

///// studie / article //////////////////////////////////////

**POTŘEBUJE EKONOMIE
PSYCHOLOGII?**

Abstrakt: Studie ukazuje kontrast mezi ekonomickým přístupem jdoucím ve šlépějích Garyho Beckera a přístupem behaviorální ekonomie. Důraz je kladen na metodologické srovnání obou alternativ a vyhodnocení potenciálu, který má behaviorální ekonomie pro uskutečnění paradigmatické změny na půdě ekonomického myšlení. Ukazují, že behaviorální ekonomii se dosud nepodařilo nabídnout teoretickou alternativu homo economicus. Také její potenciál pro dlouhodobé překonání teorie racionální volby v oblasti predikčního úspěchu, který je pro ekonomy standardním kritériem vyhodnocování teorií, může být omezený.

Klíčová slova: teorie racionální volby; homo economicus; behaviorální ekonomie; predikce

**Does Economics Need
Psychology?**

Abstract: The study shows a contrast between the Beckerian economic approach and behavioral economics. The methodological comparison of both alternatives is emphasized as well as the assessment of behavioral economics' potential to cause a paradigm shift in economic thinking. I argue that behavioral economics was unable to offer a theoretical alternative to homo economicus so far. Also, its potential to overcome the rational choice theory in the long run with regards to predictive success, which is the standard benchmark for theory evaluation in economics, may be limited.

Keywords: rational choice theory; homo economicus; behavioral economics; prediction

PETR ŠPECIÁN

Fakulta humanitních studií UK
U Kříže 8, 158 00 Praha 5
Národohospodářská fakulta VŠE
nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3
email / specian.p@gmail.com

Úvod

Stejně jako byla ve středověku filosofie považována za služku teologie, ekonomové měli dlouho sklon považovat za svoji služku psychologii. V Beckerově¹ klasickém manifestu *ekonomického přístupu*, který je programem ekonomického imperialismu domáhajícího se záboru území tradičně nárokovánými ostatními společenskými vědami, hraje psychologie roli přinejlepším pomocnou, a ještě musí o své místo na slunci soupeřit se sociobiologií. Dnes se však karta, zdá se, obrací – „psychologická“ behaviorální ekonomie spojená například se jmény Daniela Kahnemana a Dana Arielyho získává přes zuřivý odpor části ekonomické profese prostor v předních žurnálech, podíl na Nobelových cenách a pozornost politiků i veřejnosti.

Tato studie se zaměří primárně na metodologické aspekty sporu mezi standardním a behaviorálně-ekonomickým přístupem. Budu analyzovat filosofické základy obou koncepcí, jejich silné a slabé stránky a otázku jejich slučitelnosti. Dospějeme tak k vyjasnění otázky, zda a v jakém smyslu potřebuje ekonomie psychologii.

Co je „neoklasická“ ekonomie?

Pro zjednodušení budeme abstrahovat od sporů, které se vedou o správném označení hlavního proudu současné ekonomie,² a budeme mainstreamovou ekonomii nazývat jménem, jež si pro ni vyhradili její konkurenti z heterodoxních škol. „Neoklasická“ ekonomie coby hlavní proud současné ekonomické vědy si bere přinejmenším na rétorické rovině za vzor klasickou fyziku, jejíž přesnosti a přísnosti by se chtěla přiblížit.³ Cílem tohoto textu nebude analýza toho, nakolik je podobné přiblížení možné s ohledem na odlišné postupy, jazyk a obor zkoumání obou disciplín, ale poskytnutí vhledu

Za podnětné připomínky k předchozím verzím děkuji Marku Hudíkovi, Pavlu Potužákovi, Jitce Melzochové a dvěma anonymním recenzentům.

¹ Gary BECKER, *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press 1978.

² Srov. David COLANDER, „The Death of Neoclassical Economics.“ *Journal of the History of Economic Thought*, roč. 22, 2000, č. 2, s. 127–143.

³ Viz např. Edward P. LAZEAR, „Economic Imperialism.“ *The Quarterly Journal of Economics*, roč. 115, 2000, č. 1, s. 99 (99–146): „Ekonomie není jen společenská věda, je to skutečná věda. Stejně jako fyzikální vědy využívá i ekonomie metodologii, jež vytváří vyvratitelné hypotézy a testuje tyto hypotézy s využitím spolehlivých statistických technik.“

do základních principů ekonomického přístupu a otázka paradigmatické změny potenciálně spojené s nástupem behaviorální ekonomie.⁴

Jak tedy „neoklasickou“ ekonomii charakterizovat?⁵ V první řadě je nutné zdůraznit deduktivní charakter ekonomického přístupu a poněkud napjaté vztahy mezi teorií a empirií. Ekonomii nelze, jak klasicky vysvětluje Gary Becker,⁶ odlišit od ostatních společenských věd vymezením jejího oboru zkoumání – známá Robbinsova⁷ definice, která nespolehá na arbitrární omezení předmětu zkoumání ekonomie pouze na materiální statky a tržní směnu v úzkém slova smyslu, hovoří o zkoumání vztahu mezi účely a vzácnými prostředky k jejich dosažení, jež mají alternativní využití. V okamžiku, kdy si uvědomíme, že jedním ze vzácných prostředků je za všech okolností čas, je jasné, že taková definice je v oblasti lidského chování všeobjímající. Pokud tedy chceme najít znaky odlišující ekonomii například od sociologie, ve vymezení předmětu zkoumání se to nepochybně nepodaří. Pohled na obě disciplíny ovšem odhalí, že ekonomie se skutečně v mnoha směrech od ostatních společenskovědních disciplín odlišuje. Tuto specifčnost, která je jednotící charakteristikou ekonomického přístupu, staví Becker na tři základní pilíře definující výzkumný program „neoklasické“ ekonomie: maximalizaci, rovnováhu a stabilní preference.

Tomuto paradigmatu se nyní věnujme o něco podrobněji. Maximalizaci se míní to, že určitý agent se snaží při určitých externích (časových, finančních atp.) omezeních vytěžit z dané situace co největší prospěch. Agentem může být v této souvislosti jak jednotlivý člověk (spotřebitel) tak instituce (firma, vláda, domácnost ...). Psychologické kritérium přičítání agence zde nehraje roli – spíše postulujeme základní jednotku, kterou budeme brát jako „černou skříňku“, o jejíž otevření nechceme usilovat. Takovou černou skříňkou může být individuální mysl, nebo dokonce subsystémy individuální mysli (umožňující uchopit třeba konflikt krátkodobě maximalizujícího

⁴ Paradigma je pro účely této práce chápáno jako základní výkladový a referenční rámec, ve kterém se odehrává vysvětlování v dané disciplíně.

⁵ Při snaze o charakterizaci „neoklasického“ přístupu se vydáme primárně ve stopách chicagských ekonomů, kteří vypracovali jeho nejslavnější metodologickou reflexi. Ta patrně formuje i způsob, jakým předávají ekonomii novým generacím studentů učebnice. Podrobnější a kritičtější zhodnocení, než na jaké je prostor v této stati, lze nalézt v Alex ROSENBERG, *Economics–Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?* Chicago: University of Chicago Press 1994.

⁶ BECKER, *The Economic Approach to Human Behavior*.

⁷ Lionel ROBBINS, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Auburn: Ludwig von Mises Institute 2007.

já, které se sytí koblíhami, a dlouhodobě maximalizujícího já, které usiluje o štíhlou linii) na straně jedné, velké agregáty, jakými jsou korporace, nebo státy na straně druhé. Úroveň obecnosti, na které se pohybujeme, je dána především pragmatickými ohledy. Abstraktní spotřebitel maximalizuje užitek, což je prázdný formální pojem, škatulka, která se dá naplnit čímkoli. Na konkrétnější rovině pak můžeme například v kontextu ekonomické teorie politiky nalézt maximalizaci počtu získaných hlasů ze strany politiků, nebo maximalizaci disponibilního rozpočtu byrokratem. Ve všech případech je užitek maximalizován za určitého omezení.

