





Series on Advanced Economic Issues  
Faculty of Economics, VŠB-TU Ostrava

Martin Macháček

**SOUMRAK EKONOMIE?  
K PROBLÉMU FORMALIZACE A KRIZE  
SMYSLU SPOLEČENSKÉ VĚDY**

Ostrava, 2015

Martin Macháček  
Department of Economics  
Faculty of Economics  
VŠB-Technical University Ostrava  
Sokolská 33  
701 21 Ostrava, CZ  
martin.machacek@vsb.cz

Recenze

Jitka Koderová, VŠE v Praze  
Slavoj Czesaný, VŠE v Praze  
František Varadzin, VŠB-TUO

This publication is the output of research activity by the research team of the project  
No. CZ.1.07/2.300/20.0296.

The text should be cited as follows: Macháček, M. (2015). *Soumrak ekonomie? K problému formalizace a krize smyslu společenské vědy*, SAEI, vol. 34. Ostrava: VSB-TU Ostrava.

© VŠB-TU Ostrava 2015  
Printed in Tribun EU, s.r.o.  
Cover design by MD communications, s.r.o.

ISBN 978-80-248-3749-9

# Předmluva

Těžiště této monografické práce spočívá v aplikaci teoreticko-historického pohledu na ortodoxní (zde neoklasickou) ekonomii, se zaměřením na její podstatu, ambice a formalizační tendence uplatňující se uvnitř i ve vztahu ke zkoumanému okolí. Významnou část práce pak představuje kapitola zabývající se soudobou heterodoxní alternativou vůči neoklasickému *hlavnímu proudu* v ekonomii. Touto alternativou je kritický realismus, hnutí, které je od svého vzniku počátkem 90. let minulého století v ekonomii postupně rozpracovávané a nesporně diskutované, byť převážně jen v zahraniční literatuře.<sup>1</sup>

Obecným cílem práce je uchopit problematiku neoklasické ekonomie a její kritickorealisticke alternativy prostřednictvím fenoménu ekonomického formalismu, resp. matematizace. Studie není svou bytostnou povahou filozofická, nýbrž historická, vycházející ovšem z ekonomické teorie, jejich interpretací a hodnocení. Svůj prostor zde dostávají rovněž metodologické koncepce a úvahy, je-li to potřebné pro pochopení kontextu a souvislostí. V tomto smyslu lze hovořit o aplikované metodologii ekonomie, jež se v práci zrcadlí.

Monografie není věnována veškerým aspektům problematiky neoklasické ekonomie a její formalizace, obdobně si nevšímá ani všech problémů kritického realismu. Příkladem toliko okrajově zmíněných témat jsou ekonomické aplikace teorie her, paradoxy lidského jednání a jejich recepce behaviorální ekonomik, multiagentní přístupy v (makro-)ekonomii či pozitivní názory některých kritických realistů na roli ekonometrie v ekonomickém výzkumu. Ačkoliv má práce odborný charakter a je psána pokud možno střízlivě a vyváženě, nelze zastírat, že v jejím pozadí stojí osobní přesvědčení o nutnosti vrátit ekonomii její charakter morální a politické vědy (ve smyslu řeckého *πόλις*) a zbavit ji její neopozitivistické, *zdánlivě* bezhodnotové povahy. Tato určitá kritická *angažovanost* práce je zde pokládána za vědeckou nezbytnost, nikoliv za

---

<sup>1</sup> Mezi tuzemskými výjimkami vyniká diplomová práce Miroslava Svobody z roku 2002, vypracovaná pod vedením prof. Milana Sojky na téma Pojem fundamentální nejistoty v postkeynesovské ekonomické teorii a obhájená na Národohospodářské fakultě VŠE v Praze. V této práci je kapitola 6 věnována kritickému realismu a jedná se zřejmě o první zpracování předmětného tématu v tuzemsku. Problematice je částečně věnována rovněž diplomová práce Lukáše Kovandy z roku 2006, vedená prof. Sojkou na Institutu ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy v Praze (IES FSV UK) a pojmenovaná Momenty filozofie věd v komparaci škol ekonomického myšlení. Tato práce byla o rok později rozšířena do podoby stejnojmenné rigorózní práce. Kovanda (2010) se pak zabývá kritickým realismem v souvislosti s postkeynesovskou ekonomikou a jeho doktorská disertační práce z roku 2013 obsahuje subkapitulu s názvem Kritický realismus.

negativum, jak bývá někdy zastánci pozitivistické koncepce vědy (nesprávně) argumentováno.

Publikace je revidovaným a doplněným textem doktorské disertační práce, autorem obhájené na Filozofické fakultě Západočeské univerzity v Plzni. Je určena zájemcům o metodologii a dějiny ekonomického myšlení z řad akademických pracovníků a vysokoškolských studentů, ale rovněž širší odborné i laické veřejnosti zajímající se o danou problematiku.

Práce je členěna do pěti kapitol, kterým předchází úvod a po nichž následuje závěr.

První kapitola se zabývá tím, co je typické pro neoklasickou ekonomii a vazbou této ekonomie na hlavní proud ekonomického myšlení. V rámci této kapitoly je mj. věnována pozornost nové klasické makroekonomii, je probírán klíčový model individuální racionální volby a prezentováno úsilí neoklasického ekonomického přístupu proniknout do jiných vědních disciplín. Důležité je zde netechnické představení jinak formalizovaných ekonomických modelů vědy jako takové. Ekonomizace zkoumání vědy je totiž přesvědčivým důkazem *imperiálních choutek* neoklasické ekonomie, jež jsou trnem v oku kritickému realismu a jemu blízkých heterodoxních ekonomických škol.

Druhá kapitola se již přímo zaměřuje na problém formalizace a matematizace ekonomie. Východiskem je kritizovaná *formalistická revoluce*, k níž podle M. Blauga, T. Hutchisona či T. Mayera v ortodoxní ekonomii došlo přibližně v 50. letech minulého století. Tato revoluce postavila do středu zájmu ekonomů matematický model všeobecné ekonomické rovnováhy a techniky pro jeho konstruování. V souladu s argumentem R. Weintruba je nastiňována paralela mezi vývojem matematiky a ekonomie v průběhu 19. a 20. století, přičemž za zdroj poválečného formalismu v ekonomii je pokládán *bourbakistický obrat* v matematice. Závěrečné pasáže kapitoly jsou věnovány ekonomii hlavního proudu v *post-bourbakistickém* období a jejímu opatrnému návratu k empirické analýze.

Třetí kapitola se týká problematiky ekonometrie a kvantitativní ekonomie, tedy ekonomických disciplín považovaných kritiky za jakousi kvintesenci formalizace. Je ukázáno, že se ve skutečnosti jedná o velmi heterogenní přístupy, s rozdílnými pohledy na roli abstraktní teorie a empirického testování. Ačkoliv kritický realismus v podání T. Lawsona standardní ekonometrii (a kvantitativní ekonomii) příkře odmítá, může být tento postoj příliš zaujatý.

Ve čtvrté kapitole se pojednává o instrumentalismu v poválečné ortodoxní ekonomii. Důvodem je skutečnost, že autoři jako M. Blaug či J. Webb připisují vinu na vypuknutí formalistické revoluce v ekonomii Miltonu Friedmanovi, resp. jeho dílu Metodologie pozitivní ekonomie (1953). Toto dílo přitom bývá často interpretováno jako obhajoba instrumentalistické metodologie v ekonomii. V kapitole jsou nejen představena stanoviska popírající Friedmanovu odpovědnost za formalizaci ekonomie, ale rovněž alternativní výklady jeho proslulého díla, odmítající instrumentalistickou podstatu.

Poslední, pátá kapitola blíže představuje kritický realismus a jeho vztahy k soudobé neoklasické ekonomii. Protože se jedná o významný filozofický přístup v oblasti společenských věd, jsou probírány jeho ontologie a epistemologie, stejně jako metodologická doporučení. Jádrem kapitoly je prezentace postojů *mluvčího* kritického realismu T. Lawsona vůči ortodoxní ekonomii, resp. ekonometrii, které jsou zavrhovány pro údajný deduktivismus, uzavřenost, formalismus a povrchnost. Kapitola obsahuje také porovnání kritického realismu s metodologií ekonomie J. S. Milla, neboť tato metodologie může být interpretována jako *neoklasická*. Rovněž jsou uvedeny polemické názory ortodoxních i heterodoxních ekonomů na některé aspekty Lawsonova kriticko-realistického pojetí.

Na vzniku práce mají svůj podíl zejména kolegové z katedry ekonomie Ekonomické fakulty Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava a členové katedry filozofie Filozofické fakulty Západočeské univerzity v Plzni, jmenovitě je však třeba za inspiraci poděkovat Ing. Lence Spáčilové, Ph.D., prof. PhDr. Františku Varadzinovi, CSc., doc. PhDr. Břetislavu Fajkusovi, CSc., a zesnulému prof. RNDr. Petru Vopěnkovi, DrSc. Velký dík patří také spolužákům Mgr. Jitce Kriegerbeckové, Ph.D., a Mgr. Radku Schusterovi, Ph.D., s nimiž jsem absolvoval řadu podnětných neformálních diskusí během studia v Plzni. A největší poděkování samozřejmě náleží mé rodině, manželce Lence a synovi Jeníčkovi, bez jejichž láskyplné podpory bych tuto knihu nikdy nebyl schopen dokončit.

