

EKONOMIE A ŠTĚSTÍ: PROČ VÍCE NĚKDY NENÍ LÉPE*

Lubomír Mlčoch, Institut ekonomických studií, Fakulta sociálních věd, Univerzita Karlova, Praha

Žijeme v civilizaci, která je fascinována ekonomickým růstem. Růst HDP je modlou ve slibech politiků, předmětem posedlosti finančních analytiků a oblíbenou upoutávkou titulkářů médií. Už během let přístupových jednání a dnes v přípravách na vstup do měnové unie se nově příchozí země zabývají otázkami tzv. konvergence: kdy se přiblížíme úrovni „starých členů“ Evropské unie v produktivitě, HDP, v životní úrovni? Současně se EU-27 jako celek trápí zaostáváním za vedoucí ekonomickou mocností USA, a tak se i do oficiálně proklamovaných cílů EU svého času dostala otázka „dohánění“ čili „catching up“.

Žádný úspěch v reálné konvergenci v úrovni HDP na hlavu nám však nepřinese odpověď na otázku, kterou si kladu v této studii: totiž v jaké míře to má smysl, zda není někdy „méně více“, a jakou „cenu“ budeme muset „zaplatit“ za růst materiálního blahobytu.

1. Zjevené preference a subjektivní štěstí: Easterlinův paradox

Výše uvedené otázky si již delší dobu kladou ti, kdo se zabývají „náklady“ a „výnosy“ ekonomické a společenské transformace východních oblastí Německa (Pryor, 2005). Jedním z vysvětlení nespokojenosti lidí při nepopiratelném růstu materiálního blahobytu je rostoucí složitost světa a života, včetně paradoxu až přemíry výběru spotřebního zboží. To je však obecný problém společnosti hojnosti, na nějž upozornil Barry Schwartz ve své nedávné knize „The Paradox of Choice: Why More is Less (New York, ECCO, 2004). Rostoucí osobní úzkost a rostoucí transakční náklady spojené s informováním se o výběrech ze stále rozsáhlejších množin nabízených statků lze však pořád ještě „zabudovat“ do standardní teorie chování spotřebitele. Jsou však další a vážnější důvody.

Už před více než půlstoletím J. Duesenberry formuloval předpoklad „relativního důchodu“ podle něhož spotřebitel odvozuje svou funkci užitku ze své vlastní úrovně spotřeby a v relaci či v porovnávání se s hladinou spotřeby jiných lidí. Tedy „utility

* Autor je zavázán poděkováním MŠMT za poskytnutí podpory pro vypracování této studie v rámci Výzkumného záměru FSV UK (MŠMT 0021620841).

function“ je nikoli absolutní konstrukcí, ale jen relativním a sociálně-psychologickým konceptem. Ekonomie dlouho odolávala tomuto pokusu o psychologizaci svého vlastního paradigmatu, až nakonec výbor pro Nobelovu cenu (za ekonomii!) ocenil (2002) psychologa Daniela Kahnemana za jeho práce o ekonomické motivaci. Kahneman mezi jiným rozpracoval již dřívější pojem „hedonistického žentouru“. Žentour, toto archaické zařízení užívající šlapání k získání mechanické energie, se stalo symbolem otrocké práce. *Hedonic treadmill* ve světě ekonomických statků závisí na adaptaci „ekonomického člověka“ s hlouběji propracovanou teorií psychologické motivace, *satisfaction treadmill* pak při spotřebě ekonomických statků kriticky závisí na aspiracích tohoto méně triviálního „ekonomického člověka“. Mechanismus vzájemného působení obou žentourů pak klade otazník nad racionalitou chování spotřebitele a dokonce nad jeho – ekonomii postulovanou – suverenitou.

Je to *gap* mezi aspiracemi a mírou jejich naplnění jako faktor určující ekonomické chování lidí a psychologové vysvětlují za pomoci obou typů žentouru, jak s růstem příjmů musejí lidé hledat nová „potěšení“ aby si udrželi tutéž hladinu uspokojení. A v čase pak dochází k paradoxu: „objektivní“ ukazatele spotřeby rostou, ale „subjektivní štěstí“ se nemění či dokonce klesá. A tak někdejší obyvatelé NDR už nejedí v trabantu, ale ve vozech objektivně komfortnějších, ale jejich subjektivní vnímání uspokojení z tohoto pokroku je oslabováno tím, že např. k dosažení „této dojetí do práce“ musejí rychleji „šlapat v žentouru“, a tak jsou nespokojeni. Anebo ani zaměstnání nemají a jsou frustrováni z ještě vážnějších příčin.

Tato úvaha nás přivádí k jádru příspěvku: vztahu mezi „objektivním“ ekonomickým blahobytem a „subjektivně“ vnímaným štěstím. Subjektivně vnímané štěstí je předmětem empirického výzkumu více než 30 let: náhodně vybrané vzorky lidí odpovídají na otázku, jak se cítí subjektivně šťastni. Hlavním zdrojem dat je Eurobarometr Evropské komise a v USA General Social Surveys. Mezi pionýry výzkumu „štěstí“ zaujímá výjimečné místo R. Easterlin. Již jeho první práce staví zásadní otázku pro každého, kdo uvažuje o ekonomii nejen v jejím instrumentálním smyslu, ale i v otázce finality, smyslu ekonomického snažení: Zlepšuje ekonomický růst skutečně úděl člověka? O 20 let později jde titul jeho příspěvku ještě přiléhavěji „na tělo“: „Zdalipak růst důchodů všech zvýší také štěstí všech?“ K první generaci výzkumníků na tomto poli ekonomie a štěstí patřil i Tibor Scitovsky se svou „ekonomií bez radosti“ (*The Joyless Economy*, 1976). Ekonomie jako „věda bez radosti“ poukazuje na rozpor mezi věčnou nespokojeností spotřebitele a touhou člověka po štěstí. Dnes patří k předním autorům v této oblasti výzkumu souvislosti mezi štěstím a ekonomikou A. J. Oswald, Italové Luigi Bruni a Stefano Zamagni, Ch. Kenny. Švýcar Bruno S. Frey byl na nedávné konferenci Evropské asociace pro psychologii v ekonomii v Praze poctěn „Kahnemanovou přednáškou“, v níž zrekapituloval dnešní stav disciplíny „věda o štěstí“. V seznamu uvádím literaturu, kterou považuji za zvláště relevantní pro mou studii: Kenny (1999), Lane (1991, 2000), Oswald (1997), Frey (1997) a Frey-Stutzer (2002), Bruni (2005), Zamagni (2005).

Vlastní zhodnocení dnes už celé řady empirických studií z různých období a z různých zemí poskytují šanci pro následující zobecnění.

a) V jednotlivé zemi a v daný (statický) moment korelace mezi výší příjmů obyvatel a jejich subjektivně pocívaným štěstím (měřeným podle jejich vlastního sebehodno-

cení) existuje a je robustní: skupiny s nejvyšším statusem jsou – v průměru – šťastnější než skupiny se statusem nejnižším. Toto potvrdil i poslední výzkum prof. Freye pro bohaté Švýcarsko.

b) Mezinárodní komparace – srovnání mezi různými zeměmi (*cross section analysis*) – souvislostí mezi bohatstvím a štěstím ukazuje, že korelace zde není ani obecně platná, ani robustní: chudé země nejsou vždy méně šťastné než země bohatší!

c) Nejzajímavější výsledky však poskytuje analýza časového vývoje subjektivně pociťovaného štěstí v jedné zemi po delší časový úsek (*time series analysis*): tady se výsledky významně rozcházejí v závislosti na tom, zda země patří do skupiny rozvojových zemí či do skupiny zemí vyspělých. Pro chudé země je vzestup HDP, a tím spíše HDP per capita pozitivně korelovan s růstem subjektivně pociťovaného štěstí; některé studie přímo kvantifikují „bod zlomu“ (viz Kenny, 1999). A• už je tímto bodem zlomu přesně roční příjem 8000 USD na hlavu a rok či nikoli, pro skupinu bohatých zemí sdružených v OECD platí, že růst HDP již není spojen s růstem subjektivně pociťovaného štěstí. Přestože v některých zemích se po 2. světové válce úroveň důchodů a životní standard zvýšily i o desítky procent, na škále subjektivně hodnoceného štěstí se nic nezměnilo, ba existují země a časové úseky, kdy vývoj na ose „štěstí-bohatství“ jde úplně protikladným směrem. Tento paradox bývá označován jako „Easterlinův paradox štěstí“.