Rovnováha, *ekvilibrium*, představuje v obecném kontextu stabilní situaci, k níž „systém“ tenduje a která bude trvalá, pokud nedojde k nějakému externímu šoku. Konkrétněji se může jednat třeba o Nashovu rovnováhu ve slavném věžňově dilematu, kdy každý ze dvou věžňů, kteří čelí volbě, zda promluvit nebo mlčet, a hledají strategii, která bude nejlepší bez ohledu na rozhodnutí druhého hráče, zjistí, že jedinou rovnovážnou možností je mlčení. Jít může také o rovnováhu trhu, lhotejnu, zda je to „skutečný trh“ s auty a jablky, nebo „stínový trh“, kde se lidé rozhodují, kolik mít dětí, nebo zda, kdy a s kým vstoupit do manželství.⁸ Při dosažení rovnováhy se trh čistí a každý, kdo je ochoten při rovnovážné ceně kupovat, koupí, každý kdo je ochoten prodávat, prodá. Bez exogenního šoku je rovnováha stabilní a komparativní statika, tedy porovnávání různých rovnovážných stavů, hraje v „neoklasické“ ekonomii velmi významnou roli. V případě pochybností stačí otevřít kteroukoli ekonomickou učebnici.

Nejkontroverznějším z Beckerových pilířů ekonomického přístupu jsou stabilní preference. Lidské chování, které pozorujeme a snažíme se vysvětlit jako ekonomové, lze začlenit do užšího nebo širšího kontextu preferencí. Můžeme například říci, že spotřebitel preferuje zelená jablka před červenými, pokud si za jinak stejných podmínek (*ceteris paribus*) zvolí zelené jablko, když je k dispozici i jablko červené. Takto projevená preference je nejbližší tomu, co bychom mohli nazvat přímou pozorovatelností, ale lze vážně pochybovat o tom, nakolik je stabilní a umožňuje spolehlivou predikci chování daného agenta. Jiným příkladem by mohlo být „zjištění“, že lidé preferují zdraví před nemocí. Zde se blížíme k představě stabilních preferencí, na které chtěl Becker svůj ekonomický přístup postavit.⁹ Tyto

⁸ Na stínovém trhu neexistují explicitní peněžní ceny. To samozřejmě neznamená, že by zde statky byly zdarma – náklady na ně jsou dány obětovanými příležitostmi.

⁹ Becker spoléhá v tomto směru zejména na spolupráci se sociobiologií, která by stabilní sklony lidské přirozenosti měla odhalit, dnes bychom v tomto kontextu jistě zmínili evoluční psychologii.

preferenze nejsou „pozorovatelnými“ preferencemi prvního řádu, ale meta-preferencemi „skrytými“ za mnoha odlišnými typy konkrétního chování. V tom spočívá jejich silná i slabá stránka. Silné jsou v tom, že je jejich neměnnost by měla umožnit stabilní predikci lidského chování i v dlouhém časovém horizontu – s proměnlivými preferencemi se vědecky nedá dobře pracovat, protože každou změnu chování lze „vysvětlit“ změnou preferencí. Slabé pak v tom, že se skrývají za mnoha odlišnými pozorovatelnými typy chování. Pokud lidé v Evropě a lidé v amazonském pralese obojí preferují vyšší společenský status před nižším, ale jedni kvůli tomu pahnou po zlatě a druzí po vzácných ptačích perech, není vždy jednoduché s meta-preferencemi prakticky pracovat, aniž bychom se nebezpečně přiblížili nefalzifikovatelnosti a zacyklení celé teorie, nebo nemuseli přistoupit na nutnost úzké spolupráce s interpretativními společenskými vědami.¹⁰ Edward Lazear¹¹ ve své aktuálnější oslavě ekonomického přístupu a výdobytků ekonomického imperialismu nahrazuje na místě třetího úhelného kamene ekonomického přístupu stabilní preference kritériem efektivity.

Na úhelných kamenech ekonomického přístupu stojí formální (mikro) ekonomické teorie, která pak o lidském chování hovoří v jazyce maximalizace účelových funkcí při určitém omezení a jazyce dílčích a všeobecných rovnovah. Jednotný ekonomický přístup se neváže na žádné hranice předmětné oblasti, jež by byly užší než oblast veškerého lidského chování, a slouží jako demarkační kritérium odlišení ekonomie od ostatních společenských věd. Zásadně důležité je to, že proklamovaným cílem ekonomie coby tvrdě vědecké disciplíny má být predikce chování, při níž nezáleží na realističnosti předpokladů. Tak klasicky argumentuje Milton Friedman v nejslavnějším článku ekonomické metodologie, *Metodologii pozitivní ekonomie*: „Konečným cílem pozitivní vědy je vytvoření ‚teorie‘ nebo ‚hypotézy‘ která poskytuje platné a smysluplné (tzn. nikoli truistické) predikce o fenoménech, které nebyly dosud pozorovány.“¹² Na těchto východiscích stojí teorie racionální volby, srdce „neoklasické“ mikroekonomie.¹³ Standardním ekonomickým modelem lidské bytosti je pak často haněný *homo economicus*.

¹⁰ Srov. Petr ŠPECIÁN, „To the Interpretation of Spontaneous Order.“ *E-Logos: Electronic Journal for Philosophy*, roč. 19, 2013, č. 17, s. 2–10.

¹¹ LAZEAR, „Economic Imperialism,“ s. 100.

¹² Milton FRIEDMAN „Methodology of Positive Economics.“ In: *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press 1966, s. 7 (3–43).

¹³ Podrobněji viz např. Itzhak GILBOA, *Rational Choice*. Cambridge: MIT Press 2010.

Homo economicus

Základní vlastností *homo economicus*, které je třeba si povšimnout, je jeho ahistoričnost. Model *homo economicus* má být univerzálním modelem racionálního rozhodovatele, který není vázán na žádné konkrétní historické a institucionální podmínky. *Homo economicus* představuje „ideální typ“ člověka, který zbude po smazání individuálního charakteru, biografických souvislostí, dějinného a kulturního kontextu.¹⁴ Úředník staré Asýrie je tak reprezentován základním ekonomickým modelem agenta stejně jako středověký mnich a současný americký podnikatel. To samozřejmě neznamená, že konkrétní souvislosti jsou pro vědeckou práci ekonomie irelevantní – neměnný je ovšem základní rámec, do kterého je možné historické kulisy zasadit.

Tento základní rámec tvoří již zmíněná *maximalizace užitkové funkce s ohledem na určité dané omezení*. Konkrétní preference mohou být (a zcela nepochybně jsou) dobově, individuálně i kulturně vázané, ale to na fundamentálním rámci nic nemění. Ekonomové ostatně zpravidla berou preference prostě jako dané a případné zkoumání jejich původu přenechávají sociologům a psychologům. Stejně tak není ahistorické konkrétní omezení, které je v daném případě relevantní. Na jeho obecném charakteru však proměnlivé souvislosti rovněž nic nemění.

Kromě toho, že *homo economicus* není obyvatelem žádné konkrétní země a epochy, má ještě další podstatné vlastnosti. V kontextu této studie je nejvýznamnější jeho racionalita. Vzhledem k tomu, že paradigmatickým východiskem ekonomického přístupu je maximalizace, je nutné předpokládat, že maximalizující agent postupuje racionálně v instrumentálním smyslu, tedy že využívá prostředky, o kterých je přesvědčen, že jsou ty nejefektivnější dostupné k dosažení jeho cílů. Bez předpokladu instrumentální racionality by nemohl být maximalizací přířknut žádný empirický obsah. V tomto bodě se také nachází základní třecí plocha mezi ekonomickou teorií racionální volby a ostatními společenskovědními disciplínami, jako je antropologie nebo sociologie, které s maximalizací zpravidla nepracují a lidské chování vysvětlují působením faktorů, jako je zvyk, tradice, habitus, stádní chování atp., což u některých autorů už dlouho vyvolává obavy o principiální slčitelnost těchto vědeckých podniků.¹⁵ Současný spor o psychologický rea-

¹⁴ Petr ŠPECIÁN, „Od Misese k Schutzovi. Otázka apriorismu v ekonomii.“ *Politická ekonomie*, roč. 60, 2012, č. 3, s. 395–410.