Martin Macháček, Ostrava, leden 2015





# Obsah

Předmluva .....	V
Obsah .....	IX
Podrobný obsah .....	XI
Seznam vybraných zkratek .....	XIII
Kapitola 1 Úvod .....	1
Kapitola 2 Neoklasická ekonomie a její transdisciplinární ambice ....	7
2.1 Neoklasický přístup a ekonomie hlavního proudu .....	7
2.2 Neoklasická ekonomie jako teorie chování .....	13
2.3 Neoklasická ekonomie jako <i>věda o vědě</i> .....	26
Kapitola 3 Problém formalizace a matematizace ekonomie.....	31
3.1 Uvedení do problému .....	31
3.2 <i>Formalistická revoluce</i> a její matematické kořeny .....	35
3.3 Nástin vývoje matematiky v 19. a 20. století .....	36
3.4 Vývoj ekonomie hlavního proudu se zřetelem k vývoji matematiky .....	40
3.5 Matematizace a formalizace ekonomie jako dějinná nutnost? ..	50
Kapitola 4 Ekonometrie versus kvantitativní ekonomie: teorie bez měření či měření bez teorie? .....	53
4.1 Ekonometrie, aplikovaná statistika a model.....	54
4.2 Pravděpodobnostní přístup .....	55
4.3 Přístupy VAR a LSE .....	57
4.4 Kvantitativní ekonomická teorie.....	59
4.5 Ekonometrie v duchu Lawsonova kritického realismu .....	61
4.6 Ekonometrie jako kvintesence formalizace? .....	62

<b>Kapitola 5 Spor o instrumentalismus v poválečné ortodoxní ekonomii .....</b>	<b>65</b>
<b>5.1 Metodologie pozitivní ekonomie a <i>formalistická revoluce</i> .....</b>	<b>66</b>
<b>5.2 Friedmanova metodologie: instrumentalismus v ekonomii?... 68</b>	<b>68</b>
<b>5.3 Jiné interpretace Friedmanova metodologického přístupu.....</b>	<b>72</b>
<b>5.4 Instrumentalismus v soudobé neoklasické ekonomii: fikce či realita? .....</b>	<b>77</b>
<b>Kapitola 6 Alternativa kritického realismu .....</b>	<b>81</b>
<b>6.1 Ontologie a epistemologie kritického realismu.....</b>	<b>83</b>
<b>6.2 Kritický realismus a filosofie vědy.....</b>	<b>85</b>
<b>6.3 Kritický realismus versus neoklasická ekonomie.....</b>	<b>86</b>
<b>6.4 Kritický realismus a Millova metodologie ekonomie .....</b>	<b>90</b>
<b>6.5 Kritický realismus a ekonometrie.....</b>	<b>93</b>
<b>6.6 Přísliby kritického realismu? .....</b>	<b>95</b>
<b>Kapitola 7 Závěr .....</b>	<b>97</b>
<b>Literatura .....</b>	<b>103</b>
<b>Rejstřík .....</b>	<b>119</b>
<b>Summary .....</b>	<b>121</b>

# Podrobný obsah

<b>Předmluva .....</b>	<b>V</b>
<b>Obsah .....</b>	<b>IX</b>
<b>Podrobný obsah .....</b>	<b>XI</b>
<b>Seznam vybraných zkratek .....</b>	<b>XIII</b>
<b>Kapitola 1 Úvod .....</b>	<b>1</b>
<b>Kapitola 2 Neoklasická ekonomie a její transdisciplinární ambice ....</b>	<b>7</b>
2.1 Neoklasický přístup a ekonomie hlavního proudu.....	7
2.2 Neoklasická ekonomie jako teorie chování .....	13
2.2.1 Ortodoxní model individuální volby.....	14
2.2.2 Homo Oeconomicus, Homo Psychopaticus a teorie her.....	16
2.2.3 Kritika neoklasické teorie chování .....	23
2.3 Neoklasická ekonomie jako <i>věda o vědě</i> .....	26
2.3.1 Ekonomické modely vědy .....	26
2.3.2 Kritika ekonomizace zkoumání vědy .....	29
<b>Kapitola 3 Problém formalizace a matematizace ekonomie.....</b>	<b>31</b>
3.1 Uvedení do problému .....	31
3.2 <i>Formalistická revoluce</i> a její matematické kořeny .....	35
3.3 Nástin vývoje matematiky v 19. a 20. století.....	36
3.3.1 Krize matematiky ve 2. polovině 19. století .....	37
3.3.2 <i>Nová matematika</i> .....	38
3.4 Vývoj ekonomie hlavního proudu se zřetelem k vývoji matematiky ...	40
3.4.1 Počátky matematizace ekonomie .....	40
3.4.2 Neoklasická ekonomie, fyzikalismus a formalizační tendence.....	42
3.4.3 Cowlesova komise.....	45
3.4.4 RAND.....	45
3.4.5 Gerard Debreau a bourbakismus v ekonomii.....	46
3.4.6 Postbourbakistická neoklasická ekonomie .....	48
3.5 Matematizace a formalizace ekonomie jako dějinná nutnost?.....	50
<b>Kapitola 4 Ekonometrie versus kvantitativní ekonomie: teorie bez měření či měření bez teorie? .....</b>	<b>53</b>
4.1 Ekonometrie, aplikovaná statistika a model .....	54
4.2 Praviděpodobnostní přístup .....	55
4.3 Přístupy VAR a LSE.....	57
4.4 Kvantitativní ekonomická teorie.....	59

4.5	Ekonometrie v duchu Lawsonova kritického realismu.....	61
4.6	Ekonometrie jako kvintesence formalizace? .....	62

### **Kapitola 5 Spor o instrumentalismus v poválečné ortodoxní ekonomii..... 65**

5.1	Metodologie pozitivní ekonomie a <i>formalistická revoluce</i> .....	66
5.2	Friedmanova metodologie: instrumentalismus v ekonomii? .....	68
5.2.1	Pojetí L. Bolanda .....	69
5.2.2	Pojetí D. M. Hausmana.....	71
5.3	Jiné interpretace Friedmanova metodologického přístupu .....	72
5.3.1	Kauzální realismus .....	72
5.3.2	F-Mix.....	74
5.4	Instrumentalismus v soudobé neoklasické ekonomii: fikce či realita? ..	77

### **Kapitola 6 Alternativa kritického realismu ..... 81**

6.1	Ontologie a epistemologie kritického realismu .....	83
6.2	Kritický realismus a filosofie vědy .....	85
6.3	Kritický realismus versus neoklasická ekonomie .....	86
6.4	Kritický realismus a Millova metodologie ekonomie.....	90
6.4.1	Metodologie ekonomie v pojetí J. S. Milla.....	90
6.4.2	Mill versus kritičtí realisté – podobnosti a rozdíly .....	92
6.5	Kritický realismus a ekonometrie .....	93
6.6	Přísliby kritického realismu? .....	95

### **Kapitola 7 Závěr ..... 97**

### **Literatura ..... 103**

### **Rejstřík ..... 119**

### **Summary ..... 121**

# Seznam vybraných zkratek

ACE	Agent-based computational economics
AEA	American Economic Association
ASPD	Antisociální porucha osobnosti
BPD	Hraniční porucha osobnosti
CEO	Chief Executive Officer
CEPR	Centre for Economic Policy Research
CERGE-EI	Centrum pro ekonomický výzkum a doktorské studium
CSR	Společenská odpovědnost firem
CVAR	Kointegrovaná vektorová autoregrese
ČSE	Česká společnost ekonomická
DEA	Le diplôme d'études approfondies
DGP	Proces generování dat
DSGE	Dynamická stochastická všeobecná rovnováha
ECM	Model korekce chyb
EEA	European Economic Association
EHESS	École des hautes études en sciences sociales
EIPE	Erasmus Institute for Philosophy and Economics
EkF VŠB-TUO	Ekonomická fakulta Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava
FSV UK	Fakulta sociálních věd Univerzity Karlovy v Praze
GETS	Přístup od obecného ke specifickému
GUM	Obecný neomezený model
HPD	Histrionská porucha osobnosti
INEM	International Network for Economic Method
INET	Institute for New Economic Thinking
KET	Kvantitativní ekonomická teorie
LSE	London School of Economics and Political Science
NBER	National Bureau of Economic Research
NPD	Narcistická porucha osobnosti
OFCE	I'Observatoire Francais des Conjonctures Économiques

PTSD	Posttraumatická stresová porucha
RAND	Research and Development
RATEX	Racionální očekávání
RBC	Reálný hospodářský cyklus
SVAR	Strukturální vektorová autoregrese
VAR	Vektorová autoregrese
VŠE	Vysoká škola ekonomická v Praze
WEA	World Economics Association
WWW	Way the World Works

# Kapitola 1

## Úvod

19. září 2010 se na půdě National Bureau of Economic Research (NBER) v americké Cambridge sešel výbor věnující se datování amerického hospodářského cyklu. Oficiálně oznámil, že nejdelší poválečná recese v USA skončila po 18 měsících v červnu předchozího roku. 4. října následovalo oznámení obdobného výboru pracujícího při Centre for Economic Policy Research (CEPR) a zabývajícího se eurozónou. Podle tohoto výboru skončila recese v dubnu 2009 a trvala 15 měsíců.<sup>2</sup> Tak výrazná kontrakce ekonomické aktivity – v reminiscenci na meziválečnou *Velkou depresi* (*Great Depression*) někdy zvaná *Velká recese* (*Great Recession*) – byla odstartována hypoteční krizí, jejíž první příznaky byly na amerických trzích zaregistrovány v listopadu 2006. Historie se možná neopakuje. Prakticky od počátku krize mající brzy globální rozměr se však začaly objevovat otevřené výpady nejen vůči *proviniálním* finančním zprostředkovatelům a regulátorům, což je snadno pochopitelné, ale i ekonomům a ekonomii jako takové.

