

Institut ekonomických studií  
Fakulta sociálních věd  
Univerzita Karlova v Praze

## **Kde leží hranice sebezájmu?**

Seminární práce k předmětu  
Etika a ekonomie  
(*Prof. Ing. Lubomír Mlčoch, CSc.*)

Jiří Skuhrovec  
2008

Abstrakt:

Práce je krátkým zamyšlením nad různorodostí užívání standardního ekonomického pojmu *vlastní zájem* (self-interest). Ta je podle autora příčinou řady dezinterpretací, ale i metodologických omylů v ekonomii. Jako netradiční nástroj analýzy je navrhován Maslowův koncept hierarchie potřeb – který se zdá být užitečným pro popis míry zjednodušení motivace člověka v jednotlivých ekonomických teoriích.

Abstract:

This short essay reflects variety of usage of standard economic term – a self-interest. Author argues that this variety causes large number of misinterpretations and methodological problems throughout whole field of economic science. Maslow's hierarchy of needs concept is proposed as a untraditional tool of analysis – since it can provide insight into degree of simplification of human needs in economic theory, contrary to their complex psychological counterpart.

## **1. Úvod – chybná interpretace snad nejzákladnějšího pojmu ekonomie**

Termín homo oeconomicus (dále HE) označuje v běžném pojetí ekonomů bytost naprosto racionálně sledující vlastní zájem. Bytost, která si uvědomuje své potřeby, a snaží se je uspokojit nejrozumnějším možným způsobem. Hlavní proud ekonomie stojí na předpokladu, že právě takovou bytostí je člověk. Ačkoliv každý ví, že to tak úplně není pravda, přinejmenším proto že ona dokonalá racionalita má u každého z nás k dokonalosti daleko, jeví se ve většině aplikací koncept HE jako přijatelné zjednodušení, které je dostatečně blízko realitě. Základní myšlenkou této práce je však tvrzení, že mnohem problematičtější, než dokonalá racionalita, je druhá část oné definice – *vlastní zájem*.

Karl Popper moudře odmítal budování společenských teorií na přesných definicích, upřednostňoval spíše užívání pojmů s jasným a intuitivním významem. To proto, že v měkkých vědách jsou všechny striktní definice nutně buď neúplné nebo zavádějící. Dokonce i matematicky nejtvrdí z společenských věd, ekonomie, stojí na tak chatrném základě jakým je pojem sebezájmu. Pokusím se vysvětlit, že případy, které jsou často považovány za selhání konceptu HE v postižení reality, mohou být spíše zapříčiněny nepochopením toho, jaký skutečně onen vlastní zájem je. Ukazuje se, že jeho chápání není zdaleka intuitivní, a různorodost s jakou je někdy pojímán se zdá být příčinou řady nedorozumění mezi ekonomy a světem, ale i mezi ekonomy navzájem. Počátky nekonečné řady dezinterpretací lze přeci pozorovat už od dob vzniku klasické ekonomie – dokonce i běžná vulgární interpretace jejího zakladatele (a profesora morální filosofie) Adama Smithe je místy v přímém rozporu s jeho dílem.

## **2. Maximalizace užítku, nebo spotřeby?**

Standardní mikroekonomie modeluje chování spotřebitele-pracovníka (tedy člověka) pomocí jeho užtkové funkce, která má co nejpřesněji odrážet jeho preference. Realističnost zde musí ustoupit jednoduchosti. Teoretická „skutečná“ užtková funkce (odpovídající přesně prioritám jedince) s tisícovkami vstupních proměnných je redukována často až k extrémní jednoduchosti – na funkci jednoho nebo dvou spotřebních statků, případně ještě volného času. Je zřejmé, že závěry získané s použitím takové funkce jsou přinejlepším přibližné, a se skutečnými zájmy člověka mají pramálo společného.

