

Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd
Institut ekonomických studií

RIGORÓZNÍ PRÁCE

ALTERNATIVNÍ EKONOMICKÝ PŘÍSTUP K
FENOMÉNU ALTRUISMUS

Vypracoval: Pavel Štika
Vedoucí: Prof. RNDr. Jiří Hlaváček CSc.
Akademický rok: 2005/2006

Prohlášení

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

V Praze dne 17. září 2006

Poděkování

Rád bych poděkoval prof. J. Hlaváčkovi za nepřekonatelné vedení zprostředkované jeho knihou Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím.

Obsah:

Abstrakt	4
Abstract	5
1. Úvodem	5
2. K metodologii.....	8
2.1 Od definice ekonomie	8
2.2 Filosofická východiska	11
2.3 Neoklasická ekonomie versus postklasické směry	13
2.3.1 Gnozeologie	14
2.3.2 Ontologie.....	15
2.3.3 Racionalita	16
3. Realistický pohled na člověka - agenta	20
3.1 Psýché	21
3.1.1 Ektopsychická sféra	21
3.1.2 Endopsychická sféra	24
3.1.3 Nevědomí	26
3.2 Teorie kognitivní disonance	29
3.3 Důležitost historického času	31
3.4 Shrnutí	34
4. Lidská motivace.....	35
4.1 Pozitivní psychologie a zdroje štěstí.....	35
4.2 Potřeby jako motivátory lidské aktivity.....	36
4.3 Zvyky a motivace	39
4.4 Závěrem k motivaci	40
5. Model.....	42
5.1 Model Robinson	42
5.1.1 Rozšířená užitková funkce	42
5.1.2 Lidský kapitál	43
5.1.3 Změna kapitálových zásob.....	44
5.1.4 Rovnováha	48
5.2 Model Robinson – Pátek	49
5.2.1 Neděle	50
5.2.2 Optimální chování	51
5.2.3 Kooperativní kapitál	52
5.2.4 Vztah kapitálových zásob S_t a K	54
6. Model versus realita.....	55
6.1 Kooperace zajištěná institucionálně	55
6.1.1 Budování zvykové výbavy.....	56
6.2 Omezený časový horizont a nekooperativní chování	58

6.3	Zvyková výbava a kooperativní kapitál	59
6.3.1	Kooperace a institucionální kotva, strop.....	60
6.4	Kooperace nad rámec institucí	60
6.5	Prostředí neustávající změny	62
6.5.1	Institucionální změna.....	63
6.5.2	Historická paměť společenství.....	64
6.5.3	Institucionální změna na mikroúrovni.....	65
6.5.4	Důsledky pro model.....	66
6.6	Prostorové srovnání institucionálních výbav	66
7.	Závěrem	69
7.1	Agent-Based Computational Economics.....	69
7.2	Kooperativní kapitál a ACE.....	70
7.2.1	Příklad – dynamika v rámci společenství.....	70
7.2.2	Mezikulturní interakce.....	71
7.3	Závěr.....	72
	Fyzikální příloha	74
	Seznam použitých zdrojů	76

Abstrakt

V této práci překládám nástin možného řešení, jakým se může ekonomie vypořádat s fenoménem nerekiprokého altruismu, altruismu ryzího, motivovaného čistě zájmem o blahobyť druhého.

Ve druhé kapitole předkládám metodologická východiska, která nám uchopení problému umožní. Inspirován postklasickými směry ekonomie vycházím z metodologického realismu vedoucího k organistickému chápání člověka. Jako reakci procedurálně racionálního jedince na prostředí fundamentální nejistoty identifikuji zvykové chování.

Ve třetí kapitole dále rozšiřuji pojetí člověka o poznatky z Jungovy psychologie osobnosti a teorie kognitivní disonance. Zkreslující vliv nevědomé složky člověka a vnímání reality skrze subjektivní koncepty umocňují význam zvyků na chování jedince. Pojetí zvyků rozšiřuji vedle behaviorálních i o zvyky percepční.

Ve čtvrté kapitole předkládám stručný přehled dvou teorií motivace – motivace vycházející z Maslowova přístupu hierarchizace potřeb a motivace vycházející ze zvyků v podobě teorie posilování.

V páté kapitole navrhuji model, který výše uvedené postřehy odráží. Jako optimální chování v modelovém prostředí identifikuji formu altruismu charakterizovanou sledováním pravidla maximalizace součtu užiteků.

Srovnáním modelu a reality v šesté kapitole docházím k problematice vlivu společenství na institucionální, zvykovou výbavu jedince a identifikuji situace v reálném životě, které se podobají modelovému prostředí ostrova. Dále se v rámci optiky modelu zamýšlím nad problémem institucionální změny a koexistence různých kultur.

V poslední kapitole ukazují další potenciální možnosti rozvoje modelu v oblasti Agent-Based Computational Economics. V závěru pak poukazuji na fakt, že veškeré chování (včetně myšlení) v minulosti determinuje současné možnosti jedince a zároveň všechny volby v současnosti do značné míry determinují možnosti jedince v budoucnosti.

Abstract

In this paper I propose a possible solution which can enable economics to tackle the phenomenon of genuine altruism motivated purely by an interest in welfare of the others.

In the second chapter I suggest methodological basis, which enables us to handle the issue. Inspired by post-classical streams of economic thought I come out from the concept of methodological realism leading to an organismic perception of men. Habitual behaviour is then identified as a response of procedurally rational individual to the environment of fundamental uncertainty.

In the third chapter I further enlarge perceiving of men by the conception of Jung's psychology of personality and the theory of cognitive dissonance. Distorting influence of the unconscious part of psyche and conceptual way of reality perception enhance importance of habits. Interpretation of habits is - beside behavioural habits - widened by habits called perceptual.

In the fourth chapter I present a brief overview of two motivation theories – motivation coming out from Maslow's approach of hierarchization of needs and motivation coming out of the theory of habit bolstering.

In the fifth chapter I propose a model, which reflects all the facts mentioned above. As an optimal response to the model environment I identify certain form of altruism represented by following of the sum-of-utilities maximization rule.

By comparison of the model and reality I come to the problems of social influence on institutional, habitual equipment of an individual and I identify situations observed in real life, which are similar to the modelled one. Following the optics of the model I next briefly handle with problems of institutional change and coexistence of different cultures.

In the last chapter I show potential possibilities of next development of the model in the domain of the Agent-Based Computational Economics. In the end I point out the fact, that all our past behaviour (including thinking) determines our present limited set of choices, and that all our current choices considerably determine our future.

1. Úvodem

*„Jakkoliv člověk může být považován za sobeckého;
existují evidentně v jeho povaze určité principy,
které ho zajímají na štěstí druhých, a to tak,
že nic z toho nemá, kromě potěšení, že vidí jejich štěstí.“*
Adam Smith¹

Pojem *altruismus*² zavedl francouzský filosof Auguste Comte jako popis etické doktríny *positivismu*, filosofického směru, jehož byl zakladatelem. Altruismus v jeho pojetí znamená preferování prospěchu druhého před prospěchem vlastním. Friedrich Nietzsche právem tuto doktrínu napadl poukázáním na to, že není důvod se domnívat, že by bylo přirozeností člověka považovat druhé za důležitější, než sebe samého. Stačí však drobná egalitářská úprava původního Comteova přístupu a pojem altruismu nabude z humanistického pohledu rozumně obhajitelné podoby – altruistický člověk klade prospěch druhého na stejnou úroveň jako prospěch vlastní.

Na jednom zásadním filosofickém rysu Comteova pozitivismu to nic nezmění – *Druhých lidí (alter)* bude vždy nespočetně více než nás samých (*ego*). Proto bude altruismus pro člověka-humanistu vždy fenoménem zásadním, ať už po praktické stránce, nebo v případě horším v rovině teoretické.

Jak ve své proslulé knize přesvědčivě ukázal Desmond Morris³, evolučně původ altruismu tkví v radikálních změnách, které museli v boji o přežití prodělat naši dávní předkové v dobách, kdy je klimatické změny donutily vydat se z bezpečí korun stromů do savan. Individualistický sběračský způsob obživy byl nahrazen lovem, který se vzhledem k biologickým nedostatkům našich předků neobešel bez úzké kooperace. Využívání mozku, komunikace, spolupráce při lovu, dělení se o kořist, společná obrana před nepřáteli, všechny tyto faktory po statisících let vedly k tomu, že se z člověka vyvinul tvor společenský, pro

¹ Smith, A., *Theory of Moral Sentiments*, New Rochelle, Arlington House, New York 1969

² Odvozeno od latinského slova *alter – ten druhý*

kterého je altruistické, kooperativní chování zcela přirozené.

Tento zásadní rys lidské přirozenosti byl v ekonomii dlouho opomíjen. Až její imperialistické rozpínání má v posledních dekadách za následek, že se fenoménem altruismu začíná zabývat stále více badatelů. Nedostatečnost ekonomické teorie na tomto poli se totiž stává stále viditelnější. Návrat k morálnímu odkazu otců zakladatelů ale není bez problémů. Vysoce matematizovaný sofistikovaný ekonomický aparát sloužící k popisu jevů ve světě člověka ekonomického stojí tváří v tvář fenoménu altruismu poměrně bezradně.

Vynikající přehled dosažených úspěchů na poli altruismu v ekonomii předkládá ve svém sborníku Stefano Zamagni⁴. Těchto úspěchů ale není příliš. Vedle empirické evidence a pojmového uchopení fenoménu altruismu byla ekonomie doposud schopna modelově se vypořádat pouze s případy altruismu reciprokého. Racionální jedinec se v dosavadním ekonomickém pojetí může chovat altruisticky pouze tehdy, pokud se mu jeho prosociální chování vyplatí. Zakladatel sociobiologie E. O. Wilson⁵ nazývá tento druh altruismu altruismem měkkého jádra. Motivem takového chování je stále uspokojení *ega*, nikoliv *alter*. Nejedná se tedy o altruismus v Comteově smyslu, ale o egoismus v odlišném pojetí.

Profesor Hlaváček identifikuje univerzální podstatu altruismu následujícím způsobem⁶. Kořeny ekonomické sounáležitosti i altruismu nabádá z psychologického hlediska hledat „v malých skupinách, jejichž vazby jsou utvářeny mocnými emocionálními kontrolními mechanismy.^{7,8}“ Motivem altruistického chování je pozitivní vztah k ostatním členům společenství (přátelství, vzájemnost, přejícnost), kdy jedinec vychází druhým vstříc, aniž by očekával cokoliv zpět. Takové jednání vzniká a přetrvává na základě silného **morálního pouta** a emocionálních záruk mezi členy společenství.

Tento druh ušlechtilého chování nazývá Wilson altruismem tvrdého jádra, kdy je motivem jednání čistě prospěch druhého - *alter*, bez očekávání jakékoliv kompenzace.

¹ Morris, D., Nahá opice, MF, Praha 1971

⁴ Zamagni, S., The Economics of Altruism, The International Library of Critical Writings in Economics 1995

⁵ Wilson, E. O., O lidské přirozenosti, LN, Praha 1993 in Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999, str. 28

⁶ Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999, str. 33

⁷ Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999, str. 35

⁸ Altruistické chování je evolučně spjata právě s MALÝMI skupinami v počtu do sta jedinců – takové velikosti dosahovaly přibližně skupiny našich pravěkých předků. Formování skupin velkých je jev poměrně nedávný!

S tímto druhem altruismu se ekonomie doposud nevyřádala, takové chování stále budí dojem chování neracionálního, neopodstatitelného. Jak píše profesor Hlaváček: „Některými jedinci, kteří si osvojili argumentační i akční rutinu *homo oeconomicus* je tento typ soudržnosti a sounáležitosti dokonce pokládán za jev nevysvětlitelný a téměř psychopatologický.“⁹

Nemyslím si, že by problém altruismu tvrdého jádra byl pro ekonomii až tak nestravitelným soustem. V této práci se pokusím ukázat, že i fenomén nerekiprokého altruismu lze uchopit standardními prostředky ekonomické analýzy a že lze ukázat ryze altruistické chování jako rozumné, racionální.

Ve svém zkoumání se pokouším vycházet z metodologického realismu z důvodů nastíněných v druhé kapitole. Charakteristickými důsledky metodologického realismu v ekonomii je prostředí fundamentální nejistoty a procedurální racionalita agentů. Jejich racionalitu dále ještě oslabím na základě poznatků z psychologie v kapitole třetí.

Jako základní faktor mi v modelu slouží rozšířené pojetí zvyků zahrnujících mimo zvyky behaviorální i zvyky percepční. Podklady pro to nacházím v oblasti psychologie v kapitole třetí.

Zdroj altruismu tvrdého jádra pak identifikuji v závěru práce na základě srovnání předkládaného modelu a reality.

⁹ Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999, str. 34

2. K metodologii

“The more we learn about the world, and the deeper our learning, the more conscious, specific, and articulate will be our knowledge of what we do not know, our knowledge of our ignorance. For this, indeed, is the main source of our ignoranc - the fact that our knowledge can be only finite, while our ignorance must necessarily be infinite. “

Karl Popper¹⁰

2.1 Od definice ekonomie

Wikipedia, otevřená encyklopedie je jeden z projektů, který vás po návštěvě jeho webových stránek zbaví největších pochybností o smysluplnosti dnešního internetu jakožto informačního zdroje. V džungli neuspořádaných, částečných, nepřesných a zastarávajících informací se vám *Wikipedia* může stát oázou, kde máte zdarma (a pokud už sedíte u počítače prakticky i s nulovými transakčními náklady) k dispozici velmi solidní část lidského poznání - stačí vědět, co chcete znát...

Definici ekonomie nám *Wikipedia* poskytuje jednu z nejšířších možných - vedle nezbytného výkladu řeckého původu slova (*oikonomia*, kde *oikos* značí “dům/domácnost” a *nomos* “řídít”) mluví o ekonomii jako o společenské vědě studující jakým způsobem jsou alokovány vzácné zdroje za účelem uspokojení potřeb, které jsou neomezené.¹¹

Od dob Adama Smithe prošla ekonomie jako věda dynamickým vývojem. Při současné šíři jednotlivých myšlenkových proudů by výše uvedená definice byla pravděpodobně jednou z mála styčných ploch všeobecně akceptovatelných pro každého, kdo se považuje za ekonoma. I když Smith se ve své době obešel bez nutnosti profilovat své myšlenky skrze axiomatické svázání s nějakým přesně definovaným konceptem racionality

¹⁰ Popper, K., *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge*, Routledge & Kegan Paul Plc, London 1963

¹¹ Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online]. URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Economics>

nebo egoismu¹², dnes je takové metodologické zařazení věcí nezbytnou, vysvětlující mnoho aspektů toho, či onoho směru a determinující mnoho jeho závěrů.

Marc Lavoie používá¹³ základní rozdělení ekonomických směrů na dva výzkumné programy: *neoklasický* a *postklasický*. Postklasickými směry Lavoie míní širokou škálu neortodoxních ekonomických teorií - institucionalismus, strukturalismus, marxismus, evolucionarismus, neoricardiánství nebo postkeynesiánství. Při jejich specifikaci vychází z terminologie zavedené maďarským filosofem vědy Imre Lakatosem.

Lakatos definuje *vědecký výzkumný program* jako skupinu lehce odlišných teorií sdílejících nějakou obecnou myšlenku. Vědecký výzkumný program má podle Lakatose obsahovat tzv. "tvrdé jádro", které se skládá z různých tvrzení o skutečnosti. Toto "tvrdé jádro" je přijímáno na základě konvence a o jeho pravdivosti nebo nepravdivosti se nespekuluje - důležitý je jeho potenciál rozšiřování poznání. Badatelé příslušející ke konkrétnímu výzkumnému programu pak myšlenky obsažené v tomto nezpochybňovaném jádru brání před pokusy o falzifikaci tvorbou tzv. ochranného pásu pomocných hypotéz, který zachycuje a odráží kritiku směřující k jádrovým hypotézám¹⁴.

Podle Karla Poppera, učitele Imre Lakatose a autora falsifikačního přístupu, je pro vědce iracionální hájit a rozvíjet myšlenku, která se ukazuje být mylnou při konfrontaci s realitou¹⁵. Rozvíjení paradigmatu neoklasické teorie – konceptu *homo oeconomicus* – přineslo a přináší mnoho skvělých výsledků, jejichž důkazem je pestrost a rozsáhlost hlavního proudu ekonomie. V přímé konfrontaci s realitou ale paradigma člověka ekonomického neobstojí. Proti axiomu maximalizace vlastního užitku mluví například pozorované případy nerekiprokého altruismu. Nerealistické jsou i předpoklady dokonalé informovanosti a beznákladovosti rozhodovacího procesu. Sporná je také schopnost jedince pracovat s velkým množstvím informací, která zpochybňuje platnost axiomu úplnosti a tranzitivity¹⁶.

¹² Sedláček T., On the Morals of an Economic Man, Tomáš Sedláček, 2001, str. 20

¹³ Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, první kapitola

¹⁴ Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 4

¹⁵ Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online], URL: < http://en.wikipedia.org/wiki/Karl_Popper>

¹⁶ K předpokladům konceptu *homo oeconomicus* viz. Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Grada 1999, str. 66, 67

Pokud bychom se striktně drželi Popperovského kritického racionalismu, nebylo by možné ekonomii hlavního proudu přímo za vědu považovat. I přesto, že její postuláty zachycují množství jevů pozorovaných především v ekonomické sféře, nejsou tyto postuláty platné univerzálně a podléhají tedy falsifikaci. Nutno zde ale podotknout, že ekonomie je věda sociální a sám Popper připouštěl, že myšlenky kritického racionalismu jsou cíleny spíše do oblasti věd přírodních.

Lakatosův přístup k vědeckému bádání je v ohledu "vědeckosti" teorií benevolentnější. Lakatos v protikladu k Popperovi tvrdí: "It is not that we propose a theory and Nature may shout NO rather we propose a maze of theories and nature may shout INCONSISTENT."¹⁷ Tato nekonzistence s jinými teoriemi pak může být řešena v rámci výzkumného programu - aniž by se měnilo jeho tvrdé jádro - úpravami pomocných hypotéz v rámci ochranného pásu. Falsifikace zde není chápána jako vztah mezi empirií a konkrétní teorií (jak je tomu u Poppera), ale jako mnohonásobný vztah mezi konkurujícími si teoriemi na pozadí empirie, která je (jak se tomu bohužel často děje) různými způsoby "ohýbána" podle potřeb jednotlivých teorií.

Nicméně proč už nebyla neoklasická mikroekonomie nahrazena teorií realističtější? Ze dvou hlavních příčin - v první řadě je to skvělá možnost uchopení neoklasické teorie matematickým aparátem a komplikovanost reality lidského života na straně druhé. Z čím reálnějších předpokladů se alternativní teorie snaží vycházet, tím větší je šance, že se stanou prakticky nepoužitelnými. Druhým důvodem je fakt, že z myšlenek konceptu člověka ekonomického vychází nepřeborné množství směrů, které souhrnně můžeme nazvat hlavním proudem ekonomie. Ekonomie hlavního proudu nestaví sice na neochvějných základech, ale logicky nemá tendence sama těmito základy otřásat, naopak své tvrdé jádro urputně hájí.¹⁸

Původní morální odkaz díla otců zakladatelů jako Smithe nebo Huma byl odsunut na vedlejší kolej v zájmu bouřlivého technokratického rozvoje v dikci člověka ekonomického.

¹⁷ Lakatos ed. (1970), Pg. 130, in Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, 1992

¹⁸ Vzpomenout zde můžeme dění okolo cambridgeské kontroverze, viz. např. Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 26 – 36

2.2 Filosofická východiska

Lakatos vycházel při formulaci svého pohledu na vědu z myšlenky amerického filosofa Willarda Quinea¹⁹, že můžeme vždy obhájit předmět své víry (v tomto případě tvrdého jádra vědeckého výzkumného programu) tím, že přesměrujeme kritiku obhajované myšlenky směrem k jiným věcem, které jsou taktéž nezpochybňovanými předměty víry.

Tento relativistický přístup může člověka až vyděsit - pokud považuje vědu za cosi exaktního, pevného, něco, na co se může spolehnout. Taková však věda docela není - její hranice je určena výchozími postuláty. Přihlédneme-li k zjištění královny všech věd - fyziky, zjistíme, že jistá dávka relativismu je na místě. Fyzika došla ve zkoumání našeho světa bezesporu nejdále a to za použití nejčistších vědeckých metod. Obraz světa, který před nás staví na kvantové, subatomární úrovni je však více než zarážející. Elementární částice se spontánně objevují z prázdného prostoru, beze stopy v něm zase mizí, své chování přizpůsobují tomu, jestli jsou pozorovány nebo ne, nelze jednoznačně prohlásit, jestli je jejich podstatou vlnění nebo hmota, neboť vykazují vlastnosti obou, informace mezi částicemi jsou přenášeny v reálném čase nehledě na vzdálenost a předpokládané omezení rychlosti světla²⁰.

Stůl u kterého momentálně sedíme sice z makropohledu je pevný, stabilní, spolehlivý, ale ve skutečnosti se jedná spíše o prazvláštní pravděpodobnostní tanec neustálého vznikání a zanikání podivně se chovajících elementárních vlno-částic v prakticky prázdném prostoru²¹.

Fyzika před nás tak staví relativistický obraz světa a její zjištění nám vyráží z rukou objektivní nezpochybnitelný materialistický základ, na kterém by se dalo stavět.

Na významu pak nabývá otázka, jaký filosofický přístup zvolit jakožto základnu, odrazový můstek pro vědecké zkoumání.

I přes neplatnost našich fundamentálních představ o světě na kvantové úrovni, zdá se být materialistický přístup dobrou aproximací pro běžnou úroveň fungování. Metodologický materialismus poskytuje možnost práce s empirií a použití přímého pozorování, a tím pak dobré východisko pro formování hypotéz.