¹⁵ Viz např. Amitai ETZIONI, „Toward a Political Psychology of Economics.“ *Political Psychology*, roč. 4, 1983, č. 1, s. 77–86, nebo Herbert A. SIMON, „Rationality in Psychology and Economics.“ *The Journal of Business*, roč. 59, 1986, č. 4, s. 209–224.

lismus v ekonomii, který se může jevit i jako spor o platnost standardního ekonomického paradigmatu, je s otázkou předpokladu racionality úzce spjat – východiskem útoku behaviorálních ekonomů na „neoklasické“ paradigma jsou totiž systematické a tudíž předvídatelné výskyty typů chování, jež jsou s ekonomickou racionalitou z různých důvodů neslučitelné a vrážejí klín mezi „normativní“ a „deskriptivní“ vědecký přístup k lidskému chování.

Co tedy racionalita postulovaná ekonomy přesně obnáší? Častým terčem kritiků je tzv. hyperracionalita, která představuje nejpřísnější a také nejméně realistické z používaných kritérií. Jon Elster definuje hyperracionalitu jako „hledání akce, která by byla optimální, kdybychom ignorovali náklady hledání samotného.“¹⁶ Stojí tedy na předpokladu, že rozhodování agenta probíhá bez ohledu na přímé i oportunitní náklady na získání informací a na omezenou výpočetní kapacitu lidského mozku. Hyperracionalita znamená, že myšlení není namáhavé a časově náročné a že kognitivní schopnosti jsou neomezené do té míry, aby každý agent dokázal provádět složité optimalizační kalkulace obsažené v technických přílohách ekonomických studií. Nemí snad třeba dodávat, že se nejedná o předpoklad psychologicky realistický.

Je ovšem důležité si povšimnout, že zohlednění nenulových nákladů na informace nutně *nepředstavuje* žádný paradigmatický zlom v oblasti ekonomického stylu myšlení. Může sice být významnou dílčí komplikací v empirické práci, ale jinak nelze pozorovat, že by tato změna nějak převracela dosavadní způsob práce v ekonomii naruby – žádný ekonom by nezpochybňoval, že je nutné započítat *všechny* náklady různých alternativ. Ekonomie informací ostatně patří mezi obecně uznávané součásti standardního ekonomického diskurzu.¹⁷ Pro účely tohoto textu se spokojme s konstatováním, že přijetí či odmítnutí hyperracionality chápané ve výše uvedeném smyslu není spojeno s přijetím či odmítnutím racionality jako takové a lze je ponechat na pragmatických ohledech vázaných na využití konkrétního modelu k účelům, jimž je určen.

Definice racionality, která je v našem kontextu mnohem nosnější, se opírá o hypotézu racionálních očekávání a představuje požadavek absence systematických chyb. Když si vypůjčíme příklad Bryana Caplana,¹⁸ můžeme říci, že racionální člověk je takový, který občas špatně odhadne dopravní

¹⁶ Jon ELSTER, *Reason and Rationality*. Princeton: Princeton University Press 2008, s. 64.

¹⁷ Viz např. George J. STIGLER, „Nobel Lecture: The Process and Progress of Economics.“ *Journal of Political Economy*, roč. 91, 1983, č. 4, s. 529–545.

¹⁸ Bryan CAPLAN, *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Woodstock: Princeton University Press 2008, s. 98.

situaci a dorazí do práce pozdě, iracionální pak takový, který ranní špičku podcení každý den a pozdě do práce chodí systematicky. Toto pojetí instrumentální racionality úzce souvisí se základním vysvětlovacím principem „lidové psychologie“, který Alex Rosenberg shrnuje následovně: „Pokud nějaká osoba, agent, jedinec $[x]$ chce výsledek d a věří, že jednání a je za daných okolností prostředkem k dosažení d , x udělá a .“¹⁹ Tím se velmi blíží každodennímu rozumění tomu, co racionalita obnáší, klade však ještě dodatečné požadavky, které umožňují mechanismus instrumentálně-racionálního chování formalizovat. Tím se dostáváme k axiomatickému pojetí instrumentální racionality.

Axiomatické principy, které budou v kontextu této studie nosné, lze identifikovat čtyři: úplnost srovnání (*completeness*), tranzitivita, dominance a invariance,²⁰ z nichž klíčovou roli hraje ve spojení s objevy behaviorální ekonomie ten poslední, jak si ukážeme.

Úplnost srovnání znamená, že agent je schopen porovnat různé alternativy (např. dva různé koše statků) v termínech *lepší, stejné, horší*. Úplnost srovnání chrání ekonomického agenta před osudem pověstného Buridanova osla, který zemřel hladu mezi dvěma kupkami sena, mezi nimiž se nedokázal rozhodnout. *Tranzitivita* značí, že racionální agent, který preferuje A před B a B před C, by měl také preferovat A před C. Standardní legitimizací axiomu tranzitivity je pragmatický argument „peněžní pumpy“ (*money pump*). Představme si situaci, která podmínku tranzitivity nesplňuje: Předpokládejme, že jedinec X preferuje jablko před hruškou (A před B), hrušku před banánem (B před C), ale (v rozporu s tranzitivitou) banán před jablkem (C před A). Vzhledem k těmto iracionálním preferencím by bylo možné „vypumpovat“ bezrizikově celý rozpočet X tím, že mu prodáme hrušku za banán a jednu korunu, jablko za hrušku a jednu korunu, banán za jablko a jednu korunu a koloběh těchto tří transakcí opakujeme, jak dlouho je potřeba.²¹ *Dominance* vyžaduje, aby si agent ze dvou možností, které jsou ve všech ohledech stejné, přičemž jedna je alespoň v jednom ohledu lepší, vybral tu

¹⁹ Alex ROSENBERG, *Philosophy of Social Science*. Boulder, CO: Westview Press 2012, s. 39.

²⁰ Podle Amos TVERSKY – Daniel KAHNEMAN, „Rational Choice and the Framing of Decisions.“ *The Journal of Business*, roč. 59, 1986, č. 4, s. 251–278. Alternativně viz např. Jitka MELZOCHOVÁ, „Homo Economicus – překonaný předpoklad?“ *E-Logos: Electronic Journal for Philosophy*, roč. 19, 2013, č. 18, s. 1–21.

²¹ Podrobněji viz např. Daniel M. HAUSMAN – Michael S. MCPHEARSON, *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*. New York: Cambridge University Press 2006, s. 46–47.

lepší. V zásadě je tedy vyžadována schopnost bezchybné práce s matematikou a statistikou. *Homo economicus* nikdy neprohraje v pokeru proto, že by špatně spočítal pravděpodobnost, že jeho protihráč drží v ruce čtyři esa. *Invariance* představuje požadavek nezávislosti rozhodování na způsobu popisu situace. „Objektivně“ stejný problém popsán jinými slovy *musí* být při splnění kritéria invariance vyhodnocen jako stejný problém a rozhodnutí *musí* být v obou případech stejné. Slavným experimentem, který ukazuje porušení invariance je Tverského a Kahnemanova „asijská nemoc“, ke které se ještě dostaneme.

Přestože předpoklady, na nichž se zakládá axiomatické pojetí racionality, nelze z hlediska možnosti formalizace dost dobře obětovat (v první řadě co se invariance týče), behaviorální ekonomové nacházejí situace, kdy agenti tyto axiomy předvídatelně a systematicky porušují. Na rozdíl od opuštění hyperracionality, které nepředstavuje žádnou paradigmatickou změnu, by bylo opuštění axiomatického zakotvení racionality velmi zásadním zásahem do toho, jak se standardně „dělá ekonomie“. Vzhledem k tomu, že taková rezignace se nedá pokládat za příliš pravděpodobnou, hrozí přinejmenším vrazení klínu mezi deskriptivní teorií, která bude induktivní a psychologická, a normativní teorií, která se bude krýt s dosavadní deduktivně založenou teorií racionální volby.²²

Ekonomie jako imperiální věda

Jak už bylo řečeno, neomezuje se habitat standardně pojatého *homo economicus* pouze na oblast definovanou „ekonomickým chováním“ v úzkém slova smyslu, jako je směna na základě explicitních peněžních cen. Ekonomie se při přijetí Beckerova ekonomického přístupu stává imperiální vědou, která obsazuje, přirozeně bez velkých ohledů na názory „domorodců“²³ území, jež si dosud nárokovaly jiné společenské vědy. Mezi ekonomikami trhu se zeleninou a trhu s dětmi je rozdíl pouze ten, že v jednom případě existují explicitní ceny a v druhém musíme pracovat s cenami „stínovými“. O závažnost problému s absencí explicitních cen se vede spor, neboť se v praxi může jednat

²² „Sen o vytvoření teorie, která je přijatelná jak deskriptivně tak normativně se jeví jako nerealizovatelný.“ TVERSKY – KAHNEMAN, „Rational Choice and the Framing of Decisions,“ s. 272.

