

Złota Reguła i rozwój zrównoważony

The Golden Rule and Sustainable Development

Gerhard Zecha

*University of Salzburg, Department of Philosophy,
Faculty of Humanities and Social Sciences, Franziskanergasse 1, A-5020 Salzburg, Austria
E-mail: Gerhard.Zecha@sbg.ac.at*

Streszczenie

Traktuj innych tak, jak sam chciałbyś być traktowany to jedno z najbardziej znanych sformułowań Złotej Reguły. W niniejszym artykule opisujemy siedem zachowań, które można postrzegać jako odmiany tej właśnie zasady. Złota Reguła może być bardzo użytecznym instrumentem dla etyki stosowanej zarówno podczas teoretycznych jak i praktycznych rozważań moralnych. Jednak żadna z tych odmian nie daje pełnej moralnej wykładni. Dzieje się tak, ponieważ Złota Reguła nie zawiera w sobie żadnych odniesień do standardów wartości. Jest to raczej zasada odwracalności i zgodności, która mówi nam, że powinniśmy zachowywać się w stosunku do innych tak samo, jak chcemy być przez nich traktowani. Przykładowo Złota Reguła mówi o harmonii pomiędzy działaniami moralnymi a pragnieniami. Ta zasada wzajemności może prowadzić do wielu nieporozumień. Za sprawą kilku podanych tu przykładów chcemy osiągnąć moralnie akceptowalne zrozumienie tego uniwersalnego kodeksu moralnego.

Słowa kluczowe: złota reguła, etyka wzajemności, zasada zgodności, zasada miłości, srebrna reguła, platynowa reguła.

Abstract

Treat others as you want to be treated is one of the most familiar formulations of the Golden Rule. In this article, seven different expressions are described that can all be seen as varieties of the same rule. The Golden Rule can be a very useful instrument for Applied Ethics in both theoretical and practical moral thinking. However, none of these variations gives a definite moral advice. The reason is that the Golden Rule does not contain any reference to value standards. It rather serves as a rule of reversibility and consistency that tells us that we should act upon others as we would like to be treated by them, i.e. the Golden Rule asks for a harmony between our moral actions and our desires. This Principle of Reciprocity may lead to a number of misconceptions, but several examples serve to gain a morally acceptable understanding of this universal moral code.

Key words: golden rule, ethics of reciprocity, principle of consistency, principle of love, silver rule, platinum rule.

The financial and economic crisis of the last years developed into a global disaster with numerous causes and unforeseeable consequences¹. Among the many reasons and causes that have been suggested or identified was the failure of the academic

Kryzys finansowy i ekonomiczny ostatnich lat przeobraził się w globalną katastrofę, której przyczyny są liczne, a konsekwencje nieprzewidywalne. Jednym z wielu powodów, które wskazywano lub identyfikowano, był brak sygnału dla opinii publicznej i rządów ze strony naukowców na temat niestabilności oraz ograniczeń dominujących modeli ekonomicznych. Poza tym, nie można również pominąć faktu, że specjaliści w tej materii są *etycznie odpowiedzialni za prezentowanie ograniczeń modeli oraz potencjalnie niewłaściwego wykorzystania swoich badań*. Oprócz powyższej odpowiedzialności, za sprawą racjonalnych prognoz i ocze-

¹ See the *Dossier on the financial and economic crisis* (University of St. Gallen 2009); another summary can be found in *Financial crisis of 2007-2010* (2010) that offers a list of 12 causes and explanatory attempts; particularly clear is the analysis *Financial and world economic crisis: What did economists contribute?* by Schneider/Kirchgässner 2009.

experts to warn the public and the governments about the instability and the limitations of the economic models that prevail nearly all research efforts (Schneider/Kirchgässner, 2009). Beyond this failure, however, it should not be overlooked that these specialists *have an ethical responsibility to communicate the limitations of the models and the potential misuse of their research*². In addition to this responsibility, *the rational expectations model has made economists blind to the role of interactions (e.g., trust!) between actors* (Schneider/Kirchgässner, 2009). This is - among other hints to the lack of moral attitudes in the world of business - an important indication that moral decisions have to be based on ethical principles that convey a reliable, clear and tested message. A well-known directive that fulfills these criteria is the Golden Rule. In one of its most familiar formulations it says: *Treat others as you want to be treated*. Today it is considered to be just one option of several ways to rational ethics (Ulrich, 2008)³. In this article, the Golden Rule or the Ethics of Reciprocity is described and discussed in various formulations. As it is by far the best known and probably least understood ethical device, it will be argued, that - if properly understood - it is one of the most efficient directives for moral responsibility. It will become clear that this principle would have helped to minimize the broad economic and moral damage of the present crisis, if considered in due measure. The Golden Rule is a solid basis for a responsible applied ethics in both theory and practice.

Traditional versions of the Golden Rule

In ethics, we normally distinguish between a positive and a negative formulation of the Golden Rule.

[1] The Golden Rule positively expressed:

*Do unto others as you would have them do unto you*⁴.

This command seems fundamental, because it contains "the Law and the Prophets". In other words, to know this rule of behavior and act accordingly assures the moral rightness of our actions.

Discussion:

A standard objection against this positive version of the Golden Rule is that people may have strange, if not abnormal desires. A masochist, for example,

kiwań ekonomiści nie dostrzegli roli interakcji (np. zaufania!) pomiędzy stronami. Jest to, pośród innych wskazówek dotyczących braku postaw moralnych w świecie biznesu, ważna oznaka, że decyzje moralne muszą być oparte na zasadach etycznych, dających niezawodny, jasny i sprawdzony przekaz. Dobrze znanym nakazem, który spełnia niniejsze kryteria, jest Złota Reguła. W jednej z najbardziej znanych form brzmi ona następująco: *Traktuj innych tak, jak sam chciałbyś być traktowany*. Obecnie jest ona uważana tylko za jedno z kilku rozwiązań w etyce racjonalnej. W niniejszym artykule, Złota Reguła, czy tzw. etyka wzajemności, jest opisana i dyskutowana w różnych jej formach. Ponieważ jest to z pewnością najbardziej znany i chyba najmniej zrozumiany instrument etyczny, dowiedzimy, że jeśli będzie prawidłowo pojmowany, może stać się jednym z najbardziej skutecznych nakazów związanych z odpowiedzialnością moralną. Stanie się jasne, że niniejsza zasada mogła pomóc w minimalizacji szerokiego kryzysu i szkód moralnych obecnego kryzysu, gdyby zastosowano ją jako środek zaradczy. Złota Reguła stanowi mocny fundament dla odpowiedzialnej etyki stosowanej zarówno w teorii jak i w praktyce.

Tradycyjne wersje Złotej Reguły

W etyce zwykle wyróżniamy pozytywną i negatywną formę Złotej Reguły.

[1] Pozytywna Złota Reguła

Zachowuj się w stosunku do innych tak, jakbyś chciał, aby inni zachowywali się w stosunku do ciebie.

Ta reguła wydaje się fundamentalna, ponieważ są w niej „Prawo i Prorocy”. Innymi słowy, znajomość tej zasady zachowania i postępowanie w zgodzie z nią zapewnia moralną słuszność naszym działaniom.

Dyskusja:

Typowy sprzeciw wobec pozytywnej wersji Złotej Reguły wiąże się ze stwierdzeniem, że ludzie mogą mieć dziwne, czy nawet anormalne pragnienia. Przykładowo, masochista może chcieć krzywdzić innych, ponieważ sam chciałby zostać przez nich w jakiś sposób skrzywdzony. Aby uciec od tego problemu, możemy wybrać albo bardziej wyraźne sformułowanie, np. poniższą wersję numer [6] lub wziąć pod uwagę biblijny kontekst w jakim przytoczono sformułowanie numer [1] (patrz poniżej [7]).

