = 0$$

Tímto přechodem jsme si situaci velice zkomplikovali. Z původního altruisty, který maximalizoval svoji funkci blahobytu i pomocí funkcí blahobytů ostatních, jsme vytvořili altruistu extrému. Ten se bude “zajímat” o všechny, jen ne o sebe. Avšak jeho chování je také altruistické. Takovéto chování je chování „obětního beránka“. I když je

obět' mnohdy pro společnost velice důležitá a též nese prvky altruismu tvrdého jádra, nebudeme obět' s altruismem tvrdého jádra ztotožňovat. Proto ani tento druhý extrém není uspokojivý. V případě několika hráčů či situaci jednoho bohatého dárce je tato podmínka představitelná, nikoliv však pro případ n hráčů.

Základní problém celého koncepčního pojetí je nemožnost najít jediné všeobjímající kritérium, které by bylo ústřední jedinci a z kterého by mohl být i altruismus tvrdého jádra vysvětlen. Nejbližší tomuto kritériu je kritérium minimalizace pocíťovaného ohrožení Prof. Jiřího Hlaváčka.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Hlaváček, J.: "Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím", Karolinum, Praha 1999.

## 6 Sounáležitost se společenstvím

Prof. Jiří Hlaváček ve své studii "mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím" definoval altruismus následovně. Altruismus je takové rozhodnutí subjektu, jehož důsledkem je pomoc jinému subjektu či společenství v přežití na úkor individuálního hmotného prospěchu.<sup>30</sup> S definicí altruismu souvisí definice sounáležitosti se společenstvím, která je specifickou formou altruismu. O sounáležitosti se společenstvím mluvíme tehdy, je-li ekonomické přežití společenství tímto jedincem chápáno jako součást vlastního ekonomického přežití.

### 6.1 Jedinec a společenství

Jedinec se vztahuje ke světu nejen skrz "já", ale též pomocí "my" - vztahu ke společenství. I když je individualita výsostným znakem moderního člověka a jedním z axiomů neoklasického pohledu na člověka, přece jenom nemůže individualitu člověka ztotožnit s osamocněním bodu v matematickém prostoru. Každý jedinec je součástí rodiny, státu, lidstva a v ekonomii vždy též firmy. Do některých společenství se rodí (rodina, stát), jiné si vybírá (firma, různé spolky). Život ve společenství je způsob život člověka a vždy je jeho život vztahem k ostatním podmíněn. Tato podmíněnost vznikla jako nutnost utvářet a udržovat skupiny v reakci na ohrožení. Rodina, jakožto nejstarší společenství, vznikla v reakci na ohrožení lidského druhu. Aby mohli přežít např. sirotci, bylo třeba, aby se podílelo více vzdálených příbuzných. Takto rozšiřující se rodina zajišťovala životaschopnost jejích členů. Neširší rodinou v tomto smyslu byl stát. Dnes se společenství neudržují v reakci na ohrožení např. od divoké zvěře. Motiv ohrožení stále přetrvává jako nutnost tvořit společenství všeho druhu. Většina organizací v ekonomické analýze se udržují kvůli odrazení ekonomického nedostatku a za účelem sdílení veřejných statků. Ale členství ve společenství nebývá pro člověka hodnotné v smyslu osobní odměny, ale spíše nakolik je bolestný pocit ohrožení mého společenství nebo členství v něm.<sup>31</sup> Společenství můžou být udržována společným zájmem (např. ekonomickým) nebo též morálním poutem, ale vždy platí, že jedinci na společenství záleží. Podstatné je, že každé společenství je determinováno mírou sounáležitosti a mírou

---

<sup>30</sup> Hlaváček, J.: "Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím", Karolinum, Praha 1999.

<sup>31</sup> Tamt.

ohrožení. Tato míra sounáležitosti je mírou ztotožnění se se společenstvím. Věci týkající se společenství se týkají mě samotného jako jedince.

