

Zlaté pravidlo

Formulace

- N1: Co nechceš, aby ti jiní činili, nečiň ty jim.
- P1: Jak chcete, aby lidé jednali s vámi, tak jednejte vy s nimi.

- N = negativní varianta
- P = pozitivní varianta

- Je mezi N1 a P1 důležitý praktický rozdíl? Je P1 náročnější?

Rozšíření

- Důležitá součást velkých náboženství
- Užitečné pro dialog kultur
- Zřejmě lidově nejpopulárnější etická zásada
- Filozofové se mu však příliš nevěnují...

Námitky proti zlatému pravidlu?

Námítka odlišných preferencí

- Některým lidem mohou vadit způsoby jednání, které mně vyhovují.
- ...a naopak

Příklad: kuřákovi zlaté pravidlo nezabrání obtěžovat jiné kouřem, protože mu kouř nevadí

Kantova námitka

- Soudce by nemohl nikoho odsoudit, protože sám by si nepřál být odsouzen.

Námitka přehnaných nároků

- Vzorné dodržení zlatého pravidla by nám zakázalo odmítat jakékoli žádosti druhých (nemohli bychom říkat ne), protože sami si přejeme, aby druzí naše prosby plnili.
- Příklady: nemohli bychom sekat trávník, rozdali bychom všechny peníze

Námitka sv. Augustina

- Mohl bych si přát od druhých špatné věci (například aby mě opíjeli) a pak to dělat druhým.

Jak na námitky reagovat?

Řešení námitek I.

Úprava v reakci na první námitku:

- N2: Co druzí nechtějí, abyste jim činili, to jim nečiňte.
- P2: Jak druzí lidé chtějí, abyste s nimi jednali, tak s nimi jednejte.

Řešení námitek II.

Úprava v reakci na první námitku:

- N2: Co druzí nechtějí, abyste jim činili, to jim nečiňte.
- P2: Jak druzí lidé chtějí, abyste s nimi jednali, tak s nimi jednejte.

Ale to už rovnou můžeme říci:

- N3: Nedělej, co si druzí nepřejí.
- P3: Plň přání druhých.

Řešení námitek III.

- Ale co druhá námitka – přehnané nároky?
- Evangelijní radikalita
 - Kdo by se s tebou chtěl soudit o košili, dej mu i plášť.
 - Kdo tě donutí ke službě na jednu míli, jdi s ním dvě.
 - Jdi, prodej všechno, co máš, a rozdej chudým.

Řešení námitek IV.

- Ale co druhá námitka – přehnané nároky?
- Evangelijní radikalita
 - Kdo by se s tebou chtěl soudit o košili, dej mu i plášť.
 - Kdo tě donutí ke službě na jednu míli, jdi s ním dvě.
 - Jdi, prodej všechno, co máš, a rozdej chudým.
- Respektuj zlaté pravidlo a nenech si ubližovat.

Řešení námitek V.

- N4: To, co vyčítáš svému bližnímu, sám mu nedělej.
- P4: Jednej s druhými jen tak, jak jsi ochoten souhlasit, aby oni jednali s tebou.
- Řešení námitky přehnaných nároků - mnohé věci si od druhých přejeme, ale uznáváme, že mají plné právo nám tato přání nesplnit a jejich nesplnění jim proto nevyčítáme.
- Ztratil se rozdíl mezi N a P, ale zůstává první námitka (lze ověřit příkladem kuřáka)

Řešení námitek VI. - Gensler

P5: Jednej s druhými jen tak, jak jsi ochoten souhlasit, aby oni jednali ve stejné situaci s tebou.

- **Jsi ochoten souhlasit** = nevyčítal bys jim to, neobviňoval bys je z nemorálnosti
- **Ve stejné situaci** = kdybys nejen byl na jejich místě, ale měl i stejná přání (potřeby, preference, chutě, averze), jako oni.
- **Oddělení emoční a racionální stránky** – při představě sebe na místě jiného si nechám vlastní názory, ale přejmu pocity, motivace, přání druhého člověka.

Námitky proti Genslerově zlatému pravidlu?

Pouhý hlídač konzistence

- Genslerovo zlaté pravidlo jen hlídá konzistenci morálních názorů, ale žádné konkrétní morální názory nepředepisuje.

Příklady:

- Morální skeptik neuznávající jakékoliv etické zásady nemá s Genslerovým zlatým pravidlem problém.
- Přesvědčený nacističtina nemá s Genslerovým zlatým pravidlem problém.