Samozřejmě že mnozí ekonomové si tento vážný nedostatek svých modelů uvědomují, a mimo modely, kde už není extrémní zjednodušení tak nutné, pojímají potřeby člověka mnohem komplexněji. Přesto můžeme mezi jednotlivými autory rozeznat propastné rozdíly v míře takové komplexnosti. Srovnání různých ekonomů a jejich pojetí užítku jednotlivce by jistě vydalo na

zajímavou studii, cíl této práce je však skromnější – poskytnout užitečný nástroj, nebo chcete-li úhel pohledu, z kterého se na jednotlivá pojetí HE a jeho prvotní motivace lze dívat.

Tím nástrojem má být Maslowova hierarchie potřeb, která svým způsobem mapuje a třídí lidské potřeby do několika skupin. Ekonomické koncepty lidských potřeb lze pak snadno dělit podle toho, které z Maslowových tříd do nich spadají, a které leží mimo. Pokusím se čtenáře přesvědčit, že toto třídění není nikterak samoučelné, a že poskytuje zajímavý pohled na disciplínu ekonomie a její problémy – problémy tvrdé vědy stojící na měkkých základech.

### **3. Maslowova pyramida potřeb**

Je zajímavým a široce diskutovaným konceptem humanistické psychologie. Nyní tuto teorii nastíním, nehodlám (a jako laik ani nemůžu) zabíhat do přílišných detailů – pro naše účely beztak nejsou nijak podstatné. Abraham Maslow hierarchicky seřadil lidské potřeby do pěti kategorií, podle nutkavosti dané potřeby – potřeby ve vyšších patrech pyramidy člověku vyvstávají až ve chvíli kdy ukojil ty nižší. Tedy konkrétně: ve chvíli kdy člověk naplní své základní fyziologické potřeby(I), začne se teprve starat o své dlouhodobé přežití a bezpečí (II). Následují potřeby příbuzenství, lásky, společenské sounáležitosti (III), sebeúcta a uznání ostatních (IV) a konečně seberealizace – ve smyslu tvůrčí činnosti, sebezdokonalení a poznávání (V).

Nutno poznamenat, že na rozdíl od ekonomů psychologové většinou zdůrazňují nevědomé motivy chování jako primární (což staví koncept HE dokonale na hlavu). Humanistickou psychologii bychom mohli považovat za odnož nakloněnou nejvíce směrem k rozumovému ekonomickému člověka, neboť uznává význam vědomých motivů a připouští racionální sledování těch nevědomých. Právě proto se zdá vhodné z ní vycházet jako z konceptu nejsmířlivějšího s ekonomovým viděním světa.

Pokud bychom měli plně stavět na Maslowovi při zkoumání sebezájmu, museli bychom si naši ideální užitkovou funkci představit jako velmi komplexní, zahrnující lidské potřeby všech pěti pater. V praxi<sup>1</sup> běžně dochází k významným redukcím – člověk je zjednodušen tak, že za jeho „potřeby“ považujeme jen některá z pater pyramidy, ostatní pro jednoduchost vypustíme. Domnívám se například, že mezi ekonomy je obecná tendence vypouštět patra směrem shora dolů a to až po hranici prvního a druhého patra. Ale o tom později, v tuto chvíli je podstatné že začínáme používat Maslowovu pyramidu potřeb jako nástroje pro interpretaci rozdílů mezi různými pojetími lidských potřeb (tj. sebezájmu). Není ani tak důležité zda jsou některé potřeby vyloučeny pro jednoduchost teorií, nebo normativně (např. lze tvrdit, že III. nebo IV. patro se netýká sebezájmu,

---

<sup>1</sup> Nemám na mysli ani tak praxi ve smyslu skutečné konstrukce matematické funkce (která by už pro první dvě patra pyramidy byla přinejmenším obtížná, od třetího výš už patra prakticky nemožná), jako spíš praxi samotného uvažování o člověku a jeho potřebách.

ale motivuje člověka k altruistickému chování), zajímá nás pouze jejich zahrnutí či nezahrnutí v uvažování o užtku člověka.

