

Ekonomičtí myslitelé zveřejnili několik základních pohledů na hodnotu, vyjádřitelnou penězi = cenou. Intuitivní názor je, že hodnota je úměrná tomu, kolik práce bylo vynaloženo k její výrobě. Námitky o botách vyšlých z módy však ukazují, že jakkoli pracné bylo ušití bot, jejich cena je závislá i na tom, že je někdo chce = poptávce a nabídce. Jiný problém představuje pravidelný výnos. Jak ohodnotit např. pole, které každý rok přinese úrodu? A nakolik si cenit např. benevolence úředníka, který může porušit pravidla soutěže - tedy jak velký úplatek "je přiměřený" za výhru?

Ve skutečnosti si můžeme všimnout, že i ve společnostech, kde se s penězi tolik nepracuje, existuje něco, co intuitivní vnímání hodnoty představuje. Je to VDĚČNOST.

Jestliže strýc zařídí svému synovci dobré zaměstnání, obvykle to nevede k tomu, že mu vystaví fakturu jako firma na zprostředkování práce. Zato když jej po čase požádá, aby mu pomohl se zařízením nějakých věcí, synovec obvykle ochotně reaguje. Pociťuje vůči strýci vděčnost.

Podobně se k sobě navzájem chovají obvykle sousedé, členové církví, a dalších kolektivů.

Co to ta VDĚČNOST vlastně je?

Hypotéz **Vděčnost je bič na straně dlužníka a cukr na straně věřitele**

a

V kolektivech, které vykazují dobrou funkčnost, má každý člen kolektivu ve svém AA obraz subjektů kolem sebe. Jestliže člen "A" skupiny poskytne členu "B" nějakou podporu, očekává od "B", že v patřičné době poskytne protihodnotu, protislužbu. Člen "B" si toto očekávání "A" obvykle alespoň nějakou dobu od přijetí podpory uvědomuje, "A" pociťuje obavy z možnosti, že by se člen "A" rozzlobil, protože se protihodnoty nedočkal. Tento strach před "bičem" je určitá forma negativní antecepce, "A" nazveme ji vděčnost. Podobně na straně toho, kdo poskytl podporu, vznikne očekávání budoucí protislužby. Při jejím uskutečnění poskytovatel pocítí antecepční slast.

Podrobnosti:

Vděčnost není vázána k jakémukoli organismu, ale pouze tam, kde funguje kolektiv. Vděčnost pociťují např. lidé jako dluh, jako něco, co mají povinnost splatit, nebo se z toho nějak vyvázat. Pokud je to možné, radši jsou, když vděční být nemusejí. Pokud je zřejmé, že ten, kdo obdržel podporu nemá možnost protihodnotu poskytnout (např. zraněný muž z Ježíšova podobenství o Milosrdném Samaritánovi), pociťuje příjemce podpory vděčnost vůči kolektivu, náboženství apod., a je v budoucnu ochoten poskytnout protihodnotu někomu dalšímu. Je otázka, zda samotářsky žijící čmelák pociťuje nějakou vděčnost vůči člověku, který ho zachránil před utopením z vody (jak se nám snaží vsugerovat některé pohádky).

Pokud bychom vděčnost převedli do nějaké číselné podoby a začali ji měřit, zjistíme, že se velmi podobá penězům.

Kdy pocít'uje větší vděčnost? Když mu někdo pomůže udělat novou střechu k domu poté, co mu ji sebrala vichřice, nebo když mu podrží dveře u obchodu, aby prošel se dvěma taškami?

Vidíme, že vděčnost splňuje požadavek porovnávání, a tedy ji z matematického hlediska lze kvantifikovat. Je přítomna primárně v lidských kolektivech dříve, než peníze.

Řekněme, že člen "A" má nadúrodu jablek, "A" dá sousedovi "B" tašku jablek na ochutnání. "B" bude pocít'ovat menší vděčnost, než když byla úroda jablek malá, a "B" dostal od lékaře pokyn, aby denně jedl jedno jablko.

Z toho vidíme, že vděčnost obsahuje i podstatné vlastnosti nabídky a poptávky.

Přejděme tedy k předpokladu, že $\text{cena} = \text{vyčíslená vděčnost}$.

Peníze = jednotky k měření vděčnosti.

Obchodování je stanovování velikosti vděčnosti při směně. První možnost: Dojde k vyrovnání mezi lovcem kožešin a obchodníkem se smíšeným zbožím ve formě kůže za náboje, novou pušku a mouku. Druhá možnost: Obchodník s kožešinami za kožešiny vyplatí peníze. Lovce je použije posléze v obchodě se smíšeným zbožím k nákupu věcí, jež u obchodníka s kožešinami nebyly.