Ekonom „hlavního proudu“ a ekonometr budou možná ke konstatovanému paradoxu štěstí skeptičtí. Ekonom je v pokušení věřit tomu, že „jeho“ funkce užitečnosti má jakýsi vyšší vědecký status než subjektivní indexy štěstí sociologů a sociálních psychologů; popřípadě může i věřit v jakýsi „ontologický charakter“ funkce „utility“. Jistě – zjevené, odhalené preference spotřebitele jsou „objektivně měřitelné“, avšak teoretická konstrukce „utility function“ nemá žádnou objektivní platnost ani „ontologickou hodnotu“: je stejně subjektivní jako sebehodnocení na škále „very happy“, „happy“, „unhappy“. Empirické studie „měření štěstí“ na něž odkazují, podléhají stejně přísným požadavkům na statistickou korektnost, významnost a robustnost jako každé jiné měření v makroekonomii, které nevybočuje z hřiště úzkého ekonomického paradigmatu.

„Věda o štěstí“ dokládá, že subjektivní vnímání štěstí souvisí s věkem a závislost má tvar písmene U, který ekonom zná z průběhu nákladových křivek (U-shaped). Tedy: relativně šťastnější jsou mladí a senioři (ač mnohdy penězi neoplývají), méně šťastní jsou lidé v produktivním věku (ač – či právě proto, že – jsou „výdělečně činní“). Pro téma tohoto příspěvku je závažnější, že je prokázána souvislost mezi růstem blahobytu a sebevraždností: studie 12 zemí s nejvyšší paritou kupní síly HDP z počátku 90. let ukazuje, že počet sebevražd na 100.000 obyvatel roste s růstem blahobytu (viz Human Development Report, UN, Oxford University Press, 1994, cit. dle Oswald, 1997). Sebevražda – a• už dokonaná, či dokonce už jen pokus o ni – je tím nejtragičtějším projevem ztroskotání neuhasitelné touhy člověka po štěstí a má jistě vždy velice subjektivní příčiny, avšak stín pochybnosti, zda „více je vždy lépe“, po těchto empirických studiích již zůstává. Tak např. Švýcarsko, po jehož „dohánění“ bychom mohli toužit, má 3–4krát vyšší sebevražednost než Česká republika. Proto je třeba se věnovat podrobněji principu „more is better“.

2. Meze racionality „more is better“: externality a introspekce

Ekonomie jako věda teleologická se zabývá cílovým chováním člověka a hledá co nejlepší prostředky k dosažení zvolených cílů. Kritériem její úspěšnosti a racionality počínání je potom efektivita, racionální kalkulace rozdílu v nákladech na „vstupy“ a kalkulovanými „výstupy“. Výkonnost ekonomického systému pak skutečně může připomínat účinnost fyzikálních a energetických transformací. V pojmu „technologické“ K-efektivity (Koopmansovy efektivity) je to již název sám, který odkazuje k „inženýrství ekonomie“ (A. Sen). Na vině však není matematika, ale sama povaha ekonomie, a tak princip „více je lépe“ je implicitně obsažen i v pojednáních o externalitách Ronalda Coaseho, přestože tento Nobelista snad nikdy nepoužil ani jednoduchý matematický aparát.

Ale právě externality jsou tím „slabým bodem“ inženýrského přístupu k ekonomii. Právě proto, že trhy samotné nejsou zpravidla samy o sobě schopné poskytovat ocenění ani pozitivních, ani negativních externalit, hrozí riziko, že balance „vstupů“ a „výstupů“ bude zkreslena a „nejlepší řešení“ nabízené inženýrskou ekonomikou bude racionální jen zdánlivě. Navíc: kalkul potřebný pro internalizaci externalit se sice může odehrávat – na základě naivních předpokladů o ekonomických motivacích člověka, ale ve skutečnosti je součástí „vnitřního modelu světa rozhodovatele“ (zde užívám s respektem koncept, s nímž přišel český matematik a teoretik managementu doc. Alfons Bašta). Tedy „utility“ a „disutility“ může ekonom předpokládat, že „má definovanou“, zadanou zvnějšku jako „datum“: ve skutečnosti je to s psychologií motivace ekonomického člověka daleko složitější. Tady odkazují k monografii Bruno S. Freye (Frey, 1997) „Not Just For the Money“ – podtitul knihy hovoří o osobní motivaci – čili motivaci osobnosti (!).

Existuje řada případů a situací, v nichž princip „více je lépe“ doznává vážné koncepční trhliny. Pokud převedeme tento princip do roviny makroekonomie, pak se jedná o všeobecně užívaný ukazatel HDP a HDP per capita. Uvedu příklady- oblasti diskrepance mezi těmito makroekonomickými ukazateli a okruhy proměnných, jež ovlivňují „kvalitu života“ a „štěstí“.

a) Negativní externality „environmentální“: jsou učebnicovým a chronickým příkladem. Zde je již evidentní, že nezahrnutí negativních externalit do výpočtů HDP je hrubým zkreslením principu „more is better“. „Reálný socialismus“ byl typickým případem: „méně by bylo bývalo lépe“ pro celé vnitřně sepnuté okruhy výrob a složek HDP. „Věda o štěstí“ dokáže podle B. S. Freye vyčíslit, jakou peněžní kompenzaci v příjmu lidé požadují za zhoršenou kvalitu života a za přestěhování se do regionů s degradovaným životním prostředím.

b) Negativní externality v „sociální ekologii“: jsou méně viditelné, obtížně měřitelné a teprve v poslední době diskutované. Pro tržní ekonomiku je instituce rodiny „externalitou“: zajímá ji jako dodavatel pracovní síly a jako „domácnost“ s efektivní poptávkou. Práce je v ekonomii hlavního proudu označena „záporným znaménkem“ („disutility of labor“). Pro „vědu o štěstí“ či sociologii kvality života je ovšem nezaměstnanost zatížena negativním znaménkem, zejména nezaměstnanost dlouhodobá, a nezaměstnanost, která /regionálně/ překračuje mez, za níž se rozpadá sociální řád. Ze všech empirických studií o vztahu „bohatství-štěstí“ vyplývá, že i v bohatých zemích,

kde již růst HDP nemá prakticky vliv na subjektivně poci•ované štěstí, je nezaměstnanost vnímána jako vysloveně „negativní“ komponenta „štěstí“. Tedy růst HDP, ba dokonce i růst průměrného HDP na hlavu, pokud nevede ke snížení nezaměstnanosti, je velice spornou realizací principu „více je lépe“.

Ještě méně viditelný je důsledek strategie „více je lépe“ pro demografické a populační chování rodiny. Rostoucí zapojování žen do „tvorby HDP“ a vnímání dítěte jako „luxusního statku“ dlouhodobé investice či dokonce „předmětu dlouhodobé spotřeby“, který si „zatím nemůžeme dovolit“ vede ke skrytému ale stále citelnějšímu deficitu v oblasti „lidského kapitálu“. Demografická imploze zemí s kulturou „více je lépe“ je pak „nezamýšleným důsledkem“. Podle některých odhadů v SRN je nekvantifikovaná „amortizace“ lidského kapitálu či nevyčíslovaný vnitřní deficit na lidském kapitálu tak vysoký, že při jeho započítání by makroekonomické statistiky HDP SRN „spadly dolů“ o plnou čtvrtinu.

c) Neměřitelný vládní „output“: pozitivní a negativní externality vůči „společnému dobru“ právního řádu a vnitřní i vnější bezpečnosti. Zatímco daňové břemeno má každý poplatník spočítáno „do koruny“ a ví tak přesně, kolik přispívá Leviatanu-státu, obráceně příspěvek státu pro jeho individuální podílení se na společném dobru právního řádu, spravedlnosti, vnitřní a vnější bezpečnosti je obtížně měřitelný. Již jen z této asymetrie v měření plyne tendence k podcenění „dobro“, jež nám – ovšem jen dobrá vláda – může poskytovat. Na druhé straně, empirické studie „vědy o štěstí“ – a zde opět odkazují na pražskou přednášku B. S. Freye – dokážou kvantifikovat, kolik – v peněžní kompenzaci na důchodu – lidé požadují za „cestu za prací“ do regionů postižených kriminalitou či rizikem terorismu.