#### **4. Homo oeconomicus?**

Jakým způsobem tedy moderní ekonomie vnímá a popisuje lidské potřeby? Přístupy jednotlivých škol pokryjí prakticky celou škálu – od neoklasické makroekonomie redukující člověka na konzumenta jediného (dolarového) statku, po ekonomii štěstí snažící se postihnout jednotlivce co možná nejkompexněji. Není přitom obecně lepší či horší přístup, z dvou uvedených extrémů je patrný trade-off mezi jednoduchostí a obecností na jedné, a realističností na druhé straně.

Pro odlišení mezi jednotlivými přístupy se používají pojmy jako rozšířená racionalita, ekonomie altruismu atd, značící rozšíření klasické mikroekonomické (spotřební) koncepce užtku o jeho vyšší dimenze, nebo chcete-li o další stupně Maslowovy pyramidy. Nutno poznamenat, že s takovým rozšiřováním obecně klesá míra exaktnosti disciplíny – po zběžném prozkoumání pyramidy je zjevné, že s přibývajícými patry obsahuje stále obtížněji kvantifikovatelné pojmy. Teorie se stává vágnější a nejistější, na druhou stranu odstraňuje vážné nedostatky teorií z nižšího patra – rozpory jejich implikací s reálně pozorovanými preferencemi člověka.

Zdá se rozumné předpokládat, že s rostoucí (kvantifikovatelnou!) životní úrovní dochází k prohlubování těchto rozporů. Se stále efektivnějším nasycováním primárních potřeb z nižších pater pyramidy, se lidé přesunují uspokojování potřeb vyšších. Chápání lidského užtku jako užtku ze spotřeby se tedy stále více rozchází z realitou (n-vstupá užtková funkce přestává být vhodnou aproximací stále komplexnějších potřeb) – což je ostatně už dnes ekonomii často vytýkáno.

*„poněvadž jsou na nejvyšší hladině hierarchie potřeb, jsou individuální rozdíly jejich projevů a uspokojování největší.“<sup>2</sup>*

Uvedený citát naznačuje druhý z problémů „vyšších“ potřeb. Nejen že jsou obtížně kvantifikovatelné, proměnlivost jejich charakteru je navíc podstatně vyšší. Přidáme-li jako třetí argument Maslowovo tvrzení, že méně než 50% populace se svými potřebami vůbec pohybuje nad třetím patrem pyramidy<sup>3</sup> (a pro většinu tedy nejsou vyšší potřeby zatím vůbec relevantní), nabízí se závěr že redukce VI. a V. patra je nejen vhodný, ale reálně jediný možný skutečně vědecký přístup v ekonomii.

<sup>2</sup> O. Mikšík: Psychologie teorie osobnosti, Karolinum 1999 str.170

<sup>3</sup> Jde pouze o ilustrativní tvrzení, toto číslo, stejně jako velká část teorie o hierarchickém řazení potřeb, bylo pozdějším výzkumem empiricky vážně zpochybněno. To ovšem naši analýze nijak nebrání, neboť ta nestojí na Maslowových závěrech, pouze si vypůjčuje některé užitečné koncepty jeho práce.

Samozřejmě se jedná o závěr pomýlený – rezignace na tak důležitý předmět studia jen proto, že je velmi komplikovaný, není dobrou alternativou. Na druhou stranu je zřejmé že výše jmenované větve ekonomie na obou koncích spektra spolu mají pramálo společného a jen těžko lze očekávat nějakou rozumnější synergii mezi disciplínami které se zásadně liší v předpokladech, použité metodě i formě prezentace svých výsledků. Přesto je tato synergie jedinou možností, jaká nám může usnadnit slepé tápání při hledání řešení prvotního problému ekonomie – hledání cesty k naplnění vlastních potřeb.