[2] Negatywna Złota Reguła

Nie należy zachowywać się w stosunku do innych w sposób, który dla nas samych jest przykry.

Czasami łatwiej i prościej powiedzieć, że nie powinniśmy czegoś robić, zamiast wymieniać wszystkie wskazane i moralnie słuszne czyny. Ten mechanizm dydaktyczny jest wykorzystywany również w większości Dziesięciu Przykazań.

² Colander *et al.* 2009: 4; quoted in Schneider/Kirchgässner 2009: 223.

³ The Golden Rule is also shared by many religious and secular moral viewpoints: <http://www.religioustolerance.org/reciproc.htm>. For a broad historical, psychological and religious view see Wattles, 1996.

⁴ The Bible, Luke 6:3, can also be expressed as *Treat others just as you want to be treated*; or: The Bible, Matthew 7:12: *So whatever you wish that others would do to you, do also to them, for this is the Law and the Prophets*.

could wish to harm others, because he would like to be hurt or violated by others in some way. To escape this problem, we either choose a more explicit formulation like [6] below or take into consideration the context out of which [1] has been quoted: the Bible (see below [7]).

[2] The Golden Rule negatively expressed:

One should not behave towards others in a way which is disagreeable to oneself⁵.

Sometimes it is easier and clearer to say what we ought not to do instead of listing all advisable and morally right acts. This didactic device is also used in most of the Ten Commandments.

Discussion:

If you take [2] as the *only directive* of your moral point of view, it would be morally right to not behave towards others at all. Although it is questionable whether or not such a behavior is possible at all, the simple idea that a person lives in an isolated place with nobody around would not be able to violate the Golden Rule. Also, it is not difficult to think of acts that are disagreeable to me, but not to others like playing loud pop music to the youngsters in my family: they like it, but I don't. Or: I disagree with giving them large sums as pocket money, but they would consider me "generous". Here it becomes obvious already that the Golden Rule as an isolated rule cannot serve as specific moral advice but rather offers some formal directive.

Three more rules can be seen as constituents within the Golden Rule. In his painstaking study on the Golden Rule, Hans Reiner identifies three different rules that are to be distinguished as they suggest different kinds of how to understand them and act accordingly⁶. In the following paragraphs [3], [4] and [5], I summarize Reiner's analysis of these constituents of the Golden Rule.

[3] The Rule of Empathy

This constituent of the Golden Rule requires us to consider our own willing with respect to our experiences and sufferings: this willing should be taken as the measure for our own behavior:

Do to others what you yourself would like to experience, or: Don't do to others what you would dislike to suffer.

⁵ Mahabharata, *Anusasana Parva*, 113.8, and then it says: *This is the essence of morality. All other activities are due to selfish desire*, taken from: http://en.wikipedia.org/wiki/Ethic_of_reciprocity; similar the expression from China: *What you do not wish upon yourself, extend not to others, ibid.* This negative version is sometimes called "the Silver Rule": http://en.wikipedia.org/wiki/Silver_Rule.

⁶ Reiner 1974: 353 ff. where the author not only explains different rules implied by the Golden Rule, but also traces them back to their historical and literary roots.

Dyskusja:

Jeśli ktoś uważa sformułowanie numer [2] za *jedyną wytyczną* moralnego światopoglądu, byłoby moralnie słuszne nie wykazywać w ogóle żadnych zachowań w stosunku do innych. Chociaż jest kwestią sporną, czy tego typu zachowanie jest w ogóle możliwe, zasada jest prosta: podmiot mieszka sam w odosobnionym miejscu, gdzie nie ma nikogo w pobliżu i w ten sposób nie może złamać Złotej Reguły. Potrafię również łatwo wyobrazić sobie działania, które są przykre dla mnie samego, ale nie dla innych np. słuchanie głośnej muzyki pop przez nastolatków w mojej rodzinie: one ją lubią, ja nie. Lub: Nie zgadzam się z dawaniem im dużych sum pieniędzy jako kieszonkowego, ale one uważają mnie za "hojnego". W tym momencie staje się oczywiste, że Złota Reguła jako oddzielna zasada nie może służyć jako szczegółowa wskazówka moralna, ale oferuje raczej kilka formalnych wytycznych.

W Złotej Regule można wyróżnić trzy inne zasady składowe. W swoich dogłębnych badaniach na temat Złotej Reguły, Hans Reiner identyfikuje poszczególne zasady, które należy wyróżnić, gdyż wskazują różne sposoby ich pojmowania i postępowania. W kolejnych akapitach [3], [4] oraz [5] zamieszczam streszczenie analizy tych składników Złotej Reguły przeprowadzonej przez Reiner'a.

[3] Zasada empatii

Ten element Złotej Reguły wymaga, abyśmy rozważali nasze dążenia w związku z doświadczeniami i elementem cierpienia. Dążenia te powinny być miarą naszego zachowania: *Rób innym to, czego sam chciałbyś doświadczyć* lub: *Nie rób innym tego, co tobie niemiłe*. Wyobrażając sobie siebie na miejscu drugiej osoby, nasze własne uczucia stają się miarą w sposobie postępowania wobec niej, a zatem w regule empatii pobrzmiwa nuta egoistyczna. Reguła ta nie mówi nam, co z punktu widzenia moralności powinniśmy zrobić, lub co jest moralnie słuszne, ponieważ wola działania w oparciu o uczucia wyraża decydujące znaczenie tej reguły. Jest to kluczowy składnik Złotej Reguły, opierający się dodatkowo na innym filarze, który trzeba brać pod uwagę.

[4] Reguła autonomii

Ta forma zachowania koncentruje się na akcie woli, ale odmiennym od omawianego powyżej. Zamiast analizować własne doświadczenia czy cierpienia, przyglądam się raczej zachowaniu innej osoby. W ten sposób moja ocena tego zachowania staje się miarą mojego własnego postępowania. Takie zachowanie zakłada z góry pewną wiedzę na temat dobra i zła, które łatwiej i szybciej rozpoznajemy w zachowaniu innych niż w swoim własnym. Zachowanie innych, które nam się podoba, to postępowanie, które identyfikujemy jako moralnie poprawne i wiążące dla nas samych, a to, co nie podoba nam

By imagining myself in the place of the other person my own feeling becomes the measure of how to treat them. Thus the Rule of Empathy has its selfish overtones. It does not tell us what we morally ought to do or what is morally right, because the willing based on my feeling expresses the decisive meaning of the rule. This is one essential constituent of the Golden Rule. It rests yet on another pillar that has to be taken into account.

[4] The Rule of Autonomy

This form of behavior focuses on an act of my will different from the one discussed above. Instead of considering my own experience or suffering, I rather look at the behavior of the other person. Then my evaluation of this behavior becomes the measure for my own acting. This attitude presupposes some knowledge of good and evil which we tend to recognize more easily and faster in the behavior of others than in our own. The behavior of others that we like is what we identify as morally correct as well as binding for ourselves. On the other hand, what we dislike of others, we discern as morally wicked and thus as to be shunned⁷. Since we like or dislike as free and morally autonomous persons, we can call this constituent of the Golden Rule the Rule of Autonomy:

Treat others according to your judgment of their behavior as morally right and Don't treat others according to your judgment of their behavior as morally wrong.