d) Dále je tu faktor rostoucí komplexnosti života a světa sociálního prostředí moderního globálního kapitalismu. Interdependence plodí vyšší náklady na informaci spotřebitele a vyšší transakční náklady vůbec. Čili samotné volby-výběry jsou spojeny s rostoucími náklady („choice is not cost-free“). V kultuře „více je lépe“ racionální kalkulace zachvacuje i samotnou sféru vlastní spotřeby: v odcizeném zrcadle tohoto světa posedlého vyděláváním peněz je komplikujícím faktorem, že i spotřeba vyžaduje čas („consumption takes time“). A tak bohaté národy nemají čas na oběd a obědvají během práce, či to, „co netrvá dlouho“!

e) P. A. Samuelson (Global Viewpoint, 2005) poukazuje ve své moudrosti kmeta na další zdroj zpochybnění principu „více je lépe“. Růst osobních důchodů a kariérní vzestup mají kontroverzní účinek: průměrný příjem se zvyšuje, ale s tím i riziko jeho ztráty roste. Jeho udržení či šance na zvýšený příjem kladou stále větší nároky na „pružnost“ pracovní síly, její přizpůsobivost, ochotu nejen se stále učit, ale i měnit pracovní místa, dokonce profese a místa bydliště. Pro určité kategorie dokonce i v „globálním měřítku“. „Cena“, kterou je třeba platit za tento růst bohatství, má podobu frustrace, sociální nejistoty a rostoucího napětí ve vztazích mezi lidmi ohroženými restrukturalizací. Tento „trade off“ mezi vyšší platů a rizikem ztráty místa, jež plat zajiš•uje, má za následek, že v bilanci subjektivně poci•ovaného štěstí by možná bylo lépe přejít na nižší příjmovou hladinu. To však není tak jednoduché: „poziční kapitál“ má svá pravidla. Cesty „nahoru“ a „dolů“ zpravidla nejsou symetrické. „Nahoru“ se jde po stupíncích, dolů se padá rychle (a pád je tím riskantnější, s čím vyšší pozice se padá). Smluvní záruky typu „zla-

tých padáků“ jsou výsadou vyšších manažerů a navíc: i ty garantují jen „peněžní komponentu štěstí“, záruku proti náhlé ztrátě smyslu a pocitu užitečnosti a důležitosti dát z povahy věci nemohou. A právě tyto souvislosti nás přivádějí k dalšímu kroku při výzkumu kontrastních optik „teorie štěstí“ a „neradostné ekonomie“ hlavního proudu.

3. „Theory of Happiness“ vs. „Joyless Economy“

Jak známo, Ronald Coase proslul zejména statí (The Nature of the Firm) z r. 1937, v níž poukázal na faktory rozhodující o hranicích mezi „firmou“ a „trhem“. Stejnou logiku soutěže „organizace-trh“ lze použít i na rodinu-domácnost. Soutěž mezi „neformální ekonomikou domácnosti“ a „trhem“ neustále zužuje hranice „rodiny“. Jeden a tentýž princip má protikladné účinky: „firmy“ tendují k (nadměrným) fúzím a megafúzím, zatímco „domácnosti“ se zužují: na bezdětné rodiny, na dočasné „kooperace na hromádce“ a nakonec na „singly“ už nevázané ani formálně ani neformálně. V souvislosti s tím trhy stále více ukrajují z tradičních a neformálních aktivit, které bývaly doménou rodiny po věky. Všechno je levnější nakoupit na trhu, než si to připravovat „doma“, a to tím spíše, jde-li o rodinu kvalifikovaných, na trhu vysoce odměňovaných „lidských aktiv“. Sféra služeb využívá „výnosů z rozsahu“ a poté, kdy textilní a oděvní průmysl vyřadily ze hry podomácku šité oblečení, přišla na řadu příprava jídel a nápojů, pečení pečiva. Se zapojením žen-matek do tvorby HDP vznikla nutnost trhem (či státem) zajištěné péče o předškolní děti v jeslích a mateřských školách. Posledním evolučním stadiem tohoto podemílání tradiční instituce (J. Schumpeter), jakou je rodina, je zřejmě i plození potomků přenesené na globální trhy a migraci: pracovní síly nám budou muset dodat jiné civilizace, které se – alespoň v rodině – stále ještě řídí zásadou „more is better“ především pokud jde o počet dětí v rodině.

Nejde o staromilství, ale o diskusi, jak toto „zvyšování produktivity práce“ vedoucí až k likvidaci rodiny prospívá našemu subjektivně pociťovanému štěstí. Konzervářenský průmysl, později výroba polotovárů jídel, potravin sušené, předvařené a mražené, včetně „hotových jídel“ z „pytlíku“, to všechno jsou cesty „šetřící čas“ v domácnosti: trh je efektivnější. Jednou věcí jsou zdravotní rizika – v tomto aspektu spadá naše argumentace do již diskutovaného bodu „negativních environmentálních externalit“. Druhou, ještě vážnější negativní externalitou je však negativní dopad na mezilidské vztahy v tom sociologicky malém, ale přitom elementárním a naprosto základním společenství, jakým pro člověka rodina byla a je. Americká (a dnes už i česká) domácnost si může nechat přivést domů teplou pizzu 24 hodin denně. Ten, kdo na to má, může denně večeřet v restauraci. Obojí jako výjimka z pravidla může být obohacením. Skutečnost, že však „vyspělá domácnost“ mohla ztratit nejen vybavení, ale i dovednosti upéct domácí koláč či slavnostní dort na oslavu narozenin, to je deficit štěstí obětovaný na oltáři produktivity. Ano, tady více není nutné lépe.

Prastará instituce rodiny je tedy vhodným východiskem pro hlubší vyšetření zdrojů oněch diskrepancí mezi „objektivními“ ukazateli ekonomické výkonnosti a subjektivním štěstím, zejména pokud jde o podmnožinu negativních sociálních externalit. Ekonomie v tradiční společnosti antiky (*Etika Nikomachova*) a řadu století potom – etymologicky i historicky – tento problém neměla: zásady vedení domu – domácnost

a hospodářství zde spadají v jedno – byly postaveny na vzájemnosti (*reciprocity*) a racionalitě vedení domu jako celku (*we rationality*). Od „Bohatství národů“ Adama Smitha však vzniká moderní politická ekonomie, v níž tajemství původu bohatství se již hledá „mimo domácnost“, ve společenské dělbě práce a v kooperaci, přičemž „neviditelná ruka trhu“ mění zásadně vztahy mezi lidmi: zdrojem motivace je sebezájem jednotlivce (*me rationality*), *reciprocita* vztahů v rodině se mění na *ekvivalenci* ve vztazích *subjektů na trhu*. „Domácnost = rodina“ a „podnik = firma“ jsou již dvě oddělené instituce, jejichž stále obtížnější koexistence je předmětem starosti vědců, církví i politiků. S přechodem od principu *reciprocity* v modu racionality společenství rodiny k principu ekvivalence v modu racionality individua „ekonomického člověka“ se rodí onen zdroj dichotomie mezi „objektivně měřitelným ekonomickým výkonem“ a „subjektivně pociťovaným lidským štěstím“.

Trh má tendenci podřizovat mezilidské vztahy – uvnitř rodiny i vně, včetně těch nejintimnějších – utilitarismu a čistě instrumentálnímu přístupu. Proto nejprve upřesněme, v čem spočívají rozdíly systémů založených na principech ekvivalence a *reciprocity*.