Zdá se, že útoky na ekonomii jsou v souvislosti s negativním hospodářským děním něčím zcela běžným a jejich frekvence a intenzita vykazují silnou korelaci s cyklickým vývojem ekonomik. Ačkoliv ve 20., 60., 80. a 90. letech minulého století nebyly v obdobích rozmachu a všeobecného optimismu vzácné hlasy hovořící o tom, že je hospodářský cyklus mrtev (viz např. Bronfenbrenner, 1970), po větších otřesech typu *dot.com* krize se pravidelně vyrojily kritiky ekonomů a jejich (ne)vědeckých teorií. Může se to jevit překvapivé např. ve světle toho, že obdobné reakce ve vztahu k lékařům a lékařské vědě neprovázejí opakovaná propuknutí pandemií infekčních chorob. Je zajímavou otázkou, proč je právě ekonomie vděčným terčem útoků nespokojené veřejnosti a s vysokou pravděpodobností to má spojitost s hospodářskou politikou, přičemž v post-socialistických zemích zřejmě umocňují negativní postoje ještě i hluboce zakofeněné vzpomínky na marxisticko-leninskou ideologii a proklamovanou *vědeckost* její politické ekonomie. Zajímavějším problémem je ale to, proč v samotném lůnu ekonomické obce mnohde klíčí vůči aktuálnímu stavu ekonomické

---

<sup>2</sup> Euro Area Business Cycle Dating Committee bohužel 15. listopadu 2012 konstatoval, že ve 3. čtvrtletí roku 2011 ekonomická expanze eurozóny skončila a nastoupila nová recese, jež přetrvává do současnosti.

vědy přinejmenším skeptse, proč řada profesionálních ekonomů není na svoji disciplínu hrdá, a to navzdory jejímu jistému prominentnímu postavení mezi společenskými vědami (srov. Fourcade a kol., 2015). Spolu s dalšími autory se domnívám, že stěžejním důvodem je – v souvislosti s ekonomickými otřesy ještě palčivěji vnímaný – rozpor mezi (vysokou) rigorózností a (nízkou) relevancí soudobé ekonomie hlavního proudu, a v dalších částech se tuto tezi budu snažit zaštitit řadou argumentů.

Pozitivním rysem post-krizových období je naopak vzednutí vlny zájmu příslušníků profese o metodologii a filosofickou reflexi ekonomické vědy, což platí i o posledních několika letech. 5. ledna 2010 se např. v Atlantě v průběhu zasedání Allied Social Sciences Association konala akce s názvem *Methodological Implications of the Current Financial Crisis: Rational Expectations, Mechanism Design, and Moral Hazard*, pořádaná International Network for Economic Method (INEM), 8.–11. dubna téhož roku byla v britské Cambridge uspořádána Institute for New Economic Thinking (INET) konference na téma *The Economic Crisis and the Crisis in Economics*, 14. července se na London School of Economics and Political Science konala konference *The Future of Finance and the Theory that Underpins It*, 28.–31. srpna se v Berlíně – Dahlemu sešli ekonomové a matematici na akci *New Approaches in Economics after the Financial Crisis*, a ve dnech 6.–8. září následovala konference INET v Budapešti, nazvaná *Toward an Alternative Macroeconomic Theory*. 20. července uvedeného roku navíc před Výborem pro vědu a techniku (The Committee on Science and Technology) Sněmovny reprezentantů USA proběhlo slyšení Roberta Solowa, Sidney Wintera, Scotta Pagea, V. V. Chariho a Davida Colandera na téma *Building a Science of Economics for the Real World*. Česká republika nezůstala stranou, neboť již 3. prosince 2009 na svém valném shromáždění v Praze uspořádala Česká společnost ekonomická (ČSE) panelovou diskuzi s názvem Stav ekonomie aneb co chtějí a co nechťít od ekonomie jako vědy, v níž vystoupili M. Hampl, Š. Jurajda, M. Macháček a M. Mejstřík. Taktéž ekonomické časopisy poskytly dostatečný prostor pro debatu na téma *Macroeconomics after the Financial Crisis* (Journal of Economic Perspectives č. 4, 2010) či *Methodological Implications of the Financial Crisis* (Journal of Economic Methodology č. 4, 2010), objevilo se množství nových knih apod.

Navzdory vzestupu zájmu o otázky charakteru, významu, současného stavu a perspektiv ekonomie v období po Velké recesi má však metodologie v dějinách ekonomického myšlení své místo již minimálně od 18. století, je tedy stará (či mladá) jako ekonomie sama.<sup>3</sup> Třebaže za explicitní metodologické práce bývají

---

<sup>3</sup> Rozumí se metodologie jako nauka o metodách, tedy ve smyslu anglického Methodology, nikoliv metodika čili anglicky methodology (*lower-case-m methodology*, viz McCloskey, 1985). Čeština zde rozlišuje obdobně, jako je tomu v případě termínů ekonomie a ekonomika, řada tuzemských autorů však chybně nazývá metodologii *pouhou* metodiku prováděného výzkumu.



považována až díla Nassau W. Seniora (1836) a Johna Stuarta Milla (1836)<sup>4</sup>, podle předčasně zesnulého profesora Milana Sojky již např. Sir Dudley North (1641–1691) ve svém spisku *Discourse Upon Trade* (1691) naznačuje, že se ekonomie má opírat o metodologický individualismus, má být stavěna na sebeevidentních pravdách a poskytovat jasné, logicky dedukované závěry.<sup>5</sup> Deduktivistickou tradici v ekonomii dále zakládají francouzští osvícenci Étienne Bonnot de Condillac (1715–1780) a Antoine Louis Claude Destutt, comte de Tracy (1754–1836), v 19. století v ní pokračují David Ricardo, James Mill, již zmínění Senior a Mill mladší, Cairnes a mnoho dalších.<sup>6</sup>

Vedle deduktivisticky orientované metodologie se v 19. století rozvíjí též pojetí ekonomie jako ryze empiricko-induktivní disciplíny založené na metodologickém holismu (či kolektivismu), pojetí zpochybňující abstraktnost a časoprostorovou univerzálnost ekonomických zákonů. V Evropě toto pojetí šíří tzv. historické školy, především škola německá, jež záhy přenesla svůj vliv prostřednictvím zahraničních doktorandů do Spojených států. Tak vzniknul americký institucionalismus jako přímý – a po určitou dobu vlivný – konkurent klasické, a posléze neoklasické ekonomie. Již 100 let po vydání *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776; česky Pojednání o podstatě a původu bohatství národů) otce – zakladatele Adama Smithe tedy v ekonomii vykrytalizovaly dva protichůdné metodologické proudy, jež se posléze staly základem ortodoxních, resp. heterodoxních ekonomických doktrín.

Ve 20. století prodělala metodologie ekonomie jistou proměnu. Ve stručnosti lze konstatovat, že se uplatnil tzv. poličkový přístup (*shelf of scientific philosophy view*, viz Hands, 2001), v rámci něhož různí autoři sahali do knihoven po různých podobách filozofie vědy a pátrali po vědeckých kritériích hodnocení ekonomie, jejích úspěchů a neúspěchů. Populárními se postupně staly koncepce neopozitivismu, K. R. Poppera, I. Lakatose, T. S. Kuhna, byl vyzdvihován Deweyův pragmatismus či Bridgmanův operacionalismus. Dnes již máme k dispozici množství knih věnovaných dobovým metodologickým půtkám a kontroverzím mezi stoupenci jednotlivých filozofických koncepcí z řad ekonomů. V těchto knihách před námi defilují autoři jako Terence Hutchison, Fritz Machlup, Paul Samuelson, Mark Blaug, Richard Lipsey, Bruce Caldwell, Lawrence Boland a četní další. Pokud jde např. o ekonomické aplikace Kuhnovy *historie a sociologie vědy* s jejími vědeckými revolucemi, paradigmaty, normální vědou, řešením hádanek apod., Deborah Redman uvádí seznam 31 prací ekonomů vydaných do roku 1991 (Redman, 1991). Obdobně Hands (2001) prezentuje seznam ekonomických aplikací Lakatosovy metodologie vědeckých výzkumných

---

<sup>4</sup> J. S. Mill zveřejnil v roce 1836 práci s názvem *On the Definition of Political Economy; and On the Method of Philosophical Investigation in That Science* (Mill, 1836). Tato práce byla po menších úpravách publikována o 8 let později pod názvem *On the Definition of Political Economy and on the Method of Investigation Proper to It*.

<sup>5</sup> North zde nepřímou reflektuje racionalistickou filosofii Reného Descarta (1596–1650).

<sup>6</sup> K problematice metodologie ekonomie v preklasické a klasické éře jejího vývoje viz např. Klein (1985) či Redman (1997).

programů, čítající úctyhodných 84 děl. A je zřejmě jasné, proč si odborníci na dějiny ekonomického myšlení doslova libují v používání termínů jako *marginalistická revoluce*, *keynesovská revoluce*, *revoluce racionálních očekávání*, *monetaristická (kontra-)revoluce* nebo *formalistická revoluce*.

Přes letitý zájem ekonomů o filozofii vědy a její uplatnění v metodologii ekonomie zůstávala komunita věnující se této problematice až do konce 70. let minulého století malá. Teprve poté doznala metodologie ekonomie větší popularity. Ačkoliv mají někteří vlivní myslitelé k metodologii ekonomie dlouhodobě rezervovaný vztah<sup>7</sup>, je skutečností, že v posledních třech desetiletích zájem o metodologické otázky výrazně stoupá. To lze dokladovat např. dynamickým rozvojem odpovídajících institucí, tj. odborných společností, časopisů, vědeckých konferencí a specializovaných pracovišť. Koncem 80. let minulého století vznikla z iniciativy Henryho Woo INEM, u jejíhož zrodu stáli mj. *nobelisté* George A. Akerlof, Maurice Allais a Franco Modigliani. Tato síť vydává od roku 1994 – ve spolupráci s vydavatelstvím Routledge – časopis *Journal of Economic Methodology* (dříve *Methodus*). Od poloviny 80. let existuje časopis *Economics and Philosophy*, jenž patří do *stáje* vydavatelství Cambridge University Press. Při Erasmově univerzitě v Rotterdamu od roku 1997 existuje Erasmus Institute for Philosophy and Economics (EIPE), jehož magisterští studenti a doktorandi produkují kvalitní časopis *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*. London School of Economics and Political Science nabízí magisterský studijní program *Economics and Philosophy*, obdobně EIPE láká na program *Erasmus Research Master in Philosophy and Economics* a navazující doktorský program. Na Copenhagen Business School je dokonce nabízen magisterský program *Business Administration and Philosophy*. Existují i bakalářské studijní programy kombinující znalosti filosofie a ekonomie – např. tříleté programy *Economics and Philosophy* na University of Southampton a University of Nottingham nebo program *Finance and Philosophy* na Keele University.