Connecting the Rule of Empathy and the Rule of Autonomy results in:

[5] The Rule of Reciprocity (RR)

The Rule of Empathy can be understood in a slightly different way when my own willing is not motivated by selfish reasons but rests on typically moral grounds. I accept the behavior of others towards me not only for selfish reasons, but also because of motives that are morally right in themselves. Such a rule comes close to the Rule of Autonomy; both of them are combined in the Rule of Mutuality or Rule of Reciprocity whose most familiar versions are:

[5a] *Do unto others what you would do to you if you were in their place.*

and

[5b] *Don't do unto others what you wouldn't do to you if you were in their place.*

In either form, this rule goes beyond the Rule of Empathy, as it emphasizes mutual helpfulness and consideration for others.

⁷ This Rule of Autonomy resembles Immanuel Kant's Categorical Imperative, but Reiner 1974: 364 points out that are not the same. Whereas the Rule of Autonomy considers a single case of behavior only, Kant's Imperative requires me to find out if I can will the underlying hypothetical imperative (the 'maxim' of my act) to become a universal law.

się u innych, uważamy za niesłuszne moralnie i staramy się go unikać. Ponieważ „lubimy” i „nie lubimy” jako wolne i moralnie autonomiczne jednostki, możemy nazwać ten składnik Złotej Reguły regułą autonomii: *Postępuj wobec innych tak, jak wedle Twojego własnego osądu ich zachowania, postępują oni moralnie słusznie oraz Nie postępuj wobec innych tak, jak wedle Twojego własnego osądu ich zachowania, postępują oni moralnie niesłusznie.*

Połączenie reguły empatii i reguły autonomii skutkuje powstaniem:

[5] Reguła wzajemności

Regułę empatii można rozumieć w nieco inny sposób, kiedy nasze własne dążenia nie są motywowane pobudkami egoistycznymi, ale opierają się na typowych moralnych podstawach. Akceptuję zachowanie innych względem mnie nie tylko z pobudek egoistycznych, ale również z powodu motywów, które są według nich moralnie słuszne. Ta reguła jest bliska regule autonomii. Obie one zawierają się w *regule wzajemności*, której najbardziej znane wersje brzmią następująco:

[5a] *Rób innym to, co robiłbyś sobie, będąc na ich miejscu.*

oraz

[5b] *Nie rób innym tego, czego nie robiłbyś sobie, będąc na ich miejscu.*

W każdej z tych form zasada ta wykracza poza regułę empatii, ponieważ podkreśla wzajemną uczynność i wzgląd na innych.

Opisane do tej pory sformułowania opierają na określonych założeniach. Sformułowanie numer [3] zakłada w przybliżeniu następujące „wartości” podstawowe: „ x jest dobre =_{df} Lubię x ” oraz „ x jest złe =_{df} Nie lubię x ”. Parametr x oznacza określony czyn, zachowanie, myśl lub intencję. Reguła autonomii numer [4] zakłada jednak posiadanie pewnej wiedzy o standardach moralnych, opartej na własnym sumieniu, edukacji czy obu tych elementach. Ponieważ w Złotej Regule nie występują żadne określone lub nawet uzasadnione wartości moralne, dlatego sformułowanie numer [5] jest otwarte na krytykę lub dalsze udoskonalenia. Ważnym krokiem naprzód w niniejszej dyskusji jest poniższa sugestia Harry'ego Genslera pochodząca z jego książki *Formal Ethics*. Pokazuje ona, mówiąc ściśle, że Złota Reguła jest niczym innym, tylko wyrażeniem pewnej zgodności zachowania.

[6] Reguła zgodności

Złota Reguła nie mówi nam, co powinniśmy robić w konkretnej sytuacji. Nie mówi: *Bądź miły dla klientów, Traktuj przyjaźnie swoich bliźnich czy Jeśli ktoś zachowuje się napastliwie, reaguj ze spokojem.* Jest to raczej zasada dotycząca zgodności, mówiąca, że nasze działania powinny być w harmonii z dążeniami, nawet jeśli stawiamy się na miejscu innej osoby. Jeśli zyczysz sobie być wita-

The formulations described so far rest on certain presuppositions. [3] assumes as basic “values” something like “ x is good =_{df} I like x ” and “ x is wrong =_{df} I dislike x ”. x stands for a certain act, behavior, thought or intention. The Rule of Autonomy [4], however, presupposes for my judgment some knowledge of moral standard originating probably from conscience, education, or both. Since no specific or even justified moral values are spelled out in the Golden Rule, also [5] is open to criticism or to further refinement. I find the following suggestion of Harry Gensler’s thought provoking book *Formal Ethics*⁸ an important step forward in this discussion by showing that, strictly speaking, the Golden Rule is nothing but the requirement to be consistent in one’s behavior.

[6] The Rule of Consistency

The Golden Rule does not tell us what we ought to do in a specific situation. It does not say, *Be nice to your clients* or *Treat your neighbors friendly* or *Whoever is aggressive to you, react peacefully*. It rather is a consistency principle that says that our actions should be in harmony with our desires, even if we are in the place of the other person. If it is your wish or desire to be greeted politely by others, greet them politely in the first place. If you want your mistakes and errors to be forgiven by your partner, friend or work fellow, forget the mistakes and errors they may have committed against you. In other words: Each situation that requires a moral act asks for a moral decision first. For that decision you should imagine yourself to be a conscientious and impartial observer of the situation. The act A that the acting person, say P_1 , wants to do in situation $S_{t,p,c}$ to the other person P_2 should be morally acceptable even if the same act A would be committed in the same situation $S_{t,p,c}$ by P_2 to P_1 . The situation is described by using t as time index, p as place index and c as index for the relevant circumstances of the situation. Thus, what this version of the Golden Rule suggests is that we are required to take on the role of an impartial and conscientious judge whenever we make a moral decision⁹. Gensler’s formulation: *Don’t have your actions out of harmo-*

ny grzecznie przez innych, najpierw zacznij ich sam grzecznie witać. Jeśli chcesz, aby Twój partner, przyjaciel czy osoba z pracy wybaczyła ci Twoje pomyłki i błędy, zapomnij o pomyłkach i błędach, które były ich udziałem względem Twojej osoby. Innymi słowy: każda sytuacja wymagająca czynu związanego z elementem moralności potrzebuje najpierw decyzji o charakterze moralnym. Podejmując ją, należy wyobrazić sobie siebie w pozycji uczciwego i obiektywnego obserwatora sytuacji. Czyn A , jaki podmiot P_1 zamierza „popęłnić” w sytuacji $S_{t,p,c}$ względem innej osoby P_2 , powinien być moralnie akceptowalny, nawet w sytuacji, gdyby to samo działanie A miało być podjęte w tej samej sytuacji $S_{t,p,c}$ przez osobę P_2 względem osoby P_1 , gdzie t oznacza czas, p - miejsce, a c - określone okoliczności danej sytuacji. W ten sposób ta wersja Złotej Reguły sugeruje, że podejmując decyzję o charakterze moralnym musimy wcielić się w rolę uczciwego i bezstronnego obserwatora. Sformułowanie Genslera wygląda więc następująco: *Niech twoje działania będą w harmonii z twoimi pragnieniami (dotyczącymi działań w sytuacji odwrotnej)*.