Můžeme si všimnout vlivu vděčnosti při této směně u obchodníka s kožešinami. Má nasmlouvan odkup 1000 kůží, a právě přijel.

Potřebuje je dodat do 14 dnů, a tak láká lovce vyšší cenou, aby zakázku splnil. Platí dejme tomu 10 dolarů za kůži. Je vděčný, že mu pomáhají splnit jeho projekt.

Ve chvíli, kdy má nakoupeno 1000 kůží, a jeho vůz jich uveze maximálně 1100, vděčnost dalšímu příchozímu lovcí významně poklesne. Nabízí mu již jen 5 dolarů.

Když má nakoupeno 1100 kůží, nechce už další kůži ani zadarmo, protože je nedokáže naložit a získat jejich prostřednictvím vděčnost někoho dalšího.

Nabídka a poptávka, vzácnost, dostupnost, atraktivita, ... to vše se dá k primárnějšímu pojmu vděčnosti vztáhnout, a navíc to vysvětluje i obchodování na bazarech smlouváním. Smlouvání bychom mohli popsat v termínech vděčnosti následovně:

Nabízím tuto vázu, a myslím, že bys mi měl být vděčný 300 bodů.

Tak za 300 bodů si tu vázu klidně nech, tak vděčný za její získání nebudu. Můžu si koupit u dalšího obchodníka vázu za 100.

To je asi pravda, ale za 100 nebude zdaleka takhle krásná. Ale abys neřekl, když jsme už tak trochu přátelé, postačí mi tvá vděčnost za 200 a váza je tvoje.

Je pravda, že tvoje váza je hezčí, než tamta, o níž jsem se zmínil.

Avšak já si mohu dovolit být vděčný nejvýše 150. Pokud slevíš na mém vděku, vázu od tebe vyměním za 150 vděčnostních bodů.

Oj oj, ty mi nechceš být vděčný ani těch 200 bodů. Co řeknu chudáku hrnčířovi? Byl jsem velmi vděčný, že mi takhle krásnou vázu svěřil k výměně. Ale co naplat, když mi poskytneš 160 vděčnostních bodů, snad se mu budu schopen podívat do tváře.

Dobrá, za těch 160 si vázu vezmu. Ale žena mne asi nepochválí, že jsem zůstal tolik vděčen.

Všimněte si, že pomocí času, potřebného k vyrobení vázy se cena určit nedala. A nabídka zde hrála jen zástupnou roli, protože vázy byly jedinečné, a levnější byla horší. Pomocí vděčnosti lze celý proces plně pochopit.

Vděčnost rovněž splňuje to, co peníze, a totiž možnost odložené spotřeby. "Letos pomůžu já tobě, příští rok ty mně."

Splňuje i další jev, a to je určité snižování s uplynulým časem. Když mi před 10 lety někdo pomohl odvézt hromadu zeminy, a tehdy to mělo hodnotu třeba 80 bodů, pokud si to do dneška nevybral, pocít'uji po 10 letech už vděk např. jen 15 bodů. Podobá se to trochu inflaci.

Nezanedbatelná je i vděčnost Bohu. Může být použita ke stmelování kolektivu ve stylu "Zaplat' vám to Pán Bůh", nebo zneužita k manipulaci ze strany jiných věřících ve stylu "Pokud si vážíš toho, co pro tebe Bůh udělal, tak teď ..."

Někteří ekonomové možná namítnou, že s měřením vděčnosti to nebude o nic snazší, než s měřením nabídky a poptávky.

To je možná pravda, ale vzhledem k tomu, že vděčnost je přítomna všude, zatímco např. při oceňování jedinečného uměleckého díla se musejí pořádat poptávkové akce formou dražby, a dražba je sama o sobě nákladná operace, mohla by se metoda určování ceny přes vděčnost stát přínosnější.

A teď ještě k jednomu problému kolem vděčnosti.

Pravděpodobně jste potkali lidi, kteří nechtějí být nikomu za nic vděční. Proto si raději všechno kupují, třeba i předražené, než aby se zavázali.

Dále ve vztahu k dohodám obvykle upřednostňují, mohou-li si udělat věc sami, pokud by hrozilo, že druhá strana bude chtít za pomoc projevy vděčnosti.

V čem to tkíví? Lze tady najít nějaké řešení?

Jestliže vděčnost je vlastně hrozba "biče" za neposkytnutí očekávané protislužby, není se zase třeba tolik divit, že ji lidé nemají moc rádi.