Existují společenství účelová a neúčelová. Účelová společenství mají vytyčený svůj účel a jejich existence je snaha tomuto účelu dostat. Firma jako nejdůležitější ekonomické společenství necht' je příkladem. Jednotliví členové sdílejí tento účel, podílejí se na něm a ztotožňují se s ním. Případné úspěchy a neúspěchy pocítují osobně. Na druhé straně existují společenství neúčelová, která vznikají z důvodů etických, duchovních, pudových. Uved'me příklad rodiny. Rodinná pouta z biologických a pudových důvodů v současnosti velice slábnou. Soudržnost rodiny, jako velmi důležitého ekonomického společenství, je zapříčiněna nejen z potřeby (existenční, měkký altruismus), ale též určitým poutem vykazující známky altruismu tvrdého jádra. I v neúčelových organizacích lze najít ekonomicky podstatné aktivity. Je-li jedinec součástí společenství, musí s ním sdílet explicitní nebo implicitní cíl. Při ekonomickém rozhodování bere jedinec ohled na další jedince a společenství.

## **6.2 Sounáležitost, altruismus a etika**

V paradigmatu ekonomie hlavního proudu maximalizuje jedinec svůj vlastní, většinou hmotný, prospěch. V tomto pojetí není moc prostoru pro uchopení vztahu k ostatním. Pokud budeme uvažovat jedince, který se skrz společenství vztahuje k sobě, nejedná se o opuštění základního ekonomického paradigmatu. Pouze o jeho rozšíření. Jestliže jedinci záleží na společenství i na svém "já" a ohrožení společenství bere jako své ohrožení, problematizují se tím jeho preference a cíle, jelikož někdy (většinou?) jdou tyto dvě síly proti sobě. Sounáležitost se společenstvím je specifická forma altruismu. Tudiž míra sounáležitosti se společenstvím je stále mírou altruismu, v které má místo i altruismus tvrdého jádra. Etika, jako souboru interpersonálních norem, má též své místo v sounáležitosti. Společenství je interpersonální prostor, ve kterém jakékoliv normy můžou být brány jako omezení, k minimalizaci ohrožení členství.

## 7 Závěr

V první části práce jsme se zabývali vztahem etiky a ekonomie. Uvedli jsme několik argumentů, proč etiku od ekonomie tak striktně neoddělovat. Domnívám se, že ústřední překážkou etiky v ekonomii je nerozlišený pojem čistého sebezájmu. V celé práci se nesnažíme pojem sebezájmu opustit, ale ukázat několik argumenty potřebu rozlišení ekonomického chování. Proto též hlavním tématem této práce je altruismus, jako protiklad sebezájmu v sémantické rovině. Rozlišili jsme altruismus tvrdého a měkkého jádra a ukázali na problematičnost jejich oddělení, které z části vychází z moc velké šířky pojmu. Další otázkou bylo, zda má altruismus kromě etického smyslu i smysl ekonomický. Na příkladě výplatní matice dvou hráčů jsme naznačili možnost překonání problému typu vězňova dilema. Při tomto zkoumání jsme se též dostali na pole důvěry, která je naší problematice velice blízká. Dále jsme na jednoduchém příkladě dvou dárců a jedné osoby v potřebě načrtli altruistické preference, které se ukazují v rozdělení altruismu na kalkulující, reciproční a Kantův. V tomto rozdělení jsme objevili, že důležitou otázkou není pouze otázka po příčině chování. Důležitou otázkou též zůstává, čím může být altruistické chování podmíněno, aby se vůbec projevilo. Následně jsme se zabývali ekonomickou racionalitou a pojmem užitek, který není sám o sobě pro rozlišení dostatečný. V kapitole o pokusu koncepčního zahrnutí altruismu jsme ukázali, kde leží hlavní obtíž takovýchto pokusů. Tímto problémem je složitost nalezení jednoho všeobjímajícího kritéria. V poslední kapitole jsme zmínili práci Prof. Jiřího Hlaváčka, který zavedl hledané kritérium jako míru ohrožení sebe i společenství a formu altruismu jako sounáležitost se společenstvím.