¹⁹ Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online], URL: < http://en.wikipedia.org/wiki/Imre_Lakatos >

²⁰ Nejznámější šokující závěry kvantové mechaniky se pokouším stručně přiblížit v příloze na konci práce

²¹ Pro ilustraci: nejmenší atom, atom vodíku, se skládá z jednoho elektronu a jednoho protonu. Kdyby byl elektron velký jako špendlíková hlavička, proton by byl velký asi jako tenisový míček a vzdálení by byli od sebe 30 kilometrů!

Měli bychom si být ale vědomi limitů použití metodologického materialismu v ekonomii. Základním předmětem zkoumání ekonomie je člověk a to do značné míry možnosti tohoto přístupu omezuje - musíme totiž vycházet převážně z poznatků psychologie, a ta má s materií jako takovou společného jen málo. Vychází sice z empirie a pozorování, ale jak správně upozorňuje Carl Jung, v psychologii se vědomá část člověka pokouší intelektuálně pochopit celek²² (viz. Jungovo schéma osobnosti v následující kapitole). To nás nutí k maximální obezřetnosti. Interpretace pozorovaných jevů může být velmi subjektivní²³. Jung důrazně nabádal při formování hypotéz a teorií v oblasti psychologie k maximální skromnosti a vědomí subjektivnosti jednotlivých přístupů.

Z nastíněného úhlu pohledu se k existenci rozumně stavěl řecký předsokratovský filozof Herakleitos (535 - 475 př. n. l.). Přistupoval k existenci jako k setrvalému proudu neustále se měnících jevů. Do lidského podvědomí vstoupil svými výroky jako "Všechno pomíjí, nic nezůstává." nebo "Žádný člověk nepřekročí stejnou řeku dvakrát, protože ani člověk, ani řeka nezůstávají stejní" (neboli "Do stejné řeky dvakrát nevstoupíš."). Narozdíl od svých následovníků se obešel bez konceptu nejmenšího stavebního kamene - *atomu*, který tvořil určitou kotvu, jistotu, o kterou bylo možné se opřít. Jakákoliv stabilita světa je v Herakleitově podání iluze, a jedinou reálnou věcí je neustávající změna²⁴.

Dalším a pravděpodobně nejvýznamnějším Herakleitovým konceptem je koncept tzv. "*Logos*", který tvoří pozadí pro realitu esenciální změny. Jedná se v jeho podání o určitý univerzální všeprostopující řád, inherentní racionalitu universa. *Logos* vytváří takovou představu světa, kde nic nemůže být vytrženo z celku nebo existovat samo osobě - každý jev nebo věc jsou podmíněny okolím, ze kterého vyrůstají. Vše zde souvisí se vším, vše je jediná věc - *Logos*.

Ohledně lidstva byl pak Herakleitos značně skeptický - jedinec si dle jeho názoru neuvědomuje základní jednotu všech věcí a místo toho je uzavřen ve světě své vlastní "moudrosti". Snaha dosáhnout uspokojení svých individuálních potřeb pak vždy žene lidi do sporů a válek.

²² C.G. Jung, Analytická psychologie, její teorie a praxe, Academia Praha, 1993, str. 27

²³ Zatímco Sigmund Freud vysvětloval jeden jev pomocí komplexů sexuálních, byl stejně přesvědčivě schopen Alfred Adler vysvětlit stejný jev na základě komplexů mocenských, zatímco Carl Jung by neméně úspěšně použil koncept archetypů.

Do světa podobného rázu zasadím i model, který se pokouším nastínit v této práci. Jedinec zde bude konfrontován s neustále se měnící realitou, kde se bude v rámci snahy o uspokojení svých subjektivních potřeb pokoušet dosahovat stavů a věcí žádaných, vyhýbat se stavům a věcem nežádoucím, snažit se udržet si už dosažené a vypořádat se s neustávajícím proudem změn.

2.3 Neoklasická ekonomie versus postklasické směry

Na základě Lakatosova přístupu klasifikuje Lavoie předpoklady neoklasického, resp. postklasického paradigmatu způsobem naznačeným v tabulce 2.1²⁵. První dva řádky, popisující gnozeologický a ontologický přístup směrů udávají metodologický rámec bádání. Přístup k racionalitě a zaměření analýzy pak vychází z tohoto metodologického rámce.

Tabulka 2.1 Klasifikace neoklasické a post-klasické teorie

Předpoklady	Přístup	
	Neoklasická teorie	Post-klasické teorie
Gnozeologie	Instrumentalismus	Realismus
Ontologie	Individualismus	Organicismus
Racionalita	Substantivní racionalita	Procedurální racionalita
Zaměření analýzy	Směna	Výroba

²⁴ Viz. např. Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online], URL: < <http://en.wikipedia.org/wiki/heraclitus> >

²⁵ Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 7.

2.3.1 Gnozeologie

Milton Friedman ve svém eseji o metodologii²⁶ obhajuje instrumentalistický přístup k ekonomickému bádání slavným příměrem hráče kulečnicku - stručně řečeno, pokud jsou výsledkem teorie závěry dostatečně věrně korespondující s empirií, nevadí, že teorie sama stojí na předpokladech, které mohou být realitě vzdálené. Nezbyvá než souhlasit s názorem, že realita je natolik komplikovaná, že snaha vybudovat ekonomickou teorii na perfektně realistických předpokladech je předem odsouzena k nezdaru. Také se říká, že daní za větší realističnost modelů bývá jejich rostoucí komplikovanost. To je pravda, pokud se však pohybujeme ve sféře neoklasické ekonomie. Lavoie považuje za tvrdé jádro neoklasické teorie vysoce abstraktní a vědecky robustní teorii walrasiánské obecné rovnováhy - ta poskytuje zázemí pro realitě bližší teorie nacházející se v ochranném pásu neowalrasiánské metodologie a zároveň jí poskytují empirickou zpětnou vazbu²⁷. To musí k rostoucí komplikovanosti modelů vést nutně - teorie ochranného pásu se nemohou přiblížit realitě nějakým elegantním, jednoduchým způsobem, když vycházejí ze základů, které reálné nejsou. Ve světle skvělých výsledků, které však neoklasická ekonomie vykazuje, se toto zdá být malou cenou.

Domnívám se, že z takového přístupu sama vyplývá teoretická hranice, za kterou už se neoklasická ekonomie dále rozvíjet nemůže. Při rostoucí komplikovanosti se neoklasická ekonomie může stát předmětem zájmu několika málo matematických géniů a s klesajícím množstvím mozků schopných posouvat ji kupředu začne stagnovat. Pokud by pak byl neoklasický výzkumný program někdy v budoucnu zhodnocen jak v teoretické, tak empirické rovině jako „regresivní“, jednalo by se podle Lakatose o „pseudovědecký výzkum“²⁸.

Post-klasické směry se na druhou stranu snaží důsledně vycházet z předpokladů realistických. Z pohledu filosofie vědy je tento přístup rozhodně vhodnější (ne-li jediný správný). Z hlediska formální logiky nemůžeme než souhlasit s tvrzením, že teorie je jen natolik správná, nakolik správné jsou její předpoklady. Tento „čistší“ přístup aplikovaný na ekonomii si však vybírá velkou daň v podobě omezených možností aplikace standardního optimalizačního matematického aparátu typického pro neoklasickou ekonomii. Výzkumné

²⁶ Friedman, M., *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, 1953

²⁷ Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 7

programy postklasického typu se pak často skládají z jednotlivých dílčích teorií, které jsou mezi sebou propojeny mlhavě a bez jasného určení vztahů mezi jednotlivými proměnnými.

I přes zmíněné nevýhody se o maximální reálnost předpokladů budu v této práci snažit i já - domnívám se, že při vhodném úhlu pohledu je možné chování člověka úspěšně modelovat i při zachování realistických předpokladů.

2.3.2 Ontologie

Neoklasická ekonomie si v rámci zásad instrumentalismu s otázkou lidského bytí poradila vytvořením aproximujícího konceptu dokonale racionálního *člověka ekonomického*²⁹. V době svého vzniku se dal vzhledem k postavení většiny tehdejší společnosti ospravedlnit snáze než dnes - při tehdejší úrovni mezd mohl dělník uspokojit jen nejzákladnější potřeby a prostoru pro jiné než substanciálně racionální chování příliš neměl.

Zkoumání neoklasické ekonomie začíná u chování individuálního agenta, jehož potřeby a preference jsou svaté. Od těchto preferencí se pak odvíjí celé chování trhu. Tento přístup k preferencím však v moderní společnosti přestává vyhovovat stále více. Spíše než aby byly preference svobodným vyjádřením vůle individua, jsou výsledkem složitých interakcí v rámci sociálního prostředí, výsledkem módních vln a marketingových kampaní. Odhlédnutí od sociálních vlivů však poskytuje neoklasické analýze velmi dobře modelovatelné atomizované prostředí ekonomických jednotek lišící se pouze počátečním vybavením.

Snaha o realistické uchopení existence postklasických směrů vede ke vnímání individua jako společenské bytosti s omezenou racionalitou, pohybující se ve světě nejistoty. Na významu pak nabírají instituce fungující jako stabilizátor v dynamicky se měnícím světě.

Pojem ontologie nemusíme v rámci ekonomie nutně chápat široce jako vědu o bytí. Můžeme jí rozumět jako explicitní určení souboru konceptů o předmětu zkoumání. Pro lepší pochopení ekonomických procesů je nezbytné hlubší pochopení chování individua, jakožto základ, ze kterého se může následně rozvíjet další výzkum. Hlavním předmětem zkoumání

²⁸ Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online], URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Imre_Lakatos>

²⁹ Původ termínu prisuzován Vilfredo Paretovi, 1906

této práce jsou z toho důvodu principy fungování jednotlivce ve společnosti.

Žádný z postklasických směrů není příliš inspirativní ohledně otázky KDO je vlastně oním rozhodujícím se agentem. Je to patrně způsobeno tím, že filosofie, psychologie, ani sociologie v této oblasti nedává konkrétní a jednotné odpovědi, pro ekonomickou analýzu použitelné. Potom je přirozené, že se ekonomové sami na tento tenký led nepouštějí a raději vycházejí z konkrétních empirických pozorování nebo se uchylují k instrumentalismu. Domnívám se, že je možné vyzdvihnout určité charakteristiky, soubor konceptů o nesporně komplikovaném lidském bytí, které nám poskytnou reálnější a přitom stále ještě uchopitelný obraz, než koncept *homo oeconomicus*.

Takovou charakteristikou (možná jednou z nejvýznamnějších) je dle mého názoru silný a v ekonomii značně opomíjený vliv zvyků na chování individua³⁰. Pro potřeby této práce budu tedy přistupovat k člověku jako k souboru zvyků a návyků. Ty pak tvoří určité mantinely, v jejichž rámci člověk alokuje svůj čas tak, aby uspokojil své potřeby. Takovýto koncept je realitě velmi blízko a jsem přesvědčený, že je i uchopitelný standardním ekonomickým aparátem.

Na význam zvyků pro lidské chování přímo ukazuje koncept omezené neboli procedurální racionality.

2.3.3 Racionalita

Zásadním místem, kde se neoklasický a postklasické směry rozcházejí je jejich přístup k nejistotě. Lavoie definuje nejistotu následujícím způsobem³¹:

1. O jistotě (*certainty*) mluvíme tehdy, když každá volba nerozdílně vede k specifickému výsledku, jehož hodnota je známa.
2. O riziku (*risk*) hovoříme, pokud každá volba vede k souboru možných výsledků, jejichž hodnota je známá a každý z nich má určitou pravděpodobnost.

³⁰ Vyjímkou je například práce Garyho Beckera, ze které do jisté míry vycházím, viz. sborník Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997

³¹ Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 43

3. O nejistotu (*uncertainty*) se jedná tehdy, když je
- a) pravděpodobnost výsledku neznámá
 - b) hodnota výsledku neznámá
 - c) soubor výsledků, které mohou vzejít z konkrétní volby, nebo soubor možných voleb neznámý.

Racionalitu můžeme chápat jako logickou konzistenci v rozhodování jedince. Je svým způsobem softwarovým vybavením individua determinujícím způsob, jakým se snaží uspokojovat své potřeby. Neoklasika v rámci svého instrumentalismu implantovala člověku silikonový mozek s neuvěřitelným početním výkonem a možnostmi vstřebat a zahrnout do kalkulací veškeré dostupné informace. Racionalitu neoklasického agenta nazýváme substanciální (neboli úplná, dokonalá) a nese se plně v duchu neoklasické optimalizace v rámci daných omezení.

Ani substanciálně racionální agent ale nebude schopen dospět k rozumným závěrům, pokud ho postavíme do situace odpovídající bodu 3 c) definice nejistoty, kdy nebude znát množinu všech možných voleb nebo soubor možných výsledků. Lavoie v takovém případě mluví o *fundamentální nejistotě*. Zde není pro neúplnost informace možné použít standardní optimalizační procedury. Keynes zde mluví o nutnosti zavést měřítko „váhy proměnné“³², Knight pak ve stejném duchu o „kredibilitě informace“³³. To znamená, že rozhodující se agent musí zvážit, nakolik jsou jemu dostupné informace relevantní pro predikci budoucích jevů, jak velká je míra jeho „nevědomosti“.

Připustíme-li, že fundamentální nejistota je charakteristická pro množství rozhodovacích procesů (přinejmenším pro ty dlouhodobějšího charakteru), přiblížíme se sice realitě, ale modelování ekonomických jevů se pak může komplikovat. Pro uchopení rozhodovacích procesů agenta používají post-klasické směry koncept procedurální

³² Keyens, J. M., 1973, viii in Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 45

³³ Knight, F., 1940 in Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 47

racionality³⁴.

Procedurální racionalita je proces, který vzhledem k fundamentální nejistotě na jedné straně a omezeným schopnostem agenta kalkulovat s velkými objemy informací na straně druhé vede k nalezení řešení uspokojivého, nikoliv nejlepšího. Hledání takového řešení je ale proces velmi komplexní a komplikovaný. Následující soubor pravidel obecně vystihuje charakteristiky rozhodovacího procesu v rámci procedurální racionality³⁵:

1. Když je dosaženo uspokojivé řešení, zastav hledání.
2. Ber současnost a nedávnou minulost jako vodítka k predikci budoucnosti.
3. Předpokládej, že současný odhad budoucnosti je správný.
4. Následuj mínění většiny.
5. Hledej alternativní řešení, pokud jsou existující řešení příliš nejistá.
6. Podnikaj kroky snižující množství nejistoty.
7. Pokud je nejistota příliš velká, odlož rozhodnutí.

První bod vystihuje podstatu procedurální racionality. Jedinec nemaximalizuje v rámci omezení, ale stanovuje si úroveň, jejíž dosažení mu stačí ke spokojenosti. Nehledá pak nejlepší řešení ze všech možných, ale dostatečně dobré řešení z jemu známé množiny řešení. V případě, že je uspokojivé řešení nalezeno, přestává agent hledat dál.

Dalšími třemi body popsal J. M. Keynes způsob³⁶, jakým se člověk vypořádává s nejistotou. Druhý a třetí bod naznačují, jakým způsobem jedinec tvoří očekávání. Velmi významný je bod čtvrtý. Pokud člověk narazí na informační a kognitivní limity, je pro něj velmi výhodné se spolehnout na názor ostatních - ti můžou být na jednu stranu lépe informováni, a na stranu druhou reprezentují určitou normu společnosti, jejíž respektování je záhodno - jedinec neřídící se normami společnosti se z něj automaticky vyřazuje. V případě lepší informovanosti zajistí následování majority obecně menší pravděpodobnost selhání. I pokud by jedinec ale pouze sledoval obecně uznávanou normu, a v důsledku takového jednání

³⁴ Průkopníkem v oblasti procedurální racionality (bounded rationality) byl Herbert Simon, který byl za práci v této oblasti v roce 1978 oceněn Nobelovou cenou

³⁵ Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 56

³⁶ Keynes, J. M., 1973, xiv, str. 114 in Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward

selhal, bude jeho neúspěch lépe společensky akceptován (neztratí tvář), než pokud by neuspěl na základě nestandardního chování (a možná že i pokud by nestandardním chováním uspěl)³⁷.

Z druhého a čtvrtého bodu vyplývá závěr zásadní pro tuto práci - **čím větší bude panovat při rozhodování nejistota, tím větší význam bude nabírat chování založené na zvycích a normách**. Zároveň je zřejmé, že významnou determinantou chování jedince je společenství, resp. soubor obecně uznávaných norem a zvyklostí společenství, ke kterému se jedinec cítí přináležet. Není tedy možné jedince zkoumat odděleně od jeho sociálního prostředí (což koresponduje s postklasickým paradigmatickým organicismem).

Bod 5 potom ukazuje, v jakých situacích se konvence a zvyklosti pod tlakem nových skutečností mění. Toto je i jedna z klíčových otázek, na které se pokusím nalézt alespoň přibližnou odpověď v této práci.

Body 5 a 6 říkají, že pokud nám staré zvyklosti neumožňují dostatečně dobře dosáhnout minimálního akceptovatelného stupně uspokojení, začne agent vynakládat svůj čas a energii na nalezení řešení nových, nebo na získávání dodatečných informací, které sníží míru nejistoty spojenou s konvencemi dosavadními. Sedmý bod pak naznačuje řešení pro případ, že se rozhodovateli přes veškerou snahu nejistotu nepodaří redukovat na rozumnou míru. Odložení rozhodnutí není možné v každé situaci, ale například při rozhodování o investiční činnosti je přímo charakteristické - investiční aktivita podniků je v dobách nejistoty ohledně vývoje trhů minimální a naopak nabírá na síle, pokud převládají očekávání optimistická.

Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 56

³⁷ „Worldly wisdom teaches that it is better for reputation to fail conventionally than to succeed unconventionally“ Keynes, 1973, str. 158 in Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 57

3. Realistický pohled na člověka - agenta

Každý je svým vlastním předkem a svým vlastním osudem.

Člověk si tvoří vlastní budoucnost a dědí vlastní minulost.

Anton Pavlovič Čechov

V předchozí části jsme si přiblížili koncept procedurální racionality - způsob rozhodování, jakým agent reaguje na situace, kdy nemá dostatek relevantních informací potřebných k vybrání nejlepší alternativy nebo nemá dostatečné kapacity, aby byl schopen dostupné relevantní informace zpracovat. Pokud tyto informační nedostatky vedou k tomu, že agent není schopen předjímat možné budoucí výstupy - jejich varianty, pravděpodobnosti a výsledné hodnoty - mluvíme o tzv. fundamentální nejistotě. Fundamentální nejistota je charakteristická pro řadu životních situací. Ve skutečnosti je jen málo problémů strukturovaných natolik dobře, že agent opravdu provádí optimalizaci v neoklasickém smyslu a nepoužívá nějakou rozhodovací berličku typu *rules of thumb*, zvyků nebo následování chování okolí.

Široké uplatnění zvykového chování bylo v předchozí kapitole identifikováno jakožto hlavní reakce člověka na svět fundamentální nejistoty. To poskytuje jedinci řadu výhod, od umožnění sounáležitosti se společenstvím, přes pojistku vůči vlastním špatným rozhodnutím, k prostředku umožňujícímu značné úspory času a kognitivních kapacit při vykonávání všednodenních aktivit.

Než přistoupím dál k zamýšlení se nad motivy agentova jednání, rád bych se chvíli věnoval tomu, kdo vlastně onen agent, jednotlivec, člověk je. Co je ona věc, která se dívá našima očima a poslouchá našima ušima?? Tuny papíru byly popsány zkoumáním jaké máme potřeby, motivace, cíle, jak racionální jsme, nikde jsem se však nesetkal s tím, že by se nějaký ekonom hlouběji zabýval tím KDO nebo CO je onen prožívající agent/člověk/jedinec.

V rámci následování metodologického realismu pro odpověď musíme sáhnout do oblasti psychologie. Jak jsem zmínil v předchozí části, bádání v oblasti psychologie může nabírat řadu subjektivních rysů v závislosti na osobnosti badatele. I když závěry pro nás relevantní by nám poskytl každý směr myšlení pravděpodobně podobné, kvůli zamezení

zmatkům v terminologii, i možným zmatkům způsobeným mícháním různých konceptů, zde budu vycházet z učení Carla Junga. Z několika důvodů - Jung byl zástupcem tzv. experimentální psychologie (v opozici k psychologii filosofické) - ta považuje psychologii za přírodní vědu a ve svém zkoumání používala jako hlavní nástroj experiment. Jungův vztah k člověku je také veskrze humanističtější, než například u Sigmunda Freuda, který měl tendence každého chápat (expresivně řečeno) jako sexuálního devianta nebo u Alfreda Adlera, v jehož pojetí bylo veškeré chování motivováno touhou po moci. Carl Jung poskytuje navíc svým přístupem dostatečně názorný obrázek toho, co chci ukázat především - důležitost nevědomé/podvědomé složky osobnosti člověka.

3.1 Psýché

„Já“ definuje Jung jako „subjekt vědomí ... utvářený zčásti inherentními dispozicemi (charakterovými komponentami) a z části nevědomě získanými podněty a jejich průvodními fenomény.“³⁸ Tato poměrně obecná definice průměrnému čtenáři příliš neřekne. Podstatný je v této definici onen „subjekt vědomí“ - tedy ona věc, která se dívá našima očima a poslouchá našima ušima. V další části definice ukazuje Jung na určité charakterové vlastnosti, kterými je „já“ vybaveno, utvářeno a dále pak na faktory nevědomé, které mají na „já“ vliv. Toto „já“ však Jung považuje za něco omezeného, vědomou část celku.

Celkový obraz člověka, celou bytost, zahrnující vědomou i nevědomou složku, představuje v Jungově terminologii pojem „psýché“. Strukturu psýché, se pokusím stručně popsat v následujících řádcích. Schéma na obrázku 2.1 je značně zjednodušující a zdaleka nevyčerpávající, pro ilustraci některých důležitých fenoménů lidské osobnosti ale bude postačující.