²³ Viz např. Milan ZAFIROVSKI, „The Rational Choice Generalization of Neoclassical Economics Reconsidered: Any Theoretical Legitimation for Economic Imperialism?“ *Sociological Theory*, roč. 18, 2000, č. 3, s. 448–471.

o zásadní kámen úrazu,²⁴ ale na „filosofické“ rovině nehrají dílčí a dočasné praktické potíže při sjednocení společenských věd pod imperiální vlajkou ekonomického přístupu významnou roli.

Metodologicko-filosofickým východiskem mezi ekonomy rozšířeného skepticismu vůči možným přínosům psychologie je to, že vědecká ekonomie neusiluje o deskripci psychologických stavů (ekonomie není žádná fenomenologie), ale o *predikci* chování. Pokud je v „neoklasické“ ekonomii ve hře nějaký realismus, jedná se o *behaviorální* realismus na úrovni predikcí (ne předpokladů!) a nikoli o *psychologický* realismus.²⁵ Finálním triumfem behaviorismu nad psychologií měla být Samuelsonova *teorie projevených preferencí*, která je stále k nalezení ve standardních ekonomických učebnicích pod hlavičkou silného a slabého axiomu projevených preferencí.²⁶ Teorie projevených preferencí pojímá mysl jako černou skříňku, do níž nelze nahlédnout, a sleduje pouze zjevné chování při volbě mezi alternativami. Na základě našeho pozorování toho, jaké alternativy určitý agent preferuje před jinými alternativami při existenci určitého (rozpočtového atp.) omezení, se snažíme s využitím již zmíněných předpokladů, jako je úplnost srovnání, tranzitivita atd. vytvořit užítkovou funkci, která by pozorovaným volbám odpovídala. „Mysl“ nevstupuje v žádném z kroků naší analýzy do hry – pokud se predikce založené na odhadnuté užítkové funkci ukážou jako neúspěšné, lze se odkázat na porušení předpokladu *ceteris paribus*, nebo se snažit získat další „tvrdá data“ o uskutečněných volbách, která by umožnila užítkovou funkci lépe specifikovat. Důležité je, že těmito „daty“ nejsou žádné „psychologické evaluace“, ale čistě observace chování. Jak poukazuje Dan Klein,²⁷ ekonomové se standardně snaží izolovat vliv interpretace a soudnosti a hovořit nanejvýš o abstraktně pojaté informaci. Slovy Herberta Simona ekonomie „postuluje jeden svět“²⁸ shodný pro agenta i pozorovatele.

²⁴ Srov. Ronald H. COASE, „Economics and Contiguous Disciplines.“ *The Journal of Legal Studies*, roč. 7, 1978, č. 2, s. 201–211.

²⁵ Srov. Aki LEHTINEN – Jaakko KUORIKOSKI, „Unrealistic Assumptions in Rational Choice Theory.“ *Philosophy of the Social Sciences*, roč. 37, 2007, č. 2, s. 115–138: „Dá-li se předpokládat, že výstupy [modelů založených na teorii racionální volby] jsou robustní s ohledem na nerealistické psychologické nebo behaviorální předpoklady, na neplatnosti (*falsity*) těchto předpokladů nezáleží.“ s. 116.

²⁶ Viz např. Hal R. VARIAN, *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. New York: W. W. Norton & Company 2009, kap. 7.

²⁷ Daniel KLEIN, *What Do Economists Contribute?* New York: NYU Press 1999.

²⁸ SIMON, „Rationality in Psychology and Economics,“ s. S210.

Obdobou teorie projevených preferencí je také „as if“ (*jako-by*) metodologie spojená se jménem Miltona Friedmana.²⁹ Velmi přesvědčivě působí například ve slavném příkladu s hráčem kulečnicku: Predikovat chování zkušeného hráče kulečnicku můžeme s pomocí matematického modelu, který své predikce staví na tom, že očekává, že se hráč bude chovat jako by řešil složité diferenciální rovnice predikující pohyb koulí po kulečnickovém stole. Je zcela lhostejné, že hráč kulečnicku žádné výpočty tohoto typu „ve skutečnosti“ neprovádí a řídí se „intuicí“, nebo něčím podobným. Konkrétní mechanismus, jakým se hráč kulečnicku rozhoduje, může být velice zajímavý pro psychology, ale ekonomům na něm nezáleží. Přinejmenším do té doby, dokud by znalost tohoto mechanismu neumožnila vytvářet lepší predikce chování hráče.

Psychologie v tomto kontextu působí přinejlepším jako *ancilla economiae*, služka ekonomie. Její role je čistě instrumentální – nejde o psychologický realismus předpokladů, ale o zlepšení predikcí. Co agent maximalizuje? Jaké má (stabilní) preference? Do té míry, do jaké psychologie není s to nabídnout odpovědi na tyto otázky, je pro ekonomy imperiálního ražení irelevantní.

Na počátku nového tisíciletí předkládá Edward Lazear³⁰ v jednom z předních ekonomických žurnálů dlouhý výčet dobytých území: ekonomie volného času, diskriminace, zločinu, rodiny, demografického vývoje, sociálních vztahů, náboženství, lidského kapitálu, personální politiky, politického rozhodování, zdraví, práva ... Nás bude zajímat, zda tento výčet éru ekonomického imperialismu ve šlépějích Garyho Beckera uzavírá a zda dnes žijeme v období, kdy se příliv obrací a psychologové vracejí úder.

Behaviorální ekonomie jako imperialismus naruby?

V širokém kontextu kognitivní revoluce začalo získávat dynamiku hnutí směřující proti standardně chápanému ekonomickému přístupu.³¹ Psychologové se rozhodli porazit ekonomy v jejich vlastní hře. Centrální frontou

²⁹ Viz Milton FRIEDMAN, *Methodology of Positive Economics*; Lawrence A. BOLAND, „A Critique of Friedman's Critics.“ *Journal of Economic Literature*, roč. 17, 1979, č. 2, s. 503–522.

³⁰ LAZEAR, „Economic Imperialism.“

³¹ K historickému pozadí viz Esther-Mirjam SENT, „Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics.“ *History of Political Economy*, roč. 36, 2004, č. 4, s. 735–760.

útoku je snaha ukázat, že v otázce behaviorálního realismu a přesné predikce klíčovým způsobem záleží na realismu psychologickém. Teorie podložené realističtějším modelem mysli a zohledňující různá kognitivní omezení skutečných lidských bytostí mají umožnit vylepšení ekonomie na základě kritérií, která si sama stanovuje. Nejde již o Friedmanem odmítnutý a standardně ignorovaný útok na realismus předpokladů, ale o snahu ukázat, že větší realismus předpokladů povede k lepším teoriím, lepším predikcím a lepším aplikacím v praktickém kontextu.³² Strategie je jasná: Pro mainstreamové ekonomy je snadné ignorovat někoho, kdo hraje jinou hru než oni, ale nemohou ignorovat někoho, kdo je poráží v jejich vlastní hře.