V České republice jsou metodologie ekonomie a s ní související problémy rovněž v rostoucí oblibě.<sup>8</sup> Neexistuje sice domácí zájmová instituce zaměřená čistě

---

<sup>7</sup> Známý je zde výrok nositele *Nobelovy ceny* za ekonomii (přesněji: Ceny Švédské říšské banky za rozvoj ekonomické vědy na památku Alfreda Nobela, v originále *Sveriges Riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne*) z roku 1970 Paula A. Samuelsona, že *Those who can, do science; those who can't prattle about its methodology* (Samuelson, 1992, citováno dle Hands, 2001).

<sup>8</sup> Metodologické práce do roku 1989 zastupuje především dílo Josefa Mervarta *Základy metodologie vědy – aplikace na ekonomické vědy* (Mervart, 1977). K aplikovaným studiím z téhož období se řadí práce Oskara Novotného *Základné otázky teórie a metodologie vědy o ekonomike kultúry* (Novotný, 1978), dílčím metodologickým problémům byly věnovány rovněž některé Sborníky referátů ze seminářů o ekonomicko-matematickém modelování. Tyto sborníky vycházely mezi lety 1979–1986 při pobožce Čs. Vědecko-technické společnosti v Státní bance československé, kde Václav Klaus organizoval měsíční ekonomické semináře za účasti 100–200 zájemců (mj. K. Dyby, T. Ježka, Vl. Dlouhého, I. Kočárnika, L. Mlčocha či J. Stránského).

na danou problematiku<sup>9</sup>, na ekonomických fakultách však stále častěji vznikají metodologicky orientované práce. Příkladem je řada publikací, jejichž vznik byl financován Grantovou agenturou ČR v rámci projektu Metodologie ekonomických věd a její filosofické základy, řešeného pod taktovkou Jána Pavlíka na Vysoké škole ekonomické (VŠE) v letech 2002–2004. Některé z těchto publikací byly shromážděny ve sbornících *Filosofické základy metodologie ekonomických věd I–III* (Pavlík, 2002–2004), jiné vyšly časopisecky (např. ve *Filosofickém časopisu* – viz Loužek, 2003). Další větší publikace věnovaná metodologii ekonomie se před časem objevila na Ekonomické fakultě Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava (EkF VŠB-TUO, viz Varadzin a Březinová, 2003), vydavatelství Karolinum uveřejnilo knihu *Spor o metodu mezi rakouskou školou a německou historickou školou* (Loužek, 2001). Na Fakultě sociálních věd Univerzity Karlovy (FSV UK) byla v roce 2007 Markem Loužkem obhajována rozsáhlá habilitační práce s názvem *Metodologie ekonomie*, na Národohospodářské fakultě VŠE pak Danem Šťastným v roce 2008 habilitační práce *The Economics of Economics or Why Economists Aren't as Important as Garbagemen (but They May)*. O rok později Tomáš Sedláček vydal metodologicko-filozoficky orientovanou knihu *Ekonomie dobra a zla*, která vychází z autorovy disertační práce na FSV UK (Sedláček, 2009). Od téhož roku je studentům VŠE katedrou filosofie nabízen předmět *Metodologie ekonomické vědy*, na EkF VŠB-TUO byl v roce 2002 zaveden stejnojmenný předmět, na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity je vyučován předmět *Filozofie a metodologie ekonomie* a na FSV UK si do roku 2009 studenti mohli zapsat předmět *Filozofie a ekonomie*. Již v roce 1999 získali všechna tři ocenění v soutěži ČSE *Mladý ekonom* autoři prací s metodologickou tematikou (viz [www.cse.cz](http://www.cse.cz)). O tom, že zájem o filosofii a metodologii ekonomie neutuchá, svědčí např. články vycházející v poslední době v tuzemském impaktovaném časopisu *Politická ekonomie*, mj. Kovanda (2011), Špecián (2012) nebo Svoboda (2014), ale i v jiných odborných periodících (Kovanda, 2014) a novinách (viz např. Škabraha, 2015). Tento setrvávající zájem dokládá rovněž doktorská disertační práce Lukáše Kovandy s názvem *Finanční krize a metodologie ekonomie*, obhájená v roce 2013 na Národohospodářské fakultě VŠE.

Je samozřejmě otázkou, zda t. č. zvýšený zájem o danou problematiku přetrvá, anebo se postupem času vytratí. Aniž bych měl k dispozici rigorózní prognostické nástroje, které by mohly na tuto otázku poskytnout odpověď, domnívám se, že pravděpodobnější je zde spíše první možnost. K tomuto postoji mě vede mj. celosvětová popularita, které se v posledních 15 letech dostalo tzv. post-autistickému hnutí v ekonomii a jejím institucionálním platformám (viz oddíl 3.1), rostoucí důraz kladený na společenskou odpovědnost akademického výzkumu a vzdělávání v prostředí manažersky orientovaných *business schools* (srov. Pettigrew a kol., 2014), a rovněž setrvalý zájem studentů o filosoficko-

---

<sup>9</sup> Byť na půdě ČSE byl před několika lety iniciován vznik zájmové sekce zaměřené na metodologii ekonomie. Iniciativa se sice setkala s příznivým ohlasem, k založení sekce však nedošlo.

metodologicky a historicky orientované přednášky a diskuze na půdě ekonomické fakulty technické univerzity i filozofické fakulty, na nichž léta působím. Osobně to považuji za dobré znamení, neboť soudím, že univerzity by měly primárně vychovávat a zaměstnávat vzdělance a aktivní občany, nikoliv osoby, pro něž se vžil výstižný výraz *fachidiot*.

# Kapitola 2

## Neoklasická ekonomie a její transdisciplinární ambice

Tato kniha je věnována určité *krizi smyslu* ekonomie jako společenské vědy, přičemž je zde myšlena ekonomie představující současný hlavní proud v širokém slova smyslu. O tomto proudu – patrném při pohledu na obsah konferencí pořádaných profesními organizacemi typu American Economic Association (AEA), do odborných časopisů umisťujících se pravidelně v mezinárodních žebříčcích vlivu a prestiže či do kurikula renomovaných zahraničních univerzit s ekonomickými studijními programy – se lze důvodně domnívat, že má (dosud) neoklasický charakter. Ačkoliv je dále uvedeno, že samotný význam slova *neoklasický* má různý výklad a jeho definice je předmětem diskuzí, právě uvedený charakter ekonomie hlavního proudu – a s ním spojené formalizační postupy – stojí za dosavadní úspěšnou *invazí* ekonomie do tradičních hájemství jiných (nejen) společenských věd.

### 2.1 Neoklasický přístup a ekonomie hlavního proudu

Jak upozorňuje Colander (1999), soudobá ekonomie hlavního proudu je, v protikladu s heterodoxní ekonomikou, často označována jako *neoklasická*. Toto označení je používáno zejména samotnými představiteli heterodoxních názorových proudů v ekonomii, širší veřejností a rovněž některými historiky ekonomického myšlení. Termín *neoklasická ekonomie* má v daném kontextu nezřídka kritický nádech, na rozdíl od téhož termínu používaného k popisu konkrétní historické školy rozvíjející se zejména po roce 1870 a navazující na klasickou školu politické ekonomie Adama Smithe, Davida Ricarda či Johna Stuarta Milla.

Podle Colandera vykazuje neoklasická ekonomie v historickém pojetí šest atributů, jimiž se liší od jiných škol ekonomického myšlení. Těmito atributy jsou:

- zaměření na alokaci zdrojů v daném čase,
- akceptace utilitarismu,
- zaměření na mezní substituční vztahy,
- předpoklad prozíravé racionality,
- metodologický individualismus,

- všeobecná rovnováha.

Colander soudí, že moderní ekonomie hlavního proudu v mnoha ohledech danými atributy nedisponuje, a neměla by tudíž být jako neoklasická označována (s. 9). Pokud jde o alokaci zdrojů, zájem ekonomů se dle Colandera již dávno přesunul od alokace v daném čase k alokaci v průběhu času, což lze demonstrovat na příkladu ekonomie růstu a její popularity v 90. letech 20. století. Teorie užitku ztratila v moderní ekonomii svůj dřívější význam a setrvává v učebnicích již spíše jen z didaktických důvodů. Marginální veličiny a vztahy mezi nimi, založené na kalkulu, byly takřka zcela nahrazeny teorií her a související matematickou teorií množin, resp. topologií; prozíravá racionalita ekonomických subjektů je postupně střídána omezenou racionalitou a evolučními přístupy k racionálnímu chování. Metodologický individualismus má již sebevědomou alternativu v nových institucionálních, metodologicky holistických přístupech, a navzdory převažujícímu pojetí jediné všeobecné ekonomické rovnováhy se objevují pokusy o zkoumání sebe-naplnujících se očekávání (*self-fulfilling prophecies*) a vícenásobných rovnováh (*multiple equilibria*).

Colander nezpochybňuje, že jisté aspekty neoklasické školy v moderní ekonomii přetrvávají, podle něj je ale moderní ekonomie daleko eklektičtější. Neoklasická škola kulminovala těsně po 2. světové válce a poté již její vliv pohasínal.<sup>10</sup> Co je tedy definičním znakem moderní ekonomie hlavního proudu? Colander říká, že nikoliv obsah, ale používaná metodika. *Modern economics is economics of the model* (Colander, 1999). Moderní ekonomie se liší od starších přístupů tím, že využívá modely specifikované tak, aby je bylo možno přímo empiricky testovat – v rámci aplikované (hospodářské) politiky! To je dramatická změna, protože dříve byly modely záležitostí čisté teorie (tj. ekonomické vědy) a hospodářská politika byla brána jako umění (*the art of economics*). Proto také, podle Colandera, někteří pozorovatelé označují moderní ekonomii za formalistickou.