4. Ekvivalence a/nebo reciprocita: člověk instrumentální a člověk ryzí

Moderní ekonomie je postavena na směně ekvivalentů, vyjádřeno principem podvojného účetnictví: „má dáti – dal“. Inherentním problémem směny ekvivalentů je důvěra (*trust*): na jedné straně je elementární důvěra mezi subjekty vztahu předpokladem (*precondition*) pro vznik kontraktu vůbec; na druhé straně je samo hledání ekvivalence dvěma racionálně kalkulujícími individui sledujícími své vlastní zájmy (*me rationality*) již z povahy věci zatíženo vzájemnou nedůvěrou. Navíc: ve vztahu hraje „ten druhý“ (*alter*) – v logice *me rationality* – čistě instrumentální roli – „co z něj mohu mít“, „k čemu mi může být dobrý“.

Zcela jinak je tomu „ve vědě o štěstí“. S. Zamagni (2005) již v takto postaveném problému „metodologického“ individualismu a „vztahů ekvivalence“ vidí těžko překonatelnou překážku pro subjektivně pociťované štěstí, protože to je – z hlediska individualismu paradoxně – spíše nezamýšleným by-produktem našeho zájmu a naší starosti o „toho druhého“. A tak princip ekvivalence – jak se zdá logicky i historicky – vede k „bohatství národů“, ale není zdaleka zárukou subjektivně pociťovaného štěstí, ba hůře: může mu být dokonce na překážku!

V aktech ekvivalentní směny – z principu *ekvivalence* – je transakce vlastnických práv od subjektu A k subjektu B spojena s protisměrným tokem peněžního ekvivalentu od subjektu B k subjektu A. Ve vztazích *reciprocity* – jsou vztahy obou subjektů charakterizovány odlišně: jako série dvoustranných (dvousměrných) transferů, jež jsou *na sobě navzájem nezávislé*. Interdependence obou subjektů je zde rovněž, je jen principiálně odlišná v porovnání s ekvivalentní směnou. Nezávislost transferů implikuje jejich *dobrovolnost*: žádný transfer nemá jako svou podmínku předpokládanou následnost transferu ze strany druhého subjektu. V mysli subjektů, v jejich „vnitřním modelu světa“ není akt transferu spojen se vznikem závazku „toho druhého“ ani v právním ani v morálním smyslu (*no external obligation*).

Směna na trhu je pojednávána a popisována jako série transakcí na principu ekvivalence a jde tedy o kontinuitu byznysu (opakované hry – *supergames*). V případě nedodržení smluvních závazků („nezaplacení“) je pokračování směny ohroženo – právě pro popření principu ekvivalence – a v logice modu následuje snaha o dosažení vynutitelnosti smlouvy. Vztahy na principu reciprocity jsou „svobodnější“: třeba mi to „ten druhý“ časem „oplatí“, třeba mi také pomůže – až to budu potřebovat. Svoboda a dobrovolnost recipročních vztahů je trvalejšího rázu: nejde o „jednokolovou hru“ jednorázového altruismu (*one directional transfer* jakým je dar, almužna). V tom jsou vztahy ekvivalence a reciprocity podobné (*repeated games*); S. Zamagni (2004) rovněž poukazuje na odlišnost těchto vztahů svobodných a navzájem se respektujících subjektů ekvivalentních a recipročních vztahů od transferů, jejichž základem je nadřízenost a podřízenost a jež mají charakter *příkazovacích vztahů* (*command economy*). Máme tedy čtyři odlišné světy a tedy i „vnitřní modely těchto světů“ v myslích „ekonomického člověka“. „Decision maker“ se pohybuje a uvažuje jako a) tržní subjekt řídicí se principy ekvivalence; b) „decision taker“ řídicí se příkazy „nadřízených“; c) filantrop obdarovávající almužnou; d) člověk ve světě vzájemnosti-reciprocity.

Při rozlišování těchto „vnitřních modelů světa“ jsou podstatná očekávání (expekta-ce), „o těch druhých“: do kterého z oněch čtyř světů patří, jakými principy se řídí, „co od nich mohu očekávat“. Zamagni (o.c., s. 19) poukazuje na skutečnost velice podstatnou, že totiž chování v modu reciprocity nelze vysvětlit v logice prostého sebezájmu. Neméně důležité je také to, že určitý typ chování má tendenci k „sebeptvrzování“: pokud jsem o partnerovi přesvědčen, že je svým „vnitřním modelem světa“ (*belief*) něco jako „fundamentalista sebezájmu“, sotva od něj mohu očekávat (pozdější) reciprocitu. Ale tady pozor: lidé se ve skutečnosti chovají mnohdy dost odlišně od toho co deklarují či proklamují. A tak lze potkat radikální vyznavače sebezájmu, kteří jsou ve skutečnosti altruističtí a ani vztahy reciprocity jim nejsou cizí; stejně jako ty, kdo svůj sebezájem skrývají za předstíraný, kalkulující altruismus. Očekávané chování je tedy třeba odvozovat spíše od „zjevených preferencí“ než od hláсанých zásad.

Ekonom žijící ve světě svého metodologického redukcionismu může sám začít věřit, že i reálný svět stojí a padá výlučně s principem tržní ekvivalence. A skutečně, ve významné (a stále rostoucí) sféře mezilidských vztahů jakoby opakované transakce utvrzovaly a potvrzovaly princip ekvivalence. Ve skutečnosti je ale reciproční chování pořád ještě poměrně rozšířené nejen v rodině a v malých neformálních sociálních skupinách, v neziskových organizacích, v družstvech, kde má podobu vzájemnosti (*mutuality* – viz Zamagni, 2004, s. 20). Tentýž autor ovšem upozorňuje na silící tendence k existenci dichotomického sociálního řádu, v němž se sféry společenských vztahů dělí na výlučné domény tvrdě a nemilosrdně uplatňované ekonomické kalkulace a ekvivalence, a komplementární sféru státem vynucované solidarity, v níž nejde o dobrovolnou vzájemnost ale o „studenou“ sociální péči placenou z právně vynutitelného progresivního zdanění. A tento dichotomický řád jak se zdá už dávno přestal prospívat oběma doménám, sféře trhu i vztahům reciprocity.

V dějinách ekonomických doktrín převažuje od Adama Smitha víra, že vnitřní (*intrinsic*) motivace ekonomického člověka zůstává nedotčena peněžními „odměnami“ (zacházením s penězi vůbec): paradigma ekonomie staví na „suverénním spotřebiteli“,

který má dobře uspořádané preference. Naproti této „neutralitě“ peněz a vnitřních motivů člověka v ekonomii stojí dvě linie myšlení v sociologii a v sociální psychologii. Podle první vede oceňování (*pricing*) a tržní vztahy ekvivalence ke kultivaci mezilidských vztahů, a zdokonaluje vnitřní motivaci ekonomického člověka, činí ho čestnějším, spolehlivějším, pořádkumilovnějším, disciplinovanějším, ba dokonce přátelštějším a ochotnějším pomáhat bližním. Podle druhé linie argumentace naopak *pricing* (a opakovaná ekvivalentní směna) podminovává morální základy trhu samotného, a tím, že redukuje motivaci na výkonnost, poškozují vzájemnou důvěru, popírá pravdu, ničí vztahy; zde se objevuje dokonce pojem *demoralization cost*.

(Podrobněji viz Frey, 1997, s. 24 a násl.; kromě filozofů, sociologů a psychologů zde i ekonom najde své zástupce, jako byli J. Schumpeter, J. K. Galbraith, A. O. Hirschman a další.)

V dalším se nebudeme přiklánět ani k té, ani k oné argumentační větvi. Obě totiž mají svou pravdu: za určitých, specifických předpokladů. Co je však obecněji platné, a čeho se přidržíme, to je docela nové východisko pro ekonomické uvažování. Vztahy mezi lidmi – a s nimi i subjektivně pociťované štěstí – nemohou ani v „ekonomické kalkulaci“ stát na výlučném „oceňování“ statků a služeb; kalkulace musí navíc zahrnovat i dopady – externality – těchto „vztahů k věcem“ na „vztahy vůči lidem“. Nová ekonomie mezilidských vztahů tak zahrnuje statky, poziční statky a relační statky (*goods, positional goods, relational goods*). Jen tak se lze vyhnout instrumentálnímu přístupu k bližním, zachovat ryze vztahů.