Jak hlásá už název jedné z populárních knih známého behaviorálního ekonoma Dana Arielyho,³³ „předvídatelná iracionalita“ je páteří psychologického přístupu k ekonomii. Znamená, že odchylky od racionality nejsou náhodné a prchavé, ale systematické, předvídatelné a natolik robustní, aby zůstaly relevantní i za dveřmi laboratoře. S pomocí rafinovaných experimentů se behaviorálním ekonomům podařilo odhalit celou řadu heuristik a kognitivních zkreslení (*biases*), které se zakládají na mechanismu fungování našeho myšlení. Jejich evoluční funkcí je patrně ušetřit počítační náklady a umožnit orientaci ve velmi komplexním systému, jakým je náš svět, s využitím omezené kognitivní kapacity, kterou disponujeme. Z hlediska ekonomického modelu racionálního agenta se stávají tato úsporná řešení problematickými v okamžiku, kdy stabilně vedou k typům chování, které jsou v rozporu s racionálními predikcemi a nevykazují ani známky konvergence k těmto racionálním predikcím.

Katalogizace heuristik a kognitivních zkreslení přesahuje rámec této studie,³⁴ poukážeme nicméně na ta zjištění v dané oblasti, která jsou patrně nejzásadnější. Jakkoli nepříjemné může být pro standardní ekonomii, že reální lidé na rozdíl od *homo economicus* nenaplní vždycky axiomy racionální volby a lze najít různé případy převrácení preferenčního uspořádání, porušení tranzitivitivy, předvídatelné volby dominované loterie atp., základním kamenem úrazu jsou patrně porušení axiomu invariance. Klasickou ukázkou porušení tohoto axiomu je experiment s „asijskou nemocí“:

³² Viz např. Colin CAMERER – George LOEWENSTEIN, „Behavioral Economics: Past, Present, Future.“ In: Colin CAMERER (ed.), *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press 2004, s. 3–51.

³³ Dan ARIELY, *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York: Harper Collins 2009.

³⁴ Výborné shrnutí lze nalézt v Daniel KAHNEMAN, *Thinking, Fast and Slow*. London: Allen Lane 2011.

Představte si, že Spojené státy se připravují na vypuknutí neobvyklé asijské nemoci, u které se očekává, že usmrtí 600 lidí. Pro boj s nemocí byly navrženy dva alternativní programy. Předpokládejte, že přesně vědecké odhady důsledku jednotlivých programů jsou následující:

- Bude-li přijat program A, bude zachráněno 200 lidí.
- Bude-li přijat program B, existuje 1/3 pravděpodobnost, že bude zachráněno 600 lidí a 2/3 pravděpodobnost, že nebude zachráněn nikdo.³⁵

Alternativa se stejným zadáním:

- Bude-li přijat program C, zemře 400 lidí.
- Bude-li přijat program D, existuje 1/3 pravděpodobnost, že nezemře nikdo a 2/3 pravděpodobnost, že zemře 600 lidí.³⁶

V závislosti na tom, jak je problém popsán, dochází k ovlivnění rozhodnutí lidí – existuje jasná preference pro program A před programem B a zároveň jasná preference pro program D před programem C, přestože alternativa A je totožná s C a alternativa B je identická s D. Efekt byl testován i v realističtějších podmínkách, např. u profesionálů ve zdravotnictví, a i tam se ukázal jako významný.

Porušení invariance, čili závislost rozhodnutí na tom, jak je daný objektivní problém zarámován (*framing*) je nepřekonatelným kamenem úrazu především z hlediska formalizace rozhodovacího problému. Pokud lidé vnímají jinak to, co je v nejpřísnějším slova smyslu stejné, nelze vytvořit abstraktní formální model jejich rozhodování.³⁷ Právě na prevalenci „úzkého rámování“ (*narrow framing*) rozhodovacích situací, kdy lidé berou v úvahu nikoli všechny relevantní aspekty problému, ale pouze ty, které jsou nápadné (*salientní*), snadno porovnatelné vůči alternativám atp., staví svůj útok na standardní ekonomický přístup Dan Ariely s heslem „vše je relativní“.³⁸

³⁵ TVERSKY – KAHNEMAN, „Rational Choice and the Framing of Decisions,“ s. 260.

³⁶ *Ibid.*, s. S260.

³⁷ Zajímavé pokusy v tomto směru přesto existují. Viz např. Marek HUDÍK, „A Preference Change or a Perception Change? A Comment on Dietrich and List.“ *International Journal of Game Theory*, roč. 44, 2015, č. 2, s. 425–431.

³⁸ ARIELY, *Predictably Irrational*, s. 1.

Změna paradigmatu?

Paradigma racionální volby by se podle některých ostřejších výroků behaviorálních ekonomů mohlo zdát odsouzené k nezdaru, nebo dokonce již na pokraji zhroutil. Jak se tedy situace má?

Existují tři možné úhly pohledu – první možností je vidět behaviorální ekonomii jako alternativu teorie racionální volby, která stávající paradigma nahrazuje novým paradigmatem, které staví na větším realismu a představuje radikální krok ke zvědečení aprioristické a do sebe uzavřené ekonomie minulého a předminulého století.³⁹ Druhá možnost, kterou deklarují např. Colin Camerer a George Loewenstein v úvodu svého sborníku *Advances in Behavioral Economics* shrnujícího výtobytky behaviorální ekonomie, je ta, že modely stojící na předpokladech racionality sice nejsou definitivně překonané, představují však specifickou podmnožinu v rámci širších behaviorálních modelů.⁴⁰ Behaviorální ekonomie tak pomáhá začlenit standardní ekonomii do širšího kontextu behaviorálních věd a rozšiřuje záběr, ve kterém mohou být modely lidského chování funkční a užitečné. Třetí, skeptický pohled je ten, že behaviorální ekonomie žádný významný přínos ekonomii nepředstavuje. Anomálie odhalené behaviorálními ekonomy mohou být zajímavé a jistě si občas zaslouží zmínku v poznámce pod čarou, ale v zásadě mohou hrát pouze roli komentáře vysvětlujícího dílčí rizika a omezení standardních modelů a postupů pracujících s předpokladem racionality.⁴¹ V historické perspektivě lze říci, že behaviorální ekonomie se, přinejmenším co se oficiální rétoriky týče, postupně posunula od prvního zmíněného stanoviska k druhému,⁴² zatímco její kritikové dlouhodobě setrvávají na stanovisku třetím.

Zvláště důležitým bodem kritiky behaviorální ekonomie je poukaz na její neteoretičnost. Poznatky behaviorálních ekonomů se často jeví jako náhodně rozestet empirické střípky, jejichž začlenění do jakéhokoliv širšího teoretického rámce je problematické.⁴³

Problém modelování je v ekonomii velmi významný, neboť je celkem jasné, kdo je kritizovaný ekonomický člověk, ale mnohem méně jasné, jaká

³⁹ Srov. SIMON, „Rationality in Psychology and Economics.“

⁴⁰ CAMERER – LOEWENSTEIN, „Behavioral Economics,“ s. 42.

⁴¹ David K. LEVINE, *Is Behavioral Economics Doomed? The Ordinary versus the Extraordinary*. Cambridge: Open Book Publishers 2012, s. 130.

⁴² SENT, „Behavioral Economics.“

⁴³ Na tuto skutečnost poukazuje například Richard A. POSNER, „Rational Choice, Behavioral Economics, and the Law.“ *Stanford Law Review*, roč. 50, 1998, č. 5, s. 1551–1555.

by měla být jeho alternativa. Co člověk dělá, když nemaximalizuje? Máte na to model, pane kolego? I autoři, kteří označují svoje teorie a modely jako „behaviorální“,⁴⁴ či otevřeně hovoří o iracionalitě,⁴⁵ se často snaží svá vysvětlení nakonec učinit s racionálním explanačním rámcem konzistentní a odchylky od něho minimalizovat. Dá se tedy říci, že existuje něco jako *ekonomický přístup*, který byl charakterizován výše, ale je otevřenou otázkou, zda lze formulovat nějaký *behaviorálně-ekonomický přístup* a tedy i nové paradigma. Pokud behaviorální ekonomové projektují začlenění teorie racionální volby do širšího teoretického rámce, není tento rámec v současné době na obzoru.

Metodologické srovnání

Pro porozumění celému sporu v širších souvislostech je třeba poukázat na některé základní odlišnosti mezi standardním ekonomickým přístupem a přístupem behaviorálních ekonomů, který v mnohém smazává metodologické rozdíly, jež standardně převládaly mezi ekonomii a ostatními společenskými vědami, především sociologií a antropologií.