3.1.1 Ektopsychická sféra

Schematicky si psýché můžeme představit jako několik soustředných kruhů. (Viz. obrázek 2.1) Vnější obal (ektopsychická sféra) je tvořen takzvanými základními psychologickými orientačními funkcemi. Díky těmto funkcím je ego v kontaktu s okolním

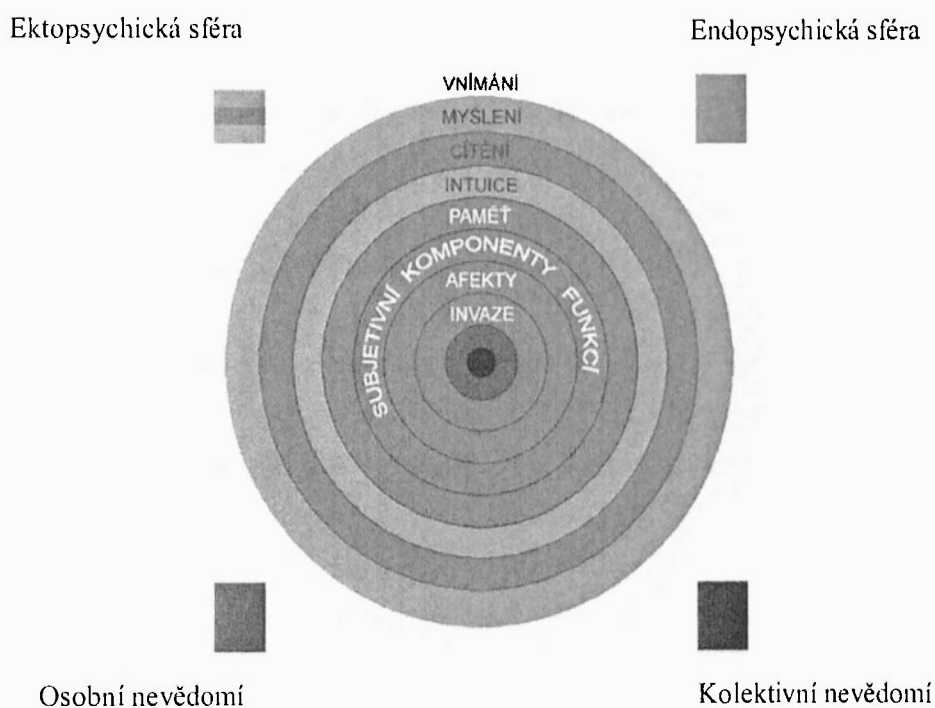
³⁸ Sharp, D., Slovník základních pojmů psychologie C. G. Junga, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2005, definice „já“

světem. Tyto funkce můžeme rozlišit na dvě skupiny (viz. tabulka 2.1).

Tabulka 2.1 Psychologické orientační funkce³⁹

Racionální	myšlení	cítění
Iracionální	vnímání	intuice

Obrázek 2.1 Psyché podle C.G. Junga⁴⁰



První z orientačních funkcí je skupina funkcí *racionálních*, a to *myšlení* a *cítění*. Racionální jsou tyto funkce proto, že na jejich základě vzniká normativní soud, hodnocení

³⁹ Jung, C.G., Výbor z díla, svazek I, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2000, kap. 12

⁴⁰ C.G. Jung, Analytická psychologie, její teorie a praxe, Academia Praha, 1993, str. 55

jevu. Zmíněný subjekt vědomí zařadí vjem na základě svých zkušeností do kategorií příjemné/nepříjemné, dobré/špatné, odmítat/vyhledávat atp. - buďto intelektuální formou pomocí myšlení, nebo přímo, cítěním⁴¹.

Podstatným rysem těchto racionálních funkcí je tvorba konceptů o jevech. Pokud se s jevem setkáme poprvé, proběhne jeho hodnocení a zmíněné zařazení a při další konfrontaci s jevem stejným nebo podobným je pouze vyvoláno hodnocení původního jevu a nové hodnocení neprobíhá, nebo probíhá do té míry, do jaké se liší okolnosti. Neboli vybudujeme si určité konceptuální vnímání světa, které nám sice ušetří mnoho „námahy“, nicméně nám neumožňuje za hranici našich konceptů běžně nahlédnout. Nekonceptuální vnímání nám všem ale vlastní bylo - přibližně do třetího roku života. Do tohoto věku pro nás vše pozorované bylo zcela nové a zajímavé (což se projevovalo generováním mozkových vln typu *theta*). Když jsme však s přibývajícím věkem začali intelektuálně sílit, začali jsme také vytvářet koncepty a výše popsaný způsob vnímání.

Druhou skupinou jsou funkce *iracionální*. Ty nehodnotí, ale jsou přímo vztažené k procesu vnímání, percepci. Jedná se o vlastní *vnímání* - to k uchopení bezprostřední reality využívá smysly (sluch, zrak, hmat, čich, chuť). Vnímání si všímá konkrétních faktů, bez jakéhokoliv posuzování jejich významu nebo hodnoty.

Následující iracionální psychologickou orientační funkcí je *intuice*. Intuice je oddělena od samotného vnímání, protože netunguje na základě přímých podnětů, ale skrze nevědomé oblasti poskytuje „celkový obraz“ o situaci, i bez zjevných vnějších stimulů. Mechanismus, jakým pracuje, je stále záhadou. Jung neposkytuje ani přesnou definici intuice, nicméně její existence a funkčnost je empiricky nepopíratelná.

Obecně lze fungování ektopsychické sféry shrnout tak, že člověk nejprve prostřednictvím vnímání získává informace o světě vnějších objektů, poté procesem myšlení nebo cítění pozorované vjemy ohodnotí⁴², zařadí do svého konceptuálního světa a nakonec získá určité vědomí o tom, odkud jev pochází, co se s ním asi bude dít - to je intuice, která

⁴¹ Cítění zde nemůže být zaměňováno za emoce nebo afekty. Cítění může být pocitově naprosto chladné, kdežto emoce a afekty jsou druhotnou reakcí určitých složek osobnosti na vnější podněty.

⁴² Empirická pozorování prokázala, že tyto dvě racionální funkce se nemohou dost dobře rozvinout zároveň - u jedince může buďto převládnout složka myšlení na úkor cítění nebo naopak. Pokud by obě funkce jevily přibližně stejnou aktivitu, neukazovalo by to na současné rozvinutí obou funkcí, ale naopak na jejich nerozvinutost. Viz. Jung, C.G., Výbor z díla, svazek I, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2000, str. 321

umožňuje svým způsobem nahlédnout za roh.

U různých lidí bývají jednotlivé funkce různě rozvinuty. Podle toho, která funkce u konkrétního jedince dominuje, je určen i jeho dominantní způsob adaptování se ve světě. Některým slečnám a paním stačí k úspěšnému životu ve společenství rozvinutá intuice, která jim poskytuje dostatek informací v jakékoliv situaci, někteří techničtější zaměření pánové naopak mohou se světem komunikovat výhradně prostřednictvím svého matematického mozku.

3.1.2 Endopsychická sféra

Na diagramu psýché následuje blíže ke středu oblast tzv. *vědomého komplexu ja*⁴³, ke kterému se funkce vztahují. Jedná se o takzvanou *endopsychickou sféru*. Na obrázku jsou jednotlivé složky seřazeny podle míry vlivu, jaký na ně můžeme mít vlastní vědomou vůlí.

Její první složkou, vůlí nejlépe ovladatelnou, je *paměť*. Ta nám zprostředkovává přístup k naším předchozím zkušenostem. Všem je intuitivně jasné, jak paměť pracuje (případně nepracuje).

Druhá sféra je nazvána trochu záhadně *subjektivní komponenty funkcí*. Podle Junga každá aplikace vědomé funkce (myšlení, cítění atd.) je vždy doprovázena subjektivní reakcí, která je více méně nesprávná, nepřesná, nemístná⁴⁴. Tyto komponenty jsou určeny obsahem našeho nevědomí a pod volní kontrolou jsou pouze částečně. Na náš život můžou mít ale značný vliv - naše předchozí subjektivně interpretované zkušenosti mohou naše současné soudy skrze subjektivní komponenty zkreslit významně. Subjektivní komponenty nemůžeme vůlí řídit, ale je možné je potlačit nebo silou vůle zvýšit jejich intenzitu.

„*Afekt* je silná emoční reakce, provázená tělesnými příznaky a poruchami v myšlení.“⁴⁵

Afekt je dalším pojmem na Jungově diagramu psýché. Afekt probíhá *invazí* nevědomých obsahů do vědomí. Vědomá kontrola nad afekty je prakticky minimální - vědomě se dají pouze potlačit. Charakteristické pro afektivní jednání je, že leží mimo racionální rozhodovací

⁴³ Neboli té složky osobnosti, která je vědomá.

⁴⁴ C.G. Jung, *Analytická psychologie, její teorie a praxe*, Academia Praha, 1993, str. 56

⁴⁵ Sharp, D., *Slovník základních pojmů psychologie C. G. Junga*, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2005,

procesy. Člověk jednající na základě afektu je zmítán emocionální bouří, bez možnosti vědomě své chování korigovat, řídit se morálním úsudkem. Více či méně se chová jako primitiv.

Na co reaguje člověk afektem? „Afekt je vždy známkou toho, že došlo k aktivaci komplexu“⁴⁶ *Komplexy* jsou autonomní (tzn. vůli nepodléhající), emocionálně zabarvené skupiny asociací⁴⁷. Jejich příčinou bývá traumatický, bolestivý nebo silně emočně zabarvený zážitek z minulosti, který člověk není schopen vědomě integrovat do své osobnosti, lidově řečeno vypořádat se s ním. Svůj původ může mít komplex jak v obdobích raného dětství, tak i v událostech nedávných.

Komplexy nejsou (jak bychom si mohli myslet) záležitostí malé skupiny psychicky narušenějších jedinců - u nich pouze některé komplexy nabírají takové intenzity, že mohou výrazně snižovat kvalitu života. Naopak každý jedinec disponuje pestrou škálou větších či menších komplexů, které do určité míry jeho život ovlivňují.

Aktivní komplex ve své nejsilnější formě, kdy je schopen překonat i vědomé procesy člověka, znamená nesvobodu - zbavuje člověka možnosti volby, racionálního rozhodování, uplatnění vědomé kontroly nad svým chováním. V mírnějších formách pak naši racionalitu deformuje. Podobně jako subjektivní komponenty psychických funkcí zkreslují komplexy naše hodnotící soudy, ne však na intelektuální, hodnotící úrovni, ale na úrovni emoční. Jednotlivé komplexy disponují určitou přitažlivostí závisující na jejich velikosti. Zpracováváný jev je pak „přitahován“ jím aktivovanými komplexy a emoční reakce vyvolaná aktivací komplexů ovlivňuje průběh zpracování jevu a reakci na něj. I sebenevinější poznámka se pak může „trefit“ do komplexu, pokud je ten dostatečně velký, a následná emoční reakce ovlivní hodnotící soud.

Pokud nějaký jev komplex aktivuje a ten je dokonce tak silný, že přebije všechny vědomé složky osobnosti, je konec všem racionálním úvahám a soudům a člověk reaguje čistě emočně a pudově. Následky takového jednání mohou mít potom výrazně negativní dopady v

“afekt“

⁴⁶ Sharp, D., Slovník základních pojmů psychologie C. G. Junga, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2005,

“afekt“

⁴⁷ Sharp, D., Slovník základních pojmů psychologie C. G. Junga, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2005,

“komplex“

sociální sfěře nositele komplexu. Mechanismy tohoto sociálně neefektivního chování a reagování ve vztazích dlouhodobě přetrvávají. Teprve když je původ takového chování (komplexu) ozřejměn a integrován vědomím, může člověk tvořit vztahy na vyšší, zralější a otevřenější úrovni.

Teorie komplexů můžeme vztáhnout ke konceptům sociální nebo emocionální inteligence, kterými se budu zabývat dále v šesté kapitole. Čím aktivnější komplexy jsou, tím častěji člověk reaguje neadekvátně, necitlivě, „hloupě“ vzhledem ke svému okolí, což přímo ukazuje na jeho horší schopnost efektivně fungovat v rámci společenství, neboli nižší sociální/emocionální inteligenci.

3.1.3 Nevědomí

Oblasti nevědomí pokládal Jung za alfu a omegu lidské existence, klíč k odhalení podstaty člověka. Na rozdíl od Freuda viděl ve vědomém *Já* pouhý odraz, slupku na povrchu ohromné oblasti nevědomí. Jung přišel se slavným konceptem nevědomí osobního a kolektivního a funkčními prvky nevědomí tzv. archetypy⁴⁸. Zde bylo hlavní těžiště bádání jeho analytické psychologie. Jeho výsledky přinášejí mnoho nanejvýš zajímavých témat⁴⁹, pro potřeby této práce ale bude úplně dostačující koncept nevědomí v té nejobecnější a

⁴⁸ Archetypy můžeme v souladu s textem výše rozumět soubor určitých univerzálně platných, rozšířených komplexů vztahujících se k nadčasově přítomným fenoménům lidstva jako otec, matka, hrdina, zrádce, přítel atp.

⁴⁹ Velmi zajímavou a rozhodně nejspornější oblastí Jungova zkoumání je koncept tzv. synchronicity. Jedná se o vymezení fenoménu koincidence psychického stavu pozorovatele s objektivní, vnější událostí, která odpovídá psychickému stavu nebo obsahu pozorovatele, přičemž mezi psychickým stavem a vnější událostí není patrná kauzální souvislost, a to dokonce nezávisle na časoprostorovém umístění jevu a pozorovatele. Tímto konceptem vysvětloval Jung různé „nevědecké“, leč empiricky pozorované jevy typu předtuch, telepatie atp. Dle Jungova názoru je každý jedinec skrze společné kolektivní nevědomí spojen s veškerými jevy. Pro vědomí člověka, navyklé se časoprostorově striktně vymezovat je ale takový zdroj informací z podvědomí nepřijatelný a proto není vědomě přístupný. K oněm jevům, kdy například víme, kdo nám volá, než se podíváme na telefon, dochází v tom případě, kdy vědomí zasáhne v cenzurování informací z kolektivního nevědomí a tato informace do vědomí prosáhne. O konceptu synchronicity vedl Jung obsáhlou korespondenci s fyzikem Wolfgangem Paulim. Tento koncept, potažmo závislost pozorovatele a jevů, totiž velmi dobře korespondoval s poznatky teorie relativity a nově se rodící kvantové fyziky (viz. fyzikální příloha). Jung tuto svou teorii opíral i o bohatý empirický materiál získaný pokusy amerického psychologa J.B. Rhinea. Jung uvádí, že na základě těchto pokusů je statisticky průkazné, že psyché dovede v určité míře časoprostorový faktor vyřadit. Ač byl koncept synchronicity bez problémů přijat v obci spřízněných kvantových fyziků, jak se k němu postavila odborná psychologická veřejnost je zřejmé. V důsledku konceptu synchronicity mozek získává namísto role generátoru psyché roli určitého transformátoru, přičemž je na něm samotná psyché do jisté míry nezávislá - a to je ve vědecké obci představa naprosto nepřijatelná. Více viz. např. Jung, C.G. Výbor z díla, svazek II, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 1999, kapitola 9

nejpovrchnější podobě.

„Nevědomí je úhm všech duševních jevů postrádajících vlastní vědomí, ... co vím, na co však momentálně nemyslím; všechno, čeho jsem si byl kdy vědom, nyní však je zapomenuto; všechno co je vnímáno mými smysly, ale mým vědomím nepovšimnuto; všechno co bezděčně a bez pozornosti, to znamená nevědomě cítím, na co myslím, vzpomínám, co chci a činím; všechno budoucí, co se ve mě připravuje a teprve později se dostane do vědomí“⁵⁰.

Nevědomí dle Junga je úplnou a kompletní kronikou našeho života, narozením počínaje, přítomným okamžikem konče. Místo, kde se odehrává na základě vnějších jevů množství podvědomých procesů. Navenek vystupuje nevědomí jako soubor komplexů⁵¹, které se promítají do oblasti našeho vědomí.

Jakým způsobem vztah mezi vědomím a nevědomím funguje popisuje Jung konceptem *transcendentní funkce*, což je psychická funkce popisující vyrovnávání napětí, které vyvstává mezi vědomou a nevědomou složkou člověka a která přispívá k jejich sladění⁵². Na podrobnější rozebrání vztahu mezi vědomím a nevědomím zde není prostor, pro ilustraci uvádím alespoň hlavní body, ze kterých tento vztah vychází⁵³:

- Obsahy vědomí mají podprahovou hodnotu, takže příliš slabé prvky zůstávají v nevědomí.
- Vědomí vyvíjí díky svým psychickým funkcím vůči veškerým vjemům, které se právě nehodí, zábrany (což Freud označil jako cenzuru), čímž se tento nehodící materiál propadá do nevědomí
- Vědomí vytváří momentální proces přizpůsobení, zatímco nevědomí obsahuje všechn zapomenutý materiál individuální minulosti a zároveň všechny zděděné strukturální funkční stopy lidského ducha.
- Nevědomí obsahuje odvozené kombinace, které se dosud nedostaly nad práh, ale časem se za příčných okolností mohou vynořit na světlo vědomí.

⁵⁰ Sharp, D., Slovník základních pojmů psychologie C. G. Junga, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2005, "nevědomí"

⁵¹ Zde ve smyslu archetypů, pojem komplex uvádím pro jednoduchost a zachování smyslu vzhledem k předchozímu textu

⁵² Sharp, D., Slovník základních pojmů psychologie C. G. Junga, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2005, "transcendentní funkce"

⁵³ Shrnutí z Jung, C.G, Výbor z díla, svazek II, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 1999, kapitola 8, str. 341-6

3.1.4 Projekce

Následující fenomén není přímo zmíněn v předchozím zjednodušujícím schématu psýché, nicméně je pro tuto práci natolik významný, že ho zde nemohu nezmínit.

Všechny aktivované obsahy nevědomí se nejen objevují v našem vědomí skrze subjektivní komponenty a afektivní reakce, ale nevědomé obsahy (přání, motivy, pocity) mají také tendence permanentně se projektovat do našeho okolí na objektivní osoby a vztahy. Na rozdíl od subjektivních komponent není projekce vědomým procesem. Výsledkem projekce je to, že obsahy našeho nevědomí (například naše vlastní chyby, které ale neuznáváme) nacházíme u druhých a ve vnějších situacích. Taková projekce může být jak pozitivní, což se projevuje respektem, až obdivem k objektu, tak negativní, vedoucí k odporu až nepřátelství.

„Máme sklon domnívat se, že svět je takový, jak ho vidíme, a stejně tak naivně předpokládáme, že lidé jsou takoví, jaké si je představujeme“⁵⁴. Přitom prostřednictvím projekcí můžeme vytvořit dokonce celou řadu imaginárních vztahů a soudů, které ovšem mívají často jen velmi málo společného s realitou skutečného světa.

Rozpoznat vlastní projekce můžeme jediným způsobem - pouze vědomým poznáním skutečných vlastností objektu. Tím integrujeme obsahy nevědomí do vědomí a projekci rozpoznáme jako naše subjektivní přiřazení vlastnosti objektu nezakládající se na realitě. Rozpoznat takovou projekci nemusí být triviální záležitostí. Často dokáže jedinec projekci integrovat pouze s pomocí zkušeného psychoterapeuta.

Když se seznámíme s novým člověkem, na základě prvotních dojmů ho ohodnotíme, na čemž se svými projekcemi nemalou částí podílí i naše nevědomí. Pokud onoho člověka následně začneme poznávat hlouběji, naše předchozí soudy budou konfrontovány s pravděpodobně značně odlišnou realitou a my budeme nuceni své předchozí soudy opustit. Konfrontací s novými informacemi předchozí projekce integrujeme a dotyčného poznáme na hlubší úrovni (doprovázené nicméně dalšími, byť jemnějšími, projekcemi). Stane-li se však, že

⁵⁴ Sharp, D., Slovník základních pojmů psychologie C. G. Junga, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2005, "projekce"

s dotyčným člověkem užší kontakt nenavážeme, naše projekce budou přetrvávat a my tak setrváme v iluzi vyprodukované naším nevědomím.

Fenomén projekce úzce souvisí s výše popsaným konceptuálním vnímáním světa. V části věnované psychickým orientačním funkcím je proces tvorby konceptů o jevech důsledkem použití těchto funkcí a je založen na relativně objektivním základě. Skrze subjektivní komponenty funkcí, emocionální a afektivní reakce ale do hodnotícího procesu vstupuje i nevědomí. Hodnocení a na jeho základě vytvořený koncept je pak silně subjektivně zabarveno, protože jedinec je schopen vlivy nevědomí odlišit jen v omezené míře.

3.2 Teorie kognitivní disonance

Nanejvýš přínosná pro objasnění vzniku a způsobu řešení případů, kdy se nevědomá složka člověka vzhledem k fenoménu projekce dostává do konfliktu s realitou, je teorie *kognitivní disonance*⁵⁵.

Člověk se musí často vypořádat se situacemi, kdy jsou jeho postoje v rozporu s pozorovanou realitou, resp. jinými postoji, které zastává. Takové konfliktní situace ve člověku vyvolávají negativní emoce, kterým se obecně říká „kognitivní disonance“. Působením těchto disonancí na lidské chování, rozhodování se zabývá teorie kognitivní disonance.

V rámci původní Festingerovy teorie jsou rozlišeny tři hlavní chyby v rozhodování způsobené kognitivní disonancí⁵⁶:

1. Heuristika reprezentativnosti (*representativnes heuristics*)

Jedná se o chybné hodnocení celku podle charakteristik malého vzorku. Lidé si tvoří

⁵⁵ Autorem teorie je americký sociální psycholog Leon Festinger. Teorie vznikla v padesátých letech na základě zkoumání chování členů jistého kultu soudného dne poté, co se překvapivě nenaplnila jejich předpověď o zániku světa a záchraně členů sekty létacími talíři. Viz. Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online], URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Leon_Festinger>

⁵⁶ Převzato z Aaron J. Louie, The Role of Cognitive Dissonance in Decision Making, 3/3/97, Psy 458, D. Frisch URL: <<http://www.yetiarts.com/aaron/science/cogdiss.shtml>>

názory, vztahy ke skupinám jiných lidí na základě střetávání se s jednotlivci příslušejícími do těchto skupin. Pokud člověk přisoudí jinému jedinci atribut příslušnosti k nějaké skupině (intelektuál, popelář, spartan, Rus), bude na základě odpozorovaných charakteristik posuzovat celou skupinu, ke které ho přiřadil. Pokud je takový soud negativní nebo emocionálně zabarvený, může být velmi těžké ho následně změnit.