Je otázkou, zda Colanderovo odmítnutí rovnítka položeného mezi neoklasickou ekonomii a soudobou ekonomii hlavního proudu není příliš unáhlené.<sup>11</sup> Jak bylo naznačeno v úvodu oddílu, řada ekonomů považuje (slovy

---

<sup>10</sup> Colander zmiňuje, že poprvé použil adjektivum *neoklasický* institucionalista Thorsten Veblen v roce 1900, bylo to míněno negativně ve vztahu k ekonomii Alfreda Marshalla. Alcorn a Solarz (2006) uvádějí, že Veblen mířil konkrétně na používaný utilitářský přístup a hédonistickou psychologii. Marshallova ekonomie, dnes považovaná za představitelku neoklasické školy britského cambridgeského typu, ovšem na počátku 20. století nepředstavovala hlavní proud ekonomického myšlení. Veblenovu terminologii pomohli zpopularizovat mj. W. C. Mitchell, J. R. Hicks a G. Stigler, přičemž dva posledně uvedení ekonomové rozšířili původní význam termínu na veškeré marginalistické autory, včetně např. *rakušana* C. Mengera. Vrcholu dostoupila neoklasická ekonomie v dílech J. R. Hickse (1939) a P. A. Samuelsona (1947), viz Colander (1999). O historii termínu *neoklasická ekonomie* pojednává Aspromourgos (1986).

<sup>11</sup> Obdobně problematizuje vazbu mezi neoklasickou ekonomii a ekonomii hlavního proudu Philip Mirowski, jenž tvrdí, že ekonomický *mainstream* musí být vnímán šířeji než jako monolitická doktrína (viz Mirowski, 1994).

D. Colandera) *moderní ekonomii* za – *ve své podstatě* – neoklasickou. Např. Tony Lawson, o jehož přístupu se hovoří v dalších částech práce, tvrdí, že v souvislosti s ekonomickou neoklasikou a modernou může být diskutabilní pouze jejich *teoretický* obsah. Jakmile ovšem rozpoznáme, že ortodoxie ve všech svých podobách závisí na své metodologii, která je deduktivistická, problémy mizí (Lawson, 1997b). Za neoklasickou považují *mainstreamovou* ekonomii též B. Walters a D. Young (2003), Daniel M. Hausman (1992a) či E. Roy Weintraub (1985). Pokud jde o Weintrauba, ten pokládá za *tvrdé jádro* neoklasické ekonomie (jeho slovy *neo-walrasovské ekonomie*) teorii všeobecné ekonomické rovnováhy a její šestici následujících propozic:

- Existují ekonomičtí agenti.
- Agenti mají preference vůči alternativním výsledkům svých akcí.
- Agenti nezávisle optimalizují chování vzhledem k panujícím omezením.
- Volby agentů jsou činěny na vzájemně provázaných trzích.
- Agenti mají plně relevantní znalosti.
- Pozorované ekonomické výsledky jsou koordinované, tj. musí být diskutovány s poukazem na rovnovážné stavy ekonomiky.

Weintraub argumentuje, že neo-walrasovská ekonomie úspěšně prošla zkouškou časem a pevně se zabydlela v *mainstreamu*, bez ohledu na své dílčí vývojové modifikace, jež se ale nedotkly uvedeného tvrdého jádra. Podobně se k problematice staví i Frank Hahn, jenž za tři klíčové prvky neoklasické ekonomické teorie označuje (viz Hahn, 1984):

- individualistickou perspektivu, tj. požadavek, aby vysvětlení v ekonomii spočívalo toliko na jednotlivcích,
- akceptaci nějakého axiomu racionality,
- závazek studovat rovnovážné stavy.

Podle Alcorna a Solarze (2006) je neoklasická ekonomie v moderním významu paradigmatickým konkurence, tj. paradigmatickým, v němž je v ekonomice s úplným souborem dokonale konkurenčních trhů velký počet racionálních, hodnotu maximalizujících firem v interakci s velkým počtem racionálních, hodnotu maximalizujících spotřebitelů. Obdobně chápe neoklasickou ekonomie též Krugman (2012), jenž v dané souvislosti hovoří o ekonomii založené na maximalizaci s rovnováhou (*maximization-with-equilibrium*). Podle něj je třeba si představit ekonomiku sestávající z racionálních hráčů s vlastními zájmy, kteří činí to nejlepší, co mohou, a to vzhledem k jednání všech ostatních hráčů. Nemá-li nikdo z hráčů tržní sílu, pak se jedná o učebnicový obrázek dokonale konkurenčních trhů.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Krugmanovo pojetí neoklasické ekonomie není příliš rigorózní, neboť tuto ekonomii dostatečně nevymezuje např. vůči klasické škole politické ekonomie. Dále uváděné pojetí Arnspurgera a Varoufakise (2006) se jeví přesnější a výstižnější, byť John Stuart Mill jako představitel pozdního klasicismu sám hájil metodologický individualismus spojovaný s neoklasickou ekonomikou.

Christian Arnsperger a Yanis Varoufakis (2006) však přicházejí s tvrzením, že atributy neoklasické ekonomie (a charakteristikami výhradně této ekonomie) jsou tři klíčové axiomy:

- metodologický individualismus,
- metodologický instrumentalismus,
- metodologická ekvilibrace.

Uvedené pilíře ekonomického neoklasicismu jsou, dle autorů, de facto meta-axiomy, neboť jsou vlastní jakékomukoliv *mainstreamovému* přístupu, včetně např. evoluční teorie her, newalrasovské teorie všeobecné rovnováhy či analytického marxismu. Arnsperger a Varoufakis varují, že řada tradičně zdůrazňovaných *neoklasických rysů*, mj. *čistící se* trhy, paretovska optimalita, dokonalá informovanost či úplná instrumentální racionalita ekonomických subjektů, dnes již nepředstavuje atributy neoklasického modelu a nemůže být proto terčem poučené kritiky ortodoxní ekonomie (srov. Alcorn a Solarz, 2006; Krugman, 2012). Ta musí směřovat výhradně vůči uvedeným třem (meta-) axiomům, jež jsou společně a implicitně přítomny v kterémkoliv neoklasickém modelu.

Pokud jde o metodologický individualismus, jeho podstatou je snaha nejprve plně pochopit chování jednotlivců, poté syntetizovat nabyté znalosti a tím dosáhnout pochopení příslušného komplexního sociálního jevu.<sup>13</sup> Metodologický instrumentalismus autoři spojují se studiem chování jednotlivce jako prostředku pro maximální uspokojení jeho potřeb v souladu s vlastními preferencemi, jež jsou považovány za konzistentní (bezrozporné). Konečně, metodologická ekvilibrace je nevyhnutelné, axiomatické zavádění rovnováhy, jež je nutné pro dosažení agregátního chování dostatečně pravidelného pro vytváření solidních modelových predikcí. Jelikož se instrumentální chování jednotlivců prokazatelně automaticky a přirozeně netransformuje ve všeobecnou ekonomickou rovnováhu (příslušné matematické důkazy podávají Sonnenschein (1973, 1974), Mantel (1974) a Debreu (1974), viz Sonnenscheinův-Mantelův-Debreův teorém), je třeba výslednou rovnováhu předpokládat a analyticky odhalit, teprve poté lze diskutovat o její pravděpodobnosti, jedinečnosti, stabilitě a případných odchylkách od tohoto stavu/procesu.<sup>14</sup>

V této práci se přikláním k názoru, že dnešní ekonomický *mainstream* je svým bytostným založením opravdu (stále ještě) neoklasický, tj. opírající se o

---

<sup>13</sup> Tímto způsobem typicky postupují představitelé nové institucionální ekonomie, jež je neoklasickou odpovědí na (neo-)institucionalismus kladoucí důraz na metodologický holismus. Zastánci metodologického holismu zdůrazňují, že *celek není prostým součtem svých částí*, že existují emergentní jevy, a proto nelze z chování jednotlivce neproblematicky odvozovat agregátní chování, že je třeba naopak zkoumat, jak chování sociálního celku ovlivňuje chování jednotlivců.

<sup>14</sup> Autoři Hargreaves-Heap a Varoufakis (2004) obdobně argumentují ve vztahu k teorii her, kdy je pro dosažení Nashovy rovnováhy u většiny her nezbytné aplikovat axiom konzistentně řazených názorů všech hráčů v každé z fází všech her.



metodologický individualismus, model instrumentálního chování jednotlivce a koncepci všeobecné rovnováhy. A to přesto, že alternativní holistické behaviorální koncepce typu výpočetní ekonomie, založené na multiagentních přístupech (tzv. *agent-based computational economics*, ACE), již mají své učební texty a pronikají i do nejprestižnějších periodik ortodoxního charakteru.<sup>15</sup> Ačkoliv výše zmíněný David Colander hovoří v dané souvislosti o *post-walrasovském výzkumném programu*, jenž si oproti *walrasovskému výzkumnému programu* klade poněkud jiné otázky a používá jiné nástroje a modely (viz Colander, 2006) a jehož stěžejním rysem je důraz na (i) emergenci ekonomických jevů v důsledku (ii) komplexních adaptivních (tržních i netržních) interakcí (iii) množství autonomních, omezeně racionálních heterodoxních agentů (iv) obývajících prostředí charakterizované skutečnou nejistotou, nepovažují tento program – přes jeho úspěchy – dosud za etablovaný. Není zde tedy rozlišováno mezi neoklasikou, ortodoxií a soudobou ekonomikou, jakkoliv je daná tematika složitá a kontroverzní. Vzhledem ke vzniku a vývoji nových směrů ekonomické teorie samozřejmě nadále nelze neoklasickou ekonomii zužovat na marginalismus ani ji definovat aplikací standardního mikroekonomického modelu racionální volby s exogenními a neměnnými preferencemi, byť je tento model dosud nejfrekvencovanějším modelem chování *ekonomického člověka (homo oeconomicus)*. Jak v této souvislosti konstatují výše zmínění Arnsperger a Varoufakis (2006), postupně jsou rozvíjeny behaviorální modely s dynamickými, endogenními preferencemi agentů, v nichž se preference přizpůsobují dosaženým výsledkům, v rámci psychologické teorie her (*psychological game theory*) se počítá s tím, že preference agentů a jejich chování odrážejí očekávání ostatních agentů ohledně jejich vlastního chování, evoluční teorie her (*evolutionary game theory*) vyzdvihuje vliv *přirozeného výběru* na učení se instrumentálnímu chování atd. I nadále však platí, že soudobá ekonomie hlavního proudu metodologicky staví na instrumentálnosti a účelovosti chování, zaměřuje svoji pozornost na chování jednotlivce, z něž vyvozuje chování sociálních celků, a předpokládá společenskou a ekonomickou rovnováhu. V těchto ohledech se tedy neoklasická ekonomie oproti minulosti nezměnila.