Toto pojednání o altruismu se držela otázek vytyčených v tezi této práce. Na každou z otázek bylo více či méně odpovězeno. I když předmět práce nebyl jednoznačně dosažen, přece jenom tato práce přinesla několik poznatků, díky kterým nemůže být problematika altruismu v ekonomii jednoduše zavržena. Největším přínosem je tato práce nejspíše pro autora, který si konfrontací vyjasnil oprávněnost některých ekonomických předpokladů a přece jenom našel argumenty pro své přesvědčení.

## Použitá literatura

Acta oeconomica Pragensia. *Etika a ekonomie*, Vědecký časopis Vysoké školy ekonomické v Praze, 2002. 90 s.

Andreoni, J a kol. *Altruism in experiments*.

Prepared for the New Palgrave Dictionary od Economics, 2nd Edition, 2007.

URL: <http://econ.ucsd.edu/~jandreon/Publications/PalgraveAltruism.pdf>

Aristoteles. *Etika Níkomachova*.

Praha: Rezek, 1996. 496 s. ISBN 8090179673

Etzioni, Amitai. *Morální dimenze ekonomiky*.

Praha: Victoria Publishing, 1995. 243 s. ISBN 808586519X

Becker, Gary S. *A theory of social interactions*.

Journal of a political Economy, vol 82, 1972.

URL: [http://home.uchicago.edu/~gbecker/papers/w0042\\_v5.pdf](http://home.uchicago.edu/~gbecker/papers/w0042_v5.pdf)

Hlaváček, Jiří. *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*.

Praha: Karolinum, 1999. 207 s. ISBN 8071848565

Kuhn, Thomas S. *Struktura vědeckých revolucí*.

Praha: OIKÚMENÉ, 1998. 208 s. ISBN 8086005542

Mlčoch, Lubomír. *Ekonomie důvěry a společného dobra*.

Praha: Karolinum, 2006. 195 s. ISBN 8024611880

Mlčoch, Lubomír. *Institucionální ekonomie*.

Praha: Karolinum, 2005. 189 s. ISBN 8024610299

Rich, Arthur. *Etika hospodářství I*.

Praha: OIKÚMENÉ, 1994. 248 s. ISBN 8085241617

Rich, Arthur. *Etika hospodářství II.*

Praha: OIKÚMENÉ, 1994. 376 s. ISBN 8085241625

Samuelson, P. A; Nordhasou, W.D. *Ekonomie.*

Praha: Svoboda, 1995. 1011 s. ISBN 802050494

Sen, Amartya. *Etika a ekonomie.*

Praha: Vyšehrad, 2002. 119 s. ISBN 8070215496

Sedláček, Tomáš. *On the morals of an economic man.*

Praha: Karlova univerzita. Fakulta sociálních věd. Institut ekonomických studií, 2001. 97 s.

Vedoucí diplomové práce Prof. Ing. Lubomír Mlčoch, CSc.

URL: <http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/626>

Smith, Adam. *Bohatství národů.*

Praha: Liberální institut, 2002. 986 s. ISBN 8086389154

Smith, Adam. *Teorie mravních citů.*

Praha: Liberální institut, 2005. 460 s. ISBN 8086389383

Smith, Vernon L. *The two faces of Adam Smith.*

Southern Economic Journal vol. 65, no. 1, str. 2-20, 1998.

URL: <http://pages.towson.edu/jpomy/behavioralecon/twofaces.pdf>

Sojka, Milan; a kol. *Dějiny ekonomických teorií.*

Praha: Karolinum, 2000. 298 s.

Teplý, Petr. *The global crisis from the central european prespective.*

Praha: Karlova univerzita. Fakulta sociálních věd. Institut ekonomických studií.