Pokusíme-li se vydestilovat jádro sporu mezi behaviorální ekonomii a teorií racionální volby lze identifikovat následující schéma:

TEORIE RACIONÁLNÍ VOLBY	BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE
Dedukce	Indukce
Model	Experiment
Normativní	Deskriptivní
Behaviorální realismus	Psychologický realismus
Jeden svět	Vliv interpretace, zarámování problému
Optimalizace	Postačování (<i>satisficing</i>)

„Neoklasická“ ekonomická teorie, která tvoří oporu při tvorbě modelů, vykazuje mnohé aprioristické rysy spojené s nevolí ustupovat od stan-

⁴⁴ Např. George A. AKERLOF, „Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior.“ *The American Economic Review*, roč. 92, 2002, č. 3, s. 411–433.

⁴⁵ Např. CAPLAN, *The Myth of the Rational Voter*.

dardního výkladového rámce.⁴⁶ Implikace ekonomických teorií mají být samozřejmě testovatelné, ale vzhledem ke komplexitě společenské reality je nemožné provést rozhodující experiment a empirická šetření tak mohou přinést přinejlepším drobné střípky přispívající k celkovému obrazu toho, nakolik je teorie brána jako akceptovatelná. Často jsou navíc empirické studie sporné vzhledem k chybějícím datům, která je nutné nahrazovat s pomocí různých „*second best*“ řešení, a možnosti dospět s pomocí kreativní práce s existujícími daty k žádoucím (tzn. publikovatelným, nebo ideologicky příhodným) výsledkům. Problémem je také nerealističnost předpokladu *ceteris paribus*, který není prakticky nikdy splněn, atp. Vezmeme-li za příklad makroekonomii, málokterá teorie se zde ukazuje jako trvale odmítnutá a i ty, které se zdály na pokraji vyhynutí, bývají často vzkríšeny.⁴⁷ Behaviorální ekonomie tenduje mnohem více ke stavění teorii „odspodu“ s pomocí experimentálních výsledků. V tomto směru tak navazuje na volání Herberta Simona po empirických základech ekonomie.⁴⁸ Kromě již zmíněného problému s tím, že žádná obecná behaviorální teorie zatím nevznikla, je nutné se vypořádat s obtížemi externí a ekologické validity, tedy s tím, nakolik jsou experimentální zjištění přenositelná a zda platí (a jsou významná) i mimo kontrolované prostředí v realitě všedního dne. Přestože se behaviorální ekonomové snaží problém validity adresovat, debata o něm má daleko k tomu, aby byla uspokojivě uzavřena.

Normativnost teorie racionální volby není zpravidla brána jako preskripcce, ale spíše jako hledání stabilního řešení, ke kterému by měly konvergovat strategie zkušených hráčů, potažmo jako objektivně správné řešení problémů, které jsou objektivně řešitelné (například problém dominujících a dominovaných alternativ, jsou-li dobře definovány). „Správné“ řešení není nicméně to samé jako řešení empiricky frekventované, což je právě směr, na který se soustředí behaviorální ekonomové. Dualitu obou přístupů můžeme ukázat třeba na jednoduchém početním příkladu „ $3 + 3 \cdot 3$ “, kde normativně správná odpověď je 12, ale empiricky frekventovaným rivalem bude i 18.

Postulování „jednoho světa“ se rovná předpokladu, že rozhodovací problém je vnímán identicky z pohledu rozhodujícího se agenta i z pohledu

⁴⁶ Viz ŠPECIÁN, „Od Misese k Schutzovi.“

⁴⁷ Zajímavou analýzu vědeckosti společenských věd poskytuje v tomto kontextu Jon ELSTER, *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. New York: Cambridge University Press 2007, s. 445–465, zejm. s. 458–465.

⁴⁸ SIMON, „Rationality in Psychology and Economics,“ s. 223–224.

pozorovatele, ekonomu, který vytváří model rozhodovací situace. Takový krok je samozřejmě velice kontroverzní, protože přeskakuje celé téma interpretace lidského chování, o kterém se ve společenských vědách vede diskuse přinejmenším od dob Maxe Webera. Otázkou primární důležitosti je, nakolik by si pootevření dvířek otázkám interpretace vynutilo transformaci standardního ekonomického přístupu. Problém interpretace hraje závažnou úlohu v behaviorální ekonomii, která se jím zabývá především pod hlavičkou zarámování (*framing*) rozhodovacích problémů. Například Ariely⁴⁹ se snaží ukázat, že v lidském chování existují fundamentální difference mezi situacemi, kdy je určitá interakce chápána jako tržní směna, a kdy je interpretována jako netržní sociální interakce, nebo důležitost „zachování si tváře“ před sebou samým, kdy lidé porušují pravidla nikoli na základě analýzy výnosů a nákladů takové činnosti, ale v míře, která jim umožňuje si zachovat dobré mínění o sobě samých. Na základě experimentů testujících lidské chování v podobných situacích útočí Ariely např. na Beckerovu teorii racionálního zločinu.

Finálním bodem srovnání je optimalizace versus postačování. Zatímco plně racionální ekonomický agent se snaží najít řešení nejlepší, omezeně racionální agent behaviorální ekonomie se spokojí s prvním řešením, které se zdá dostatečně dobré. Důležitou otázkou samozřejmě je, zda se bude postačující a optimální řešení lišit i v momentě, kdy započítáme „cenu“ potřebných informací a kognitivního úsilí, které by bylo třeba vynaložit. Pouze pokud bude difference mezi oběma řešeními přetrvávat, je možné mluvit o problému pro standardní ekonomické paradigma.

Potřebuje ekonomie psychologii?

Aby bylo po předcházejícím expozé základních elementů zkoumaného problému možné podat nějakou alespoň přibližnou odpověď na centrální otázku tohoto textu, je nutné na prvním místě stanovit nějaké měřítko, kterým by se přínosy „psychologického“ přístupu v ekonomii daly odhadovat. Pro nás bude takovým měřítkem kritérium úspěšnosti predikce, které obhajuje Milton Friedman⁵⁰ či Alex Rosenberg⁵¹ a které tvoří i standardní

⁴⁹ ARIELY, *Predictably Irrational*; Dan ARIELY, *The Honest Truth About Dishonesty: How We Lie to Everyone – Especially Ourselves*. New York: Harper 2013.

⁵⁰ FRIEDMAN, „Methodology of Positive Economics.“

⁵¹ Alex ROSENBERG, „Economics Is Too Important to Be Left to the Rhetoricians.“ *Economics and Philosophy*, roč. 4, 1988, č. 1, s. 129–149.

„učebnicovou“ legitimizaci ekonomických modelů. Vzhledem k tomu, že o jakémkoli existujícím souboru dat lze vytvořit nekonečně mnoho různých vzájemně neslučitelných teorií, kritérium predikce se jeví jako jediné dostačtěně silné na to, aby mohlo mezi různými alternativami rozlišit. Ústřední postavení kritéria predikce nevylučuje uplatnění sekundárních kritérií, jako je (relativní) jednoduchost, obecnost atp.

Zkusme si tedy vzít kritérium predikce jako vodítko a zodpovědět následující baterii otázek:

1. Je realismus nutnou podmínkou kvalitní predikce?
2. Jsou ekonomické predikce úspěšné?
3. Může větší psychologický realismus pomoci predikce zlepšit?

Je realismus nutnou podmínkou kvalitní predikce? – Ne

Jak už naznačuje výše uvedený příklad s hráčem kulečníku, nezdá se, že by existovala nutná spojitost mezi deskriptivním realismem předpokladů a predikční úspěšností modelů, které na nich stojí. Problematická je v ekonomii už otázka samotné „reality“, neboť o ekonomických jevech lze hovořit přinejmenším třemi různými jazyky, jejichž vzájemná převoditelnost je přinejlepším omezená. Měla by se ekonomie vyjadřovat deskriptivně realisticky v jazyce fyziky, v jazyce lidové psychologie, nebo v jazyce biologických věd?