5. Ekonomické motivace: světy zboží a vztahy lidí (*goods, positional vs. relational goods*)

Empirické studie o štěstí pomohly prohloubit psychologické teorie motivace a kladou vážné otázky nad touto teorií motivace, která vešla do paradigmatu ekonomie jako vědy. Subjektivní blahobyt (*well being*) je zhruba z 80 % odvozován od vrozeného temperamentu, ze čtyř pětín je charakteristikou dané osobnosti. *Treadmill effect* – žentour kultury konzumní spotřeby zpochybňuje *suverenitu spotřebitele* /na tento problém poukázal již Lane (1991). V tomtéž roce přišli A. Tversky a D. Kahneman s hypotézou, že „preferences are reference dependent“ (cit. podle Bruni, Porta, 2002), kteří tuto myšlenku považují za jednu z nejdůležitějších myšlenek behaviorální ekonomie. Dalším obohacením, tentokrát ve vztahu k „agentuře historie“ a „paměti“ ekonomického člověka, je koncept „*remembered utility*“ D. Kahnemana a jeho kolegů; ten dává do vztahu okamžitou, momentální funkci užitku s retrospektivní funkcí užitku. Tyto psychologizující směry uvažování vedou od inženýrské ekonomie, v níž se izolovaný jedinec rozhoduje ve světech fyzických komodit, zpět k ekonomii jako vědě o chování lidí navzájem: v nich jde rovněž o vztahy „k věcem“, ale prostřednictvím vztahů k ostatním lidem.

Tedy statky, komodity, zboží (*goods*) v ekonomii zůstávají. Váha „tradice“ ekonomického myšlení v inženýrském myšlení už tak pokročila, že i ony vztahy k lidem neumíme měřit jinak než prostřednictvím „zvláštních zboží“; tento přístup, zahrnutí „pozičních vztahů“ a „relací-referencí“ k druhým lidem mezi „goods“, také umožňuje pokračovat v poměřování efektivnosti, účinnosti, jež zůstává i v „nové ekonomii“. Ital-

ská škola, která podle mne pokročila nejdále ve zkoumání těchto „vztahů“, hovoří o „komplexnosti“ ekonomických vztahů v chování lidí a o novém pojetí racionality, dokonce o novém paradigmatu racionality. Zde jen podotýkám, že z hlediska radikální filozofické kritiky ekonomie vůbec je možné tento přístup odsoudit jako dovršení „odcizení“ člověka člověku; tento radikální směr s možnými a oprávněnými odkazy až k „Ekonomicko-filozofickým rukopisům“ mladého Marxe však nezastávám; znamenal by úplnou rezignaci na ekonomii, jak ji známe.

Koncept „positional goods“ je starý už 30 let (Hirsch) a souvisí s konkurencí lidí, pokud jde o jejich status, společenské postavení (*positional competition*). Tak např. vzdělání je všude v té či oné míře veřejným statkem a produkuje pozitivní externality. Poptávka po něm roste právě z těchto důvodů, ale s rozšiřováním jeho obecné hladiny klesá zákonitě jeho „utility“. To jen posiluje roli a moc symbolů dosaženého výjimečného statusu vzdělání (Oxford, Harvard...). Totéž lze prokázat pro růst celkové úrovně spotřeby v konzumní společnosti a roli statusu luxusních značkových a jinak exkluzivních výrobků a služeb. Jako vedlejší produkty této soutěže o výlučné pozice „VIP“ však vznikají vážné společenské škody, plýtvání, rozpad sociální soudržnosti. S. Zamagni poukazuje na to, že právě soutěž o „poziční statky“ nakonec zhoršuje jak individuální tak společenský blahobyt a s ním i subjektivně vnímané štěstí (Zamagni, 2004, s. 27–28). Poziční konkurence je také jedním z faktorů pomáhajících roztáčet „žentour“ konzumní společnosti. Pro souvislosti, o něž jde v této studii, je důležité toto: soutěž o poziční statky a poziční statky samotné napomáhají k celkovému růstu HDP (pozitivní efekt na *goods*) a současně – jako svůj „nezamýšlený by-průdukt“ – poškozují „sociální ekologii“ společnosti (negativní efekt na *relational goods*).

„*Relational goods*“ je obtížné překládat jako zboží, statky; dejme přednost původnímu významu, tedy „dobra vztahů mezi lidmi“. Jde o statky či aktiva „neviditelná“, nehmatatelná a jen nepřímo měřitelná. Sociologie malých skupin či sociologie rodiny se typicky zabývají vztahy, v nichž jde o „relational goods“ vzájemné lásky, důvěry, přátelství... Mají tato dobra „co dělat“ v ekonomii? Ekonomie postavená na principu ekvivalence, racionální kalkulace jednotlivce, pro něhož jakoby ostatní lidé měli jen čistě instrumentální hodnotu k naplnění jeho ambicí v prostoru *goods a positional goods*, nuže, zdá se, že v takto pojaté vědě opravdu nemají *dobra vztahů mezi lidmi* co dělat. Ale přece jen: jakmile byznys zkoumáme jako *opakovanou hru*, vztahy mezi obchodními partnery, klienty, zaměstnanci a zaměstnavateli atd. atp. začínají být ovlivňovány *agenturou historie* hry jménem byznys, a paměť a vnitřní modely světa „hráčů“ jsou ovlivňovány psychologií zkušenosti z předešlých kol hry. Institucionální ekonomie (O. E. Williamson) tak došla v teorii smlouvy k modu „*relational contracting*“ (a ten jsem se pokoušel přeložit jako „přibuzenský smluvní vztah“). Dlouhodobé opakování transakcí pomáhá dávat formálním vztahům v byznysu neformální rysy, a ty pak umožňují budovat sítě a struktury vztahů vzájemné důvěry. Důvěra (*trust*) je takovým typickým „relačním dobrem“, s důvěrou stojí (a s propadem důvěry padá) existence řady korporací operujících jinak v modu „principu ekvivalence“, a to zejména v bankovníctví, ve finanční sféře, ale dokonce obecně: na trhu vůbec. „*Relational goods*“ jsou pak součástí „společného dobra“ pro hospodářství.

Zde není prostor pro podrobnější rozbor *common good*; odkazují na svou poslední monografii „Ekonomie důvěry a společného dobra“ (Mlčoch, 2006). Porovnávání „dobr“ je, jak již řečeno, obtížné; nejlépe měřitelná jsou *private goods*, jejichž oceňování poskytuje trh sám. *Pricing* má pozitivní i negativní dopady na vztahy mezi lidmi, tedy „vedlejším produktem“ produkce zboží jsou i „*relational goods*“. Poziční statky jsou zpravidla lépe měřitelné než jejich negativní dopady na *relational goods*. A už tato asymetrie v měření povzbuzuje k motivaci kariérních vzestupů, reorganizací a fúzí: odměna – ta viditelná – je sladká, možné vedlejší – a hořké – důsledky pro vztahy s lidmi jsou méně viditelné.

Nový prostor zkoumání v oboru *goods, positional goods a relational goods* je současně prostorem, v němž lze teprve smysluplně pojednat o tématu „ekonomie a štěstí“; teprve tento nový prostor dává příležitost k vysvětlení zdánlivého paradoxu, proč „méně“ (v oboru *goods*) může znamenat i více (v oboru sjednocení *goods, positional goods a relational goods*). (Viz též seminář ČSE, Crivelli, 2006.) Abychom se vyhnuli problémům s měřením, bude mít naše první přiblížení podobu diskuse – kvalitativní analýzy některých „genotypů“ či „krajních bodů“ nového prostoru zkoumání ekonomického chování. Použijí jakési „kazuistiky“ případů v byznysu důvěrně známých; nový může být pohled na to, co je spojuje a čím se liší.