2. Heuristika dostupnosti (availability heuristic)

Na základě této heuristiky dochází k děláním chyb kvůli faktu, že lidé mají tendence přiřazovat vyšší pravděpodobnosti tomu, co si dokáží lépe představit. Co si přestavit nedokáží, jako by neexistovalo a naopak mediálně často probíraným, viditelným jevům budou přiřadit vyšší pravděpodobnosti. Matka pravidelně konzumující bulvární tisk a čekající na příchod svého zpozdilého potomka je pak po dvou hodinách čekání naprosto přesvědčena, že je její ratolest s pravděpodobností jedné třetiny zavražděna, předávkována drogami nebo unesena.

3. Nepřesnosti paměti (memory and hindsight biases)

Další odchylka vychází z faktu, že lidé mají tendence své vzpomínky mazat, „vylepšovat“, dokonce i vkládat nové, aby zapadly do jejich představy o sobě/světě. Obvykle se snaží ospravedlnit své předchozí činy a dát jim nějaký smysl před zraky společnosti i sebou samým. I velmi traumatizující zážitek tak s odstupem času nabere, náležitě upraven, pro svého nositele přijatelnější formy.

Dále teorie hovoří o třech způsobech, jakými lidé disonanci zmenšují:

1. Změna jednoho z prvků působících disonanci

Jedná se o nejběžnější způsob, jak se s konfliktními postoji vypořádat - jednoduše se jeden postoj upraví tak, aby byl v souladu s pozorováním, jiným postojem. Jedeme-li někam autem, přesvědčení, že máme paliva dost, po konfrontaci s blikající kontrolkou rezervy jednoduše svůj názor na plnost nádrže přehodnotíme.

2. Přidání elementů, které jsou ve shodě s postojem

Ve snaze odstranit disonanci mezi dvěma postoji mají lidé tendenci jeden z nich podporovat chováním nebo dalšími postoji, které jsou s ním v souladu. Sherman & Gorkin

(1980) demonstrovali tento fakt na pokusu, kdy skupině jinak výrazněji nesexistických mužů díky jistému rébusu podsunuli určité sexistické názory. Na disonanci mezi podsunutým sexistickým postojem a jejich běžným myšlením reagovali v následném dotazníku zastáváním radikálnějších feministických názorů, než kontrolní skupina. Těmito radikálními feministickými názory se snažili potvrdit své nesexistické postoje a snížit tak disonanci vzhledem k podsouváním postojům sexistickým.

3. *Trivializace*

Další možností, jak disonanci snížit je trivializace. Bagatelizace významu, pravděpodobnosti jednoho z faktorů. Školák toužící věnovat se skotačení s kamarády, ale obávající se ztřeššího zkoušení má dvě možnosti trivializace - buďto se přesvědčí, že s kamarády je stejně nuda a zase by se akorát pohádali a jde se učit, nebo vyrazí ven s tím, že vyzkoušen nebude, a kdyby ho kantor přeci jen zkoušet chtěl, určitě ho přemluví, aby si to rozmyslel.

Tolik tvrdí původní Festingerova teorie⁵⁷ o důsledcích kognitivní disonance. Potenciál dalšího zkoumání je velký a předpokládá se, že s dalším výzkumem bude možné vysvětlit pomocí teorie kognitivní disonance více, než-li všechny případy neracionálního chování.

3.3 **Důležitost historického času**

Empiricky doložených příkladů ukazujících na neracionalitu chování je více⁵⁸, to však není předmětem zkoumání této práce, i když je dobré mít tento fakt na zřeteli.

Na závěr této kapitoly bych chtěl především poukázat na jednu věc - neobyčejný vliv historického času na život jedince. A to takový vliv, který značně přesahuje dopady minulých

⁵⁷ Dalšími faktory snižujícími kognitivní disonanci, které již ale v původní Festingerově teorii obsaženy nejsou, jsou emocionální vyjádření a distancování se od předmětu disonance.

⁵⁸ Např. vliv strukturování rozhodovací úlohy, tzv. framing, bias of prior, neboli preferování informací, postojů dříve poznaných před novějšími, heuristika rozpoznání - preferování známých věcí před neznámými nebo nadhodnocování, resp. podhodnocování pravděpodobností.

Viz. přednáška Martina Gregora Bounded Rationality & Optimal Heuristics v rámci kurzu Evolutionary Economics, 2005

činů v té formě, v jaké s ním ekonomie v současné době obvykle pracuje⁵⁹.

Své závěry bych chtěl opřít o několik výše zmíněných empirických poznatků z oblasti psychologie, doplněných paralelami z teorie kognitivní disonance:

Jak jsme na základě Jungových poznatků ukázali, člověk má při rozhodování prostor do značné míry limitovaný obsahy svého nevědomí, komplexu. Aktivované komplexy mají vliv na hodnotící soudy, neboť je zkreslují. *Komplex* zde můžeme chápat v podobném smyslu jako *disonanci* - ne však pouze kognitivní. V rámci psychologického konceptu nevědomí by disonance znamenala rozpor mezi jakýmikoliv postoji, ať už v oblasti vědomí, nebo nevědomí. Konflikt dvou vědomých postojů by odpovídal *kognitivní* disonanci. Konflikt ale může nastat i mezi vědomým postojem a postojem nevědomým, což by se zhruba dalo vztáhnout k aktivovanému komplexu. Nakonec mohou být v rozporu i dva postoje nevědomé - to by pak odpovídalo komplexu neaktivovanému. Tyto paralely mezi Jungovou teorií komplexu a teorií kognitivní disonance jsou velmi hrubé a nepřesné, myslím si však, že po důkladnějším zkoumání by mohly přinést výsledky, které teorii kognitivní disonance obohatí a zobecní.

Problém komplexů, resp. disonance úzce souvisí s percepcí jevů. Jak je zmíněno výše, člověk v rámci úspor kognitivních kapacit vnímá spíše než jevy své koncepty o jednotlivých jevech vytvořené. Slovo *koncept* zde dobře můžeme opsat i slovem *postoj* (*attitude*) v rámci optiky teorie kognitivní disonance.

Percepce jevů a tvorba konceptů, postojů k nim zase úzce souvisí s vlastností nevědomí projektovat své obsahy do okolí.

Na základě výše zmíněného si můžeme představit tento obraz člověka - s postupem času si jedinec vytvoří obsáhlý soubor subjektivních konceptů umožňující mu rychlou orientaci v jeho světě. Na podobu těchto konceptů má naprosto dominantní vliv jedincovo okolí provázející ho celým jeho psychosociálním vývojem - neboli rodina, školní, pracovní kolektiv, přátelé atd. Od referenčních skupin přejímá svůj obraz světa. Na tvorbě svých percepčních konceptů se notnou měrou samozřejmě podílí i jedinec sám - nabírá zkušenosti,

⁵⁹ K problematice zvyků v ekonomii viz. např. Becker, G., Murphy, K. M., *The Theory of Rational Addiction*, University of Chicago 1986, Pollak, R. A., *Habit Formation and Long-Run Utility Functions*, *Journal of Economic Theory* 13, 1976, str. 272 – 297, větší pozornosti se pak zvykům dostává spíše v oblasti marketingu atp.,

zjišťuje, co se mu líbí/nelíbí a neustále konfrontuje své poznatky s koncepty přijatými zvenku. Nutně zde dochází k rozporům a on tedy jedná tak, jak tvrdí teorie kognitivní disonance (tedy nejčastěji upravuje své postoje/koncepty aby byly v souladu atd.).

V čem tedy spočívá onen zmíněný výrazně větší vliv minulých činů, chování? Tvorba konceptů je nákladná. Ještě nákladnější je pak úprava konceptů při konfrontaci s odlišnými koncepty, pozorováními. Pokud máme jednu hotový, fungující koncept (typickým pro většinu z nás bude koncept o nepoživatelnosti oliv), nemáme důvod ho nákladně měnit, dokud se nestřetne s jiným, protichůdným konceptem a my začneme trpět újmou kognitivní disonance (všichni tvrdí, že olivy jsou skvělé a neustále nás nutí, abychom je ochutnali). Tato újma nás donutí učinit nákladné kroky a my se s disonancí vypořádáme (přes velký vnitřní odpor olivu ochutnáme, po rozžvýkání druhé se staneme pojídačem oliv a opět se zařadíme mezi kolektiv).

Doted' jsme hovořili o konceptech/postojích, které do značné míry korespondovaly s objektivní realitou (nebo možná lépe s názory okolí). Jak do tohoto schématu zařadit vliv komplexů? Komplex je nevědomá afektivní reakce na podnět, která nám znemožňuje nebo omezuje možnost volby. Pokud volbu nemáme, nemůžeme se nutně chovat citlivě vzhledem k situaci, brát ohledy na ostatní, a naše jednání tak bude barbarské, asociální, primitivní. Zde se pravděpodobně uplatní heslo *vrána k vráně sedá* - nikdo nestojí o kontakt s barbary, asociály nebo primitivy a ti jsou tak ze společenství vyřazováni (relativně vztaženo k míře barbarství obvyklé ve společenství).

Slabší komplexy, nevedoucí přímo k nekontrolovatelným emocionálním výbuchům, zkreslují hodnotící soudy a percepční schopnosti člověka. Čím zkreslenější obraz si na jejich základě člověk vytvoří, tím vzdálenější bude od správného, realistického zhodnocení situace a tím horší, necitlivější, neadekvátnější bude jeho chování v rámci společenství. Afektivní chování je silný sociální handicap, čím více je chování člověka ovlivňováno jeho komplexy, tím horší je jeho schopnost efektivně fungovat ve společenství, tím nižší bude jeho sociální/emoční inteligence.

viz. např. Ehrenberg, A. S. C., Repeat buying: Theory and Application, North Holland, Amsterdam 1972

3.4 Shrnutí

Nejen že na fundamentální nejistotu reagujeme zvykovým chováním - celé naše vnímání je zvykové. Cokoliv uděláme zaprvé vychází z našich postojů, konceptů, a za druhé - pokud je s našimi postoji v rozporu, upravíme vnímání situace tak, aby tento rozpor zmizel.

Ať už se rozhodneme pro jakékoliv z množiny všech možných nejistých řešení, jeho realizací přesně zjistíme jeho důsledky. Pokud nás toto řešení dovede k výsledku, který ohodnotíme jako uspokojivý, budeme mít tendenci toto řešení opakovat ve všech následujících podobných situacích, postupně se stane zvykem a pro nás tak prakticky jediným možným řešením.

Tato pozorování dobře korespondují s konceptem procedurální racionality. Pokud přijmeme výše nastíněný pohled na lidské fungování, zjistíme, že má člověk jen velmi omezené možnosti uspořádat si svět okolo sebe podle svých představ. Vzhledem k prostředí fundamentální nejistoty nikdy není schopen s větší přesností odhadnout dopady svého jednání. Navíc hlavní determinantou naší budoucnosti není to co si přejeme, ale to co děláme. A to co děláme je především výsledkem našich percepčních a behaviorálních zvyklostí z minulosti.

4. Lidská motivace

Starajíce se o štěstí jiných, nacházíme své vlastní.

Platón

Hlavním motivem aktivity neoklasického *homo oeconomicus* je maximalizace užitkové funkce v rámci omezení daného disponibilním důchodem. Velikost užitku je pak dána množstvím spotřebovaných nebo nakoupených statků a služeb. Tento zjednodušující přístup zachycuje v rámci metodologického instrumentalismu poměrně dobře podstatnou část života, kterou bychom mohli nazvat ekonomickou. Nemůžeme ale tuto ekonomickou složku rozšířit do všech sfér existence. Uvážíme-li i sociální rozměr života v celé jeho pestrosti (zahrnující fenomény altruismu, sounáležitosti atp.), jeví se klasický ekonomický přístup vhodný méně.

Otázka zásadní povahy spočívá dle mého názoru v tom, co člověk ve skutečnosti maximalizuje. Na té nejobecnější úrovni, a v souladu s metodologickým realismem, za tu maximalizovanou veličinu můžeme považovat prosté štěstí. Zeptáme-li se, co je to štěstí, napadne nás, že „muška jenom zlatá“, případně si vzpomeneme na přirovnání skupiny Beatles, že štěstí je „a warm gun“. Přesněji můžeme štěstí definovat jako pozitivní emocionální stav, který jedinec, který ho prožívá, nechce měnit, ale naopak se tento stav snaží zachovat⁶⁰.

4.1 Pozitivní psychologie a zdroje štěstí

V roce 1998 při svém nástupu do předsednické funkce Americké psychologické asociace Martin Seligman z Pensylvánské univerzity nastínil novou vizi psychologie. Psychologie by se měla dle jeho názoru přestat jednostranně orientovat na práci s psychickými poruchami, a zaměřit se také na druhou stranu pomyslné osy psychického zdraví. Psychologie by dle jeho slov měla nejen zkoumat, jakým způsobem dostat člověka na pomyslnou nulu, ale také co ho vede k pocitu naplnění a štěstí.

⁶⁰ Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online], URL: <<http://en.wikipedia.org/wiki/Happiness>>

V oblasti této pozitivní psychologie nastal v poslední době bouřlivý rozvoj, mnoho psychologů zkoumá jevy jako optimismus, pozitivní emoce a duševní zdraví, jejich příčiny a důsledky. Výzkumy prokázaly některé zajímavé jevy. Vyšší příjem například k pocitu štěstí po uspokojení základních potřeb přispívá jen velmi málo, s pocitem štěstí není korelováno ani dosažené vzdělání nebo velikost IQ. Dále bylo ukázáno, že méně šťastní lidé tráví více času před televizní obrazovkou, nebo že jakákoliv víra k pocitu štěstí silně přispívá, že šťastnější bývají senioři než junioři, nebo že lidé konzumující sklenku alkoholu denně ve své spokojenosti předčí abstinenty.

Charakteristickým však u šťastnějších lidí byl jeden zásadní faktor - hluboké mezilidské vztahy. Fungující rodina, množství přátel a velké množství času stráveného s rodinou a přáteli se ukázaly být pro pocit štěstí klíčové. Přesvědčivě to ukázali ve svých výzkumech mezi studenty Illinoiské university Martin Seligman a Edward Diener⁶¹.

Toto zjištění je intuitivně blízké každému rozumnému člověku, ale pro ekonomii v její současné podobě představuje problém obtížně uchopitelný. Maximalizace hloubky mezilidských vztahů se formalizuje zkrátka hůře než maximalizace spotřeby. Nemyslím si však, že by šlo o problém zcela neřešitelný a nástin takové formalizace předložím i v této práci.

4.2 Potřeby jako motivátory lidské aktivity

Éterický problém maximalizace štěstí jakožto hlavního motivu aktivity můžeme úspěšně přetransformovat do oblasti mnohem lépe zmapované - oblasti uspokojování lidských potřeb.

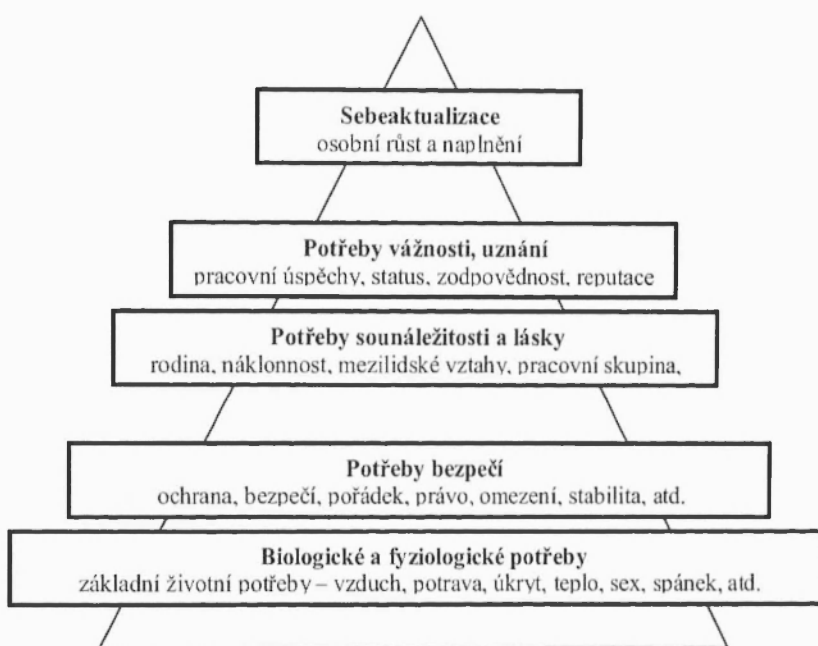
Vhodným výchozím bodem pro analýzu lidských potřeb je slavná Maslowova práce⁶². Maslow rozdělil potřeby do pěti skupin podle důležitosti, naléhavosti jejich uspokojení. Takto uspořádány pak tvoří pyramidu potřeb (viz. obrázek 4.1)

⁶¹ Claudia Walis, The New Science of Happiness, 17.5.2005, Time Magazine, Article, [online], URL: <http://www.reflectivehappiness.com/AboutUs/TimeMagazine/>

⁶² Maslow, A. H., A Theory of Human Motivation, Psychological review 50, 1943, str. 370 - 396

Jedinec se dle Maslowa snaží uspokojit nejdříve potřeby umístěné v pyramidě níže, a poté přechází k uspokojování potřeb vyšších. První čtyři stupně potřeb nazývá Maslow deficitními motivátory – motivací k aktivitě jsou zde negativní pocity spojené s nízkou mírou uspokojení těchto potřeb.

Obrázek 4.1 Maslowova pětistupňová pyramid potřeb^{63, 64}



Pátý stupeň, vrchol pyramidy, tvoří potřeba růstu, kterou Maslow nazval sebeaktualizací. Tu popsal Maslow jako instinktivní růst, rozšiřování pole působnosti člověka, sebenaplnění, realizace osobního potenciálu. Sebeaktualizujícího člověka popisuje Maslow následujícími charakteristikami⁶⁵:

⁶³ Převzato z Chapman, A., Abraham Maslow's Hierarchy of Needs motivational model, 2006, [online] URL:<
<http://www.businessballs.com/maslow>>

⁶⁴ Maslowovi následovníci do pyramidy doplnili další dvě skupiny potřeb – potřeby poznání a estetické potřeby, vedle sebeaktualizace zde tvoří vrchol transcendentní složka osobnosti, motivující k altruistickému chování, pomáhání ostatním k rozvoji a sebeaktualizaci. Pro potřeby této práce je ale plně postačující původní model pětistupňový

⁶⁵ Převzato z Chapman, A., Abraham Maslow's Hierarchy of Needs motivational model, 2006, [online] URL:<

- vnímání situací v jejich reálné podobě – spíše objektivní, než subjektivní soudy,
- vnímání problémů jako výzev,
- potřeba soukromí a schopnost být sám,
- spoléhání se na vlastní zkušenosti a soudy – nezávislost na názorech daných okolím, kulturou,
- odolávání sociálním tlakům,
- férový, nediskriminační, demokratický přístup ke všem rasám a kulturám,
- přirozený soucit,
- akceptace ostatních takových jací jsou, nesnaží se ostatní měnit,
- spokojenost se sebou samým,
- preference několika blízkých přátel před zástupy povrchních známých,
- smysl pro humor směřující ke své osobě spíše než humor zesměšňující ostatní,
- spontaneita a přirozenost,
- kreativita, vynalézavost, originalita,
- vyhledávání vrcholových zkušeností, zanechávajících trvalé hluboké dojmy.

Všeobecné úsilí o dosažení takového sebeaktualizujícího stavu je základním axiomem Maslowova přístupu. Jinak řečeno výše uvedené vlastnosti charakterizují člověka, kterému se daří úspěšně uspokojovat své potřeby.

Maslowovi následovatelé nad stupeň sebeaktualizace doplnili úroveň transcendentních potřeb, ze které člověk altruisticky pomáhá ostatním, aby též dosáhli stupně sebeaktualizace. Toto vysvětlení původu altruismu v lidském chování mi ale nepřijde univerzální. Je pravda, že sociálně dobře integrovaný, sebeaktualizující člověk s vyvinutou schopností empatie se bude spontánně chovat altruisticky směrem k méně šťastným, méně spokojeným bližním, ať už z přirozeného soucitu nebo z potřeby svou spokojenost sdílet.

Altruistické chování však můžeme pozorovat i u lidí, kteří mají k ideálu sebeaktualizace velmi daleko. Stejně tak tomu platí i pro všechny ostatní stupně pyramidy a sem je namířena i hlavní kritika Maslowova přístupu – člověk uspokojuje své vyšší potřeby i při neúplném uspokojení potřeb nižšího řádu.

Jak ukazuje empirie, i člověk bez domova, který trpí silným deficitem v uspokojení potřeby přístřeší, jídla, tepla či bezpečí (potřeby 1. a 2. stupně), může usilovat o uspokojení sociálních potřeb třetího stupně – udržování přátelských vztahů, potřeby uznání v rámci komunity jemu podobných. Toto zjištění nemusí nutně znamenat neplatnost Maslowova hierarchizování potřeb. Člověk může narazit na nepřekonatelné překážky, zabraňující mu dosažení vyšší míry uspokojení určité potřeby.

