

Když velbloud prošel uchem jehly čili O zachráncích Židů

Vstoupit do království nebeského je i pro bohaté možné

Probíhá druhá světová válka. Většinu Evropy ovládají nacisté. Byli jste svědky zatýkání i zabíjení Židů na ulici, víte, že jsou deportováni neznámo kam. A ač to patrně ještě nevíte, brzy začne „konečné řešení židovské otázky“. U vašich dveří zaklepe cizí člověk s žlutou hvězdou na kabátu a úpěnlivě vás žádá o úkryt. Když ho gestapo najde, bude to pro vás znamenat přinejlepším ztrátu veškerého majetku, spíše však smrt celé vaší rodiny. Jak se rozhodnete?

V izraelském památníku holocaustu Jad vašem je evidováno přes dvacet tisíc hrdinů (jejich skutečný počet však bude jistě vyšší), kteří do svých domovů nezištně pustili až již přítele či zcela neznámého člověka. Jejich jednání bylo krajním příkladem lidského altruismu a stalo se tak ideálním přirozeným experimentem, pomocí něhož lze odhalit důvody, které za altruismem stojí.

Anonymita dobru nesvědčí

Většina výzkumu o lidském altruismu totiž uzavírá, že chováme-li se k nepokrevním bližním s láskou, jde většinou o skryté sobectví ve formě reciprocity. Ať již přímé – pomohli ti, očekávám, že mi vyjdeš vstříc v budoucnu, nebo nepřímé budováním sociálního kapitálu – malými „nesobeckými“ investicemi do druhých postupně získáváme statut dobrého člověka a tato reputace nám posléze ulehčuje dosažení vlastních cílů. Jsme proto vždy vstřícnější, je-li naše dobro vidět. To názorně dokládají výsledky experimentu (tzv. hry „na diktátora“), v němž se subjekty mají rozdělit o obdrženou částku s těmi, kteří nic nedostali. Drtivá většina lidí se vždy podělí zhruba o třetinu získaných peněz. Jakmile však nejsou identifikovatelní, ať již potenciálními příjemci či jinými lidmi v okolí, ponechají si téměř vše.¹

Skrývání Židů za války však žádnou uvedenou výhodu nesobeckého jednání nepřinášelo. Ukrývání se nemohli obvykle jakkoliv odvděčit a zachránci museli svou pomoc tajit i před nejbližšími přáteli či sousedy.

A jak se ukázalo v řadě zemí po válce, ukrytí Židů nebylo vždy považováno za dobré ani morální chování.

Bohatství fyzické i mravní

Ekonom Mitchell Hoffman z Kalifornské univerzity si tedy položil otázku, jaké obecné faktory – vedle osobnostních kvalit jednotlivých zachránců – stojí za altruismem, a přišel s tvrzením, že významnou roli hraje velikost majetku.² V bohatších (převážně severozápadních) evropských zemích zachraňovalo Židy poměrně více lidí a i vně jednotlivých evropských států byli mezi zachránci častěji zámožnější občané.

Závěr to není až tak překvapivý. Podíváme-li se na relativní velikost příspěvků na charitu vzhledem k příjmu, nejbohatší dávají vždy nejvíce (paradoxně i nejchudší vydávají na potřebné relativně hodně, takže poměr příjmu k míře dobročinnosti má tvar „U-křivky“). Nicméně tuto argumentaci kalí fakt, že příspěvky na charitu přinášejí daňové výhody a bohatí mohou jen optimalizovat své závazky k berním úřadům.

Intuitivním zdůvodněním vyššího zastoupení bohatých mezi zachránci Židů byly jejich větší možnosti pomoci – skrývat pronásledované pro ně bylo levnější,³ takže mohli „nakoupit“ větší počet „záchran Židů“. Živit, šatit a ubytovat člověka je nákladné a chudí – i kdyby byli ochotní – si to jednoduše nemohli dovolit. Hoffman proto zachránce přepočítal podle toho, kolik měli k dispozici pokojů, zda bydleli v domě či jen bytě, atp. Závěr, že bohatší – obvykle občané pracující ve státní správě či ve svobodných povoláních – se s větší pravděpodobností stali zachránci Židů, platil i v tomto případě.

Dalším zdůvodněním mohla být i nižší míra antisemitismu u bohatých. Bohatí mají k dispozici více informačních zdrojů, mohou cestovat a jsou i obvykle chytřejší, z toho důvodu méně podléhají předsudkům a propagandě – a proto byli ochotnější zachránit bližního, „i když“ šlo o Žida. Ač je toto vysvětlení nejspíše správné, existovaly také hojně případy, při nichž Židům pomáhali lidé, kteří smýšleli antisemitsky: z důvodu smyslu pro základní morální povinnost zastat se trpícího či jako výraz opozice vůči Němcům (jak se dělo zejména v Polsku). Hoffman zkoušel další korekce dat, výsledky však byly vždy podobné: vstoupit do království nebeského mohou i bohatí.

PETR HOUDEK

1. Smith V. a kol.: Preferences, property rights, and anonymity in bargaining games. *Games and Economic Behavior*, 1994, 7(3), s. 346–380. Hra na diktátora je idealizovanou interakcí, která v realitě nabývá mnoha intuitivních podob, od dávání spropitného či příspěvků na charitu po pomoc obětem přírodního neštěstí.

2. Hoffman M.: Does Higher Income Make You More Altruistic? Evidence from the Holocaust. *The Review of Economics and Statistics*, (v tisku).

3. Na druhé straně riskovali bohatí při dopadení více.

Ing. Petr Houdek, (*1981) asistent na katedře institucionální ekonomie a výzkumný pracovník laboratoře experimentální ekonomie Národohospodářské fakulty VŠE, postgraduální student na Přírodovědecké fakultě Univerzity Karlovy.