- I. Podnikatel „Miltona Friedmana“: jeho jedinou společenskou odpovědností je maximalizace zisku (v modu ekvivalence). Positional goods mají o to silnější motivační roli. „Relational goods“ s negativními dopady (externalitami) na životní a sociální prostředí jsou mimo rámec uvažování (G. Soros: „měli si to lépe hlídat“).
- II. Podnikatel se sociální odpovědností byznysu (*corporate social responsibility – CSR*): podnik operuje v modu tržní ekvivalence a cílevědomě si buduje image společenské odpovědnosti. Altruismus má podobu „filantropie“ – jednorázového daru bez vzniku relačních dober, či dokonce kalkulujícího, předstíraného altruismu „bez toho druhého“ (S. Zamagni).
- III. Banka, pojišťovna, investiční či penzijní fond chovající se správným, zdravým (sound) způsobem. Kromě „goods“, které produkuje v modu principu ekvivalence, pomáhá – jako by-product – budovat a posilovat hladinu vzájemné důvěry ve společnosti, vytváří „sociální přidanou hodnotu“. Je otázkou k řešení, zda silná motivace k „positional goods“ uvnitř banky je či není slučitelná s tvorbou sociální přidané hodnoty. Bankovníctví ve Skandinávii je vzorem vysoké výkonnosti v modu ekvivalence a současně „rozpouštěním přebytku“ klientům – spotřebitelům. Studium v tomto kontextu si zaslouží i rozsáhlý „sociální experiment“ solidárních financí v Kanadě: společenství „Des Jardins“ zahrnuje zhruba pět milionů účastníků, ekonomicky prosperuje a produkuje přitom vysokou „sociální přidanou hodnotu“.
- IV. Top manažer zneužívající „managerial discretion“ ve velké korporaci: pokušení uměle nafukovaných bublin ve tvorbě „goods“, zesilované motivačními schémata „pozičních statků“; po prasknutí „bublin“ náhlý propad jak v oceňovaných goods korporace, tak v relačních dobrech klientely a širě celé společnosti („ztráta – vypaření se důvěry“).
- V. Manažer či spoluvlastník provozující „insider dealing – insider trading“. Zneužití privilegovaného přístupu k informacím (asymetrie informací) k osobnímu obohacení.

ní je vlastně již porušením principu ekvivalence; argumentace ve prospěch takového konání jako urychlení „šíření informací“ je mylná. Negativní externalitou je ztráta integrity kapitálových trhů s důsledky obdobnými jako ad IV.

VI. „Píráč“ či „tunelář“ provozující „stripping assets“ a vykrádání firmy zevnitř: nevytváří žádnou novou „přidanou hodnotu“ ani v modu ekvivalence, zneužívá „poziční situace“ a produkuje jen zápornou sociální přidanou hodnotu ztracené důvěry ve společnosti. Pak je již jen krůček k obyčejnému zloději či lupiči: ten rovněž nevytváří žádné nové statky (goods), často poškozuje již hodnoty existující a svým počínáním zvyšuje „transakční náklady“ ve společnosti (odhad v USA: celkové náklady na zločin ve výši 12 % HDP). Kriminální ekonomika již potom může dokonce pracovat na principu ekvivalence (prodej kradeného zboží v prodejnách s provozem 24 hodin denně, „ochrana bankovního tajemství“ peněz, po jejichž původu se nepátrá). Jde o dodatečné, vyvolané „negativní externality“ v sociální ekologii („relational goods“ se znaménkem minus).

VII. „Ekonomie společenství“ pracující a hospodařící v modu reciprocity: produkce „goods“ je vázána podmínkou nepoškozovat „relational goods“ ani mezi členy komunity, ani navenek (vůči klientům, životnímu prostředí, širší komunitě...). Naopak: jsou to vztahy vzájemnosti, jež tvoří základ hospodaření. „Positional goods“ nehrají v ekonomice společenství žádnou roli: ani uvnitř, mezi členy, ani navenek – vůči kultuře konzumní společnosti. Komunita přijímá „dary“ zvenčí, nikoli studenou filantropii či neosobní almužnou, ale jako osobní angažovanost a pomoc spojenou s růstem vztahů (přátelství, sympatie...). Podnik „ekonomie společenství“ není neziskovou organizací ani charitou; má-li přežít i ekonomicky – na trhu – musí mít uspokojivé cash flow, nesmí se dostat do režimu bankrotu. Produkce „goods“ je zde tím, co je členům společenství „přidáno“, když rozvíjejí své vztahy vzájemnosti.

Zatímco prvních šest případů nečiní ekonomovi velké potíže (setkáváme se s nimi „dnes a denně“), sedmý případ může působit jako „pohádka pro dospělé“. Odkazují na literaturu Bruni, L., ed., 2002 a Bruni, L., 2004, Mlčoch, 2005d, Zamagni, 2004 a 2005. Jedná se o teoretický model, v jehož pojmenování pionýři tohoto výzkumu přešli od konceptu *sharing economy* a terminologie se ustaluje na *economy of communion*. Model je odvozen z reality skutečných experimentů celosvětového hnutí Focolare od začátku 90. let. Zakladatelka hnutí Chiara Lubichová dostala čestný doktorát ekonomie na univerzitě v Boloni.

„Ekonomie společenství“ je rovněž pokusem o překonání dichotomie a paradoxů mezi „ekonomií“ a „štěstím“. V tomto kontextu se jedná o „mikro- a submikroekonomii štěstí“, o principiálně novou racionalitu, v níž jednotlivec není popřen, ale je součástí kolektivity a štěstí hledá v seberealizaci ale jiného typu: v zájmu o druhé. Lze říci že jde o ryzí, pravý altruismus – ne bez těch druhých, ale s nimi. Ani sebezájem není popřen, ale je rovnocenný zájmu o druhé („bližního jako sebe sama“). V novém paradigmatu, které je teprve ve stádiu zrodu, se člověk cílově chová v prostoru vymezeném statky i vztahy k lidem: *we-rationality* znamená, že „více je lépe“ tehdy a jen tehdy, pokud „je více“ nejen „věcí“, ale i dober vztahů mezi lidmi. Nový prostor *goods, positional goods a relational goods* má ovšem implikace nejen pro úroveň mikro-, ale i pro „makroekonomii štěstí“,

tedy pro nově pojatou filozofii hospodářských politik. Dříve než se obrátíme k těmto implikacím pro hospodářské politiky, je třeba učinit následující poznámky.

a) Reciproční chování není jen výlučnou doménou rodiny a má dlouhou historii. Bez nároku na úplnost evolučních uzlů možno poukázat na život prvokřesťanských komunit antiky a mnišských řádů středověku. Brocanelli (2004) diskutuje „františkánskou ekonomiku“ v prvních generacích jako pokus o odpoutání se od způsobu života „člověka ekonomického“ v Itálii 13. století. Zamagni (2002) odkazuje k Neapolské škole současníků Adama Smitha (Antonio Genovesi, Ferdinando Galiani): ti, na rozdíl od „neviditelné ruky“ trhu zdůrazňovali předivo viditelných, veřejných ctností pro „občanskou ekonomii“: obchod jako „vzájemná výpomoc“ (assistenza reciproca) nelze stavět jen na ekvivalenci a instrumentálním utilitarismu. Genovesi se tak nutně dostává do polemiky s B. Mandevilem (srv. sta. V. Klusoně v Politické ekonomii č. 1/2004). Pokud jde o Adama Smitha, novější výzkum vnitřní konzistence jeho díla v obou jeho hlavních knihách ukazuje, že rozdíly proti Genovesimu by nemusely být příliš velké. Utilitarismus 19. století ještě rozuměl „úkolů své doby“ jako zabezpečení co největšího štěstí pro co největší počet lidí. Do recipročního chování lze řadit i družstevní tradice v řadě evropských zemí, (někdejší) izraelské kibucy, víc než půlstoletí trvající „experiment Mondragon“ v Baskickém Španělsku. Recipročním chováním lze popsat spontánně se vyvinuvší obcházení daňových zákonů v některých francouzských venkovských regionech: „přátelská výpomoc“ jako „assistenza reciproca“ měla podobu „nefakturovaných zboží a služeb“, a když ne trvalé, tak dočasné rezignování na princip ekvivalence typický pro peněžní směnu. Neformální zvyky „služba-protislužba“, které se vyvinuly v „příkazovací ekonomice nedostatku“, byly často rovněž recipročním chováním a tento nedokonalý substitut funkčního trhu přinášel „vedlejší sociální přidanou hodnotu“ – i po té se stýská podle již zmíněných interview L. Pryora některým z obyvatel bývalé NDR. Konečně sociálně specifické podoby recipročního chování jsou typické i pro marginalizované skupiny „bezdomovců“.