[7] Chrześcijańskie rozumienie Złotej Reguły: *Kochaj bliźniego swego jak siebie samego* Równanie, w którym sformułowanie [7] = Złota Reguła, można znaleźć gdziekolwiek. Na pierwszy rzut oka, może wydawać się wątpliwe, aby wersja numer [7] pomogła nam w lepszym i głębszym zrozumieniu Złotej Reguły, ponieważ jest ona często krytykowana i źle rozumiana. Wyjęta z biblijnego kontekstu zasada numer [7] brzmi niczym wielka reguła moralna, akceptowalna w wielu kulturach i religiach. Jest ona jednak niekompletna bez „drugiego” komponentu, jaki stanowi *reguła miłości*. Można więc zadać pytanie: *czemu* mamy miłować inne istoty ludzkie lub, stosując terminologię *etyki wzajemności*, *czemu* mamy traktować innych tak, jak sami chcemy być traktowani? Dlatego, że *reguła miłości* składa się z dwóch zasad lub dwóch przykazań: *Nauczycielu, które przykazanie w Prawie jest największe?* Jezus odpowiedział: *Będiesz miłował Pana Boga swego całym swoim sercem, całą swoją duszą i całym swoim umysłem. To jest największe i pierwsze przykazanie. A drugie jest to: Miłujcie bliźniego swego jak siebie samego.* Całe Prawo opiera się na tych dwóch przykazaniach. A zatem z punktu widzenia Biblii, wymiar religijny jest warunkiem koniecznym do zrozumienia Złotej Reguły. “Miłość do Boga” jest oczywiście wystarczającym powodem, aby “miłować bliźniego swego”, ponieważ w kontekście Biblii, Bóg od początku pokochał ludzi, i jako Ojciec, wciąż ich kocha. Ponieważ za sprawą Jego stworzenia, wszyscy ludzie są dziećmi Boga i są przez Niego kochani, miłość powinna obejmować zarówno Jego, jak i wszystkich stworzonych na Jego podobieństwo. W ten sposób Złota Reguła lub etyka wzajemności objawia się jako najwyższa zasada moralna zawie-

⁸ Cf. Gensler 1996, chapter 5, where a number of interesting specifications of the Golden Rule are discussed.

⁹ Gensler 1996: 95 lists four conditions to elucidate this notion of the Rule of Consistency: (i) *act to do A to X*; (ii) *believe that it would be all right for you to do A to X*; (iii) *believe that in an exactly similar situation it would be all right for A to be done to you*; (iv) *consent to the idea of A being done to you in an exactly similar situation*, (ii) reminds me of the Rule of Empathy but does not tell me for what reasons the agent should believe in the rightness of A, (iii) refers to *an exactly similar situation* which is not a notion easy to describe; also it is not said to which situation this situation in (iii) should be similar.

ny with your desires (toward a reversed situation action)¹⁰.

[7] The Christian understanding of the Golden Rule: *Love your neighbor as yourself*¹¹

The equation, [7] = the Golden Rule, can be found elsewhere¹². At first sight, it seems doubtful if [7] can help us understanding the Golden Rule better or deeper, because it has often been criticized and misunderstood.¹³ Taken out of its Biblical context, [7] sounds like a great moral rule and therefore acceptable in many cultures and religions. Yet it is incomplete without the 'other' component of the *Principle of Love*. Thus the question can be raised, why we should love other fellow human beings or, put in terms of the *Ethic of Reciprocity*, why we should treat others as we want to be treated? The answer is because the Principle of Love consists of two rules or two commands: *Teacher, which is the greatest commandment in the Law?* Jesus replied: *Love the Lord your God with all your heart and with all your soul and with all your mind. This is the first and greatest commandment. And the second is like it: Love your neighbor as yourself. All the Law and the Prophets hang on these two commandments*¹⁴. Thus, from the Biblical point of view, the religious dimension is a necessary condition for the understanding of the Golden Rule. "Loving God" is certainly a sufficient reason for "loving one's neighbor" because in the context of the Bible, God has loved us humans first and is - as Father - still loving us. Since through His creation, all humans are God's children and are loved by Him, they are required to love Him and each other like Him. From this view results the Golden Rule or the Ethics of Reciprocity as a supreme moral standard that contains all other moral rules¹⁵. Yet it may

rażąca wszystkie pozostałe reguły moralne. Nie do końca jasne jest, do jakiego stopnia Złota Reguła jest moralnie i racjonalnie przekonywująca bez założeń religijnych.

Niektóre z nieporozumień oraz problemów ze zrozumieniem Złotej Reguły

- *Złota Reguła to nie prawo do zemsty*

Chociaż reguła wzajemności stanowi główne przesłanie Złotej Reguły, można przeciwko niej sformułować krytykę. Ważne jest, aby wiedzieć, czym ona jest, a czym nie. Złota Reguła to nie nakaz zemsty czy prawo do odwetu np. *Ponieważ byłeś wobec mnie okrutny, skrzywdziłeś mnie lub kłamaleś, zrobię Ci to samo*. Nie idzie to w parze ze sformułowaniem [5b], a jego odpowiednik [5a] wygląda tak: *Ponieważ pomogłeś mi w tej trudnej sytuacji, pożyczyleś mi pieniądze, lub zaopiekowałeś się moimi dziećmi, gdy byłem chory, zrobię to samo dla ciebie (gdybyś tego potrzebował)*. Te przykłady „pozytywnego” rewanżu są szeroko akceptowane i uważane za moralnie słuszne. Jednak ta zasada jest wciąż problematyczna: *Ponieważ zrobiłeś coś dla mnie/mi (A), ja zrobię to samo (A) dla ciebie/tobie w podobnej sytuacji*. To nie jest zasada moralna, ale raczej argument opierający się na idei odwracalności, która jest kwestionowana a nawet moralnie niewłaściwa, a jej efekty uznawane jako negatywne lub pozytywne.

- *Złota Reguła to nie nakaz spełniania pragnień innych*

Niektórzy autorzy, jak filozof Karl Popper, sugerują udoskonalenie Złotej Reguły, włączając do niej pragnienia drugiej osoby. *Złota Reguła to dobry wzorzec, który można udoskonalić, w każdej możliwej sytuacji robiąc dla innych to, czego oni sami by chcieli*. Sformułowania od [1] do [6] mówią, że podmiot powinien w tej lub innej formie wziąć pod uwagę życzenia lub pragnienia drugiej osoby jako miarę swoich działań o charakterze moralnym, stawiając się na miejscu tej osoby. Przykładowo idę na zakupy, kupuję coś i płacę 12 euro. Wręczam sprzedawczyni banknot 20 euro, która omyłkowo wydaje mi z powrotem 12 euro. Wedle Złotej Reguły, powinienem najpierw pomyśleć: *Gdybym był na jej miejscu, chciałbym, żeby ten klient był uczciwy i zwrócił nienależną nadwyżkę pieniędzy*. W oparciu o swoje rozważania, oddaję jej 4 euro. Ale czym tak naprawdę jest "pragnienie drugiej osoby"? W większości przypadków nie wiemy, co myślą i czego pragną inni ludzie. I dlaczego mamy robić to, czego oni chcą? Dlaczego ich pragnienia mają być lepsze czy moralnie bardziej słuszne od

¹⁰ Gensler 1996: 93: *Don't combine (1) acting to do A to X with (2) not consenting to the idea of A being done to you in an exactly similar situation*.

¹¹ The Bible: Leviticus 19:18: *I am the LORD, and I command you to love others as much as you love yourself*. Also Matthew 22:39; Luke 10:27.

¹² E.g. in http://en.wikipedia.org/wiki/Ethic_of_reciprocity. This equation is justified in the Bible itself: all moral directives follow from the two commandments of love and all culminate in *Do unto others ...* (see footnote 4).

¹³ Hanfling (1993) who raises three difficulties with it: the scope of "my neighbor", the command to love others and the idea of loving oneself.

¹⁴ The Bible: Matthew 22:38-40; also Luke 10:27. In footnote 6, the very same words about "the Law and the Prophets" were said about the Golden Rule. So it is correct to assume the equivalence of the *complete* Love Principle with the Golden Rule + Christian presuppositions.