URL: <http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/10568>

Zamagni, Stefano; /ed/. *The Economics Of Altruism.*

Edgard Elgar, 1995. 456 s. ISBN 1852789530



Zamagni, Stefano. *Extended rationality, Altruism and the Justification of Moral Rules*.  
University of Bologna, Dep. Of Economics No.119, July 1991.

Internetové zdroje:

[1] <http://www.gametheory.net/dictionary/Games/PrisonersDilemma.html>

[2] <http://www.gametheory.net/dictionary/Games/StagHunt.html>

[3] <http://www.gametheory.net/dictionary/games/AssuranceGame.html>

[4] <http://www.gametheory.net/dictionary/Games/GameofChicken.html>

[5] <http://www.gametheory.net/dictionary/NashEquilibrium.html>

[6] <http://www2.arts.gla.ac.uk/Slavonic/staff/Mlcoch.html>

[7] [http://video.google.com/videosearch?hl=cs&client=opera&rls=cs&hs=SSb&q=fall+of+lehm+brothers&lr=&um=1&ie=UTF-8&ei=kO\\_RScceWGNSIsAbL0uyiBA&sa=X&oi=video\\_result\\_group&resnum=4&ct=title#](http://video.google.com/videosearch?hl=cs&client=opera&rls=cs&hs=SSb&q=fall+of+lehm+brothers&lr=&um=1&ie=UTF-8&ei=kO_RScceWGNSIsAbL0uyiBA&sa=X&oi=video_result_group&resnum=4&ct=title#)

# Teze bakalářské práce

**Autor bakalářské práce:** Ondřej Rak  
**Vedoucí bakalářské práce:** Prof. Ing. Lubomír Mlčoch CSc.

**Téma:** Altruismus jako ekonomická motivace

**Cíl práce:** Cílem práce je ukázat, že motivace ekonomického jednání nelze plnohodnotně popsat pouhým sebezájmem a že určité míra nesobeckého jednání dokáže překonat některé pasti sebezájmu (efektivnost, vězňovo dilema, zvětšit spol. blahobyť, apod.), tudíž tato otázka má nejen etickou dimenzi, ale též ekonomickou. V práci se budu snažit objasnit vztah Neoklasického paradigmatu k etické dimenzi a ukázat na možnost jejich spojení.

## V práci se budu zabývat následujícími otázkami:

- Je lidské jednání založené na pouhém sebezájmu?
- Má vůbec význam uvažovat jinou motivaci jednání než sebezájmem?
- Jaké jsou příklady ekonomického jednání motivovány nejen sebezájmem?
- Jak se k předchozím otázkám staví neoklasický proud ekonomie?
- Může mít altruismus i ekonomický smysl?
- Jak koncepčně zahrnout neegoistické jednání?
- V čem spočívají hlavní potíže takového pokusu?

## Osnova:

1. Úvod do problematiky
2. Etika v lidském jednání
3. Příklady etického chování v ekonomii
4. Neoklasické paradigma
5. Altruistické chování a jeho efektivnost
6. Koncepční zahrnutí neegoistické motivace
7. Shrnutí

## Literatura:

Amitai Etzioni: "Morální dimenze ekonomiky", Victoria Publishing, Praha 1995  
Mlčoch, L.: „Ekonomie důvěry a společného dobra“. Praha, Karolinum 2006  
Rich, A.: "Etika hospodářství", I.díl, OIKÚMENÉ, Praha 1994  
Rich, A.: "Etika hospodářství", II.díl, OIKÚMENÉ, Praha 1994  
Sen, A.: "Etika a ekonomie", Praha, Vyšehrad 2001  
Zamagni, S /ed/: "Economics of Altruism", Edward Elgar 1998.

V Praze dne .....

Prof. Ing. Lubomír Mlčoch CSc.

Ondřej Rak