

OBSAH

OBSAH.....	5
1. ÚVOD.....	9
2. POTŘEBY A CÍLE INDIVIDUA	12
2.1. <i>Vrozené sklony člověka</i>	12
2.2. <i>Teorie motivace</i>	15
2.2.1. <i>Aktivační teorie motivace</i>	15
2.2.2. <i>Zvyk jako determinanta motivace</i>	16
2.2.3. <i>Teorie seberealizace</i>	18
2.2.4. <i>Psychoanalytická teorie motivace</i>	20
3. PSYCHOLOGICKÁ VÝCHODISKA K VYSVĚTLENÍ ALTRUISMU A SOUDRŽNÉHO CHOVÁNÍ.....	22
3.1. <i>Mecenášství versus sponzorování</i>	23
3.2. <i>Racionalita a iracionalita lidí ve vztahu k penězům, psychologie daru</i>	24
3.3. <i>Genetické kořeny altruismu a sounáležitosti: sobecký gen</i>	25
3.4. <i>Nevykalkulovaná obětavost versus očekávání reciprocity</i>	27
3.5. <i>Ekonomická sounáležitost a respekt k autoritě</i>	29
3.6. <i>Altruismus – potřeba kooperativního jednání</i>	30
3.7. <i>Tradice a normy ekonomické vzájemnosti</i>	31
3.8. <i>Nenulový součet</i>	32
3.9. <i>Podstata altruismu: morální pouto</i>	33
3.10. <i>Vývojová psychologie sounáležitosti</i>	36
3.11. <i>Pohled liberalistické ekonomické psychologie na morálku</i>	37
3.12. <i>Altruismus „bez příčiny“</i>	38
3.13. <i>K definici altruismu</i>	39
4. SEBEPOJÍMÁNÍ ROZHODOVATELŮ, SOUNÁLEŽITOST A PROTIVNICTVÍ.....	42
4.1. <i>Sebepojímání rozhodovatelů a „sociálnost“ dění</i>	42
4.2. <i>Laické a odborné modely rozhodování</i>	45
4.3. <i>Sémantiky určující sebepojetí praktických rozhodovatelů</i>	51
4.3.1. <i>Člověk rozhojňující a současně sobecký</i>	52
4.3.2. <i>Člověk stoupající (po žebříčku) a člověk ctizádostivý</i>	52
4.4. <i>Sémantiky transcendentních pohnutek a kritérií rozhodování</i>	54
4.4.1. <i>Role sémantických opozic</i>	54
4.4.2. <i>Transcendentní pohnutky</i>	54
4.4.3. <i>Transcendentní principy rozhodování</i>	55
4.5. <i>Sounáležitost či protivnictví jako móda vzájemnosti</i>	56
4.6. <i>Dilema sázky na sounáležitost versus protivnictví</i>	59
4.6.1. <i>Volba mezi sounáležitostí a protivnictvím</i>	60