¹⁵ It may be noted that most quotes of the Golden Rule are imbedded in some kind of religious background. Whether Confucian, Buddhist, Islamic, Jewish or Christian thought, without their religious framework, the Gol-

den Rule would not hold: see its different versions referred to in footnote 3.

be unclear, to what extent the Golden Rule can be shown to be morally and rationally valid *without* religious assumptions.

Some misunderstandings of and confusions about the Golden Rule

- *The Golden Rule is not a law of revenge*

Although the Rule of Reciprocity is the central message of the Golden Rule, criticism can be raised against it. It is important to note what it is not. The Golden Rule is not a directive of revenge or a law of retaliation, e.g., *Since you have been cruel to me, have hurt me or have lied to me, I will do the same things to you*. This is not compatible with [5b], yet its counterpart [5a] is: *Since you have helped me in that difficult situation, have borrowed me money or have taken care of my children when I was ill, I will do the same to you (in case you need it)*. These examples of “positive” retaliation are widely accepted, hence considered morally right. The underlying principle, however, is still problematic: *Because you did act A to me, I will do act A to you in a comparable situation*. This is of course not a moral rule, but rather an argument. But the argument rests on the idea of reversibility which is questionable and even morally objectionable with value qualifications be they positive or negative.

- *The Golden Rule is not a dictate of the desires of others*

Some authors like philosopher Karl Popper suggest an improvement of the Golden Rule by taking into account the desires of the other person. *The golden rule is a good standard which is further improved by doing unto others, wherever possible, as they want to be done by*¹⁶. Formulations [1] to [6] say that the agent should in some form or another take his/her wishes and desires as the measure for moral action in the place of the other. Suppose you go shopping, buy something and have to pay 12 Euros. You hand over to the salesperson a 20-Euro bill. Erroneously she returns 12 Euros to you. According to the Golden Rule, you should think first, *If I were in her place, I would like to see this customer being honest and paying back the surplus money*. Following my deliberation, I give her 4 Euros back. But what actually is the “desire of the other person”? In most cases I don’t know what other people think or want. And why should I do, what *they* want? What makes their desires better or morally more right than mine? Should parents and teachers treat their children and students in ways *they* would want to be treated? That could have drastic consequences, thus Popper’s suggestion is not helpful.

naszych? Czy nauczyciele i rodzice powinni traktować swoich uczniów czy swoje dzieci tak samo, jak *oni sami* chcą być traktowani? To mogłoby mieć drastyczne konsekwencje, dlatego sugestia Poppera nie jest tu pomocna.

- *Złota Reguła to nie nakaz zachowywania się jak inni*

Wielu ludzi to osoby niejednoznacznie pod względem psychologicznym i moralnym. W sytuacjach ważnych pod względem moralnym ta niepewność może być pokusą do zachowań będących udziałem większości w podobnych sytuacjach. Oszukiwanie na podatkach, zdrady małżeńskie, ignorowanie praw współobywateli oraz wiele podobnych praktyk nie wypływają z jakiegokolwiek interpretacji Złotej Reguły, ale raczej służą jako wymówka, gdy wskazuje się na fakt, że “teraz każdy tak robi”. W tych przypadkach niejasna wskazówka Złotej Reguły jest niewłaściwie wykorzystywana do złagodzenia wyrzutów sumienia.

- *Złota Reguła to nie zasada tolerancji*

W końcu czyje życzenia, pragnienia i wartości się liczą? Podmiotu, jego/jej partnera lub może obojga? Czasami Złotą Regułą interpretowano jako zasadę wzajemnego szacunku (lub tolerancji). Jednak różne osoby mają odmienne przekonania, odmienne poglądy, gusta i preferencje, niezależnie czy należą do tego samego kręgu kulturowego czy innego. Złota Reguła w tym sensie mogłaby być rozumiana następująco: *Nawet jeśli nie postępujesz wobec innych zgodnie z ich przekonaniem, traktuj ich z szacunkiem*. Ale co oznacza “szacunek” w określonej sytuacji? Jeśli ktoś tworzy karykatury proroka Mahometa, muzułmanie nie będą tego szanować i nie będą tolerancyjni. Jeśli chrześcijanie spotykają się z ateistą, który ośmiesza ich wiarę, nie będą tego tolerować, a nalegać, aby ich prawo było respektowane. Tolerancja może być cnotą, ale na pewno nie lekiem na słabości Złotej Reguły interpretowanej w powyższy sposób.

- *Złota Reguła to nie forma radykalizmu*

Pojawiają się również sugestie, aby uważać Złotą Regułę za wyraz szerszej, ogólnej i wiążącej zasady, którą, jak stwierdza David Keating, *można zastosować we wszystkich afirmujących życie wiarach i świeckich kodeksach moralnych*. Następnie autor przytacza swoje Drugie Twierdzenie (z siedmiu): *Praktyka Złotej Reguły nie wymaga praktyki w żadnej tradycji religijnej czy świeckiej. Nie wyklucza on jednak ani nie odwołuje się do tego typu praktyki z wyjątkiem sytuacji, gdzie tradycja jest wobec niej antagonistyczna lub lekceważąca wobec przejawów boskości (ibid.)*.

¹⁶ Popper 1969-II (my italics, GZ). Sometimes such formulations are called “the Platinum Rule”: *Do unto others as they want done unto them*, <http://www.platinumrule.com/index.html>; see also footnote 22.

- *The Golden Rule is not a dictate of the behavior of others*

Many people are uncertain both psychologically and morally. This uncertainty may be a temptation to behave in morally important situations, like the majority of others behave in similar situations. Cheating in taxes, betraying one's spouse, ignoring the rights of one's fellow citizens and many more practices of this sort do not flow from any interpretation of the Golden Rule, but rather serve as an excuse by pointing to the fact that "everyone does it today". So, in these cases some unclear indication of the Golden Rule is being misused to alleviate one's conscience (Reiner, 1974; 354f).

- *The Golden Rule is not a rule of tolerance*

Whose wishes, desires and values count in the end? Those of the agent, of his/her partner or of both together? Sometimes, the Golden Rule has been interpreted as a rule of mutual respect (or tolerance). But different people have different ideas, different beliefs, different tastes and preferences, no matter whether they belong to the same cultural background or to a different one. The Golden Rule in this sense could be understood as saying, *Even if you don't act unto others according to their belief, treat them with due respect*. But what does "due respect" mean in a specific situation? If someone produces caricatures of the Prophet Mohammed, Moslems would not respect that and would not be tolerant. If Christians are confronted with an atheist's ridiculing their faith, they would not tolerate that but insist on their right to be respected. Tolerance can be a virtue, but certainly not a remedy for the weaknesses of the Golden Rule as interpreted above.

- *The Golden Rule is not a form of radicalism*

There are suggestions to consider the Golden Rule as an expression of an all-embracing principle that is, as David Keating wrote, valid and can be recognized in all life-affirming faiths and secular moral codes¹⁷. Then the author goes on and affirms as his Second Statement (out of Seven Statements): *The practice of the Golden Rule does not require the practice of any faith or secular tradition. Nor does it preclude or discourage such practice except where that tradition is antagonistic toward or dismissive of other experiences of the Divine* (ibid.). It is certainly a temptation to find a universal principle that can be recognized in all life-affirming

¹⁷ David Keating in: http://www.goldenruleradical.org/goldenrule_statements.htm. Keating's starting point is a quote from Ghandi: *Live as if you were to die tomorrow. Learn as if you were to live forever*, in: <http://www.goldenruleradical.org/>.

I guess many people wouldn't do anything or just get drunk if they knew they would die tomorrow; and we were to live forever we would have "later" plenty of time to learn what is necessary to be learned.