b) I „pohádka pro dospělé“ v podobě „ekonomie společenství“ je zatím marginálním, okrajovým jevem: hnutí Focolare eviduje nějakých 700–800 „případových studií“, v nichž „nemožné se stalo skutečností“, a to v různých částech světa (z toho přibližně polovinu v Evropě).

c) Výše uvedené ukazuje, že jde o jednu z evolučních cest, po níž by se v budoucnu snad mohla vydat na principu nápodoby větší část společnosti. „Kulturní obrácení“, které by taková evoluce měla jako svou předběžnou podmínku, se nemusí zdát pravděpodobné. Na druhé straně neznám žádné jiné teoreticky zdůvodněné východisko z krize sociálního státu a z existujícího „dichotomického sociálního řádu“ (Zamagni). Víze „imperiální ekonomie“ s expanzí principu ekvivalence do dalších sfér společnosti a do hloubky mezilidských vztahů takové východisko podle mého názoru neposkytuje: nevede totiž ke štěstí, a ke štěstí jsme stvořeni (se narodili).

d) A• tak či onak, má-li být mikroekonomický základ pro filozofii makroekonomických politik „směrem ke štěstí“ dostatečně realistický, je třeba stavět nejen na těchto margináliích – jakkoli se mohou zdát řešením dilematu ekonomie a štěstí, ale i na těch kazuistikách, jež jsme uvedli výše pod body I, II, III: tedy „genotypy“ podniků „Friedmanovy filozofie“, korporací se sociální odpovědností (CSR) a „sound“ organizací produkujících „přidanou sociální hodnotu“. Makroekonomické politiky vůči těmto

třem podmnožinám musejí být poněkud odlišné: od „lepšího hlídání“ těch, jimž jde jen o privátní zisk, přes podporu všech snah o sociálně odpovědné chování firem až k povzbuzování těch „sound business practices“, které pomáhají budovat struktury a sítě důvěry ve společnosti.

6. Implikace pro teorii hospodářské politiky: růst jako vedlejší efekt štěstí

Politika od časů Aristotelových má sloužit obecnému blahu. Pokud „věda o štěstí“, a• už jde o *happiness* či *well-being*, přesvědčivě dokládá, že „whilst money might buy a little happiness, it does not buy very much“ (H. D. Dixon, 1997, s. 1813), měla by z toho filozofie makroekonomických hospodářských politik vyvodit odpovídající konsekvence. Jako výsledek sebeklamu tržní ekonomiky (fungování „žentouru“ hedonistické adaptace a srovnávacích aspirací vůči úspěšnějším) je „disproporcionální částka času zasvěcena sledování pekuniárních cílů na úkor rodinného života a zdraví a subjektivní blahobyť je menší, než by mohl být. Je jasné, že realokací času ve prospěch rodinného života a zdraví by šlo zvýšit subjektivní blahobyť“ – konstatuje v právě připravovaném sborníku pionýr výzkumu štěstí R. Easterlin (cit. dle Bruni, Porta, 2005, s. 7).

Je ovšem otázka: jak může makroekonomická politika zabránit sebeklamu mikro- a submikrochování účastníků trhu, nemá-li se stát manipulací a omezením osobních svobod? Samotné rozumové poznání funkce a principu „konzumního žentouru“ a „positional goods“ zřejmě nestačí, jak ostatně dokládá už titul knihy H. Librové (2003): její sociální skupina výzkumně sledovaných „pestrých a zelených“ je po 10 letech nazvána „vlažní a váhaví“ – i tyto minority podléhají svodům sebeklamu konzumní společnosti. Nicméně i s plným vědomím všech těchto omezení jsem přesvědčen, že určitá poučení pro posuny v pořadích cílů hospodářských politik jsou možná. Pokusím se poukázat alespoň na některé možnosti.

i) Aktivní politika zaměstnanosti. Nezaměstnanost, zejména dlouhodobá, je sociálním zlem, a vysoce negativně subjektivně prožívanou komponentou štěstí. Cíle v oblasti snížení nezaměstnanosti by měly být nadřazeny i růstovým cílům HDP (ba i HDP per capita). Ne každý růst vede ke snížení nezaměstnanosti; pak je jeho hodnota pro „well-being“ nízká.

ii) Prodlužování pracovní doby, práce o sobotách a nedělích, redukce svátků či argumentace vůči zavádění nových svátků; rozšiřování možností pro dvě (i více) zaměstnání a úvahy o nepřiměřeném prodlužování věkové hranice odchodu do penze jsou vedeny logikou „více je lépe“, aniž by braly dostatečně v potaz vedlejší negativní sociální externalitu a ztráty na „relational goods“.

iii) Aktivní politiky na podporu rodiny jsou víc než žádoucí, protože instituce rodiny trpí stále obtížnější slučitelností svých funkcí se zaměstnáním. Nejvíce se to projevuje negativně na přístupu k přijetí dítěte a volbě počtu dětí v rodině. I v nejbohatších zemích se vyčísluje hodnota „neplacené práce v rodině“ a „neplacené práce spojené s investicí do dítěte“. Hledají se optimální formy této podpory: pozitivní, aktivní, by znamenala péči o dítě jako „placené zaměstnání“, negativní by pak znamenala „daňovou penalizaci“ bezdětných rodin či rodin pod hranicí prosté reprodukce.

x) Za jednu z nevyhnutelných cest ke zvýšení konkurenceschopnosti je považováno zpružnění trhu práce (v ČR jako v EU), větší adaptibilita pracovní síly, ochota měnit zaměstnání a bydliště. Kalkulace „na principu ekvivalence“ by měly být korigovány negativními sociálními externalitami ztrát na „relational goods“, zpretrhání mezilidských vztahů a vykořenění. Bez zohlednění těchto negativ mohou být politiky podporující mobilitu pracovní síly vysoce kontraproduktivní. Podobně je tomu s aktivní politikou migrace, která je „zaplácena“ roztrháváním rodin.

xx) Vize dalšího rozvoje pro ČR v rámci EU je postavena na konceptu „knowledge based economy“, ekonomika postavená na vědě a vzdělání. Jsou země, které si staví cíle poskytnout vysokoškolské vzdělání 80 % mladé generace (UK). Odhlédneme-li od realističnosti takového cíle, zůstává jiný problém. Vyšší dosažené vzdělání sice prokazatelně rozšiřuje možnosti získání zaměstnání- ale už nikoli zaměstnání odpovídající kvalifikaci. Výsledkem je frustrace a újma na subjektivně pociťovaném štěstí (nedávný empirický průzkum ve Skotsku ukázal, že nelze nalézt žádnou výraznou a statisticky významnou korelaci mezi dosaženým vzděláním a subjektivně vnímaným štěstím). Zde se nabízejí dvě východiska:

- realističnost (nikoli jen nová ideologie) v cílech vzdělávací soustavy,
- obnova spojení rozumového vzdělávání s výchovou ke ctnostem, jež svobodná společnost potřebuje naléhavěji než společnosti nesvobodné; v těchto souvislostech jde o výchovu ke skromnosti a pokoře: ochotě přijmout i společensky méně hodnocené zaměstnání. Jen jako připomínka: pro Aristotela byl šťastný život (*eudaimonia*) jakousi odměnou za dobrý a ctnostný život: nikoli funkcí získaného bohatství!

xxx) Demografická imploze a prodlužování lidského věku v zemích euroamerické civilizace mají za následek krizové projevy a hrozby kolapsu penzijních systémů. Východisko se hledá v privátních penzijních fondech (a to přes fakt, že hrozba krize penzijních systémů se nevyhýbá ani zemím s již rozvinutými institucemi tohoto typu jako jsou USA). Filozofie tohoto uvažování dál staví na „prioritě kapitálu“ a principu ekvivalence. Tradiční zabezpečení na stáří bylo po staletí postaveno na mezigenerační reciproci. Soukromé penzijní fondy jsou přitom kriticky závislé na hladině vzájemné důvěry ve společnosti: tedy jsou to deficity ve sféře *relational goods*, které jsou na překážku větších úspor a investic na stáří. V západoevropských bankovních domech se hromadí přebytkový kapitál (*capital excess*) a očekává se jeho další růst, zatímco východní a jižní Evropa (a země „třetího světa“) trpí nedostatkem kapitálu a přebytkem nadbytečné pracovní síly. Jako možné východisko z této situace se nabízí návrat k reciprocitě a rozvoj ekonomie společenství, v níž prioritu má nikoli kapitál, ale práce. Bez organického spojení a spolupráce mezi kapitálem a prací nelze nalézt ani východisko „z rozvodu“ ekonomie a štěstí v bohatých zemích.

