19. Nepeňažná (altruistická) kalkulácia

**4.5. NEPEŇAŽNÁ (ALTRUISTICKÁ) KALKULÁCIA**

***Altruizmus*** je také konanie, ktoré znižuje schopnosť človeka presadzovať seba na úkor druhých. **Altruistické správanie** je obmedzením množiny prípustných riešení v rozhodovacej úlohe subjektu a znamená pre konajúceho aktéra zvyčajne finančnú stratu. Náklady sú peňažné, výnosy nepeňažné.

V láske, vo vojnách, a v hlbokých krízach sa vyhrocuje polarita egoizmus-altruizmus v často nečakaných situáciách.

## Prejavy altruizmu v súčasnej spoločnosti:

V súčasnej spoločnosti sa stretávame s rôznymi prejavmi altruistického konania, medzi ktoré môžeme zaradiť:

* dávanie príspevkov na deti v sociálnych ústavoch, na boj proti rakovine, atď.
* dávanie almužny žobrákom,
* príspevky na útulky zvierat,
* poskytnutie sprepitného,
* darcovstvo krvi.
* triedenie odpadu
* láska k zvieratám

Pre lepšie pochopenie problému sú uvedené v nasledujúcom texte niektoré typy altruistického konania.

*a) dávanie almužny žobrákom*

Žobrák sa pokúša získať dobrovoľné almužny najčastejšie pomocou svojho zovňajšku. Dúfa, že vzbudí pocit viny, zľutovania alebo súcit okoloidúcich a títo budú ochotní vzdať sa malej časti svojho majetku v jeho prospech.

Človek pravdepodobne prispieva, aby sa jeho úžitok zvýšil, pričom vychádza z pocitu spolupatričnosti a solidarity.

Úžitkovú funkciu prispievateľa môžeme formálne vyjadriť:

,

* *X*, veľkosť príspevku,
* *S*, stupeň "súcitu" so žobrákom,
* *B*, úpenlivosť prosby.

Schopný žobrák vzbudzuje súcit, ktorý povzbudzuje darcu k príspevkom - komplementaritou medzi súcitom a obdarovaním. Žiadatelia, ktorí vzbudzujú viac súcitu, dostávajú väčšie príspevky. Súcit je ovplyvnený kvalitou žobrania. Stretnutie so žobrákom môže znížiť úžitok, nakoľko človek môže pociťovať vinu, alebo nepríjemný pocit. Naopak úžitok sa zvyšuje, keď nás stretnutie s menej šťastnými ľuďmi vyvolá pocit súcitu (ako dobre, že som ešte takto nedopadol). Často sa stáva, že ľudia sa nechcú stretávať so žobrákom, aj keď ho nakoniec obdarujú.

Žobráci aj prispievatelia spolu taktizujú: žobráci usilujú o to, aby ich darcovia videli a darcovia sa chcú žobrákom vyhnúť. Žobráci získavajú úžitok na úkor prispievateľov. Je vecou zákona stanoviť, kde môžu žobráci vykonávať svoju činnosť, aby sa obmedzili kontakty medzi nimi a darcami.

Žobráci sa chcú dostať tam, kde môžu zapôsobiť na svoje "obete" ale v slobodnej spoločnosti je to veľmi obtiažne kontrolovateľné. Uvedeným modelom môžeme vysvetliť všetky kampane, ktoré oslovujú ľudí aby prispeli na rôzne altruisticky zamerané projekty.

*b) láska k zvieratám*

Veľa ľudí vynakladá značné úsilie, aby pomohli zvieratám v utrpení. Financujú útulky, záchranné stanice a rôzne, často medzinárodné projekty. Toto správanie je pomerne ťažko vysvetliteľné, nakoľko zvieratá nám nemôžu oplatiť našu starostlivosť (a tak nám oplácajú lásku prítulnosťou) a nemôžeme sa spoliehať na recipročný altruizmus.

Možno funguje to, že sa vieme vcítiť do trpiaceho zvieraťa, problémom je však testovanie tejto hypotézy. Ďalšou možnosťou je to, že si našou láskavosťou, ktorú prejavujeme k zvieratám, „vylepšujeme skóre“ vo všeobecnej spoločenskej hre na recipročný altruizmus. Jedným z dôsledkov tohto správania sa môže byť odmietanie jesť mäso.

Rozšírenie vegetariánskych návykov môže byť posilňované aj altruistickou módou, ktorá je rozširovaná s intenzívnou mediálnou podporou.

*c) zber a triedenie odpadkov*

Zber a triedenie odpadkov je zaujímavý typ správania sa, v ktorom máme tendenciu napodobňovať iných ľudí. Často o ňom čítame, vidíme to v televízii, alebo to tak robia naši susedia. Ľudia venujú úsilie a čas triedeniu odpadu, prípadne ho skladujú a odvážajú do zberní. Často sa stáva, že pri rozhodovaní o nákupe preferujeme výrobky z recyklovateľných surovín. Tento typ altruistického správania sa rozšíril vo všetkých rozvinutých krajinách a pohlcuje veľké množstvo úsilia. Nakoľko nevieme, či naše správanie bude mať pozitívny výsledok, vyžaduje spoločenskú podporu, ktorá nás posilňuje v presvedčení, že naše správanie je správne a užitočné.

Naša dobrota, veľkorysosť a nezištnosť často narazí na hranicu danú tým, že nás altruistické správanie stojí čas a peniaze.

***Altruistické triky*** umožňujú predstierať správanie, kedy budeme sympatickejší pre ľudí, ktorých potrebujete presvedčiť podľa stratégie "správaj sa ústretovo k tým, ktorí ťa napodobňujú". Rôzne predajné párty fungujú preto, že hostiteľka si pozve ľudí, ktorí ju majú radi a skôr si kúpia predvádzaný tovar.

Existuje altruizmus, ktorým si človek môže zvýšiť sociálnu prestíž.

Mecenášstvo sa pripisuje rímskemu aristokratovi Gaiusovi Maecenasovi, ktorý podporoval básnikov a umelcov, aby ich odbremenil od každodenných materiálnych starostí.

***Sponzor a sponzorovanie sú slová označujúce dar, darcu, darovanie ale hlboko zaväzujúce a spätnoväzebné, nakoľko sponzor nedáva nezištnú podporu, ale podpora mu prináša reklamu vytváraním žiaducich predstáv pomocou médií.***

*Dávanie darov* je zaujímavá situácia, kedy často konáme altruisticky (aj keď v určitých situáciách môžeme sledovať recipročný altruizmus).

**Dar** nie je iba ekonomický akt, ale je to aj výzva k niečomu. Dar môže plodiť aj pocit viny, alebo záväzku, ak nenavodzuje sociálnu vyváženosť.

Kostra:

- čo je altruistická kalkulácia

- druhy altruistickej kalkulácie

- Sponzor

- Dar