Jest to oczywista pokusa znalezienia powszechnej zasady, którą można zastosować *we wszystkich afirmujących życie wiarach i świeckich kodeksach moralnych*. Jednak w Złotej Regule nie ma nic radykalnego, jest to zwykła próba uogólnienia moralności w oparciu o potwierdzone założenia (bez unikania wspomnianych wcześniej problemów). Autor stwierdza również, że praktyka Złotej Reguły nie wymaga praktykowania żadnej wiary, ale potwierdza przejawy boskości i obecność Boga w kontekście Złotej Reguły. Nie jest do końca jasne, jaką "wzajemność" ma on w tym momencie na myśli i jakie wartości postępujący zgodnie ze Złotą Regułą powinni brać pod uwagę.

- *Złota Reguła to nie podstawa do tworzenia absurdów*

W swojej książce Gensler omawia mnóstwo nieprawdopodobnych przypadków i prezentuje sposoby uniknięcia tego typu niepożądanych konsekwencji. Podmiot musi rozważyć sytuację w oparciu o określone okoliczności. Przypuśćmy, że osoba chora, znajdująca się w niezwykle ciężkim stanie, chce odwołać się do Złotej Reguły, *Traktuj innych tak, jak sam chcesz być traktowany* i myśli o eutanazji: Jeśli chcesz, aby doktor *P* cię zabił, możesz zabić doktora *P*. Jest to oczywisty absurd, ponieważ sytuacje, gdy bardzo chorzy ludzie chcą umrzeć, zdarzają się bardzo rzadko, na dodatek nigdy nie myślą one o zabiciu swojego lekarza. Lub: Jeśli chcesz, aby osoba *Q* dała ci trochę pieniędzy, musisz dać trochę pieniędzy osobie *Q*. Nikt nie myśli w ten sposób, ponieważ obie osoby znajdują się w różnych sytuacjach. Lub: Jeśli jako podatnik chcesz, aby minister finansów obniżył podatki, ja również mam obniżyć podatki (gdybym był na miejscu tej osoby). We wszystkich tych przykładach sytuacje owych osób są odmienne, a zatem nieporównywalne, i nawet w wyobrażeniach nie można stosować w nich zasady wymienności.

- *Złota Reguła to nie odmiana powiedzenia "Silniejszy ma rację"*

Zasugerowano, aby rozumieć Złotą Regułę w sposób "realistyczny": *Ten, kto ma złoto, ustala zasady*. Jest to moralnie zrozumiałe, zakłada jednak, że ten, kto jest wystarczająco potężny lub bogaty, może rządzić innymi lub nawet decydować, co jest dobre, a co złe. Choć często spotyka się ludzi, którzy uważają swoje tego typu postępowanie za uzasadnione, „nie jest moralnie słuszne”, gdy dwie osoby nie są sobie równe. Zastosowanie Złotej Reguły wymaga sytuacji lub okoliczności o porównywalnej lub równej „jakości”, co mogliśmy zaobserwować we wcześniejszym paragrafie.

faiths and secular moral codes. But there is nothing radical about the Golden Rule, it is just an attempt to universalize morality on a well confirmed postulate (without avoiding the problems mentioned earlier). Also, the author says that the practice of the Golden Rule does not require the practice of any faith and yet he affirms the experiences and even the presence of the Divine in the context of the Golden Rule. It is not clear what “reciprocity” means here and what values the followers of the Golden Rule should take into account.

- *The Golden Rule is not meant to produce absurdities*

Gensler discusses a number of implausible cases in his book and presents specifications to avoid such undesirable consequences (Gensler, 1996: 95 ff). The acting person has to consider the situation with its relevant circumstances. Suppose an ill person finds himself in an extremely deplorable state. He wants to apply the Golden Rule, *Treat others as you want to be treated* and thus thinks of merciful killing: If you want your doctor P to kill you, then you may kill P. This is of course absurd, because it happens not infrequently that very ill people want to die, although they never think of killing their doctor. Or: If you want a person Q to give some money to you, then you are to give some money to Q. Nobody would think this way, because the two acting people are in different situations. Or: If I as a taxpayer want the Minister of Finance to lower the taxes, then I am to lower the taxes (if I were in that person’s place). In all these examples, the situations of the involved people are not similar, thus not comparable and therefore not even imaginatively exchangeable.

- *The Golden Rule is not a version of the dictum “Might makes right”*

It has been suggested to understand the Golden Rule “realistically” as, *He who has the gold makes the rules*¹⁸. Morally understood, it suggests whoever is potent or rich enough can rule others or even determine what is right or wrong. Although in everyday practice, there are people who think themselves to be justified in acting that way, it is *morally not right* as the two persons involved are not on a par. The application of the Golden Rule requires situations or circumstances of comparable or equal quality as we have seen in the previous paragraph.

Some examples of the Golden Rule in Applied Ethics

To enhance the quality of life and to clarify the complicated and often distorted sectors of private as well as public life, the Golden Rule may serve as a

Niektóre przykłady Złotej reguły w etyce stosowanej

W celu polepszenia jakości życia i wyjaśnienia skomplikowanych i często wypaczonych sektorów życia prywatnego i publicznego, Złota Reguła może służyć jako fundamentalna zasada w etyce stosowanej. Przeanalizujemy kilka przykładów z życia, aby sprawdzić funkcjonowanie Złotej Reguły w jednej z jej kilku wersji.

Przykład 1: Szkoła

Każde dziecko i wiele osób dorosłych uczęszcza do szkoły lub jakiejś innej instytucji edukacyjnej. Zadaniem i obowiązkiem nauczycieli jest dzielenie się w jak najlepszy sposób swoją wiedzą, czyli przekazywanie odpowiednich informacji, umiejętności i wykszolenia, aby osiągnąć wymagane cele w programie nauczania. Zasady szkoły oraz administracja wspomagają personel nauczycielski swoim autorytetem. Ale co z ich autorytetem moralnym? Etyk powie: “Trzymaj się Złotej Reguły”. Przywołajmy sformułowanie [1], które mówi: *Zachowuj się w stosunku do innych tak, jakbyś chciał, aby inni zachowywali się w stosunku do ciebie*. Stosując tę zasadę, nauczyciel powinien wykorzystywać swoją wiedzę, by dać uczniom to, czego potrzebują i chcą, ale również powinien za sprawą wyobraźni potrafić postawić się w sytuacji swoich uczniów. Jako uczeń, chcę, aby nauczyciel był przyjazny i cierpliwy, uśmiechnięty i wyrozumiały, wspierający i wybaczący. W skrócie: *każdy nauczyciel powinien być taki, jakim chciałby widzieć swoich uczniów*.

Przykład 2: Studia

Klucz do zastosowania Złotej Reguły, wiedza i wyobraźnia, to nie tylko nakaz dla nauczycieli, ale również dla uczniów. Na moim uniwersytecie palenie jest surowo zabronione, podobnie jak we wszystkich budynkach publicznych. Niektórzy studenci zbliżają się do budynku pałac papierosa, a wchodząc do środka rzucają go na ziemię. To odpowiedni moment, aby przytoczyć Złotą Regułę w wersji [6]: *Niech twoje działania będą w harmonii z twoimi pragnieniami (dotyczącymi działań w sytuacji odwrotnej)*. Oczywiście studenci nie zastanawiają się nad tym, że ktoś będzie musiał to sprzątać i sami nie chcieliby tego robić. A zatem, nie stawiają się na miejscu woźnego ani nie starają się wyobrazić sobie, jak zachowaliby się, gdyby zaproszony gość wchodzący do ich mieszkania rzuciłby na ziemię niedopałek papierosa. Mówiąc bardziej ogólnie: w tym prostym przykładzie wyobraźnia pomaga nam uświadomić sobie ekologiczny fakt, że cały świat jest dla nas ludzi jednym wielkim domem. Bardzo przydałoby się zapytać samych siebie, czy chcemy, aby nasze małe prywatne mieszkanie było traktowane tak, jak my traktujemy przyrodę.