Příklad - nezaměstnanému násilnickému alkoholikovi se snadno může stát, že ho manželka, které došla trpělivost, jednoduše vyhodí na ulici. Rozumným řešením uspokojení jeho základních potřeb by bylo najít si ubytovnu a práci. Vzhledem ke svým behaviorálním návykům ale takový člověk práci nesežene a skončí v komunitě bezdomovců. Základní potřeby tak bude mít uspokojeny jedním z nejžalostnějších způsobů, ale i tak bude přirozeně usilovat o uspokojení i ostatních, vyšších potřeb. Postupem času své krabici a místu pod mostem nebo na hlavním nádraží přivykne (rezignuje na snahu zlepšit svou situaci a přestane o zlepšení usilovat) a vrcholu blaha bude dosahovat po obdržení sociální dávky, při družné zábavě se skupinou kamarádů nad lahví laciné lihoviny.

4.3 Zvyky a motivace

Zvyk může být vnímán jako významná determinanta motivace. V nových situacích, obzvláště pokud vykazují znaky fundamentální nejistoty, je rozhodování velmi nákladné, ale i velmi nepřesné. Na získání informací, které jsou pro rozhodování relevantní, je nutné vynaložit značné úsilí, a vzhledem k neschopnosti obsáhnout všechna možná řešení, odhadnout jejich výsledky a ocenit je pravděpodobnostmi, je takové rozhodování i velmi nepřesné. Rozhodovací proces nicméně vyústí v nějaké řešení, ze kterého vyplynou určité výsledky. Pokud se jedinec vyskytne po nějakém čase v podobné situaci, může se rozhodnout pro řešení alternativní – což ho ale znovu uvádí do nejistoty ohledně budoucího výsledku (což přinejmenším snižuje míru uspokojení potřeby jistoty). Může sbírat další informace, aby mohl učinit lepší rozhodnutí, což je ale nákladné – musí vynaložit kognitivní kapacity, čas i jiné zdroje. Pokud ale byl výsledek předchozího rozhodnutí uspokojivý, může se jednoduše a

s minimálními náklady rozhodnout své chování zopakovat. Opakováním stejné akce se pak zvyk upevňuje⁶⁶. V momentě, kdy výsledné řešení uspokojivé není, chová se jedinec způsobem opačným – ke zvolenému nevyhovujícímu řešení si vybuduje averzi. Z principu posilování a averze vychází teorie posilování⁶⁷.

Vznik zvyku ale nemusí být výsledkem opakování rozhodnutí, které vyplynulo z **racionální** volby v nové, neznámé situaci. Obecně můžeme říci, že „na síle a pravděpodobnosti nabývá takové chování, které je spojeno s příjemným prožitkem nebo které vyloučí prožitek nepříjemný“⁶⁸. Ať už toto chování bylo výsledkem racionální volby, či nikoliv.

Soubor zvyků charakterizují vzorce chování osvojené v celé době sociálního vývoje jedince – od útlého dětství, kdy si jedinec rychle osvojuje normy chování dané společností, až po dospělost, kdy čerpá ze stálejšího souboru zvyků již osvojených. Tento soubor zvyků se dynamicky rozvíjí do té míry, do jaké jedinec ve svém životě čelí novým situacím, pro jejichž zvládnutí doposud osvojené zvyklosti nejsou dostačující. Obecně použitelnost takového zvykového souboru můžeme přiblížit termínem zkušenost.

Zvyky nicméně nerepresentují pouze zkušenost vlastní, ale odráží se v nich i zkušenost celého společenství. Mnoho zvyků si člověk osvojuje prostým převzetím od společenství, aniž by je osobně testoval. Skrze sociální normy, kulturu společenství má tak individuum přístup k „extraktu zkušenosti (které) umožní vyhnout se nákladným a nebezpečným slepým uličkám v rozhodování“⁶⁹

4.4 Závěrem k motivaci

⁶⁶ Otázku zvyků velmi originálním způsobem v teorii racionálního návyku uchoopil Gary Becker. Za použití standardního ekonomického aparátu zde ukazuje návyky, tlaky referenční skupiny, vliv rodičů na preference dětí, reklamu, lásku a náklonnost jako výsledek zahrnutí zvykového chování na preference individua, a to vše při zachování předpokladu substanciální racionality. Viz. Becker, Gary S., *Teorie preferencí*, Grada, Praha 1997, část I, kap. 3

⁶⁷ Touto problematikou se zabýval i Alfred Marshall, který upozornil na to, že častější poslech hudby zvyšuje a tím i poptávku a užitek (požitek) z poslechu hudby, viz. Hlaváček, J., *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*, Karolinum, Praha 1999, str. 16

⁶⁸ Hlaváček, J., *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*, Karolinum, Praha 1999, str. 16

⁶⁹ Hlaváček, J., *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*, Karolinum, Praha 1999, str. 17

Z výše uvedeného rozšíření Maslowova přístupu vyplývá, že altruismus může být chápán jako potřeba. Považovat altruistické chování za potřebu sice může dávat jistý smysl, ale nepovažuji to za příliš šťastné – takový přístup by ukazoval altruismus spíše jako derivát jiných potřeb – potřeby sdílet, potřeby společenského uznání atp., neboli altruismus reciproký (za svůj altruismus očekávám výnos v podobě uspokojení některé potřeby).

V následujících kapitolách se pokusím altruismus ukázat jako přirozený vzorec chování vyplývající ze snahy efektivně uspokojovat potřeby. Z tohoto úhlu pohledu se dostane racionálního zdůvodnění existenci tzv. altruismu tvrdého jádra. Takové jednání není motivováno očekáváním budoucí návratnosti („ted' budu dobrý/štědrý já k tobě a příště ty ke mně“) jako altruismus reciproký, ale je motivováno čistě snahou o zvýšení užitku, zlepšení situace druhého člověka. Pro takové chování dosud ekonomie žádné rozumné vysvětlení neposkytuje. Pokud ale uvážíme prostředí fundamentální nejistoty, na které jedinec reaguje chováním procedurálně racionálním a přihlédneme ke zdůrazněnému vlivu zvyků (na základě Jungova přístupu k člověku a poznatků ohledně zvyků), reciproký altruismus nám na základě silných kognitivních omezení a dominance zvykového chování „zdegeneruje“ v altruismus tvrdého jádra. V následující kapitole předkládám nástin formalizace tohoto přístupu a rozvádím tuto myšlenku dále k identifikování schopnosti kooperace v rámci společenství jakožto prostředku k efektivnímu uspokojování vlastních potřeb.

5. Model

*Člověk raději poznává vesmír, než sebe samého.
Hemingway*

Na následujících stránkách předkládám několik formalismů, ve kterých se pokouším zachytit dva výše zmíněné fenomény – omezenou racionalitu jedince, v našem případě Robinsona (ve smyslu procedurální racionality nastíněné ve druhé kapitole a Jungova přístupu přiblíženého v kapitole třetí), a dominantní vliv zvyků na chování jedince (s přihlédnutím i ke zvykům percepčním). Nemám ambice vytvořit kompletní model – na to je řešený problém příliš komplexní a v předkládaném přístupu se vyskytuje mnoho snadno napadnutelných míst. Jde mi především o nastínění potenciální možnosti, jak uchopit fenomén kooperace ve společenství. Pokud se následující myšlenky ukáží být životaschopné, sporná, nebo nejasná místa mohou být zpětně vysvětlena a postupně může model nabýt větší formální serióznosti.

5.1 Model Robinson

Jak bývá zvykem, i já odsoudím modelovaného jedince k osamělému životu ve skleníkovém prostředí tropického ostrova, skýtající mu dostatek prostředků pro obživu.

5.1.1 Rozšířená užitková funkce

Ve čtvrté kapitole jsem se pokusil ukázat, že jedinec se vždy snaží maximalizovat své štěstí, což můžeme vyložit jako snahu uspokojit do nejvyšší možné míry své potřeby. V ekonomii toto snažení obvykle popisujeme tak, že se jedinec (nebo lépe domácnost) snaží maximalizovat užitkovou funkci. Zde podobu užitkové funkce čerpám ze slavné stati Garyho Beckera a George Stiglera „De gustibus non est disputandum“ (neboli „Proti gustu žádný dišputát“)⁷⁰. Autoři zde zavádějí pojem takzvané rozšířené užitkové funkce, kde jako

⁷⁰ Becker, G.S., Stigler, G.S., De Gustibus non est Disputandum, 1977, American Economic Review 67, str. 76-

maximalizované veličiny vystupují tzv. komodity odpovídající jednotlivým potřebám (např. sytost, bezpečí, ale i společenské uznání, náklonnost atd.). Tyto komodity jedinec vytváří pomocí „tržních statků, vlastního času, svých dovedností a kvalifikací a dalších složek lidského kapitálu a jiných vstupů“⁷¹:

$$U = U(Z_1, \dots, Z_m), \quad (5.1)$$

spolu s

$$Z_i = f_i(X_{1i}, \dots, X_{ki}, t_i, S, Y_i), i = 1 \dots m \quad (5.2)$$

kde Z_i jsou komodity reprezentující jednotlivé potřeby, f_i jsou produkční funkce pro i -tou komoditu, X_{ji} je množství j -tého tržního statku nebo služby použité při výrobě i -té komodity, t_i je vstup vlastního času jedince na produkci i -té komodity, S je jeho lidský kapitál (o něm více v následujícím odstavci) a Y_i jsou ostatní vstupy použité při tvorbě komodity i . Funkce f je ve všech proměnných rostoucí⁷².

5.1.2 Lidský kapitál

Gary Becker se v oblasti teorie lidského kapitálu stal na ekonomickém poli průkopníkem. Proslavil se především svým rozdělením lidského kapitálu na kapitál osobní a kapitál společenský. Velmi precizní a plodnou analýzu těchto dvou druhů kapitálu můžeme nalézt v souboru textů *Teorie preferencí* (Grada, 1997).

Stručně - osobní kapitál zahrnuje jedincovy zkušenosti, dovednosti, vzdělání, zvyky, návyky, minulou spotřebu atp. Velikost tohoto kapitálu určuje jak efektivně je jedinec schopen v současnosti přetvořit ostatní vstupy (\bar{X} , t) ve výše zmíněné komodity Z , které teprve vstupují do vlastní užitkové funkce.

Společenský kapitál je vyjádřením preferencí, zvyklostí, tradic a kultury referenční skupiny. Tento druh kapitálu má na užitek jedince také silný vliv. Uspokojení potřeb jako je sdílení, uznání, sounáležitost atp. je primárně závislé na vlastnostech okolí. Společenský

90

⁷¹ Becker, Gary S., *Teorie preferencí*, Grada, Praha 1997, str. 43

⁷² V původní stati je v produkční funkci f zahrnut čas a zásoby lidského kapitálu i ostatních jedinců. To ale zde není nutné přinejmenším proložte je Robinson zatím na ostrově sám.

kapitál je pro jednotlivce daností – je tvořen jako souhrn vlastností velkého množství lidí, a ty může člověk svým chováním ovlivnit jen nepatrně. Jedinec se může buďto přizpůsobit společenství, nebo může společenství změnit (což bývá obvykle velmi nákladné, až nemožné). Referenční skupina proto formuje jedince zásadním způsobem.

V rovnici (5.2) je kapitál S pojat v té nejširší formě. Budeme dále vycházet z Beckerova rozdělení na společenský a osobní kapitál. Vzhledem k tomu, že je momentálně Robinson na ostrově sám, můžeme vše spojené s kapitálem společenským prozatím opomenout a výše zmíněný pojem lidský kapitál chápat jako kapitál osobní. Pro lepší představu dále pomyslně rozdělíme osobní kapitál na m částí, kdy každá část odpovídá zásobě kapitálu mající přímý vliv na produkci příslušné komodity.

Předpokládejme dále, že množství přírodních zdrojů, které má Robinson na ostrově k dispozici je neomezené. V moři je stále dost ryb, potok s pitnou vodou nevysychá a kokosové ořechy na palmách dorůstají rychleji, než by je Robinson stačil zkonzumovat. Potom můžeme vektor \bar{X} z funkce vypustit, protože nepředstavuje pro Robinsona aktivní omezení v uspokojování jeho potřeb. Dále pro jednoduchost zápisu vypustíme ostatní vstupy Y .

Rovnici pro tvorbu komodity i pak můžeme přepsat na:

$$Z_i = f_i(t_i, S_i), i = 1 \dots m \quad (5.3)$$

5.1.3 Změna kapitálových zásob

Nyní v rovnici zbyly dvě proměnné – čas a kapitálové zásoby. Jakým způsobem dochází ke změně velikosti osobního kapitálu? Na velikost budoucího osobního kapitálu má vliv naše současné chování. Zároveň „může v průběhu času klesat v důsledku psychologického a fyziologického „znehodnocení“ účinků minulého jednání“⁷³. Tuto myšlenku dále Becker a Murphy rozvádí v jejich teorii racionálního návyku⁷⁴. Mnoho vzorců chování ukazují jako návykových – nejen spotřebu cigaret nebo drog, ale „lidé získávají návyk i na práci, jídlo, hudbu, televizi, svůj životní standard, jiné lidi, náboženství a mnoho dalších

⁷³ Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997, str. 20

⁷⁴ Viz. Becker, G., Murphy, K. M., The Theory of Rational Addiction, University of Chicago 1986

aktivit.“⁷⁵ Osobní kapitál zde nabírá formu kapitálu „spotřebního“, odvozeného od velikosti spotřeby souvisejícího statku v minulosti. Změnu velikosti tohoto spotřebního kapitálu pak zachycuje následujícím formalismem⁷⁶

$$\Delta S(t) = c(t) - \delta S(t) - h[D(t)] \quad (5.4)$$

Míra změny kapitálové zásoby závisí na minulé spotřebě statku c (ovlivňuje změnu zásoby kapitálu prostřednictvím principu *learning by doing*, ale i schopnost mít požitek ze spotřeby – viz. Marshallův příklad s poslechem hudby), míře exogenního mizení vlivů minulé spotřeby δ , velikosti kapitálu $S(t)$ a velikosti endogenních výdajů na zhodnocení nebo znehodnocení $h[D(t)]$.

Podobnou investiční funkci můžeme analogicky použít i v obecnější formě – k popisu změny velikosti kapitálové zásoby S_i odpovídající efektivnosti v uspokojování i -té potřeby (viz. rovnice 5.3)

Prvním faktorem majícím vliv na velikost zásoby S_i je množství času alokované do uspokojení i -té potřeby. Míra okamžitého znehodnocení δ vyjadřuje míru mizení fyzických a duševních vlivů minulé *jednání* (oproti minulé *spotřebě* v rovnici 5.4). Dále vstupuje do rovnice velikost kapitálu S_i v minulosti. Posledním faktorem je pak cílená, endogenní investice do zvýšení (snížení) zásoby tohoto kapitálu. Tato investice by v našem případě měla podobu pouze většího množství alokovaného času k i -té potřebě. Rozdíl je ale v motivaci alokace tohoto času – ta by byla zaměřena přímo na změnu velikosti zásoby, nikoliv na uspokojení potřeby. Přihlédneme-li zde k prostředí ostrova charakterizovaném fundamentální nejistotou a k omezené racionalitě Robinsona, můžeme od rozdílů v motivaci alokace odhlédnout:

Klasickým příkladem z oblasti teorie lidského kapitálu je vzdělání. Můžeme se rozhodnout absolvovat vysokou školu, protože je nám zřejmé, že naše cena na trhu práce poté vzroste. Nemyslím si však, že by tento myšlenkový proces předcházel podání přihlášky na vysokou školu u větší části maturantů – ti se obvykle pro další studia rozhodují pod nátlakem rodičů, referenční skupiny, kvůli strachu z momentální nezaměstnanosti, nebo naopak nechuti

⁷⁵ Becker, Gary S., *Teorie preferencí*, Grada, Praha 1997, str. 75

začít pracovat na plný úvazek a touze užít si pověstné zlaté časy na vysokoškolské koleji.

Obecně řečeno, vzhledem k prostředí fundamentální nejistoty je schopen jedinec určit dopady cílených investic do osobního kapitálu v mnohem menší míře – endogenní investice do osobního kapitálu netvoří tedy tak významnou část, jako je tomu u Beckerem modelovaného substanciálně racionálního jedince. Navíc na velikost zásoby kapitálu S_t má dopad veškerý alokovaný čas. Proto mezi vědomou investicí a časem nealokovaným s cílem měnit velikost kapitálu nebudu rozlišovat (opomím tak fakt, že cíleně alokovaný čas by měl pravděpodobně větší efekt na změnu kapitálu).

Na základě výše uvedeného můžeme popsat, jakým způsobem Robinson nakládá se svým časem. Jak tomu odpovídá princip lexikografického škálování, alokuje Robinson čas do jednotlivých činností postupně podle intenzity objevujících se potřeb. Vynoří-li se potřeba kvalitního, vydatného odpočinku, může Robinson zprvu alokovat denně 15 hodin k uspokojení této potřeby – 8 hodin případně na samotný spánek, a zbylých sedm hodin může stavět chýši, do které mu nebude přšet a foukat⁷⁷. V momentě, kdy chýši dostaví, alokuje 7 hodin jinam, s cílem uspokojit další potřeby – například zajistit si pestřejší jídelníček.

Změnu kapitálových zásob S_t v čase můžeme tedy popsat tímto způsobem:

$$S_{i,T} = g(t_{i,T}) + (1 - \delta)S_{i,T-1} \quad (5.5)$$

Kde $g(\cdot)$ je rostoucí transformací času t_i vyjadřující jeho vliv na změnu zásoby S_i , a T je časová jednotka, například jeden den (t_i zde můžeme chápat jako procentuální část T investovanou do uspokojení i -té potřeby).

Becker v další analýze dynamiky kapitálových zásob vychází z blízké komplementarity⁷⁸ minulé a současné spotřeby a její vývoj rozebírá na základě stanovení stínových cen spotřeby⁷⁹.

⁷⁶ Becker, Gary S., *Teorie preferencí*, Grada, Praha 1997, str. 77

⁷⁷ Tím bude zároveň pracovat na uspokojení potřeby bezpečí - účetnický přesné přidělení alokovaného času konkrétní potřebě zde není nutné.

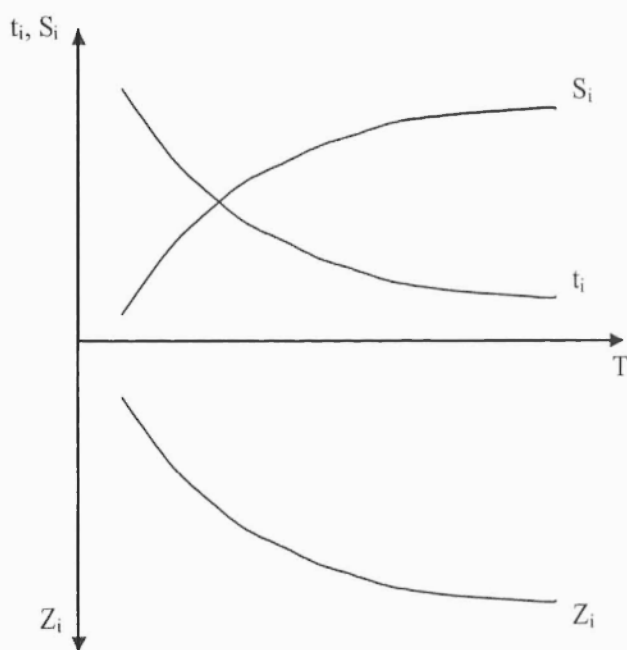
⁷⁸ Blízká komplementarita znamená, že spotřeba v minulosti a spotřeba v současnosti jsou komplementy. Charakteristická je pro návykové statky.

⁷⁹ Viz. Becker, G., Murphy, K. M., *The Theory of Rational Addiction*, University of Chicago 1986

Zde se od Beckerova modelu odchýlíme. Alokovaný čas sám o sobě návykový není – velikost $t_{i,T}$ není důsledkem $t_{i,T-1}$, ale důsledkem snahy uspokojit aktuální potřebu. Faktor zvyku se v rozhodovacím procesu odráží formou kapitálové zásoby S_i , kdy Robinson na základě principu posilování opakuje činnost, která přinesla požadovaný výsledek již v minulosti.

Čas (t_i) věnovaný uspokojení vyskytnuvší se potřeby má tedy tendenci v čase (T) klesat, jelikož dochází k substituci t_i budovanou kapitálovou zásobou S_i .

Obr. 5.1 Ilustrace vývoje t_i , S_i a Z_i v čase⁸⁰



Pro ilustraci si můžeme přiblížit Robinsonovo chování v jeho prvních chvílích po ztroskotání, kdy se probere na pláži ostrova. V duchu principu lexikografického škálování můžeme předpokládat, že první potřeba, která se bude akutně hlásit o své uspokojení bude žízeň. Robinson se tedy vydá hledat zdroj pitné vody. Tomuto hledání se bude věnovat tak dlouho, dokud nenajde potok ústící do moře a žízeň neuhásí. Další vynořivší se potřebou bude

⁸⁰ Tvar křivek je pouze ilustrativní, platí, že S_i a Z_i jsou neklesající a t_i nerostoucí v T a od určitého bodu jsou konstantní.

hlad. Pod kokosovou palmou posbírá několik spadlých ořechů, najde dva vhodné kameny, kokosy rozbije a zažene hlad. Pak se pustí do hledání bezpečného místa k přenocování, načež ho přemůže únava. Následující den uhasí žízeň ze známého potoka, připravenými kameny rozbije pár ořechů a posnídá. Potřeby pití a jídla uspokojí mnohem snáze díky zkušenostem z předchozího dne, které na sebe v našem modelu berou podobu kapitálové zásoby. Na intenzitě nabírá potřeba bezpečí a tak se Robinson vydá hledat příhodné místo pro zbudování nocležistě, kde by byl chráněn před divokou zvěří. Po zbudování přístřeší nastoupí potřeba pestřejšího jídelníčku, ohně, ještě lepšího přístřeší atp.