Tvrzení o neoklasické podstatě dnešní ortodoxní ekonomie ob stojí i v konfrontaci s nedávným vývojem a současným stavem makroekonomie. Jak konstatují ve své starší práci, nová klasická makroekonomie a její *spiritus agens*, Robert E. Lucas, Jr., se explicitně hlásí k tradicím předválečné neoklasické ekonomie a kladou důraz na instrumentální chování, metodologický individualismus i užitečnost modelu všeobecné ekonomické rovnováhy (blíže viz Macháček, 2000). Na tomto místě stojí za to z uvedené práce citovat pasáže věnované Lucasovu slavnému *opičímu* příkladu:

---

<sup>15</sup> Příkladem jsou články publikované v časopisu *The American Economic Review*, *Papers and Proceedings* (May 2008) v sekci *Complexity and Dynamics in Macroeconomics: Alternatives to the DSGE Models*. Pokud jde o příručky určené zájemcům o ACE, lze uvést např. knihu editovanou Tesfatsionovou a Juddem (2006) či práce autorů Delli Gatti a kol. (2008, 2011) a Shu-Heng (2013).

*Teorie všeobecné ekonomické rovnováhy není ve své čisté podobě de facto teorií, neboť bez stanovení hodnoty preferenčních a technologických omezení neumožňuje odhadnout změnu chování ekonomického systému v reakci na změnu vnějších podmínek. Přesto je navýsost užitečná. Proč? Protože ukazuje způsob, jak elegantně transformovat znalosti o individuálním chování ve znalosti skupinového chování bez nutnosti provádět pochybné sociální experimenty či se uchýlovat k různým formám účelových vysvětlení.*

*Pokud hodláme studovat opici jako individuuum, stačí, abychom ji nechali jeden den hladovět a poté jí hodili do klece banán. Po provedení půl tuctu takovýchto pokusů budeme pravděpodobně snadno schopni předvídat výsledek opičího chování, jež se bude zdát v dokonalém souladu s hypotézou maximalizace užitečnosti a ekonomické racionality. Nyní si představme, že chceme studovat opici jako sociální bytost. Zde nám pouhá znalost osobních preferencí a dostupné technologie (1 banán) nebude nic platná, protože bez provedení velkého počtu experimentů nebudeme nic vědět o způsobu interakce jednotlivců ve zkoumané společnosti (či chcete-li, tlupě), i když budeme předpokládat, že se každá opice snaží urvat z vhozeného banánu co nejvíce. Máme tedy možnost nějak odhadnout výsledek skupinového chování opic bez složitého experimentování? Odpověď zní ano. Jestliže banán rozkrájíme na pět totožných dílů, tyto rozdělíme mezi jednotlivé opice tak, že každá opice dostane jeden díl, a rozhodneme, že tento jeden díl lze směnit za deset minut škrábání srsti, stačí, abychom znali míru substituovatelnosti potravy a hygienické aktivity v preferenční funkci opičích individuí a budeme s to předem vypočítat ceny a množství směňovaných statků na základě hypotézy konkurenční rovnováhy. Je patrné, že specifikace preferencí ekonomických subjektů, jejich zdrojových omezení a obecných pravidel sociální interakce v ideálním případě redukuje složitý alokační problém společnosti na matematický příklad řešitelný v rámci teorie her.*

(Macháček, 2000)

Z citovaného textu je zřejmé, že Lucas preferuje zkoumání jednotlivce, jenž je považován za racionální bytost s účelově orientovaným chováním, a následně vyvozování závěrů o chování příslušného sociálního celku pomocí rovnovážné teorie. To považuje za přijatelnější výzkumnou strategii než provádění řady sociálních experimentů či přijímání *ad hoc* předpokladů pro vysvětlení agregátního chování. Jinými slovy, Lucas a další reprezentanti nové klasické makroekonomie vyzývají k budování makroekonomických modelů s reprezentativními agenty, jejichž preference lze empiricky identifikovat, přičemž jsou ochotni zaplatit nezbytnou daň těmto *mikroekonomickým základům* (*microeconomic foundations*) v podobě metodologicky problematického ztotožňování chování jednotlivců a ekonomiky. Je třeba dodat, že tento přístup není zdaleka omezen na novou klasickou makroekonomii, ale stejně tak je patrný i v novém keynesovství, resp. v *nové neoklasické syntéze*, opírající se o modely dynamické stochastické všeobecné rovnováhy (*dynamic stochastic general equilibrium* – DSGE).

Nová neoklasická syntéza (*New Neoclassical Synthesis*, viz Goodfriend a King, 1997) je výsledkem názorové konvergence v komunitě makroekonomů, které se v uplynulých třech desetiletích podařilo překonat dřívější metodologické spory týkající se modelování makroekonomických jevů a procesů. Ačkoliv samozřejmě stále existují mnohdy ostré střety mezi stoupenci nové klasické makroekonomie a novými keynesovci, tyto střety se již netýkají klíčového metodologického přístupu ke zkoumání ekonomiky, ale dílčích prvků konkrétních makroekonomických modelů. To je zásadní rozdíl oproti předchozí éře, kdy se např. neokeynesovští ekonomové a monetaristé nedokázali shodnout ani na *základních* metodách vhodných pro zkoumání ekonomiky.

V rámci makroekonomie hlavního proudu dnes panuje shoda, že je třeba využívat kvantitativní rovnovážné modely s explicitně popsanými, mezičasovými rozhodovacími problémy ekonomických agentů, konkrétně různé verze modelu DSGE vycházejícího z neoklasického modelu reálného ekonomického cyklu (*Real Business Cycle* – RBC) a pracujícího s racionálními očekáváními (RATEX) agentů. Model RBC je přitom ve svém základu neoklasickým, Solowovým-Swanovým modelem ekonomického růstu, v němž figuruje Cobbova-Douglasova produkční funkce se stochastickými technologickými šoky. Kontroverze mezi makroekonomy se týkají toho, zda jsou dostatečně mikroekonomicky fundovány různé typy cenových rigidit a tržních imperfekcí, jež jsou do modelu DSGE zaváděny novými keynesovci, klíčové principy modelování však nejsou v rámci *mainstreamu* zpochybňovány (viz též Macháček, 2011).<sup>16</sup> Je tedy patrné, že neoklasická podstata (ve výše uvedeném pojetí) není vlastní toliko soudobé mikroekonomii, ale též makroekonomii, což vzhledem k mikroekonomickému charakteru moderní makroekonomické teorie není nikterak překvapivé zjištění.<sup>17</sup> Výše uvedená syntéza však neznamená, že by ideová konfrontace mezi novou klasickou a novou keynesovskou školou již nebyla významnou – oproti minulosti se pouze přesunula do oblasti (makro)ekonomické teorie a empirie v užším slova smyslu.<sup>18</sup>

## 2.2 Neoklasická ekonomie jako teorie chování

Analytický aparát ortodoxní ekonomie je natolik univerzální, že je možno jej využít i v odlišných oblastech, než je tradiční oblast zkoumání výroby a spotřeby

---

<sup>16</sup> Chari a kol. (2009) v souvislosti s modelem DSGE uvádějí, že tento model může být natolik obecně definován, aby zahrnul veškeré typy frikci, včetně různých způsobů učení se, neúplných či nedokonale konkurenčních trhů a prostorových (*spatial*) frikci.

<sup>17</sup> Např. Robert Shimer z katedry ekonomie Chicagské univerzity ve svém článku pro symposium věnované názorové konvergenci v makroekonomii konstatuje, že *Modern macroeconomics is different from modern microeconomics only in its focus on aggregation and on general equilibrium* (Shimer, 2009).

<sup>18</sup> Byť lze legitimně polemizovat o tom, zda je např. diskuze o vhodnosti zahrnutí cenové indexace založené na minulosti (*backward price indexation*) do modelu DSGE čistě odbornou ekonomickou otázkou, anebo má tato diskuze širší metodologický přesah. Minimálně někteří vlivní noví keynesovci sdílejí názor, že jde spíše o odbornou záležitost než o metodologický střet (viz Woodford, 2009).

výrobních a služeb uspokojujících materiální potřeby člověka. Proto ostatně ekonomie svou metodikou postupně penetrovala do jiných speciálních věd, ať již se jedná o historii (v podobě nové ekonomické historie D. Northa a R. Fogela), politologii (škola veřejné volby J. Buchanana a G. Tullocka), právní vědu (*chicagská škola* R. Coaseho a R. Posnera), či sociologii (teorie sociální směny G. Homansa a P. Blaua).<sup>19</sup> Slovy George Stiglera, (neoklasická) ekonomie je *imperiální vědou*.<sup>20</sup> Tím, co činí ortodoxní ekonomii, resp. její analytický aparát tak přitažlivými i pro jiné disciplíny zabývající se zkoumáním člověka a jeho světa, je do značné míry aplikace modelu individuální racionální volby. Tento model má své uplatnění rovněž při zkoumání sociálních interakcí.