¹⁸ See: <http://www.flickr.com/photos/teacherdudebbq2/4240414622/> (February 15, 2010).

fundamental principle in Applied Ethics. Let us consider a few examples of different life experiences in order to check the Golden Rule in one of its several versions.

Example 1: School life

Every child and many adults go to school or some other educational institution. It is the task and duty of the teachers to teach and educate their pupils to the best of their knowledge, i.e. to convey the appropriate knowledge, skills and training in order to achieve instructional goals and abilities that the syllabus prescribes. School policy and administration endow the teaching personnel with the authority to do their work. But what about their moral authority? The ethicist says, "Stick to the Golden Rule". Let us take [1] which reads, *Do unto others as you would have them do unto you*. In applying this rule, the teacher should utilize her knowledge of what her pupils need and want, but should also be able to place herself in the situation of the pupils by means of her imagination. As a pupil, she would like to see her teacher friendly and patient, smiling and understanding, supporting and forgiving. In short, *Every teacher should be the way he would like his pupils to be*¹⁹.

Example 2: Student life

The key of applying the Golden Rule, knowledge and imagination, is not only a directive for teachers, but also for students. At my university, smoking is by law strictly forbidden, as it is in all public buildings. Some students approach the building smoking and drop their cigarette while entering the building. Just the right occasion to quote Golden Rule [6]: "*Don't have your actions out of harmony with your desires (toward a reversed situation action)*". Obviously they do not think of the fact that someone must remove their garbage again and they themselves wouldn't like to do that. Thus, they do not place themselves into the position of the janitor nor do they try to imagine how they would react to an invited guest who enters their apartment and throws his cigarette to the floor. More generally speaking: Imagination helps us in this simple example to become aware of the ecological fact that the whole world is a huge apartment for us humans. It would be very helpful to ask ourselves if we want our small private apartment to be treated as we treat nature.

Example 3: US-American history

In 1963, John F. Kennedy ordered Alabama National Guardsmen to help admit two clearly qualified Negro students to the University of Alabama. In his speech that evening JFK appealed to every

Przykład 3: Historia Stanów Zjednoczonych

W 1963, John F. Kennedy nakazał Gwardii Narodowej stanu Alabama pomóc w przyjęciu na Uniwersytet Alabama dwóch czarnoskórych studentów. W swym przemówieniu JFK zaapelował do wszystkich Amerykanów, aby 'zatrzymali się i wejrzeni w swoje sumienie w związku z tym oraz podobnymi incydentami' w całej Ameryce. Jeśli z powodu ciemnej skóry, Amerykanin nie może zjeść lunchu w publicznej restauracji, jeśli nie może wysłać swoich dzieci do najlepszej szkoły publicznej, jeśli nie może głosować na swoich przedstawicieli, (...) kto z nas byłby szczęśliwy, gdyby musiał zmienić kolor skóry i stanąć na jego miejscu? (...) Sprawa kluczową jest to (...) czy będziemy traktować naszych rodaków Amerykanów tak, jak sami pragniemy być traktowani. Prezydent Kennedy w oczywisty sposób odnosi się do sformułowania numer [2] Złotej Reguły, Nie należy zachowywać się w stosunku do innych w sposób, który dla nas samych jest przykry, drastycznie opisując konsekwencje, jakie zmiana koloru skóry miałyby dla białego Amerykanina. Pozostaje jednak pytanie, czy wyobrażone wartości są wartościami prawdziwymi dla wszystkich ludzi we wszystkich okolicznościach, innymi słowy: czy są prawdziwymi wartościami moralnymi. Jaki standard wartości ma sprawić, że zawsze miło jest jeść lunch w publicznej restauracji, posyłać dzieci do najlepszych szkół publicznych i głosować w wyborach? Wielu ludzi nie uważa za istotne uczestniczyć w wyborach, nie posyła dzieci do najlepszych szkół publicznych, ale raczej do prywatnych, itd. Zatem niniejsze zastosowanie Złotej Reguły numer [2] może brzmieć retorycznie przekonująco w określonej sytuacji, co ma miejsce w argumentacji prezydenta Kennedy'ego, ale niekoniecznie jest przekonujące z racjonalnego i moralnego punktu widzenia.

Przykład 4: Etyka biznesowa

W supermarketach Ukrop's w stanie Wirginia w Stanach Zjednoczonych przestrzegane są bardzo jasne etyczne standardy. Ich hasło jest następujące: *Czym tak naprawdę jest Ukrop's? Jesteśmy siecią sklepów spożywczych. Ale możliwe, że to supermarket inny od tych, które dotąd widziałeś. Nie tylko tu jesteśmy, jesteśmy tu, by pomagać. Wystarczy wejść do jednego z naszych sklepów. Zobaczycie tam przyjazne twarze i troskliwych pracowników. Masz specjalną prośbę? Zrobimy wszystko, co w naszej mocy, aby ją spełnić. Kupuj do woli. Zabierzemy twoje zakupy do samochodu lub ostrożnie zapakujemy je do bagażnika (zwykle „dziękuję” to wystarczający napiwek). Postępujemy tak od momentu, gdy tylko otworzyły się drzwi naszego pierwszego sklepu w 1937 roku. Właśnie wtedy Joe Ukrop zdecydował się prowadzić sklep spożywczy, opierając się na Złotej Regule – traktuj innych tak, jak sam chciałbyś być traktowany. Wiązało się to z zapewnieniem klientom najlepszej jakości za ich*

¹⁹ This formulation of the famous 17th century pedagogue Comenius, I call the "Golden Rule of the Educator" in Zecha 2007.

*American to 'stop and examine his conscience about this and other related incidents' throughout America. If an American, because his skin is dark, cannot eat lunch in a restaurant open to the public, if he cannot send his children to the best public school available, if he cannot vote for the public officials who will represent him, (...) then who among us would be content to have the color of his skin changed and stand in his place? (...) The heart of the question is (...) whether we are going to treat our fellow Americans as we want to be treated²⁰. Obviously, President Kennedy is alluding to version [2] of the Golden Rule, *One should not behave towards others in a way which is disagreeable to oneself* by drastically describing the consequences a change of their skin color would have for the white American. But the question remains whether the imagined values are true values to all people under all circumstances, in other words: if they are genuine moral values. By what value standard is it always agreeable to eat lunch in a public restaurant, send his children to best public schools and vote for the officials who will represent him? Many people don't consider it important to participate in general elections, don't send their children to best public school, but rather to private ones etc. Thus, this use of the Golden Rule [2] may sound rhetorically convincing in this particular situation - as President Kennedy's argument certainly does - but it is not necessarily convincing on rational and moral grounds.*

Example 4: Business ethics

Ukrop's Supermarkets, Virginia, USA, pursue some very clear ethical guidelines. They say, *So what, exactly, is Ukrop's? We're a chain of grocery stores. But chances are, we're unlike any other supermarket you've seen. We're not just here; we're here to help. Just come into any of our stores. You'll find friendly faces and caring attitudes. Make a special request. We'll do everything possible to fulfill it. Shop away. We'll take all those groceries out to the car for you, and carefully pack them in your trunk (and a small "thank you" is tip enough). Our drive to serve began as soon as our first store's doors opened in 1937. That's when Joe Ukrop decided to start a grocery store based on the golden rule - treat others as you yourself would like to be treated.* It meant bringing people the best value for their grocery dollar (and those dollars were hard to come by in the middle of the Depression). And it meant treating every person, customers and associates alike, with the utmost respect²¹.