5.1.4 Rovnováha

S postupem času dosáhne míra uspokojení jednotlivých potřeb a velikost příslušných kapitálových zásob takových hodnot, že alokovaný čas akorát nahradí znehodnocení kapitálové zásoby, a míra uspokojení jednotlivých potřeb se stabilizuje. Tuto rovnováhu můžeme vyjádřit rovností

$$g(t_{i,T}) = \delta S_{i,T-1} \quad (5.6)$$

Dosahovaný užitek tak bude konstantní, protože produkce komodit Z_i , $i = 1 \dots m$, bude také konstantní, přičemž

$$\frac{\partial U(.)}{\partial t_i} = \frac{\partial U(.)}{\partial t_j}, \forall i, j = 1 \dots m \quad (5.7)$$

Robinson může dejme tomu hodinu denně rybařit, hodinu sbírat různé plody, hodinu strávit údržbou obydlí a zbytek dne plavat v moři, opalovat se na pláži nebo vyřezávat ze dřeva dekorativní prvky pro svou domácnost⁸¹. V tomto rovnovážném stavu Robinson v našem modelu zůstane navěky.

⁸¹ V Indonésii skutečně žijí na zapomenutých ostrůvcích kmeny nedotčené moderní civilizací, jejichž příslušníkům zabere zajištění zdrojů obživy 3 hodiny denně a zbytek času věnují zábavě!

5.2 Model Robinson – Pátek

Člověka není dost dobře možné zkoumat odděleně od společenství, jehož je nedílnou součástí. Dnes více než kdy jindy, vzhledem k exponenciálně rostoucímu počtu obyvatel Země, žijí lidé ve vzájemném těsném kontaktu. Sdílejí stejný životní prostor. Dá se říct, že prakticky jakákoliv činnost jednoho člověka má vliv i na lidi ostatní. V ekonomické terminologii to můžeme popsat tak, že při uspokojování svých potřeb neustále vytváří člověk pozitivní i negativní externality. Svou aktivitou mění prostředí sdílené s ostatními a sám je limitován aktivitou ostatních. Toto omezení ale jednotlivci ochotně přijímají, protože život ve společenství je lidskou přirozeností, nutnou podmínkou přežití.

Evolučně si v důsledku střetu zájmů plynoucího ze sdílení omezeného životního prostoru každé společenství vytváří soubor formálních a neformálních institucí, které stanovují obecně akceptované meze zajišťující bezproblémovou koexistenci příslušníků společenství. V mezích těchto pravidel pak společnost využívá synergických efektů plynoucích z kooperace a dosahuje tak úrovní uspokojení potřeb, které by pro člověka žijícího samotářsky nebyly myslitelné.

Jak ukazuje Becker ve své teorii sociálních interakcí⁸², má smysl i u potřeb společenských hovořit o budování kapitálových zásob spojených s uspokojením té které společenské potřeby. Kapitálové zásoby zde nabírají odlišného charakteru, než u potřeb základních – Becker v modelu uvažuje potřeby společenského odlišení a uznání, kdy si jedinec buduje ve společenství určitou reputaci. Předpokládám, že psychologickým rozborem přátelství, sounáležitost atp. bychom se dopátrali povahy příslušných kapitálových zásob i u těchto potřeb. Pro jednoduchost budu předpokládat, že ke všem společenským potřebám existují zásoby, které mají charakter stejný jako zásoby S_i (pro potřeby základní) rozebrané v předchozí kapitole – povaha těchto kapitálových zásob není klíčová, protože těžiště dalších úvah leží jinde.

Uspokojování sociálních potřeb přímo plyne ze sociálních interakcí a míra jejich uspokojení je závislá na chování druhého. V rámci každého společenství mají interakce silně

⁸² Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997, kapitola 8

reciproký charakter. Většina jednání má povahu opakované hry, protože společnosti přetrvávají delší dobu.

Robert Axelrod⁸³ ukázal že pokud není kooperace vynucena vnější autoritou, dosahuje u hry typu opakovaného věžňova dilemata nejlepší výsledky strategie „oko za oko, zub za zub“. V reálném životě můžeme takovou strategii pozorovat často – pokud jeden v určité situaci s druhým kooperuje, v podobné situaci, při převrácených rolích, bude druhý také s největší pravděpodobností kooperovat. Pokud ale kooperace nenastane v prvním kole, nedojde k ní zřejmě ani v kole druhém. Bylo by nerozumné očekávat, že pokud druhého nerespektujeme, neuznáváme a nechováme se k němu přátelsky, bude on nás respektovat, uznávat a projevovat nám náklonnost. Dlouhý časový horizont a výhodnost strategie „oko za oko“ využijeme v následujícím popisu situace na ostrově za změněných podmínek

5.2.1 Neděle

Situaci na ostrově tedy pozměníme a necháme Robinsona (který se na ostrově mezitím zabydlel způsobem, jak bylo naznačeno v předchozí kapitole) na jedné ze svých toulek objevit na opačné straně ostrova druhého trosečníka – Neděli. Od románové předlohy se zde odchylují proto, abychom zajistili kooperaci trosečníků. Předpokládejme, že biologické touhy převládají nad xenofobními tendencemi a trosečníci se ani nepokusí vzájemně se eliminovat, ani nebudou žít nezávislé životy paralelně vedle sebe, ale sestěhují se dohromady.

Vzhledem k různým fyzickým predispozicím se jeden trosečník specializuje na česání kokosových ořechů, druhý na rybaření, a tím dosáhnou efektivnějšího uspokojení potřeby jídla. Společnými silami vybudují lepší obydlí, čímž zlepší míru uspokojení potřeby bezpečí a odpočinku, a co víc - uspokojení se dostane i potřebám sexuálním.

Podstatné pro nás ale je, že do hry vstupují i potřeby sociální (odpovídající třetímu a čtvrtému stupni na Maslowově pyramidě) – potřeby přátelství, lásky sounáležitosti, sdílení, uznání atp.

⁸³ Axelrod, R., The Evolution of Strategies in the Iterated Prisoner's Dilemma, in Lawrence Davis (ed.), Genetic Algorithms and Simulated Annealing, London: Pitman, and Los Altos, CA: Morgan Kaufman, 1987., str. 32-41.

5.2.2 Optimální chování

Jak jsem napsal výše, prakticky každá činnost má dopad na užítiky ostatních. Předpokládejme, že trosečníci budou sledovat strategii „oko za oko, zub za zub“.

Jednoduchou welfaristickou úvahou dojdeme k závěru, že maxima užiteků dosáhnou, pokud bude každý z nich zohledňovat i dopady svého jednání na užitek druhého. Každý z nich by tedy v zájmu dosažení optima měl maximalizovat součet užiteků obou trosečníků⁸⁴.

Předpokládejme, že jsou trosečníci natolik racionální, že si platnost tohoto welfaristického maximalizačního pravidla uvědomují⁸⁵. Zároveň si jsou vědomi toho, že na nekooperativní chování bude druhý reagovat strategií „oko za oko“ a berou v potaz i nekonečný časový horizont opakování kooperativní hry. Tyto tři podmínky zajistí, že se trosečníci budou řídit pravidlem maximalizace součtu užiteků a zároveň budou důvěřovat druhému, že se tímto pravidlem řídí také.

Zde ale narážíme na problém zásadního charakteru a to možnost interpersonálního porovnání užiteků. Užitek je veličina ordinální a navíc do značné míry subjektivní. Trosečníci i při nejlepší vůli nemohou exaktně určit dopad svého jednání na užitek druhého. Nabízí se ale řešení, jakým způsobem je možné dopad jednání odhadnout.

V prvé řadě si může trosečník představit, jaký efekt na změnu jeho užítiku by mělo chování druhého v reciproké, zrcadlové situaci. Přeneseně se tak bude řídit rčením „podle sebe soudím tebe“. V konečném důsledku pak jeho chování vyústí v následování biblického „nečiň druhému, co nechceš, aby druhý činil tobě“ (což zde můžeme rozšířit i o „čiň druhému, co chceš, aby druhý činil tobě“). Robinson proto například nesní Neděli její porci obzvláště dobré ryby připravené k večeři i přes její momentální nepřítomnost, protože je mu zřejmé, jak by se ON stavěl k faktu, že půjde spát s prázdným žaludkem.

Př preference jednotlivých lidí se ale mohou výrazně lišit. Co se nelíbí jednomu, může druhý vyhledávat a naopak. Na této úrovni je pro efektivní kooperaci klíčová komunikace

⁸⁴ Welfaristický koncept maximalizace součtu užiteků překračuje hranici vytyčenou metodologickým individualismem ekonomie hlavního proudu vyjádřenou paretovou optimalitou. K tomuto tématu více viz. Sen, A., *Etika a ekonomie*, Vyšehrad, Praha 2002

⁸⁵ Předpokládejme také, že Robinson i Neděle jsou zdraví, vyrovnání jedinci bez mocenských komplexů nebo jiných psychotických tendencí

dopadů jednání druhého na vlastní užitek.

Na základě subjektivního odhadu dopadu na užitek druhého učiní jeden trosečník nějakou akci, která dle jeho názoru je v souladu s maximalizačním pravidlem. Druhý trosečník pocítí dopady této akce a na základě svého subjektivního zhodnocení může nabýt dojmu, že akce v souladu s maximalizačním pravidlem není. Předpokládejme, že domněle poškozený trosečník nebude brát takové nedorozumění osobně, vědom si kognitivních limitů druhého, a zahájí proces komunikace. Množství času na takovou komunikaci mají trosečníci velké a tak můžeme předpokládat, že se nakonec shodnou na tom, jestli akce odpovídala maximalizačnímu pravidlu, či nikoliv.

5.2.3 Kooperativní kapitál

S postupem času si výše naznačeným způsobem budou Robinson a Neděle vyměňovat informace o svých preferencích a budou stále lépe schopni odhadnout dopady svého jednání. Tato schopnost reflektovat užitek druhého ve svém jednání má podobný charakter, jako kapitálové zásoby S_i z modelu Robinson. Tento zvláštní druh kapitálu ale není vztážen k nějaké konkrétní potřebě, ale ukazuje, jakým způsobem jsou jedinci schopni efektivně kooperovat v rámci společenství. Dále budu tuto kapitálovou zásobu nazývat *kooperativní kapitál* (K).

Formalizovat výše uvedené maximalizační pravidlo můžeme následujícím způsobem. Robinson každou svou akci zhodnotí a uskuteční pouze pokud

$$\Delta U_R^E + K_R * \Delta U_N^E \geq 0 \quad (5.8)$$

$\Delta U_{R,N}^E$ značí očekávanou změnu užiteků po uskutečnění akce⁸⁶. K je kooperativní kapitál a značí míru schopnosti zohlednit ve svém rozhodování dopady na užitek druhého. K může nabrat hodnoty v intervalu $\langle 0,1 \rangle$, přičemž 0 by odpovídala chování klasického *homo oeconomicus*, kdežto 1 by značila 100% schopnost odhadnout změnu užítku druhého.

⁸⁶ Rozlišovat mezi očekávanými výsledky akce a skutečnými výsledky je jen těžko zanedbatelné. Vzhledem ke komplexnosti skutečného světa jsme dennodenně konfrontováni s rozdíly mezi očekávanými a realitou a tyto rozdíly jsou často markantní. Místo pro bližší prozkoumání přesnosti a realističnosti očekávání však v této práci

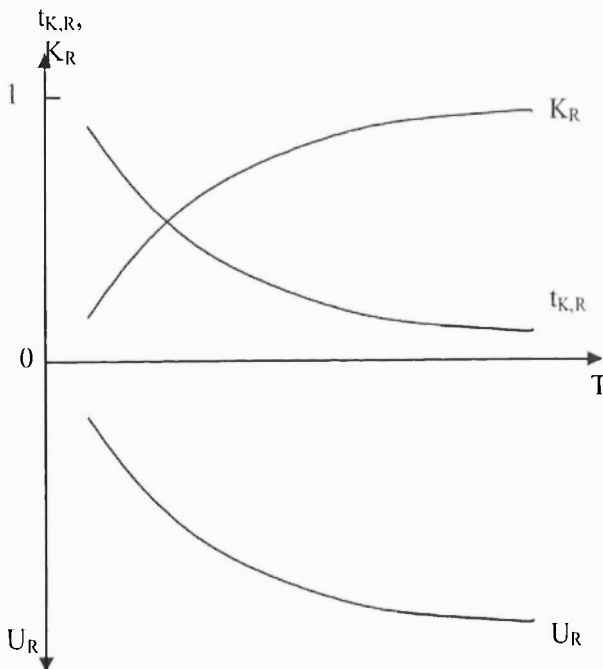
Vývoj K v čase můžeme přiblížit analogicky k vývoji kapitálových zásob S_i :

$$K_T = g(t_{K,T}) + (1 - \delta_K)K_{T-1} \quad (5.9)$$

Kde t_K značí čas alokovaný do vzájemné komunikace dopadů chování na změny užitků a δ_K značí znehodnocení K v čase.

Graficky pak můžeme vývoj v čase znázornit také analogicky. Na obrázku je zachycen vývoj veličin pouze pro Robinsona, růst jeho užitku je ale důsledkem reciprokého vývoje kooperativního kapitálu Neděle. Stejně jako u kapitálu S_i zde v čase oba trosečníci nakonec dospějí do rovnováhy.

Obr. 5.2 Ilustrace vývoje kooperativního kapitálu a užitku Robinsona v čase



není. Proto budeme předpokládat, že očekávaná změna užitků je stejná jako následná změna skutečná.

5.2.4 Vztah kapitálových zásob S_i a K

Sledování maximalizačního pravidla a budování kooperativního kapitálu má samozřejmě vliv i na způsob formování zásob S_i . Trosečníci volí odlišné, „prosociální“ způsoby uspokojení potřeb. Tyto jiné vzorce chování přecházejí do zvyku a tvoří tak odlišné, „prosociální“ kapitálové zásoby S_i . Vzhledem k tomu, že na ostrově se nemění trosečnickům vnější prostředí, můžeme rutinní a zvykové vzorce chování příslušející konkrétní zásobě S_i zhodnotit z hlediska jejich *kooperativního potenciálu*. Každé zásobě S_i tak můžeme přiřadit hodnotu $K_i \in \langle 0,1 \rangle$ značící nakolik příslušná zásoba odpovídá maximalizačnímu pravidlu. Celkovou zásobu kooperativního kapitálu pak můžeme zapsat takto:

$$K = \sum_{i=1}^m t_i K_i \quad (5.10)$$

Stejně jako v první části kapitoly značí t_i procentuální část z časové jednotky, která je alokována k uspokojení i -té potřeby.

Z myšlenky možnosti ocenit kapitálovou zásobu S_i z hlediska jejího kooperativního potenciálu budu vycházet v následující kapitole, kde srovnáme situaci trosečnicků na ostrově s reálným životem ve společnosti, kde jsou časové horizonty sociálních interakcí omezené, interakce probíhají s velkým množstvím lidí, jedinci se nechovají v souladu s maximalizačním pravidlem, podléhají emocím a jsou pod vlivem formálních a neformálních institucí. Pohybují se v prostředí neustále změny, kterému se musejí přizpůsobovat a pro které je charakteristická fundamentální nejistota.

6. Model versus realita

*„Try to understand men, if you understand each other
you will be kind to each other. Knowing a man well never
leads to hate and nearly always leads to love.“*
John Steinbeck (Of Mice and Men)

V předchozí kapitole jsem se pokusil ukázat, jaké vzorce chování vedou ke společenskému optimu. V této kapitole rozeberu z různých úhlů pohledu proč tohoto optima není ve skutečnosti dosahováno. Důvodů je celá řada – prostředí ostrova je skleníkové a umělé a od reálného života se odlišuje v řadě významných faktorů.

Altruismus spodobněný sledováním maximalizačního pravidla není chápán jako něco neracionálního, ale jako přirozená reakce na podmínky ostrova. Tento altruismus je z ekonomického pohledu typickým příkladem altruismu reciprokého. V konfrontaci modelu s realitou ale můžeme chápat charakter tohoto altruismu i jako nereciproký, altruismu tvrdého jádra. Kooperativní jednání můžeme brát jako výsledek evolučně osvědčeného vzorce chování. Jedinec se pak může chovat altruisticky na jednu stranu na základě norem společenství, na druhou stranu ale může zvykově respektovat maximalizační pravidlo i v případech omezených časových horizontů a ojedinělých interakcí (a tím si udržovat svou morální, hodnotovou integritu). Takové chování pak bude vykazovat všechny rysy altruismu nereciprokého.

6.1 Kooperace zajištěná institucionálně

Ve druhé kapitole bylo řečeno, že přirozenou reakcí na fundamentální nejistotu je procedurální racionalita, pro kterou je charakteristické zvykové chování. Ve třetí kapitole jsem se na základě poznatků z psychologie pokusil ukázat, že rozhodování v rámci konceptu procedurální racionality neprobíhá právě matematicky přesně. Lidé hodnotí situace

subjektivně, činí zkreslené soudy, podléhají emocím a afektům. Navíc jsem rozšířil oblast zvyků také o vnímání jedince, kdy si o pozorovaných jevech tvoří soubory konceptů, které mu poskytují zjednodušený obraz reality. Všechna tato rozšíření význam zvyků všeho možného charakteru v životě jednotlivce jenom posilují.

Takový realistický pohled na člověka vedl v páté kapitole k nutnému odklonu od precizní analýzy zvyků Garyho Beckera, která položila základ nastíněnému modelu. Beckerův substanciálně racionální jedinec totiž maximalizuje s přihlédnutím ke svým kapitálovým zásobám integrál užitku od současnosti až do své smrti. Náš modelovaný jedinec má naopak možnosti predikce budoucnosti velmi limitované a za svým blahobytem se obtížně plahočí v rámci heuristiky procedurální racionality.

V dalším textu budu používat pojmy *zvyková* nebo *institucionální výbava*. V případě jednotlivce tím míním soubor kapitálových S_i z modelu, v případě společenství tím míním konsensuálně sdílené formální i neformální instituce v nejširším slova smyslu.

6.1.1 Budování zvykové výbavy

V momentě, kdy se probere na pláži, začíná v modelu Robinson budovat svůj dovednostní kapitál v podobě zásob S_i . Ve skutečnosti jedinec svou zvykovou výbavu buduje prakticky od okamžiku narození v procesu zvaném socializace. V rámci tohoto procesu se nově narozený jedinec adaptuje na způsob fungování svého společenství. Osvojuje si jeho zvyklosti, normy, pravidla, vzorce chování, ale i hodnoty a morálku. Tím nejprve v rodině, poté také ve školách, v rámci referenční skupiny kamarádů a v zaměstnání přejímá zvykovou výbavu okolí. Zároveň tuto svou nabývanou výbavu konfrontuje s vlastními zkušenostmi, čímž ji verifikuje.

V průběhu třetího roku života se dítě dostává z fáze nekritické, nepochybující akceptace vnějších autorit. Začíná si budovat propracovanější vnitřní systém norem v procesu charakterizovatelném následujícími fázemi⁸⁷:

⁸⁷ Kohlberg, L., Stage and Sequence: The Cognitive Developmental Approach to Socialization in D. A. Goslin (ed.): Handbook of Socialization Theory and Research, Rand-McNally Co., Chicago, 1969, str. 347-380 in Hlaváčková, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999

1. Prostá **poslušnost pravidel a autority**, aby se dítě vyhnulo trestu.
2. **Přizpůsobení se skupinovému chování**, aby dostalo odměnu a vyměňovalo si služby.
3. **Snaha vyhnout se nepřízni** druhých, snaha být „dobrým dítětem“.
4. **Konformita**, orientace na povinnost, snaha vyhnout se výtkám autority, narušení pořádku a výsledným pocitům viny.
5. **Legalistická orientace**, uznání hodnoty smluv, určitá míra libovůle ve vytváření pravidel, aby se udrželo všeobecné blaho.
6. **Orientace na svědomí** nebo zásady, prvořadá věrnost zásadám vybraným, které mohou nad zákonem převládnout v případě, kdy úsudek praví, že zákon nadělá více škody než užítku.

V rámci tohoto Kohlbergova žebříčku jedinec v procesu socializace může ustrnout na kterémkoliv stupni. Pomineme-li genetické předpoklady, bude míra socializace záviset na společenství, ve kterém bude socializace probíhat. Zároveň můžeme také říci, že s vyšším stupněm socializace poroste i schopnost jedince kooperovat v rámci společenství.

Přejímaná zvyková zásoba společenství není nic daného nebo absolutního. Metoda sociálního srovnání říká, že pokud si člověk není jistý svým poznáním, obrací se na druhé. „Uplatňuje se tak tzv. výměnný princip, v rámci kterého se ustaví konsensuální názor ve společenství.“⁸⁸ Institucionální, zvykovou výbavu společenství pak můžeme chápat jako skupinu konsensuálních názorů ohledně jevů a socializaci jako přijímání těchto konsenzů za své.

Na tomto místě je vhodné zmínit také fenomén identifikace. Reprezentuje-li někdo v jedincově okolí kýžený, vytoužený stav, stává se jedinci vzorem. Jedinec se s ním identifikuje, napodobuje jeho chování, čímž velmi rychle přebírá také jeho kvality, jak odporované vzorce chování integruje do své zvykové výbavy. Vzory v procesu socializace jedince hrají klíčovou roli. Pokud nám bude vzorem Tomáš Baťa se svou ohromnou pracovitostí a nezlomnou morálkou, bude se náš budoucí život pravděpodobně vyvíjet jinak,

⁸⁸ Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999, str. 128

než když se budeme identifikovat s drogám a alkoholu holdující rockovou hvězdou typu Jima Morrisona.

Přes silný vliv společenství na formování zvykové výbavy jedince nemůžeme člověku upřít elementární svobodu, kterou ve svém rozhodování má. Postupně se jedinec vymaní z vlivu rodičovské výchovy a v dospělosti je tato svoboda rozhodování a s ní spojená odpovědnost nepopíratelná. Člověk sám rozhoduje o tom, jak stráví svůj čas, jaké stránky své osobnosti bude posilovat a s jakými bude naopak bojovat. Nemyslím, že ve skutečnosti existuje něco jako „obět' společnosti“, obětí vlastních špatných zvyků ale můžeme vidět mnoho.