4.6.2. Etická asymetrie souhry a protihry	61
4.6.3. Etický paradox konkurence	63
5. STANDARDNÍ EKONOMICKÝ PŘÍSTUP RACIONALITĚ:	
HOSPODÁRNOST A UŽITEK.....	66
5.1. Předpoklad „homo oeconomicus“	66
5.2. Směry rozvíjení neoklasického modelu ekonomického chování	67
5.2.1. Modely výrobce	70
5.2.2. Neoklasický model spotřebitele a směry jeho rozvoje	72
5.3. Hraniční poloha optima	75
6. EKONOMICKÉ PREFERENCE ZOHLEDŇUJÍCÍ SOCIÁLNÍ VAZBY	76
6.1. Beckerova teorie preferencí	79
6.2. Altruistické ekonomické preference	81
6.2.1. Altruismus jako výsledek individuální kalkulace	83
6.2.2. Altruismus jako výslednice sociální interakce	83
6.2.3. Koncept empatie a sympatie.	84
6.2.4. Evoluční vysvětlení altruismu	85
6.2.5. Altruismus jako výsledek pociťovaných morálních závazků	88
6.3. Zohlednění zájmů skupiny a lidská ohleduplnost	89
7. MINIMALIZACE MÍRY OHROŽENÍ JAKO OBECNÝ EKONOMICKÝ MOTIV	92
7.1. Model homo oeconomicus v dikci obecného modelu ohrožení	93
7.2. Model homo se assecurans	95
7.3. Model zaměstnaneckého útěku	98
7.4. Modely s vícenásobným ohrožením	100
7.4.1. Model výrobce s ohrožením nízkým ziskem a útekem zaměstnanců	100
7.4.2. Model výrobce s ohrožením nízkým ziskem a propadem odbytu	102
7.4.3. Porovnání poptávkových a nabídkových křivek výrobce homo oeconomicus a výrobců s dvojitým ohrožením	103
7.4.4. Model výrobce (dodavatele) ohroženého monopsonem	105
7.4.5. Model situační preference rizika	106
7.4.6. Nemajoritní chování majority	109
7.4.7. Model výrobce s averzí ke změně (setrvačností)	110
7.4.8. Model ekologického ohrožení	111
8. OHROŽENÍ JAKO OBECNÉ VYSVĚTLENÍ VZNIKU A TRVÁNÍ SPOLEČENSTVÍ.....	114
8.1. Rodina: společenství redukující ohrožení lidského rodu i individuí	115
8.2. Ekonomická společenství k odvrácení ohrožení ekonomickým nedostatkem	116
8.3. Společenství proti ohrožení třetí stranou	117
8.4. Společenství na komplementárním principu proti ohrožení vlastní nedokonalostí	117
8.5. Společenství za účelem sdílení veřejných statků a odstranění veřejných ohrožení	118
8.6. Potřeba vzájemnosti redukující pocit ohrožení ze samoty	120
9. EKONOMICKÁ SPOLEČENSTVÍ: TEORIE ORGANIZACE.....	121
9.1. Situační přístup v teorii organizace	123
9.2. Behaviorální teorie organizace	124
9.3. Systémový přístup v teorii organizace	125
9.4. Empirický směr v teorii organizace	126
9.5. Teorie sociálních interakcí uvnitř společenství	127
9.5.1. Sociální interakce vycházející z maxima individuálního užitku	127
9.5.2. Sociální srovnávání	128
9.6. Sounáležitost versus protivenství společenství: problém správy velkých akciových společností („Corporate Governance“)	128

10. MATEMATICKÉ MODEL Y PRO POPIS EKONOMICKÉ SOUNÁLEŽITOSTI SE SPOLEČENSTVÍM.....	132
10.1. <i>Obecná východiska pro modely ekonomické sounáležitosti</i>	132
10.2. <i>Modely neúčelového společenství</i>	135
10.2.1. <i>Model absolutní solidarity členů společenství</i>	135
10.2.2. <i>Model minimalizace míry rizika současného zániku všech členů</i>	136
10.2.3. <i>Model minimalizace rizika zániku větší části společenství</i>	138
10.2.4. <i>Model maximalizace střední hodnoty početní síly společenství</i>	142
10.3. <i>Modely účelového společenství</i>	143
10.3.1. <i>Modely rozdělení mecenášské dotace resp. rozhodování individua o účasti ve více společenstvích</i>	143
10.3.2. <i>Model společného rozpočtu</i>	149
10.4. <i>Modely člensky nehomogenních společenství</i>	151
10.4.1. <i>Model rodinného rozpočtu v rodině s dominantním egoistou</i>	151
10.4.2. <i>Model rodinného rozpočtu v rodině s dominantním altruistou</i>	153
11. SHRNU TÍ A ZÁVĚR.....	156
DODATEK 1: JOSEF HLÁVKA – ARCHITEKT ČESKÉHO MECENÁŠSTVÍ (PŘÍPADOVÁ PSYCHOANALYTICKÁ A PSYCHOHISTORICKÁ STUDIE).....	163
DODATEK 2: ALTRUISTICKÉ PREFERENCE: SMITHŮV ÚDIV NAD ČLOVĚKEM.....	183
DODATEK 3: PROBLÉM SPRÁVY AKCIOVÝCH SPOLEČNOSTÍ („CORPORATE GOVERNANCE“) V ČESKÉ REPUBLICE.....	188
Odkazy na literaturu.....	197
Jmenný rejstřík	204