²⁰ Example taken from http://en.wikipedia.org/wiki/Ethic_of_reciprocity. See also the article "Ukrop's Supermarkets, Inc.: Values in Action" by Robert S. Ukrop and Jacquelin Ukrop Aronson 2007.

²¹ Taken from http://www.ukrops.com/about/about_ukrops.asp; emphasis added by G.Z. It should be noted, however, that other companies have adopted ethical

przysłowiowego dolara (o które było ciężko podczas Wielkiego Kryzysu). Oznaczało to również traktowanie każdej osoby, klienta czy współpracowników tak samo, z największym szacunkiem. Partnerem właściciela (czy firmy) są w tym przypadku klienci. Nie wiemy czy pan Ukrop stosuje Złotą Regułę również do swoich pracowników. Możliwe, że tak jest. Założenie jest takie, że każdy klient chce być traktowany przyjaźnie, chce za swoje pieniądze nabyć najlepsze towary i czuć się z tym dobrze. Strategię właściciela potwierdza „podwójna wzajemność”: właściciel stawia się na miejscu klienta i wyobraża, sobie dobrą obsługę, a klient może (nieco egoistycznie) postawić się w sytuacji właściciela i liczyć na dobry interes. Wydaje się, że Złota Reguła może pomóc w osiągnięciu klasycznej „sytuacji, w której wygrywają obie strony”, przykładowo w stworzeniu strategii, która umożliwi obu lub wszystkim stronom zaangażowanym w negocjacje lub inną formę działania odnieść sukces.

Podsumowanie

Złota Reguła i etyka wzajemności formułowane i interpretowane są w różny sposób. Siedem z nich zostało w tym artykule omówionych w połączeniu z różnorodnymi wypowiedziami które nie przedstawiają tej idei stawiania się w sytuacji innej osoby. Argumentowano, że w klasycznej i filozoficznie udoskonalonej formie Złota Reguła nie dostarcza ostatecznego moralnego rozstrzygnięcia czy określenia wartości, jednakże jeżeli konsekwentnie zastosowana dostarcza wiedzy i pobudza wyobraźnię.

directives different from the Golden Rule, e.g. United Natural Foods, Inc., an American company that calls itself, *America's Premier Certified Organic Distributor* has in its Business Code of Ethics: *Reciprocity is a harmful practice and a hindrance to assuring the purchase of the best available materials or services at the lowest possible prices. A supplier of goods or services to the Company will not be asked to buy goods and services from the Company in order to become or to continue as a supplier*, in: <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=93228&p=irol-govConduct#2>.

The partner of the owner (or company) in this case are the customers. We do not know if Mr. Ukrop applies the Golden Rule also to his employees, maybe he does. The value assumption here is that each customer desires to be treated friendly, wants the best grocery for her money and feels good altogether. The strategy of the owner obviously is confirmed by the experience of a *double reciprocity*: the owner imaginatively applies his individual desire of being served best into the place of the customer, whereas the customer may put her (rather selfish) interest in good shopping into the role of the business owner. It seems that the Golden Rule can help to create the classical *win-win-situation*, i.e. a strategy that allows both, or all, parties involved in a negotiation or another activity to be successful.²²

Summary

The Golden Rule or the Ethics of Reciprocity is known in different formulations and different interpretations. Seven of them have been discussed in this article together with a variety of statements that do not represent this idea of putting oneself as an agent in the place of the other person. It has been argued that in its classical and philosophically refined form, the Golden Rule does not produce any definite moral advice or value statement yet it does help to gain productive perspectives if applied consistently with knowledge and imagination.

References

1. FISHER R., SHAPIRO D., *Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate*, Viking/Penguin, New York 2005.
 2. GENSLER H.J., *Formal ethics*, Routledge, London, 1996.
 3. GENSLER H.J., *Ethics: a contemporary introduction*, Routledge, London 1998.
 4. HANFLING O., 1993, Loving My Neighbour, Loving Myself, in: *Philosophy* 68, p. 145-157.
 5. MAXWELL J.C., *There is no such thing as "business" ethics. There's only one rule for making decisions*, Center Street, New York 2003.
 6. POPPER K., *The Open Society and Its Enemies. Vol. 1: The Spell of Plato; vol. 2: The High Tide of Prophecy: Hegel, Marx, and the Aftermath*, Routledge, London 1969.
 7. REINER H., Die 'Goldene Regel'. Die Bedeutung einer sittlichen Grundformel der Menschheit, in: *Hans Reiner: Die Grundlagen der Sittlichkeit. Meisenheim am Glan*, Verlag Anton Hain, 1974, p. 348-379.
 8. UKROP R.S., UKROP J.A, Ukrop's Super Markets, Inc. Values in Action, in: *Applied Ethics in Theory and Practice*, eds. Fobelová D., Ukrop R.S., DALI-BB, Banská Bystrica 2007, p. 65-72.
 9. WATTLES J., *The Golden Rule*, Oxford University Press, Oxford 1996.
 10. ZECHA G., Opening the Road to Values Education, in: *Values Education and Lifelong Learning*, eds. Aspin D.N., Chapman J.D., Springer Press, New York 2007, p. 48-60.
- Internet sources (accessed in February 2010):
11. DOSSIER ON THE FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS:
<http://www.unisg.ch/hsgweb.nsf/wwwPubInhalteEng/79D321AF4CBE83C7C12574F00050B33E?opendocument>.
 12. WIKIPEDIA, <http://en.wikipedia.org/wiki>, key words: "Ethics of Reciprocity", "Golden Rule", "Silver Rule".
 13. GENSLER Harry, Golden Rule page:
<http://www.jcu.edu/philosophy/gensler/goldrule.htm>.
 14. GOLDEN RULE AND BUSINESS ETHICS:
http://www.scarboromissions.ca/Golden_rule/business_ethics.php.
 15. GOLDEN RULE FORMULATIONS:
<http://www.goldenruleradical.org/expressions.htm>
 16. PLATINUM RULE:
<http://www.platinumrule.com/index.html>, http://en.wikipedia.org/wiki/The_Platinum_Rule.
 17. RADICAL GOLDEN RULE:
<http://www.goldenruleradical.org/>.
 18. SCHNEIDER F., KIRCHGÄSSNER G., (2009), *Financial and World Economic Crisis: What did economists contribute?*, [http://www.unisg.ch/hsgweb.nsf/SysWebRessources/Public+Choice_Kirchgaessner/\\$FILE/World+Economic+Crisis.pdf](http://www.unisg.ch/hsgweb.nsf/SysWebRessources/Public+Choice_Kirchgaessner/$FILE/World+Economic+Crisis.pdf).
 19. UKROP'S SUPERMARKETS:
<http://www.ukrops.com/AboutUs/AboutUkrops.asp>.
 20. UNITED NATURAL FOODS, INC.:
<http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=93228&p=irol-govConduct#2>.

²² Fisher & Shapiro (2005), whose title is a bit misleading, as the application of the Golden Rule needs not only emotions (imagination) but reason as well. More examples of applied business ethics in Maxwell (2003), who argues that the Golden Rule creates the right atmosphere for business success. Even better, he suggests a supplement to it that he calls "the Platinum Rule": *Treat others better than they treat you* (113-114). For a rich collection of "Golden Rule and business ethics" see: http://www.scarboromissions.ca/Golden_rule/business_ethics.php.