A kolik dá práce vychovat děti, aby za poskytnutou službu řekli aspoň "Děkuji". Vděčnost tedy omezuje naši svobodu. Navíc je poněkud nebezpečná. Když mi někdo zachrání krabičku s vejci, která by mi bez jeho zásahu upadla na zem, možná má moje vděčnost hodnotu těch vajec. Ale co když ten člověk ve svém AA vyhodnotí, že by mě rozbitá vejce navíc potřísnila a znečistila podlahu, kterou bych musel řešit se zaměstnanci obchodu? A suma sumárum by to nebylo 60,-Kč, ale 800,-Kč. A to už je sakra rozdíl. Pokud příště poskytnu protislužbu v hodnotě 100,-Kč, budu ze své strany mít pocit, že jsem se bohatě odvděčil. Je tu však riziko, že druhá strana je zklamána, a bude následovat "bič".

Tvrzení1 Hodnota poskytnutého daru je v očích dárce a v očích obdarovaného různá. Obyčejně je v očích dárce vyšší.

Důkaz První část tvrzení je triviální. Druhá část je věcí statistiky.

Proto by dokonce mohlo pomoci vyregulovat lidské vztahy, kdyby lidé při událostech zakládajících vděk formulovali jeho velikost kvantitativně. Na první pohled se to někomu může zdát jako rouhání, a pokažení takového toho sociálního přediva, na druhé straně by to mohlo odstranit řadu nedorozumění a zbytečnou bolest.

Lze odhadnout, že uvnitř rodin je vděčnost velmi často použita k citovému vydírání a k různým manipulacím, nejen k férovému stmelování.

Definice Absolutní hodnota vděčnosti $|g| = (g_1 + g_2)/2$, kde $g_1, g_2 > 0$

Absolutní hodnota vděčnosti $|g|$ mezi dvěma subjekty označenými jako dárce a obdarovaný, kde dárce vnímá velikost očekávané vděčnosti ve výši g_1 a obdarovaný výši pocíťované vděčnosti g_2 je $|g| = (g_1 + g_2)/2$, kde $g_1, g_2 > 0$.

Pro měření zavedeme stupnici vděčnosti podobně, jako je definována stupnice teplotní. Za dolní stupeň 100°Grat zvolíme vděčnost za potravu pro běžného jedince na jeden den, na druhém konci zvolíme záchranu života jedince $1\,000\,000^\circ\text{Grat}$.

Žádná vděčnost bude standardně 0°Grat , záchrana celé rodiny, kmene, národa např. $10\,000\,000^\circ\text{Grat}$

Zřejmě by se dala definovat i oblast záporných hodnot s významem "chut' na pomstu".

Pak by bylo možné definovat cenu za uspokojení pomstychtivosti, zaplacení výkupného za uneseného člověka, kauci apod.

V některých kulturách, např. u amazonských Indiánů, se nepěstuje ani děkování, ani zdravení. Když jeden člověk prokáže laskavost druhému, toho znechucuje mu být vděčný. Záchrana života je dokonce pohroma, protože zachráněný dluh cítí, a nejradši by jej splatil, aby měl od něj pokoj.

Tvrzení2 Dodatečně zjištěná neschopnost oplatit vděčnost vede k jejímu znehodnocení

Jestliže se někdo stal příjemcem velké služby a měl by být vděčen více, než představují jeho možnosti službu v odpovídající hodnotě oplatit, dojde ke znehodnocení vděčnosti.

Důkaz Rozdělme případ na několik možností.

- 1) Poskytovatel služby věděl, že reciprocitu nemůže očekávat
- 2) Poskytovatel služby nevěděl, že reciprocitu nemůže očekávat
- 3) Příjemce služby věděl, že reciprocitu nebude schopen poskytnout
- 4) Příjemce služby nevěděl, že reciprocitu nebude schopen poskytnout

Celkem mohou nastat 4 případy: (1;3), (1;4), (2;3), (2;4).

Nejjednodušší je (1;3), které však není předmětem tvrzení.

(1;4) znamená, že na začátku bylo $|g| = (g_1 + g_2)/2$

Po dodatečném zjištění je $|g'| = (g_1 + g_2')/2$, kde $g_2 > g_2' \geq 0$.

Odtud $|g| > |g'|$, což znamená znehodnocení.

(2;3) znamená, že poskytovatel se teprve po poskytnutí služby dozvěděl, že nebude opětována. Tedy $|g'| = (g_1' + g_2)/2$, kde $g_1 > g_1' \geq 0$.

Odtud $|g| > |g'|$, což znamená znehodnocení.

úsek

text

(2;4) znamená, že ani poskytovatel, ani příjemce nevěděli, že reciprocita nebude možná. Tedy po dodatečném zjištění je $|g'| = (g_1' + g_2')/2$, kde $g_1 > g_1' \geq 0$ a $g_2 > g_2' \geq 0$.

Odtud $|g| > |g'|$, což znamená znehodnocení.

Závěr

Pohled na vděčnost jako na druh platidla v kolektivu umožňuje formulovat některé problémy a nacházet jejich řešení, která by při použití peněz byla mnohem méně přehledná.