6.2 Omezený časový horizont a nekooperativní chování

Výše uvedeným způsobem si člověk během procesu socializace osvojí soubor norem a zvyklostí, které stanovují mantinely jeho honbě za uspokojováním potřeb. Respektování těchto mantinelů zajišťuje hrozba postihu v případě jejich překročení. Jedince může ztrestat vyšší autorita, které byla tato moc společenstvím delegována (otec, soudce) nebo ho trestá samo společenství jistou mírou ostrakizace nebo odmítnutím kooperace.

Často se ale člověk dostává do situace, kdy mu s největší pravděpodobností žádný z těchto postihů nehrozí. Nejčastější příčinou takové absence postihu (pomiňme zde problematiku činů trestatelných na základě formálních institucí) bývá omezený časový horizont interakce dvou jedinců nebo jedince a společenství. Pokud se jeden jedinec bude chovat nekooperativně, společenství nebo jiný jedinec v okamžiku zjištění nekooperativního jednání bude mít tendenci chovat se reciproke. V ten moment ale může podvádějící jedinec hru ukončit, pokud ji dokonce neukončil již dříve.

Historicky byl člověk v každém společenství až do doby průmyslové revoluce nadosmrtní svázán nejen se zemí, kde lovil, kterou obdělával, ale zároveň i s ostatními členy společenství. V takové situaci se nikomu nerespektování norem nemohlo dlouhodobě vyplatit. Všichni ve společenství se znali a uvažovaný časový horizont tak byl nekonečný - postihu by se proviněný proti společenskému pořádku s největší pravděpodobností dočkal. V dnešní

hektické době, při životě ve velkých městech, množství povrchních sociálních interakcí i relativní nenákladnosti změny sociálního prostředí mohou však být tendence k nekooperativnímu chování mnohem větší.

I v momentě, kdy se žádný trest nedostaví, ale nezůstane nekooperativní jednání bez efektu. V první řadě jedinec zhodnotí čin jako přínosný a bude mít tedy tendence ho v budoucnosti opakovat. Takový nekooperativní vzorec chování potenciálně přejde až do zvyku. Můžeme připomenout známé rčení, že poprvé člověk zalže s největším sebezapřením, podruhé už s menšími obtížemi a potřetí zcela automaticky. Druhá poznámka již tak samozřejmá není – jedinec si zároveň vytvoří obraz o situaci ve smyslu „za takových okolností se nekooperuje“. Tento obraz ho pak v podobě percepčního zvyku provází i nadále a když se vyskytne v podobné situaci na druhé straně pomyslné barikády, automaticky očekává nekooperativní chování ze strany druhého a podle toho i reaguje. Svým chováním pak může i potenciální kooperaci zabránit.

6.3 Zvyková výbava a kooperativní kapitál

Problém nekooperativního chování z předchozího odstavce můžeme stejně uchopit i ze strany jedince kooperujícího. Dostaneme se tak ke klasickém příkladu jestřábů a hrdliček⁸⁹. Předpokládejme, že jestřáb v konkrétní situaci vždy nekooperuje, kdežto hrdlička v této situaci vždy kooperuje. Jestřáb sice v případě střetu na úkor hrdličky získá, ale uvnitř jestřábího společenství bude nižší míra kooperace, než u společenství hrdliček. Hrdličky budou dosahovat vyšší míry blahobytu.

Na základě myšlenky ze závěru páté kapitoly můžeme sdílené, konsensuálně přijímané normy jakéhokoliv společenství ohodnotit z hlediska velikosti jejich *kooperativního potenciálu*. Hodnota 0 by odpovídala společenství jedinců typu *homo oeconomicus*, zatímco hodnota 1 by ukazovala na formu utopického komunistického společenství, kde každý pracuje pro blaho všech, a navíc je schopný „blaho“ ostatních perfektně identifikovat. Čím vyšší bude hodnota tohoto kooperativního potenciálu, tím většího blahobytu budou jedinci v rámci

⁸⁹ Viz. Frank, R. H., *Mikroekonomie a chování*, Svoboda, Praha, 1995

společenství dosahovat.

6.3.1 Kooperace a institucionální kotva, strop

Institucionální výbava společenství je pro člena věcí prakticky danou. Pokud chce ve společenství úspěšně fungovat, musí se jeho normám a zvyklostem přizpůsobit. Pokud by jedinec kooperoval méně, než je ve společenství zvykem, bude trestán nebo(a) ostrakizován. Soubor formálních a neformálních institucí ve společenství tak představuje určitou kotvu, zajišťující minimální míru kooperace.

Na druhou stranu ale instituce představují také jistý strop. Nezvykle kooperativní jednání se nestřetává v rámci společenství s pochopením a ostatní členové na něj reagují v rámci zvyklostí – nekooperativně.

V každém případě ale instituce společenství představují stabilizátor, který umožňuje jedincům orientaci v realitě neustávající změny.

6.4 Kooperace nad rámec institucí

Výše zmíněný vliv institucí je oslaben v případech, kdy spolu jedinci interagují často a intenzivně. Bývá tomu tak v rodinách, partnerských nebo přátelských vztazích, může tomu tak být i v zaměstnání nebo v různých zájmových skupinách. Takové interakce staví jedince do podobné situace jako trosečníky v modelu. Četnost a intenzita kontaktu zajistí vzhledem k realizovatelnosti trestů za nekooperativní chování určité klima důvěry. Oproti situaci na ostrově v reálném životě nezbývá tolik času na vzájemnou komunikaci dopadů jednání, na významu zde naopak nabývá schopnost přímo odhadnout dopady jednání na užitek druhého.

Za klíčovou považují věc následující - je spomé, nkolik jsou reálně jedinci schopni řídit se maximalizačním pravidlem i v případě, že si jeho platnost uvědomují, akceptují ho a jsou ochotni vzdát se části svého „já“ ve prospěch společného „my“. Bohužel lidé jednoduchou pravdu maximalizačního pravidla ale často ani nechápou a ostatní berou (v souladu s dikcí člověka ekonomického) čistě jako objekty uspokojení svých individuálních

potřeb.

Pokud by se společenství skládalo ze samých sebeaktualizujících jedinců (popsaných ve čtvrté kapitole), přiblížilo by se do značné míry ideálu trosečníků na ostrově. Lidé ale často bývají pohlceni svými vlastními problémy natolik, že již nemají kapacity přihlížet k dopadům svého jednání na okolí. Dále jevy ve svém okolí vnímají na základě svých subjektivních interpretací a percepčních zvyků zkresleně, berou nezávisle se dějící jevy osobně, podléhají svým předsudkům, emocím a afektům. To vše je od ideálu modelové kooperace trosečníků vzdaluje.

Tuto schopnost kooperace můžeme popsat pomocí konceptů sociální, resp. emocionální inteligence. Pojem sociální inteligence použil poprvé v roce 1920 profesor Kolumbijské univerzity Edward Thorndike a rozuměl jím schopnost vycházet s ostatními lidmi⁹⁰. Mnohem novější koncept emocionální inteligence byl představen koncem osmdesátých let Peterem Saloveyem a Johnem Mayerem⁹¹. Ti definovali emocionální inteligenci zhruba jako schopnost rozumět (vlastním i cizím) emocím a nakládat s nimi. Do této oblasti spadá i schopnost empatie, která je pro určení dopadů vlastního jednání na ostatní klíčová. Oblast výzkumu emocionální inteligence probíhá bouřlivou fází formování, není ustavena ani jednotná definice. Doposud není vyřešena ani zásadní otázka, jestli je emocionální vlastností vrozenou a neměnnou, nebo jestli se jedná čistě o výsledek procesu socializace. Nicméně vše nasvědčuje tomu, že tato emocionální inteligence je klíčovým faktorem určujícím kvalitu života jedince ve společenství.

Pro potřeby této práce můžeme provizorně za sociální/emocionální inteligenci považovat schopnost jedince efektivně kooperovat v rámci společenství. Pokud bychom ji chtěli vyjádřit číselně, hodnotu 0 bychom mohli přisoudit jisté tupé formě člověka ekonomického, který nehledě na společenské normy myopicky sleduje čistě svůj sebezájem a ostatní vnímá jako prostředky pro dosažení tohoto zájmu⁹². Hodnoty 1 by pak dosahoval sebeaktualizující jedinec schopný stoprocentní empatie do situace každého příslušníka společenství.

⁹⁰ Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online], URL: <<http://en.wikipedia.org/wiki/Thorndike>>

⁹¹ Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online], URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Emotional_intelligence>

⁹² Tato představa nemusí být až tak vzdálena realitě, jak bychom si mohli myslet – stačí si představit zámožného

Není podstatné, jak přesně sociální/emocionální inteligenci vymezíme, důležité je, že tuto vzdálenost od Maslowova ideálu sebeaktualizace můžeme skutečně považovat za bariéru, kterou schopnost jedince kooperovat nemůže přesáhnout. Jedinec pro vyšší úrovně kooperace jednoduše postrádá sociálně-kognitivní kapacity. Institucionální výbava společenství bude i nadále představovat pro méně sociálně/emocionálně zdatného jedince určitou kotvu, zajišťující minimální míru kooperace – v procesu socializace si tuto výbavu prakticky bez možnosti volby osvojí. Nad tento rámec ale bude jeho schopnost limitována právě jeho sociální/emocionální inteligencí, protože zde je vyžadován jeho aktivní podíl na vzniku kooperace nad rámec institucionálně garantovaný.

6.5 Prostředí neustávající změny

Prostředí ostrova se od reality života liší výrazným způsobem svou stacionaritou. V takovém prostředí by nebylo ani smysluplné uvažovat v rámci fundamentální nejistoty – jevy by byly poměrně snadno predikovatelné.

V běžném životě je ale člověk neustále konfrontován se setrvalým proudem změn, přesně v duchu Herakleitovy filosofie. S trochou sarkasmu pak můžeme na lidskou motivaci pohlížet následujícím způsobem: Člověk se neustále snaží dosáhnout něčeho žádoucího a vyhnout se nežádoucímu. Předpokládané cesty a cíle se ale obvykle od skutečného výsledku liší radikálně. Cílů jedinec nakonec sice neobratně, ale přesto dosahuje a pak snahu upíná k udržení dosažených žádoucích stavů. Tato snaha je ale prakticky odsouzena k nezdaru - vyzískané v běhu událostí ztrácí na významu, jak si na ně jedinec zvyká, nebo se rovnou rozpadá, zastarává nebo stárne a nakonec odchází.

Jedinec je neustále nucen konfrontovat své představy a v rámci terminologie této práce i celou výbavu percepčních a behaviorálních zvyků s neúprosně se měnící realitou. Nakolik je schopen flexibilně se s neustávajícími změnami vypořádat určuje do značné míry kvalitu jeho života. Tuto flexibilitu přizpůsobování svých zvyklostí a adaptace na nové podmínky pokládám vedle sociální/emocionální inteligence za druhý klíčový faktor určující schopnost

jedince vychovaného v duchu filosofie „peníze jsou vše“, obklopeného společenstvím úslužných nohsledů.

jedince úspěšně v životě fungovat.

V následujících odstavcích se letmo zamýšlím nad důsledky neustávající změny na život společnosti. V duchu schumpeterovského konceptu tvořivé destrukce uvádím historické příklady úspěšně provedené institucionální změny i institucionálního zastarání na národní úrovni. Každé společenství se ale skládá z jednotlivců, kteří jsou těmi, kdo se na změny adaptuje. Je to podobnost zvykových výbav jednotlivců, která nám umožňuje agregovat některé institucionální rysy až na národní úroveň. Každé společenství si nese určité historické břímě vzniklé v důsledku společně prožitých minulých událostí jeho členů.

6.5.1 **Institucionální změna**

Během procesu transformace české ekonomiky přišlo v problematických regionech o práci velké množství lidí. Vzhledem k jejich nízké mobilitě, neochotě se stěhovat a tím radikálně zasáhnout do své zvykové výbavy, se často z těchto lidí stali dlouhodobě nezaměstnaní se všemi silně negativními důsledky na kvalitu jejich života.

Zvyky a instituce stejně jako stabilizátory fungují také jako brzdy rozvoje. Každá příliš strmá, rigidní společnost, která není schopná reagovat na nové podmínky, je odsouzená k záhubě. Obzvláště to platí od počátku průmyslové revoluce. Ve srovnání s naší informační společností byla společnost feudální prakticky statická a mohla si určitou rigiditu dovolit – změn, na které bylo třeba reagovat nebylo tolik. Tempo technologického pokroku dnes je ale ohromné. Jak rychle je naše společnost schopná reagovat na změny určí její budoucí úspěchy.

Velmi zajímavý příklad můžeme spatřit ve vývoji Japonska. Kapitalismus importovaný po porážce ve druhé světové válce do prostředí s prakticky feudálními strukturami na sebe vzal nečekanou podobu a dovedl Japonsko až k jeho hospodářskému zázraku.

Příklad Japonska je klasickou ukázkou fungování schumpeterovské tvořivé destrukce. Společnost je nejvíce schopna vstřebat hluboké institucionální změny právě v obdobích krize a destrukce, kdy jsou často brutálně otřeseny zdánlivě neměnné hodnoty společenství a zavedené způsoby chování přestávají být funkčními z hlediska uspokojování potřeb. Nově

zavedené pořádky jsou pak jedinečnou šancí společnosti učinit významný krok kupředu⁹³.

Méně šťastný příklad můžeme najít v historii Portugalska. V šestnáctém století díky přílivu bohatství z kolonií zde lidé téměř doslova „dláždili chodníky zlatem“. Opojení nezměrným bohatstvím ale nestačili včas reagovat na rostoucí moc Španělska, Anglie a ostatních rodících se námořních velmocí, až se Portugalsko stalo druhořadým zchudlým státem na okraji Evropy. Atmosféra padlého impéria je zde dosud velmi patrná nejen v architektuře, ale i lidé jsou charakterističtí směsí pýchy na dávnou slávu a zahořklosti nad současným stavem.

Příklad Portugalska ukazuje na důsledky neuskutečnění institucionální změny. Rigidní struktury vzhledem k absenci otevřené hrozby neměly důvod se měnit a proto přežívaly a stávaly se méně a méně vyhovujícími, až přivedly společnost na pokraj úpadku. Setrvalá dekadence Portugalska vyústila v neuvěřitelný politický chaos počátku dvacátého století, který byl vystřídán osvícenou diktaturou Antonia Salazara.

6.5.2 Historická paměť' společnosti

Historie každého společnosti se v každém jeho členu odráží skrze normy, hodnoty, vzorce chování vzniklé na základě sdílení historických událostí. Každá společnost si v průběhu času prošla množstvím nelidských absurdností (krvavé šílenství válek, ekonomické krize, hladomory, pandemie, diktatury, okupace). Tyto události jsou nejsilnějším zdrojem kognitivní disonance – disonance mezi lidským, humanistickým přístupem a nelidskostí historických událostí. Takové události se do podvědomí lidí vryjí zásadním způsobem a změni jejich hodnoty, postoje i způsoby prožívání. Vypořádání se, zpracování těchto událostí bývá často záležitostí nesmírně těžkou. Neustále slyšíme, jak se Německo doposud nevypořádalo se svou nacistickou minulostí, Česko s minulostí komunistickou, státy bývalé Jugoslávie se šílenstvím občanské války. Je otázkou velmi dlouhého času, než se ustaví institucionální rovnováha v padlých režimech typu Iráku nebo Afghánistánu a další otázkou je, jak těžce se bude vypořádávat například Severní Korea s institucionální změnou po skončení současné brutální stalinistické diktatury.

⁹³ Bohužel ale také bokem nebo dokonce zpět – vzpomeňme si na události 46 a 48 roku v Československu.

Historie utváří národy zásadním způsobem. Postoje vytvořené jako reakce na historické události, jako snaha tyto události integrovat, nevymizí se smrtí přímých účastníků, ale přecházejí v procesu socializace skrze hluboké kulturní vzorce a normy na další a další generace. Každý národ si tak nese své vlastní originální břímě vytvořené jeho historickými zkušenostmi a formující všechny jeho nové příslušníky. Proto mají Češi charakteristický postoj k byrokracii, Izraelci jsou divočí, Němci pracovití, Švédové soudržní, Poláci hrdí atd. atp.

Tato historická břemena nevznikají na národní makroúrovni. Příslušníci jednoho národa spolu pouze sdílejí zásadní historické události, jejich integrace ale probíhá na mikroúrovni, v rámci nejmenších společenství.

6.5.3 **Institucionální změna na mikroúrovni**

Společenství samo o sobě není nic jiného než velké množství jednotlivců. Všichni tito lidé se musí s historickými změnami, kterými jejich národ nebo jiné společenství prochází, vypořádat sami o sobě, integrovat prožité události do své osobnosti, do svého života. I pro každého jednotlivce platí, že nové zvyky, vzorce chování si snáze osvojí v dobách velkých změn, životních krizí a převratů, rozpadu dosavadních hodnot, které přimějí jedince k hledání nových cest a nových způsobů hledání svého štěstí. Dokud se jedinci daří uspokojujícím způsobem, nemá pražádnou motivaci cokoli na svých zvyklostech měnit.

Institucionální změny na úrovni celé společnosti je dosahováno skrze aktivitu individuí, průkopníků ukazujících nové možné cesty. Je to jistá schopnost zbavovat se zvyků starých a otevírat se novému, která určí, kolik průkopníků bude vysmáto, opovrženo a nepochopeno, než bude nová norma přijata. Jisté ale je, že čím více bude společenství otřeseno ve svých navyklých způsobech fungování, tím méně těchto průkopníků zůstane nepovšimnuto.

Tito průkopníci ale mohou razit cesty různého charakteru, za takového průkopníka můžeme totiž pokládat například i Adolfa Hitlera, který mohl vybudovat svou říši jen díky zuřící ekonomické krizi. Evoluční výběr ale pravděpodobně vždy ukáže, jaké cesty vedou do slepé uličky.

6.5.4 Důsledky pro model

Schopnost otevírat se novému, vnímat věci takové, jaké ve skutečnosti jsou, odolávat sociálním tlakům souvisí opět s Maslowovým ideálem sebeaktualizujícího jedince a bylo by jí pravděpodobně možné vztáhnout i k výše široce nastíněnému konceptu sociální/emoční inteligence. Takovou vazbu by ale bylo třeba podložit velice důkladným výzkumem v oblasti psychologie.

Do té doby se musíme spokojit s obecným tvrzením, že instituce v prostředí setrvalé změny v čase zastarávají. S tímto procesem je nutně spojen i pokles míry kooperace institucionálně zajištěné. Zvyšovat se tato míra může pouze změnou starých a zaváděním nových zvyků umožňujících obnovovat míru kooperace v nových podmínkách. Klíčovým faktorem pro vypořádání se s neustávající změnou bude míra flexibility, s jakou je schopen se jedinec adaptovat novým podmínkám.

6.6 Prostorové srovnání institucionálních výbav

Jedinec vyrůstající v jednom konkrétním prostředí si buduje soubor percepčních a behaviorálních zvyků a návyků s tímto prostředím korespondujících, z něj vyrůstajících. V případě, že jedince vytrhneme z takového původního prostředí a umístíme ho do prostředí jiného, stává se část jeho zvykové výbavy nepoužitelnou. V zájmu uspokojování potřeb musí proběhnout adaptace na prostředí nové, ve kterém jedinec přizpůsobuje své návyky novým podmínkám. Dá se říci, že v procesu adaptace užitečnost svých zvyků verifikuje v konfrontaci s odlišným okolím. Změní se mnoho jeho zvyklostí v závislosti na míře odlišnosti prostředí, ale podstatná část jeho osobnosti zůstane nezměněna – jeho hluboce zakořeněné hodnoty, morálka, kultura se budou přizpůsobovat jen zvolna. Rychlost přizpůsobení bude záviset na četnosti sociálních interakcí v novém prostředí. Čím častější budou, tím rychleji proběhne proces integrace.⁹⁴

Není ovšem vyloučeno, že nová kultura bude jedinci natolik vzdálená a sám jedinec

⁹⁴ Tento proces si osobně v současné době vyzkouší prakticky každý student v rámci výměnného pobytu na některé zahraniční univerzitě. Tato zkušenost spojená s výrazným institucionálním šokem patří dle mého názoru k jednomu z největších přínosů současného vysokoškolského vzdělání vůbec.

natolik neschopný přizpůsobení, že k žádné adaptaci prakticky nedojde a jedinec se ocitne v sociální izolaci.

Uvažme aktuální problém koexistence odlišných kultur v Evropě. V mnoha evropských zemích žijí početné muslimské menšiny. V dobách uvolněné imigrační politiky a získávání laciné pracovní síly z chudých muslimských zemí panovalo přesvědčení, že se menšiny postupně integrují do hostitelské kultury, přijmou její hodnoty a „poevropští“ se. Dnes zjišťujeme, že tomu tak není. Osamocení jedinec z cizí kultury zasazený do evropské společnosti její hodnoty přijme mnohem rychleji, protože mu v zájmu uspokojení sociálních potřeb nezbyvá, než si osvojit i radikálně odlišné normy hostitelské kultury. Pokud se ale v hostitelské společnosti vyskytne menšina signifikantní – řekněme schopná samostatné reprodukce – motiv velmi nákladně měnit zvyky v zájmu adaptace hostitelské kultuře výrazně ztrácí na síle.

Ve Francii jsme svědky toho, jak neadaptované a špatně vzdělané jedince přirozeně neakceptuje místní náročný trh práce. Základní potřeby ale zajistí štědrý sociální systém státu v míře dostačující a sociální potřeby je každý člen menšiny schopen uspokojit v rámci svého přirozeného společenství. Nové generace vyrůstající v novém prostředí si osvojují zvyky rodičů, navíc jsou ale frustrováni neschopností uplatnit se na trhu práce a neustálou konfrontací své bezvýhodné chudoby s bohatstvím původní společnosti. Východisko pak hledají v náboženství a bohužel také radikalizaci.