### 2.2.1 Ortodoxní model individuální volby

Soudobá ekonomie hlavního proudu (zde tedy *neoklasická ekonomie*) studuje reakce člověka na podněty, aniž by se zaměřovala na vliv psychických procesů na rozhodnutí jedince. V tomto smyslu má tedy tato ekonomie behaviorální charakter a je v jistém smyslu obdobou behaviorismu v psychologii (viz Watson, 1913). Při studiu rozhodování a chování člověka se zde vychází z axiomů racionálního a konzistentního jednání, mezi něž náleží např. známé axiomy tranzitivity, nenasyčenosti, úplnosti srovnání, ale též axiomy popisné a procedurální invariance aj. Jak známo, neoklasický, typizovaný jedinec (*Homo Oeconomicus*) je bytost, která vždy preferuje alternativu (např. kombinaci spotřebovávaných statků) A před alternativou C, upřednostňuje-li alternativy A před B a B před C, která standardně volí alternativu přinášející jí větší množství uspokojení, která dokáže porovnat, zda alternativa A s sebou nese větší, menší nebo totožné množství uspokojení. Je to rovněž bytost, jejíž rozhodnutí nezávisí na tom, jakým způsobem jí byla podána informace o dostupných alternativách, jsou-li tyto alternativy z hlediska očekávaného užítku logicky ekvivalentní. *Homo oeconomicus* je při rozhodování o tom, zda postoupit rizikovou operaci, lhostejný vůči tomu, zda je mu informace podána jako *operování pacienti v 10 % případů zemřou*, nebo jako *operování pacienti v 90 % případů přežijí*. Tvrzení, že *sklenice je z poloviny plná* má pro něj při rozhodování stejný význam jako tvrzení, že *sklenice je z poloviny prázdná*.<sup>21</sup>

Neoklasická ekonomie má nomologický charakter, poněvadž chování člověka pokládá v čase a prostoru za – v zásadě – neměnné. Uvedené axiomy *řídí* lidské

<sup>19</sup> Podle Barona a Hannana (1994) se v politologii mezi obdobími 1977–1980 a 1988–1990 ztrojnásobil počet citací ekonomických prací. V sociologii pak počet citací těchto prací významně vzrostl v 70. a 80. letech minulého století, v 90. letech však začal stagnovat.

<sup>20</sup> K dané problematice viz Radnitzky a Bernholz (1986) či nověji Lazear (2000).

<sup>21</sup> Je jistou ironií, že významnou konkurentkou behaviorálně orientované neoklasické ekonomie je dnes *behaviorální ekonomie*, jež naopak přisuzuje klíčový význam psychickým procesům odehrávajícím se v jedinci při rozhodování. Behaviorální ekonomie např. argumentuje, že samotný způsob podání informace rozhodujícímu se jedinci výrazně modifikuje výsledek jeho rozhodovacího procesu. Behaviorální ekonomie, jež vychází mj. z kognitivní psychologie *nobelisty* Daniela Kahnemana a Amose Tverskeho a jejich *teorie vyhlídek* (*prospect theory*, viz Barberis, 2013), však nemusí být nutně vnímána jako soupeřka neoklasické ekonomie, ale jako doplnění a rozšíření jejího metodologického přístupu (podrobněji viz oddíl 2.2.3).

jednání bez ohledu na to, zda hovoříme o venkovském člověku doby husitské anebo o obyvateli dnešního Tokia. Podstatné je to, že jedinec je nějakým způsobem situován, čelí omezenému množství (vzácných) zdrojů uspokojování svých potřeb, a musí proto volit mezi konkurujícími si možnostmi využití těchto zdrojů. Snaží se přitom o *maximalizaci svých slastí a minimalizaci svých strastí* a vybírá tak pokaždé tu z alternativ, která se jeví z hlediska vlastního uspokojení jako nejlákavější, přičemž za své rozhodnutí platí ztrátou možnosti vyzkoušet v pořadí druhou nejpřitažlivější alternativu.

Obecný metodický postup při uplatňování modelu individuální volby je pak následující. Nejprve je stanovena explicitní kriteriální funkce, kterou jednotlivec účelově optimalizuje. Podoba této *funkce užitečnosti* zachycuje jeho preference, resp. zastávané hodnoty. Poté jsou stanovena explicitní omezení, vůči nimž je funkce užitečnosti jednotlivcem optimalizována. Mezi omezení náleží jednak *produkční funkce* zachycující způsob transformace dostupných vstupů (tj. vzácných zdrojů, včetně technologie determinující produktivitu těchto zdrojů) na výstupy (tj. statky, jejichž spotřeba přináší uspokojení), jednak *rozpočtová omezení* vyjadřující samotnou dostupnost vstupů. Zatímco preference a hodnoty zastávané jednotlivcem jsou standardně považovány za stabilní ve smyslu axiomů srovnání (úplnosti), tranzitivity a nepřesycení (viz Stigler a Becker, 1977), omezení, s nimiž je jednotlivec konfrontován, jsou modelována jako proměnlivá v čase a prostoru. V takto uzavřeném modelu lze následně za pomoci formálních matematických postupů odvodit chování jednotlivce, jež má podobu výsledku naznačené optimalizační procedury. Pokud jde o analýzu skupinového chování, je toto chování odvozováno z chování jednotlivců, a to stanovením dodatečných podmínek konzistentnosti individuálních akcí. V této souvislosti je tedy vhodné zopakovat, že neoklasickému přístupu je vlastní metodologický individualismus.

Je ovšem nezbytné pečlivě rozlišovat mezi metodologickým individualismem a individualismem ontologickým, resp. politickým (viz např. Loužek, 2001, 2003). Metodologický individualismus netvrdí, že existují pouze jednotlivci, a nikoliv sociální celky, že lidé jsou tím, čím jsou, nezávisle na vztazích k jiným lidem. Je tedy nesprávné obviňovat stoupence neoklasické ekonomie (či např. rakouské školy) z (ontologického) atomismu, jak se to někdy děje. Metodologický individualismus *postuluje, že – bez ohledu na naše ontologická přesvědčení – je ve vědecké praxi třeba vycházet od jednotlivců a jejich preferencí. Širší sociální entity vznikají jako nezamýšlený důsledek individuálních jednání. Proto je výhodné a účelné při budování ekonomické či sociálně-vědecké teorie vyjít právě od individuí a jejich motivací* (Loužek, 2001).

Model individuální racionální volby je všeobecně atraktivní proto, že umožňuje předvídat chování jedince v konkrétních situacích, neboť jedinec se chová konzistentně a v souladu s výše uvedenými behaviorálními axiomy. Je však otázkou, zda predikční potenciál takového modelu není v konfliktu s potenciálem explanačním. Je neoklasický spotřebitel rozdávací *peněžní hlasy* na trhu a spolurozhodující o tom, *co se bude vyrábět, kolik se toho bude vyrábět, jak se to bude vyrábět a pro koho se to bude vyrábět* (viz standardní učebnice

mikroekonomie) skutečně suverénním a svobodným, když de facto (v rámci daného modelu chování) nemůže upřednostnit alternativu C před alternativou A, upřednostňuje-li alternativy A před B a B před C? A není tedy ortodoxní model individuální volby v rozporu s principem svobody volby v pravém slova smyslu? Na to existují, jak je uvedeno dále, velmi rozdílné názory.

### 2.2.2 Homo Oeconomicus, Homo Psychopaticus a teorie her

*Ekonomický člověk* neoklasické ekonomie je striktně racionální a v psychologickém slova smyslu hédonistická bytost, jejíž chování vždy směřuje k uspokojení vlastních potřeb prostřednictvím dostupných zdrojů (statků). Jedná se tedy o bytost v zásadě egocentrickou až egoistickou, což však není myšleno pejorativně – *ekonomický člověk* prostě upřednostňuje a prosazuje své vlastní zájmy, jež nutně nemusí být v konfliktu se zájmy jiných lidí. Přesto však někteří sociální vědci poukazují na to, že uvedené pojetí *ekonomického člověka* má nebezpečně blízko k pojetí psychopata, bezskrupulózního, amorálního a antisociálního člověka zneužívajícího jakýmikoliv prostředky své bližní pro dosažení svých cílů.

Ačkoliv jsou koncepce psychopatie a psychopata v psychologii složitým, kontroverzním a intenzivně diskutovaným tématem (viz Skeem a kol., 2011), v hrubých rysech lze psychopatickou osobnost<sup>22</sup> charakterizovat následujícími 21 znaky (zpracováno dle Hare, 2003):

- nápadné kouzlo, výmluvnost, povrchní šarm,
- grandiózní sebehodnocení,
- patologické lhaní,
- podvádění, manipulativní chování,
- absence výčitek či pocitu viny,
- povrchní afekt, nefalšovaná emoce je krátkodobá a egocentrická,
- necitelnost, absence empatie,
- neschopnost přijímat odpovědnost za své činy,
- potřeba vzrušení, náchyllost k nudění se,
- parazitický způsob života,
- špatná sebekontrola,
- absence realistických dlouhodobých cílů,
- impulzivita,
- nezodpovědnost,

<sup>22</sup> Vzhledem k tematickému zaměření této monografické práce není v textu blíže rozlišováno mezi *primární psychopacií* a *sekundární psychopacií* (Skeem a kol., 2011), mezi psychopacií a sociopacií, nejsou ani diskutovány osobnostní poruchy (*personal disorders*) mající k psychopacii vztah (např. histrionská porucha osobnosti – HPD, hraniční porucha osobnosti – BPD, narcistická porucha osobnosti – NPD, antisociální porucha osobnosti – ASPD aj.). Je ovšem nutné upozornit, že psychopata jako jedince s osobnostní poruchou, tj. s hluboce zakořeněnými a stabilními, nestandardními až extrémními vzorci chování, nelze ztotožňovat s *psychotikem* čili jedincem s duševním onemocněním (např. schizofrenií či bipolární afektivní poruchou).

- kriminalita v dětství či v průběhu dospívání,
- problémové chování v dětství či v průběhu dospívání,
- podmíněčné propuštění z výkonu trestu,
- promiskuitní sexuální chování,
- mnoho krátkodobých (manželských) vztahů,
- kriminální všestrannost,
- osvojená behaviorální sociopatie, spoléhání se na sociologické dovednosti a triky.