Většina předchozích „nových či pozměněných politik štěstí“ je však kriticky závislá na jedné předběžné podmínce: přijetí faktu, že – my všichni – v bohatých společnostech žijeme (už dlouho) nad poměry, a to i když už jsme se mohli přesvědčit, že tudy cesta ke štěstí nevede. Překážkou pro cestu ze začarovaného kruhu konzumního žentouru je Layardův „effect of habit“ (zvyk je železná košile): jakmile se člověk přizpůsobí vyššímu životnímu standardu, ztrácí volbu k návratu na předchozí životní úroveň (cit. dle

Bruni, Porta, 2005). Ekonom zná tento efekt v podobě „spotřeby nepružné směrem dolů“. Přesto skepse není nutná.

Jednak je vždy možná osobní konverze, obrácení ve staré křesťanské (a ještě předtím židovské) terminologii. Vždy se mohu rozhodnout, že omezím své ekonomické aktivity (a tvorbu bohatství) – abych žil šťastnější život. To je ovšem individuální řešení. Pokud jde o makroekonomii, východisko ze začarovaného kruhu nabízí Charles Kenny (1999). Napovídá je již titlek – otázka – jeho stati; nebo jak známo dobře položená otázka již implikuje správnou odpověď. Jestliže se ukazuje, že růst v bohatých zemích již nevede ke štěstí, zůstává obrácená možnost: štěstí, které má za následek jako nezamýšlený „vedlejší produkt“ ekonomický růst.

Kennyho tajemství není nové. Bylo známo již otcům sociálně-tržního hospodářství v Německu před půl stoletím, zejména těm, kteří vycházeli z křesťanské sociální etiky. Tak Wilhelm Röpke napsal: „Nezaslouženě máme to štěstí, že ke všemu ostatnímu, co nám tržní hospodářství přináší navíc na hodnotách přesahujících hodnoty ekonomické, smíme očekávat ještě i vyšší produktivitu materiální povahy“ (cit. dle Spieker, 1996, s. 28).

Štěstí je tím, co je nám přidáno: když děláme to co dělat máme. Péče o hospodářský a sociální řád a starost o právní stát v logice *ordoliberalismu* měla jako svou odměnu rychlý růst hospodářství. Ekonomie a štěstí spolu jistě souvisejí, ale tyto souvislosti nejsou jednoduchou kauzalitou od ekonomie ke štěstí. Dělejme, co dělat máme, staráme se o to, jak ekonomie může přispět ke štěstí co největšího počtu lidí, pokud je to v jejích možnostech. Růst se pak dostaví sám. Štěstí, to je muška jen zlatá. Tajemství štěstí spočívá v tom, že zlatou mušku necháme letět, kam si letět přeje – protože už víme, že více nemusí být vždy lépe.

Literatura

- BROCANELLI, V. 2004. Opzione per la povertà evangelica e dissociazione dall „homo oeconomicus“ nell'esperienza francescana. *Vita minorum*, LXXV, no. 5, Settembre-Ottobre 2004, s. 7.
- BRUNI, L. (ed.). 2002. *The Economy of Communion. Toward a Multi-Dimensional Economic Culture*. New York : New City Press, 2002.
- BRUNI, L. 2004. *L'economia, la felicità e gli altri*. Roma : Citta Nuova Editrice, 2004.
- BRUNI, L.; PORTA, P. 2005. Economics and Happiness. Reality and Paradoxes. [Mimeo]. Milano : University of Milano-Bicocca, 2005. 14 s.
- CRIVELLI, L. 2006. The interpersonal dimension of economic activity. The case of the Economy of Communion. Seminář ČSE „Goods, Positional Goods, Relational Goods“, FSV UK, IES, Praha, 27. 2. 2006. Dostupný z <http://ies.fsv.cuni.cz>.
- DIXON, H. D. 1997. Controversy Economics and Happiness. Editorial Note. *The Economic Journal*, November 1997, no. 107, s. 1812–1814.
- Frey, B. S. 2005. Economics and happiness. Where we stand. „Kahneman Speech“ at the 30th Annual Congress „Absurdity in the Economy“, IAREP, Praha, 21.–24. 9. 2005.
- FREY, B. S. 1997. *Not Just For the Money. The Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham (UK) : Edward Elgar, 1997.
- FREY, B. S.; STUTZER, A. 2002. What Can Economist Learn from Happiness Research? *Journal of Economic Literature*, vol. XL, June 2002, s. 402–435.
- KENNY, CH. 1999. *Does Growth Cause Happiness, or Does Happiness Cause Growth?* KYKLOS, 1999, vol. 52, Fasc. 1, s. 3–26.
- LANE, R. E. 1991. *The Market Experience*. Cambridge : Cambridge University Press, 1991.
- LANE, R. E. 2000. *The Loss of Happiness in Market Democracies*. New Haven; London : Yale University Press, 2000.

- LIBROVÁ, H. 2003. *Vlažní a váhaví*. (Kapitoly o ekologickém luxusu). Brno : Doplněk, 2003.
- MLČOCH, L. 2005. L'économie et la félicité: Pourquoi moins peut signifier plus. Vers l'anthropologie économique nouvelle. [Mimeo]. Réunion annuelle de l'AIESC, Fribourg University (Suisse) – l'Institut Philanthropos", 2005, Septembre 8–11, 8 s.
- MLČOCH, L. 2005b. From the Central Planning Happiness to a Market System Self-Deception. Keynote Address, the 30th Annual Congress of IAREP, Praha, 21.–24. 9. 2005, 4 s.
- MLČOCH, L. 2006. *Ekonomie důvěry a společného dobra. Česká republika v Evropské unii – pokus o náštin perspektivy*. Praha : Karolinum, 2006.
- OSWALD, A. J. 1997. Happiness and Economic Performance. *The Economic Journal*, November 1997, no. 107, s. 1815–1831.
- PRYOR, F. L. 2005. After Communism: Conversations with East Germans. [Mimeo]. Swarthmore : Swarthmore College, January 2005. 15 s.
- SPIEKER, M. 1996. *Katolická sociální nauka a sociální tržní hospodářství*. Praha : Česká křesťanská akademie, 1996.
- ZAMAGNI, S. 2004. Towards an Economics of Human Relations: On the Role of Psychology in Economics. *Group Analysis*. London 2004, vol. 37, no. 1, s. 17–32.
- ZAMAGNI, S. 2005. Happiness and individualism: a very difficult union. [Mimeo]. Bologna : Bologna University, Department of Economics, 2005. 30 s.

ECONOMICS AND HAPPINESS: WHY MORE IS SOMETIMES NOT BETTER

Lubomír Mlčoch, Faculty of Social Sciences, Charles University, Opletalova 26, CZ – 110 00 Praha 1 (mlcoch@mbox.fsv.cuni.cz)

Abstract

The author raises doubts about a sense of „catching up“ and an idolatry of HDP's growth. His argumentation is based on the longitudinal international research of the link „economics-happiness“ at the frontier between economics and psychology. The rationality of economic science „more is better“ is bounded by environmental and relational externalities: it is just what a „theory of happiness“ argues against a „joyless economy“. The family-household is an old institution esp. loosing in a competition with the market economy. The article stresses a role of „relational goods“ explaining why more is sometimes less. The loss of happiness in market democracies (R.Lane) is the reason for a crisis of economic paradigm; it has a chance to be healed by a switch from the principle of imperial equivalence to a reciprocity (economy of communion). Implications for economic policies based on a „science of happiness“ reverse the link „economics-happiness“ making from HDP growth a by-product of our effort for happiness.

Keywords

Economic rationality vs. subjective happiness, equivalence vs. reciprocity, goods, positional goods, relational goods, economics of family, economy of communion

Jel Classification

A12–13, B40, D10