První jazyk by splňoval přísné nároky panfyzikalistického pozitivismu, ale zároveň by vyžadoval potenciální převoditelnost všech pojmů současné ekonomie do terminologie elementárních částic a jejich vzájemného působení, což se vzhledem k odlišné povaze jazyka elementárních věd, který je strukturalistický a definuje své koncepty odkazem na fyzikální strukturu, a jazyka věd o životě, který je funkcionalistický a definuje své koncepty odkazem na funkce, patrně nemožné.⁵² Tak či onak, nezdá se, že by byl první druh popisu v současnosti pro ekonomii použitelný a že by někdo ve prospěch jeho využívání agitoval. Současná ekonomie hovoří jazykem lidové psychologie, který zahrnuje využití principů teleologie, intencionality a konceptů přesvědčení (*beliefs*) a přání (*desires*). Třetí alternativou je využití jazyka biologických věd, který by hovořil o genech, populační dynamice, neuronech a synapsích. Určitý aktuální krok tímto směrem může představovat

⁵² F. A. HAYEK, *Kontrarevoluce vědy*. Praha: Liberální institut 1995; Alexander ROSENBERG, „Laws, Damn Laws, and Ceteris Paribus Clauses.“ *The Southern Journal of Philosophy*, roč. 34, 1996, č. 1, s. 183–204.

neuroekonomie,⁵³ nebo biologizující ekonomická historie.⁵⁴ Je nutné zdůraznit, že behaviorální ekonomie s sebou opuštění jazyka lidové psychologie nutně nenese.

Realismus předpokladů není nezbytný především v případě, že teorie z pragmatického hlediska *funguje* a stabilně poskytuje kvalitní predikce – potom nás z hlediska instrumentalismu nic nenutí se ptát, *jak* teorie funguje. Na problém ovšem narazíme tehdy, když chceme fungování teorie zlepšit ať už z důvodu selhávání, nebo prostě v rámci vědeckého pokroku. Jak poukazuje Daniel Hausman,⁵⁵ chceme-li spravit něco, co je pokažené, půjde nám to mnohem lépe, budeme-li dané věci rozumět. Teorie, která se snaží být realistická, ať v tom či onom slova smyslu, se snaží vytvářet obraz (či snad raději „mapu“) nějaké konkrétní předlohy. Tato předloha tvoří i vodítko při snaze o zlepšování teorie, kdy se vždy můžeme pokusit začlenit ty její aspekty, od kterých jsme dosud abstrahovali. Ilustrativním příkladem může být Kahnemanova snaha o prosazení „realističtějšího“ modelu lidské mysli, který by vedle racionálního systému relativně blízkému modelu *homo economicus* přisuzoval fundamentální roli také systému intuitivnímu.⁵⁶ Bez odkazu k realitě světa, jejíž důležité kontury by se teorie snažila úspornými tahy malovat, je proces zlepšování teorie tápáním ve tmě.

Jednou z klíčových otázek tohoto textu tedy nutně je predikční úspěšnost „neoklasické“ ekonomické teorie a tím i to, zda nějaké vodítko pro zlepšování vůbec potřebujeme.

Jsou ekonomické predikce úspěšné? – Nepřiliš

Deirdre McCloskey provokuje ekonomy svojí „americkou otázkou“: „Když jsi tak chytrý, proč nejsi bohatý?“⁵⁷ Tato otázka naráží na „tržní test“, tedy na to, nakolik jsou ekonomické teorie funkční v komerčních aplikacích – z instrumentalistického hlediska je kvalitní taková teorie, která poskytuje

⁵³ Colin CAMERER – George LOEWENSTEIN – Drazen PRELEC, „Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics.“ *Journal of Economic Literature*, roč. 43, 2005, č. 1, s. 9–64.

⁵⁴ Gregory CLARK, *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton: Princeton University Press 2009.

⁵⁵ Daniel M. HAUSMAN, „Why Look Under the Hood?“ In: Daniel M. HAUSMAN (ed.), *The Philosophy of Economics: An Anthology*. Cambridge: Cambridge University Press 1994, s. 183–187.

⁵⁶ KAHNEMAN, *Thinking, Fast and Slow*.

⁵⁷ Deirdre MCCLOSKEY, „The Rhetoric of Economics.“ *Journal of Economic Literature*, roč. 21, 1983, č. 2, s. 488 (481–517).

kvalitní predikce, a v ekonomii kvalitní predikce znamenají zpravidla možnost dobrého výdělku. Pokud tedy ekonomové pohádkově nebohatnou, je to podle McCloskeyové jasný důkaz toho, že predikční úspěšnost jejich vědeckých nástrojů nebude až tak valná. McCloskeyová zachází nepochybně příliš daleko, když tvrdí, že predikce v ekonomii jsou nemožné,⁵⁸ ale obecně skutečně existuje problém s tím, jak daleko může jít predikční schopnost ekonomických teorií a modelů za predikční schopnost lidové psychologie.

Fundamentální problémy, se kterými se ekonomie při snaze o predikci musí potýkat, jsou v zásadě tři: autoreflexivita, „závodů ve zbrojení“ a nepřeložitelnost do jazyka obecných věd. Autoreflexivita je dána tím, že ekonomičtí agenti jsou schopni reagovat na ekonomické predikce a ty následně často mají sebenaplňující či sebevyvracející charakter. Pokud například vznikne důvěryhodná predikce o dvacetiprocentním vzestupu cen zlata za dva týdny, tržní aktivita vyvolaná touto predikcí povede ke zvýšení ceny zlata již dnes a predikce tak bude zničena svojí vlastní důvěryhodností. Příkladem sebetvrdzující predikce může být předpověď krachu banky, která přiměje vkladatele k masovému vybírání peněz, což skutečně ke krachu banky povede. Problémem sebenaplňujících a sebevyvracejících predikcí je pro vědeckou ekonomii v první řadě to, že nejsou žádným testem teorie, která za nimi stojí.

Ještě závažnější je problém „závodů ve zbrojení“. Velká část mezilidských interakcí má strategický charakter, což znamená v první řadě, že aktivity různých agentů ovlivňují výnosy a náklady jiných agentů, kteří na takové vlivy reagují změnou svého chování, což opět ovlivní náklady a výnosy dalších agentů atd. atd. Pro ilustraci si můžeme představit případy, kdy hráči objeví výnosnou strategii sázení, která jim umožní dosahovat zisku na úkor sázkové kanceláře, nebo třeba vládu, která využije vzorců ve spotřebním chování pro zvýšení výnosu daní. Závodů ve zbrojení, které jsou přítomné už na biologické úrovni mezi různými druhy i jedinci téhož druhu, jsou v lidské společnosti vzhledem k vyšší fenotypové plasticitě lidí rychlejší než jinde a s rozvojem kulturní evoluce stále akcelerují. Chápeme-li kulturu jako řešení problému koordinace, tedy problému sladění vzájemných očekávání, uvidíme, že kulturně stanovená pravidla, či slovy Thomase Schellinga „ohniskové body“, jsou rovnováhami ve hře, která potenciálních rovnovah obsahuje velmi mnoho. Kromě toho, že tato ekvilibria nejsou jedinečná, často nejsou ani dlouhodobě stabilní a jakmile některý z hráčů objeví

⁵⁸ *Ibid.*, s. 487.

výnosnou novou strategií, která povede ke změně poměru výnosů a nákladů pro ostatní strany dané interakce, vznikne tím zároveň i motivace na tuto změnu reagovat. Ta může způsobit posun do nového ekvilibria. Proměnlivost společenských struktur tak tvoří vážnou překážku pro poskytování kvalitních predikcí, protože k jejich vytvoření by byl potřeba stabilní rámec, který u ekonomických jevů mimo bazální rovinu vytyčenou konceptem racionálního *homo economicus* absentuje.