Situace turecké menšiny v Německu se oproti tomu vyvíjí jinak. Je to dané přirozenou podnikavostí tureckého národa, který je schopen v novém prostředí úspěšně vyvíjet ekonomickou aktivitu. Určité sdílení kapitalistických hodnot zapříčinilo, že němečtí Turci jsou obvykle schopni stát na vlastních nohou, přitom si udržet původní kulturu a do jisté míry být rovnocennými partnery v kultuře hostitelské.

Dalším pro nás blízkým příkladem může být soužití naší společnosti a romské menšiny. Její začlenění do většinové společnosti vzhledem k hlubokým hodnotovým a kulturním rozdílům ve větší míře prakticky neprobíhá. V mnoha státech západní Evropy vyřešili tento problém tím, že Romům umožnili žít v jistých rezervacích podle vlastních představ, udržovat tradiční řemesla a v tradičních hierarchických strukturách. U nás se ale komunističtí plánovači rozhodli romskou kulturu naprosto rozbít nuceným rozstěhováním fungujících klanových struktur. Romové však i přesto neakceptovali kulturu naši, ale naopak

zbaveni autorit, bez účinných kontrolních mechanismů a vytržení z kořenů tradiční kultury svým způsobem zdivočeli.

Zajímavý příklad symbiózy dvou kultur můžeme také vidět u židovské populace v kultuře křesťanské. Obecně byla židovská kultura, díky své kooperativnosti a vzdělanosti, schopna koexistovala vedle kultury křesťanské velmi úspěšně. Tento úspěch byl bohužel jednou z příčin, proč ze strany křesťanské kultury došlo k řadě zrádných pogromů vrcholících programovým vražděním v době holocaustu.

Problém kvantifikace kompatibility a možnosti kooperace dvou různých kultur můžeme popsat podobně jako situaci dvou trosečníků na ostrově s jejich specifickými zvykovými výbavami. Možnosti kooperace závisí na vzájemné důvěře mezi příslušníky kultur a povaze a podobnosti jejich zvyklostí. Pro hlubší porozumění v rámci nastíněného modelu by však bylo nutné detailněji rozebrat vztah mezi dvěma kapitálovými zásobami vzniklými v různých prostředích.

7. Závěrem

*Pro lidi není obtížné přijmout nové
myšlenky, ale zapomenout na staré.*

J. M. Keynes

Pokusil jsem se v této práci nastínit několik myšlenek, které umožňují modelově uchopit některé významné aspekty lidského chování klasickým ekonomickým aparátem. V předchozí kapitole byly rozebrány různé rozdíly mezi modelovým prostředím ostrova a realitou lidského života. Pokud chceme model dále rozvíjet v rámci metodologického realismu, musíme tyto rozdíly nutně vzít v úvahu. Vzhledem k tomu, že modelování jedinci jsou omezeně racionální, lokálně interagující a není možné je zkoumat odděleně od jejich sociálního prostředí, nelze prakticky použít klasické ekonomické nástroje typu agregace veličin. Pro nastínění dalších možností rozvoje modelu je však ideální oblast takzvané Agent-Based Computational Economics (ACE).

7.1 Agent-Based Computational Economics

Průkopník ACE, profesor Leigh Tesfatsion definuje ACE jako početní analýzu ekonomických procesů modelovaných jako dynamické systémy interagujících agentů⁹⁵.

Tyto dynamické systémy (zvané Complex Adaptive Systems – CAS) vycházejí ze specificky nastavených podmínek. Systém se vyvíjí v čase, jak jeho agenti opakovaně interagují mezi sebou a učí se z těchto interakcí.

Pro ACE modely jsou charakteristické následující vlastnosti⁹⁶

- **Heterogenita** – každý agent je jedinečným unikátem, který je v modelu explicitně reprezentován.
- **Autonomie** – neexistuje centrální instituce, která by chování agentů v modelu řídila.

⁹⁵ Tesfatsion, L., ACE Website, 2006, [online], URL:< <http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/ace.htm>>

⁹⁶ Čerpám z přednášky Petra Švarce Introduction to ACE, která proběhla v rámci Kurzu Evolutionary Economics, dále také viz. Tesfatsion, L., ACE Website, 2006, [online], URL:< <http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/ace.htm>>

- **Explicitně vymezený prostor interakcí** – může být reprezentován sociální sítí, ale i prostředím s danými zdroji.
- **Lokální interakce** – agenti interagují typicky pouze se svými sousedy.
- **Omezená racionalita** – charakterizovaná obvykle omezenou informovaností nebo schopností informace zpracovávat.
- **Nerovnovážná dynamika.**

Nejnámějším příkladem takového modelu je Schellingův segreganční model. Na počátku systém obsahuje náhodně rozmístěné agenty dvou různých typů zastoupených stejnou měrou. Agenti se řídí jednoduchým pravidlem: 1. Pokud je v jejich sousedství alespoň jedna třetina agentů stejného typu, zůstávají na svém místě. 2. Pokud je stejných agentů v sousedství méně, přesune se agent na náhodné místo. Počítačová simulace tohoto jednoduchého modelu nám ukáže působivé výsledky – systém se po určitém množství iterací ustálí, přičemž agenti vytvoří zajímavou síť shluků podle příslušnosti ke svému druhu.

7.2 Kooperativní kapitál a ACE

Aparátem ACE můžeme dobře a realisticky uchopit i různé aspekty problematiky kooperativního kapitálu a života ve společenství.

7.2.1 Příklad – dynamika v rámci společenství

Představme si systém složený z jedinců, kteří si během procesu socializace osvojili zvykovou výbavu s určitým kooperativním potenciálem. Tato schopnost kooperace je konstantní a vyjádřená hodnotou v intervalu $\langle 0,1 \rangle$. Mezi jednotlivými agenty začnou probíhat sociální interakce umožňující jim uspokojit jejich sociální potřeby. Čím vyšší schopnost kooperace je u partnera v interakci, tím vyšší míry uspokojení potřeb je dosaženo. Každý jedinec je schopen udržet řečně 3 vazby. Jedinci s vyšší mírou kooperace, jelikož jsou žádanější, si vyberou partnery ze svého okolí jako první a poté sociální vazby vytvoří jedinci s nižší mírou kooperace. Vytvoříme-li sociální síť dostatečně řídkou, zbude množství jedinců,

kteří nebudou mít obsazené všechny vazby. Ti pak mohou s určitým způsobem stanovenou pravděpodobností změnit svou polohu a pokusit se vytvořit více vazeb.

Do systému můžeme zavést i proces učení nebo přizpůsobení okolí. Každý jedinec v rámci svých sociálních vazeb přebírá vzorce chování od svého okolí. Můžeme tedy například předpokládat, že kooperativní potenciál zvykových výbav jednotlivců se bude pohybovat směrem k průměru společenství tvořeného sociálními vazbami agenta.

Dále můžeme uvažovat i faktor změny prostředí vyjádřený určitou pravděpodobností nucené změny polohy agenta v systému. Potom by dávalo i smysl uvažovat budování individuálního kooperativního kapitálu v rámci jednotlivých interakcí, který by nebyl přenositelný do interakcí jiných. Zde by hlavním determinantem schopnosti tvorby kooperativního kapitálu byla výše zmíněná sociální/emoční inteligence, případně míra flexibility jedince.

7.2.2 Mezikulturní interakce

Další možností směřování úvah je téma nastíněné v předchozí kapitole - koexistence různých skupin, kultur. Zde je nutné nejprve vyřešit problém kompatibility dvou institucionálních výbav jedinců vybudovaných v odlišných prostředích. Představme si situaci trosečníků na ostrově, kdy by si sebou nesli již vybudovanou institucionální výbavu ze svých kultur. V momentě, kdy by mezi nimi začala probíhat kooperace by vycházeli z určitého průniku jejich zvyklostí. V původní románové předloze Daniela Defoa by zprvu Pátek nebyl v žádném případě schopen uspokojit potřebu Robinsona po intelektuálních diskuzích. Jak se ale Pátek učil jazyk i poznával Robinsona, byl mu schopen i v této věci určité uspokojení poskytnout.

Do simulace bychom museli tedy zahrnout i určitou míru podobnosti hodnot, zvyků, vzorců chování atp. mezi jednotlivými agenty. Sociální/emocionální inteligence by i zde byla klíčová - determinovala by schopnost učit se rozpoznávat dopady jednání na druhého (neboli schopnost kooperace). Dynamika systému by pak ale byla určena vedle schopnosti kooperace navíc mírou podobnosti institucionálních výbav agentů.

7.3 Závěr

Pokusil jsem se v této práci nastínit atypický pohled na člověka. V ekonomii je jedinec obvykle považován za racionálního rozhodovatele volícího z nejlepších dostupných možných alternativ v rámci daných omezení. V rámci této práce tato omezení nahlížím z úhlu pro ekonomii neobvyklého. Realistické předpoklady fundamentální nejistoty a procedurální racionality doplněné o poznatky z psychologie nám ukazují omezení, mantinely člověka ve zcela novém světle. Na člověka pohlížím jako na soubor behaviorálních a percepčních zvyků, zvyků zasahujících i do těch nejjemnějších úrovní života. Hlavní aktivní omezení v rozhodování jedince pak není stanoveno disponibilním důchodem, ale mantinely stanovenými jeho vlastními zvyky. Člověk je sice vybaven svobodnou vůlí, ale pouze v rámci těchto mantinelů. Změna těchto mantinelů není nemožná, ale je velmi nákladná a probíhá v dlouhých časových horizontech.

Takto pojatý pohled na člověka nás vede k zajímavému závěru. Naši zvykovou výbavu, determinující naše současné možnosti a limity, jsme si vybudovali my sami v průběhu dlouhého času. To, co je pro nás momentálně věc v krátkém období neměnná, naše zvyková výbava, je výsledkem dlouhého proudu našich vlastních svobodných rozhodnutí v minulosti. Přihlédneme-li ke konceptuální povaze vnímání, zjistíme, že to, co prožíváme nyní, je výsledkem nejen našich předchozích činů, ale dokonce i způsobů našeho myšlení.

O tom, co budeme prožívat v budoucnosti i přes prostředí fundamentální nejistoty můžeme do značné míry rozhodnout sami. To, jak se chováme v současnosti, mantinely dané našimi zvyky neustále posouvá. Je pouze na nás, jestli budeme posilovat zvyky prospěšné (vzdělávat se, sportovat, pomáhat v rámci společenství) nebo zvyky neúčinné nebo přímo škodlivé (nadměrně holdovat alkoholu, trávit nezdravé množství času před televizní obrazovkou, brát ostatní jako prostředky k dosažení vlastních zájmů).

V modelu jsem ukázal, jaké chování vede k největšímu blahobytu společenství. Maximalizace součtu užitek trosečníků je jinými slovy popsán Comteův altruismus z úvodní kapitoly, kdy jedinec klade svůj blahobyt na stejnou úroveň jako blahobyt ostatních. Sledování tohoto maximalizačního pravidla považuji za ryzí formu altruismu vyjádřenou v jazyce

ekonomie. Schopnost řídit se tímto pravidlem je v modelu vyjádřena pomocí pojmu kooperativního kapitálu. Pokud uvážíme omezenou racionalitu jedinců a nastíněný vliv zvyků, nemůžeme řízení se maximalizačním pravidlem pokládat za altruismus reciproký. V realitě omezených časových horizontů a dočasných sociálních interakcí na sebe takové chování bere podobu altruismu tvrdého jádra. Z pohledu formování zvykové výbavy se navíc ale jedná i o nejefektivnější a nejprozíratelnější způsob chování jedince! Toho si však jedinci bohužel často nejsou vědomi a v duchu Herakleitova skepticismu si budují zvykové výbavy na základě touhy uspokojit své vlastní ego, vytržené z propojeného celku společnosti.

Do jaké míry je zvyková výbava jedince prosociální a do jaké egoistická jsem vyjádřil pomocí pojmu kooperativního potenciálu zvykové výbavy. Tímto způsobem můžeme posoudit z hlediska kooperace užitečnost jakékoliv normy, instituce. Dalším zdrojem altruismu je pak zvykové sledování norem, které mají altruistickou povahu. Takový altruismus je sice odvozený od příslušné normy, ale opět ho nemusíme nutně považovat za altruismus reciproký – pokud je norma sledována čistě zvykově.

Determinanty úspěšnosti jednotlivce ve společnosti vyplývají ze srovnání modelu a reality v šesté kapitole. Nezbyl v této práci bohužel prostor pro jejich důkladnější rozbor. Nastínil jsem je pouze velmi obecně a to jako míru sociální, resp. emocionální inteligence, která determinuje schopnost jedince efektivně kooperovat v rámci společnosti. Přesnější definice tohoto druhu inteligence by pak ukázala, jestli je smysluplné uvažovat navíc schopnost flexibilně reagovat na měnící se podmínky, resp. schopnost přizpůsobovat své zvyklosti změnám prostředí, nebo by se tato vlastnost dala zahrnout přímo do konceptu sociální/emocionální inteligence. V prostředí neustálé změny je totiž schopnost adaptovat se novým podmínkám klíčovým faktorem úspěchu. Jak velký tento úspěch bude určí ale především to, nakolik adaptace proběhne v duchu maximalizačního pravidla.

Fyzikální příloha

Pokusím se zde přiblížit některá nejznámější zjištění kvantové teorie. Právem si můžete položit otázku, proč se na konci práce z oblasti ekonomických teorií nachází právě fyzikální příloha. Ekonomové dle mého soudu často trpí neduhem přílišného sebevědomí, jsou si přespříliš jistí „svou věcí“. Touto přílohou se proto pokouším zprostředkovat ekonomům, kteří doposud opomíjeli hlubší studium kognitivních věd, určitý náznak pokory, pokory před poznáváním, věděním. Ta by dle mého názoru neměla chybět žádnému člověku usilujícímu o hlubší, vědecké pochopení naší reality. Reality, která je ve své podstatě docela jiná, než by člověka s klasickým ekonomickým vzděláním napadlo:

Věhlasný rakouský fyzik Erwin Schrödinger popsal důsledek kvantové teorie známým myšlenkovým experimentem nazývaným **Schrödingerova kočka**: Do krabice zavřeme kočku (představuje zde elementární částici). Spolu s kočkou do krabice umístíme i důmyslné zařízení, které způsobí, že kočka s pravděpodobností 1:1 během jedné hodiny zemře (citlivější povahy si mohou do krabice umístit zařízení, které kočku nabarví zdravotně nezávadnou bílou barvou). Otázka zní, v jakém stavu se nachází kočka v momentě, kdy se chystáme zvednout víko krabice. Klasická kočka by byla živá nebo mrtvá (resp. bílá/černá). Elementární kočka však zaujme určitou pravděpodobnostní pozici zpola živou, zpola mrtvou a pro definitivní variantu se rozhodne až v momentě, kdy víko skutečně zvedneme a podrobíme kočku pozorování. Elementární částice zaujímají jistou pravděpodobnostní polohu namísto toho, aby spočívaly v nějakém jasně definovaném stavu a až v interakci s okolím se „rozhodují“ pro některou z možných variant svého stavu.

Další myšlenkový experiment staví na slavném pokusu se **dvěma štěrbinami**, kterým anglický fyzik Christian Young dokázal vlnovou povahu světla, a vede k zjištěním ještě zajímavějším: ze zdroje střílíme proti citlivé snímací ploše elektrony. Do cesty jim umístíme překážku, ve které jsou dva otvory. Sledujeme, kterým otvorem elektrony proletí. Elektrony jako spořádané částice jedním nebo druhým otvorem projdou, a místo jejich dopadu je zaznamenáno na citlivé ploše. Četnost dopadů naproti otvorům odpovídá normálnímu rozdělení s určitým rozptylem. V momentě, kdy přestaneme pozorovat, kterým otvorem elektrony proletí se však stane nečekaná věc. Elektrony se najednou začnou chovat jako vlna a vždy se provlíní oběma otvory současně a určitou „hmotovitost“ zaujmou až při kontaktu s

citlivou plochou. Četnost dopadů pak již neodpovídá dvěma kopcům normálního rozdělení, ale interferenčnímu vzoru vlny procházející dvěma otvory. Elektron je reprezentován jistou pravděpodobnostní vlnou, která určuje svou intenzitou pravděpodobnost výskytu na konkrétním místě. Proces pozorování – osvětlení fotonem - ale tuto pravděpodobnostní vlnu donutí zkolabovat a elektron se musí „rozhodnout“, jestli se na pozorovaném místě nachází nebo ne.

To že se částice chovají jinak, když je pozorujeme, než když si jich nevšímáme je nanejvýš zarážející. Ještě podivnější zjištění však bylo potvrzeno začátkem osmdesátých let při experimentech francouzského fyzika Alaina Aspecta – ten ukázal, že jisté párové částice jsou schopny reagovat na změnu u svého dvojčete v reálném čase a nehladě na vzdálenost, která je skutečně odděluje. Definitivně tak vyvrátil Einsteinovu myšlenku, že informace se může šířit maximálně rychlostí světla.

Závěrem zmíním paradox plynoucí s Heisenbergova **principu neurčitosti**, který pro klasickou fyziku znamenal poslední, definitivní ránu. Bylo prokázáno, že není možné zároveň změřit polohu i rychlost částice – mezi přesností těchto měření existuje jistý trade-off. Pokud budeme chtít změřit polohu částice tím, že začneme zmenšovat prostor, ve kterém se nachází, bude na to částice reagovat stále se zvětšující rychlostí, jako by ji klaustrofobie dováděla k šílenství.

Stejně tak byl ukázán nepřímá úměra mezi přesností měření energie a času. Částice, vědomy si této neurčitosti, jsou schopné „vypůjčit si“ na krátký časový okamžik určité množství energie, které jim umožní překonat překážky za normálních energetických stavů nepřekonatelné. Tímto způsobem dochází k úniku nepatrného množství záření i z černých děr, míst s nekonečnou gravitací. Na makroúrovni si můžeme představit, že existuje jistá nepatrná pravděpodobnost, že propadneme na zem židlí, na níž právě sedíme. Princip neurčitosti je zodpovědný také za následující rys našeho světa – z makropohledu se jeví prázdný prostor tichý a klidný. Na mikroúrovni zde ale probíhá neustávající bouře vznikání a zánikání. Na základě principu neurčitosti si neexistující částice „vypůjčují“ z prostoru energii na svůj vznik. Z ničeho se objevují částice a jejich antičástice, které svůj energetický dluh vzápětí splácí svou anihilací a zánikem.

Seznam použitých zdrojů

- Aaron J. Louie, The Role of Cognitive Dissonance in Decision Making, 3/3/97, Psy 458, D. Frisch URL: <<http://www.yetiarts.com/aaron/science/cogdiss.shtml>>
- Axelrod, R., The Evolution of Cooperation, Basic Books, New York 1981
- Axelrod, R., The Evolution of Strategies in the Iterated Prisoner's Dilemma, in Lawrence Davis (ed.), Genetic Algorithms and Simulated Annealing, London: Pitman, and Los Altos, CA: Morgan Kaufman, 1987., str. 32-41.
- Becker, G. S., Accounting for Tastes, Harvard University Press, 1996
- Becker, G., Murphy, K. M., The Theory of Rational Addiction, University of Chicago 1986
- Becker, G.S., Stigler, G.S., De Gustibus non est Disputandum, 1977, American Economic Review 67, str. 76-90
- Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997
- Claudia Walis, The New Science of Happiness, 17.5.2005, Time Magazine, Article, [online], URL: <<http://www.reflectivehappiness.com/AboutUs/TimeMagazine/>>
- Ehrenberg, A. S. C., Repeat buying: Theory and Application, North Holland, Amsterdam 1972
- Eisenberg, N., Miller, P.A., Empathy, sympathy and altruism: empirical and conceptual links in Zamagni, S., The Economics of Altruism, The International Library of Critical Writings in Economics 1995
- Etzioni, A., Morální dimenze ekonomiky, Viktoria Publishing, Praha 1995
- Frank, R. H., Mikroekonomie a chování, Svoboda, Praha, 1995
- Friedman, M., Essays in Positive Economics, University of Chicago Press, 1953
- Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999
- Jung, C.G., Výbor z díla, svazek I, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2000
- Jung, C.G., Výbor z díla, svazek II, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 1999
- Jung, C.G., Analytická psychologie, její teorie a praxe, Academia Praha, 1993
- Keynes, J. M., The Collected Writings of John Maynard Keynes, Cambridge University Press, viii: Treaties on Probability (1921), London 1973 in Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992
- Knight, F., Risk, Uncertainty and Profit, The London School of Economics and Political Science, London 1921 in Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992
- Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992
- Maslow, A. H., A Theory of Human Motivation, Psychological review 50, 1943, str. 370 - 396
- Morris, D., Nahá opice, Mladá Fronta, Praha 1971
- Phelps, E. S. (ed.), Altruism, Morality and Economic Theory, Russel Sage Foundation, New

York 1972

Pollak, R. A., Habit Formation and Long-Run Utility Functions, *Journal of Economic Theory* 13, 1976, str. 272 – 297

Popper, K., *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge*, Routledge & Kegan Paul Plc, London 1963

Sedláček, Tomáš: On the Morals of an Economic Man, Diplomová práce, IES FSV UK, prof. Ing. Lubomír Mlčoch, CSc. 2001

Sen, A., *Etika a ekonomie*, Vyšehrad, Praha 2002

Sharp, D., *Slovník základních pojmů psychologie C. G. Junga*, Nakladatelství Tomáše Janečka, Brno 2005

Smith, A., *Theory of Moral Sentiments*, New Rochelle, Arlington House, New York 1969

Tesfatsion, L., ACE Website, 2006, [online],
URL:<<http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/ace.htm>>

Wikipedia, The Free Encyclopedia, [online], URL: < <http://en.wikipedia.org>>

Wilson, E. O., O lidské přirozenosti, LN, Praha 1993 in Hlaváček, J., *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*, Karolinum, Praha 1999

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