Nepřeložitelnost do jazyka obecných věd s sebou nese nemožnost postavit ekonomické zákonitosti na prověřených a spolehlivých zákonech obecných věd, jako je fyzika. Tato nemožnost plyne z již zmíněné distinkce mezi strukturálními a funkcionálními koncepty, jak ukazuje Alex Rosenberg.⁵⁹ Ekonomické pojmy jako třeba *peníze*, *statek* nebo *podnikatel* vyjadřují koncepty, které mohou být mnohočetně realizovány z fyzikálního hlediska velmi různými způsoby. Určující pro zařazení pod daný koncept není konkrétní fyzikální struktura „věci“, ale funkce, která je jí naplňována. Jakkoli je potenciálně možné podat vyčerpávající fyzický popis konkrétního prostředku směny, jako je třeba zlatá mince, není možné sestavit vyčerpávající seznam fyzikálních vlastností, které by univerzálně (tzn. bez odkazu na jakékoli konkrétní časoprostorové souřadnice) stanovily parametry kvalifikující pro zařazení pod funkcionální koncept *peníze*.⁶⁰ Ekonomie, jak ji dnes známe, je tak nucena se pohybovat pouze v prostoru věd o životě, které jsou s to vytvářet pouze dočasné generalizace spojené s konkrétním obdobím v průběhu biologické a sociální evoluce v konkrétních prostorových souřadnicích na planetě Zemi. Tyto generalizace mají často velmi prchavou povahu, což plyne z výše nastíněné dynamiky závodů ve zbrojení.

Shrnuto a podtrženo: jakkoli se ekonomie může chlubit některými predikčními úspěchy (například v oblasti aukcí), nelze hovořit o systematickém úspěchu srovnatelném v jakémkoli měřítku s úspěchy fyziky. Tato relativní predikční neúspěšnost navíc není způsobena nedostatkem snahy nebo malým nadáním ekonomů, ale existují dobré důvody domnívat se, že souvisí se specifickou povahou zkoumané společenské reality, nebo je přinejmenším vlastní funkcionalistickému jazyku, který dnešní ekonomie používá.

Vzhledem k tomu, že jsme si stanovili kritérium predikce jako kritérium vůdčí, je samozřejmě takové zjištění znepokojující a dvířka pro invazi psychologů do ekonomie potenciálně otevírá. Skutečně relevantní otázkou pro

⁵⁹ Viz např. Alex ROSENBERG, „Lessons from Biology for Philosophy of the Human Sciences.“ *Philosophy of the Social Sciences*, roč. 35, 2005, č. 1, s. 3–19.

⁶⁰ Srov. také HAYEK, *Kontrarevoluce vědy*, s. 27–34.

nás nyní je, zda může větší psychologický realismus behaviorální ekonomie v tomto směru pomoci.

Může větší psychologický realismus pomoci predikce zlepšit? – Snad

Ve výše charakterizované situaci může psychologický realismus pomoci v první řadě tehdy, když by se behaviorálním ekonomům podařilo objevit meze lidské plasticity, schopnosti přizpůsobení změněným podmínkám. Pokud existují určité relativně⁶¹ pevné mantinely závodů ve zbrojení, tedy meze lidských kognitivních schopností, které jsou předvídatelné a využitelné, a jsou-li kognitivní zkreslení a heuristiky trvalé a odolné vůči učení a systematické snaze o jejich eliminaci, mohou objevy behaviorální ekonomie zlepšit predikční schopnost ekonomie standardní. Vše tedy závisí na mezích lidské plasticity.⁶² Pokud se snaha „vytěžit“ heuristiky a kognitivní zkreslení setká s flexibilní reakcí a konvergencí k plně racionálnímu chování, budou mít vědecké výdobytky behaviorální ekonomie v oblasti přesnější predikce krátký život. To by se mohlo týkat, jak ukazují některé studie,⁶³ třeba majetnického efektu (*endowment effect*), tedy tendence lidí cenit si více věcí, které jim patří, čistě proto, že jim tyto věci patří. Lepší vyhlídky existují naopak tam, kde nedochází k využívání mezer v lidské racionalitě na úkor agentů, ale spíše k ovlivňování agregátních výstupů tam, kde lidé nemají jasně stanovené preference a nejde tedy o jednání proti jejich zájmům. Příkladem může být uspořádání školní jídelny tak, aby si bez jakéhokoli omezení spektra voleb více dětí vybralo zdravější svačinu, nebo přednastavení určité defaultní volby třeba u důchodového spoření či darování orgánů. Takováto architektura volby tvoří páteř takzvaného „libertariánského paternalismu“ zastávaného Cassem Sunsteinem a Richardem Thalerem.⁶⁴ Ten usiluje

⁶¹ Tzn. v krátkém období viděno evoluční perspektivou.

⁶² Tu není možné podceňovat, o čemž svědčí už pohled na obrovskou variabilitu lidských kultur. Harari vyzdvihuje jako její nejzřetelnější důkaz schopnost lidí žít v moderních velkoměstech, která se původnímu prostředí evoluční adaptace prakticky v ničem nepodobají (Yuval Noah HARARI, *Sapiens: A Brief History of Humankind*. New York: Harper 2015).

⁶³ John A. LIST, „Does Market Experience Eliminate Market Anomalies?“ *The Quarterly Journal of Economics*, roč. 118, 2003, č. 1, s. 41–71; Dirk ENGELMANN – Guillaume HOLLARD, „Reconsidering the Effect of Market Experience on the „Endowment Effect.““ *Econometrica*, roč. 78, 2010, č. 6, s. 2005–2019; John A. LIST, „Does Market Experience Eliminate Market Anomalies? The Case of Exogenous Market Experience.“ *The American Economic Review*, roč. 101, 2011, č. 3, s. 313–317.

⁶⁴ Richard H. THALER – Cass R. SUNSTEIN, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New York: Penguin Books 2009.

o ovlivnění lidí, aby udělali to, co je pro ně „objektivně“ dobré, či „společensky žádoucí“, aniž by bylo omezeno spektrum jejich voleb.

Odpověď na otázku, zda ekonomie potřebuje psychologii tak nemůže být jednoznačná a přímočará. Hodnota psychologie pro ekonomii je, přinejmenším přijmeme-li kritérium predikce jako vůdčí, podmíněna schopností psychologie překonat potíže, které „neoklasická“ ekonomie v této oblasti má. Behaviorální ekonomie přitom zřejmě není schopna řešit problémy autoreflexivity a redukce na elementární vědy o nic více než ekonomie standardní. První z nich proto, že i její predikce budou samozřejmě zapracovány do očekávání a nějakým způsobem ovlivní studovanou společenskou realitu, druhý proto, že i jazyk behaviorální ekonomie je funkcionalistický. Všechno tak závisí na míře, do jaké mohou být behaviorální ekonomové úspěšní v oblasti závodů ve zbrojení. Zde je skutečně možné, že se jim podaří zachytit parametry, které standardní ekonomický přístup se svým skepticismem k psychologii nedokázal spatřit. Budou-li tyto parametry hluboce zakořeněny v lidské přirozenosti a mimo možnost přizpůsobení, půjde o skutečně zásadní příspěvek schopnostem současné ekonomie. Vzhledem k velké plasticitě a vynalézavosti lidí je však tato podmínka velmi silná a dnes je patrně příliš brzo na vynesení nějakého verdiktu. To bude možné teprve ve chvíli, kdy se poznatky behaviorální ekonomie dlouhodobě osvědčí v praktické manipulaci lidského chování a v „tržním testu“ zvítězí nad modely založenými na racionalitě.

Závěr

Behaviorální ekonomie je přitažlivým směrem zkoumání, který odhalil mnoho zajímavých odchylek od predikcí „neoklasické“ ekonomie a podnítil debaty o vědeckosti ekonomického přístupu založeného na teorii racionální volby. Vzhledem k neschopnosti nahradit model *homo economicus* obecnějším jednotným teoretickým modelem lidské bytosti však „aprioristické“ paradigma teorie racionální volby stále tvoří referenční bod, bez kterého bychom patrně ztratili cestu. Předpoklad axiomaticky založené racionality je páteří ekonomické teorie, která by neměla být lámána bez velmi dobrých důvodů. Přes to, že byla odhalena řada významných problémů standardního přístupu v čele s efektem zarámování (*framing effect*), nemohu dojít k závěru, že takto dobré důvody dnes jednoznačně existují. Dlouhodobě záleží především na tom, zda se behaviorálním ekonomům podaří konzistentně dodávat kvalitnější predikce, než jaké nabízejí jejich konkurenti. Tato otázka je však, jak bylo nastíněno výše, stále otevřená.