Psychopat bývá odborníky označován za takřka dokonalého lidského predátora (Babiak a Hare, 2006). Tento predátor si je vědom své odlišnosti od většinové populace, a proto se neustále skrývá pod maskou normalnosti (*mask of sanity*), aby nebyl odhalen dříve, než nasytí své potřeby. K těmto potřebám náleží zejména moc a kontrola nad ostatními lidmi, ale i materiální uspokojení, společenské ocenění apod. Psychopat má jedinečný pozorovací talent a dar identifikovat potřeby, přání a tužby svých potenciálních obětí,<sup>23</sup> mistrovsky ovládá řadu účinných manipulativních technik,<sup>24</sup> jejichž prostřednictvím kořist ovládne a zneužije pro své uspokojení, aby posléze již bezcennou oběť bezohledně,

<sup>23</sup> Psychologové v této souvislosti hovoří o psychopatické fikci (*psychopathic fiction*), jakési falešné identitě, kterou si psychopat záměrně vytváří pro konkrétního člověka, jehož chce ovládnout. Tato falešná identita odráží vlastní přání, myšlenky a pocity člověka, jenž se stal psychopatovým cílem (*target*). Vzhledem k tomu, že mezilidské vztahy bývají obvykle založeny na vzájemné důvěře, dotyčný člověk jako potenciální zdroj (*supply*) psychopatova uspokojení svá přání a své představy psychopatovi bezděky či úmyslně vyjeví. Psychopat je schopen vykazovat tolik falešných identit (*osobností*), kolika lidmi právě manipuluje a kolik jich zneužívá. To je zároveň velmi efektivní způsob, jakým psychopat minimalizuje společenské následky případného odhalení zneužívaným člověkem (viz následující poznámku). Takový člověk totiž působí na okolí často nedůvěryhodně, či dokonce pomstychtivě, neboť lidé v psychopatově blízkosti (rovněž jeho současné či budoucí oběti, např. domnění přátelé, spolupracovníci, životní partneři) podléhají konkrétním psychopatickým fikcím a široká veřejnost zase zmíněné psychopatově masce normalnosti. Existují názory, že vynikající pozorovací talent psychopatů, jejich rozvinutá kognitivní empatie a schopnost vytvářet fiktivní identity jsou kompenzací absentující emocionální empatie a svědomí, jež u většinové populace slouží k navozování pocitů vzájemnosti a blízkosti.

<sup>24</sup> K těmto technikám se řadí zejména svádění prostřednictvím šarmu, výřečnosti, vřelosti a přátelskosti, sexuálně vyzývavého oblékání a chování, dále projektování viny za vlastní špatné chování na oběti, bezostyšné lhaní a překrucování zjevných faktů, citové vydirání a vzbuzování litosti, emocionální připoutání a následné odpírání přízně, *gaslighting* aj. Zneužívání (manipulace) konkrétní oběti probíhá standardně ve třech fázích, z nichž první představuje *idealizace* oběti (psychopat identifikuje slabiny oběti pomocí vytvořené falešné identity *blízkého, chápajícího, obdivujícího a milujícího* člověka), po ní následuje *devalvace* oběti (psychopat odkrývá svou pravou tvář a stává se chladným, trestajícím, odpirajícím oběti svou přízeň, až agresivním, čímž oběť znejistňuje a ještě více si zavazuje), a konečnou fází je *odhození* oběti (psychopat se cítí jako vítěz *hry na dominanci*, jeho tužby byly naplněny a oběť již proto pro něj ztratila jakýkoliv význam, a to buď trvale, nebo alespoň dočasně). Oběti zneužitá psychopatem nezřídká trpí posttraumatickou stresovou poruchou (PTSD – *Posttraumatic Stress Disorder*) výrazně snižující kvalitu jejich života.

nelítostně a bez jakýchkoliv výčitek svědomí odhodil.<sup>25</sup> Psychopat vnímá okolní svět jen jako arénu či bojiště, v němž se permanentně odehrávají střety o dominanci a podřízenost, u lidí (de facto *soupeřů*) respektuje toliko *sílu* a pohrdá lidskou *slabostí*, považuje se za *oprávněného až vyvoleného* a své vztahy k ostatním lidem chápe jako psychologické hry (*mind games*), v nichž musí vítězit. Psychopat potřebuje pociťovat vzrušení z mezilidských konfliktů, aby zapudil neustále mu hrozící znudění a potlačil svou vnitřní prázdnotu a citovou vyprahlost, parazituje na svém okolí a je agresivní, ať již otevřeně (v případě kriminálních psychopatů, např. sériových vrahů), nebo skrytě (v případě latentních, často vysoce společensky úspěšných psychopatů – např. korporátních psychopatů, tj. manažerů a firemních leaderů, dále politiků, duchovních, vojáků a policistů, právníků aj.).

Psychopatovo bytostně egocentrické a instrumentální jednání, nelítostnost a necitelnost vůči ostatním lidem a absence pocitů viny za škodlivé důsledky vlastního chování jej činí – v ekonomickém slova smyslu – vysoce racionální a efektivní bytostí. Psychopat spatřuje v okolních lidech jen prostředky k dosažení svého prospěchu (*výrobní faktory*), proto se snadno a rychle rozhoduje ve věcech majících negativní dopad na ostatní, takováto rozhodnutí neodkládá a neztrácí čas jejich vysvětlováním ani zmírňováním případných následků. Je sebevědomým, chladnokrevným počtářem, nepochybuje o sobě a nebojí se riskovat, protože v případě dosažení úspěchu (*vítězství*) si přisvojuje veškeré zásluhy a v případě neúspěchu (*prohry*) odmítá odpovědnost a obratně svaluje vinu na okolí. Jeho osobní šarm a komunikační dovednosti mu snadno získávají důvěru, jeho schopnost manipulovat mu přináší (přinejmenším dočasně) uznání a vytváří dojem přesvědčivosti a nepostradatelnosti, jeho parazitický způsob života může být zvnějšku interpretován jako projev vůdcovských a řídicích schopností.<sup>26</sup> Osobnost psychopata jakoby vychází vstříc představě o efektivním, schopném, samostatném, průbojném a výkonném pracovníkovi velké, moderní organizace (firmy, veřejné instituce, církve apod.), proto dle některých empirických studií poměrně vysoké procento řídicích pracovníků vykazuje nesporné psychopatické rysy.<sup>27</sup>

<sup>25</sup> Rovněž zvířecí predátoři, např. velké masožravé kočkovité šelmy, zřejmě netrpí lítostí a špatným svědomím vůči své kořisti.

<sup>26</sup> V tomto kontextu pak dostávají termíny *vůdcovství (leadership)* a *řízení lidských zdrojů (human resources management)* nový, výrazně pozměněný obsah.

<sup>27</sup> Kevin Dutton (2012) ve své kontroverzní knize *The Wisdom of Psychopaths: What Saints, Spies and Serial Killers Can Teach Us About Success* uvádí žebříček deseti profesí s největší a nejmenší koncentrací psychopatických osobností, jenž vychází z jeho rozsáhlého dotazníkového šetření uskutečněného ve Velké Británii v roce 2011 (cca 5 500 respondentů). Top ten profesí přitahujících pozornost psychopatů vypadá dle Duttona takto: 1. CEO, 2. právník, 3. pracovník v médiích (TV/rozhlas), 4. obchodník, 5. chirurg, 6. novinář, 7. policejní důstojník, 8. duchovní, 9. šéfkuchař, 10. státní úředník. Naopak top ten profesí s relativně nízkým zájmem psychopatů vypadá takto: 1. ošetřovatelka, 2. zdravotní sestra, 3. terapeut, 4. řemeslník, 5. kosmetička/stylista, 6. charitativní pracovník, 7. učitel, 8. tvůrčí umělec, 9. lékař, 10. účetní. Oba žebříčky lze interpretovat tím způsobem, že



Lze připustit, že v krizových situacích vyžadujících radikální, rychlá a bolestná řešení může být osobnost psychopata pro organizaci (či stát) dočasně potřebnou a výhodnou. Kevin Dutton dokonce ve své nejnovější knize tvrdí, že existují *dobří psychopaté*, od nichž se můžeme učit a rozvíjet svou osobnost (Dutton a McNab, 2014). Je ale otázkou, zda další charakteristiky psychopatické osobnosti, jako jsou špatná sebekontrola, nezodpovědnost, impulzivita a absence realistických dlouhodobých cílů, nemají naopak nepříznivý dopad na fungování a rozvoj organizace (státu) v běžných podmínkách. Právě enormní tlak na maximalizaci hodnoty pro akcionáře a dosahování zisků bez ohledu na společenské dopady vedly, podle řady kritiků finančního kapitalismu, k vzývání sobeckosti, dravosti, riskantního, anti-sociálního, machiavelistického a podvodného chování korporací a jejich zaměstnanců, což vyústilo v rozsáhlou a systémovou krizi ekonomiky (viz např. Ho (2009), Boddy (2011), Stout (2012)).<sup>28</sup> V reakci na tuto krizi, mnohdy spojovanou s krizí morální, se do popředí zájmu ještě více dostala koncepce společenské odpovědnosti firem (CRS – *Corporate Social Responsibility*), prosociálního chování a etiky v byznysu, jak je patrné např. z rozhovoru nového děkana proslulé Harvard Business School, profesora Nitina Nohrii, pro list The New York Times.<sup>29</sup>

Dosavadní úvahy nad neoklasickým modelem chování člověka se soustředily na rozhodování a jednání jedince, jakéhosi Robinsona Crusoa, jenž obývá zdánlivě pustý ostrov a řeší problém optimální alokace omezených zdrojů. Je-li ekonomie pojímána jako *věda o volbě (science of choice)*, jak ji chápal Lionel Robbins a jeho

---

psychopatické osobnosti jsou přitahovány zejména profesemi, v nichž hrají hlavní roli osobní moc, kontrola nad druhými lidmi a individuální úspěch. Rovněž Babiak a kol. (2010) na základě zkoumání vzorku 203 pracovníků vybraných jejich mateřskými společnostmi do manažerských rozvojových programů identifikovali nadprůměrné zastoupení psychopatů v řídicích firemních pozicích.

<sup>28</sup> Stojí za to připomenout proslulý film režiséra Olivera Stonea *Wall Street* (1987) s Michaelem Douglasem v roli ctižádostivého, chladnokrevného a po bohatství prahnoucího korporátního nájezdníka (*corporate raider*) Gordona Gekka, jehož životní krédo *Greed Is Good (Chamtivost je dobrá)* se stalo heslem celé jedné generace burzovních makléřů, finančníků a traderů. Je známo, že fiktivní postava Gordona Gekka byla přinejmenší zčásti inspirována skutečným příběhem Ivana F. Boeskyho, prominentního a nechvalně známého amerického obchodníka s akciemi, později odsouzeného za *insider trading*. Dalšími známými zpracováními tématu jsou film režiséra Martina Scorseseho *Vlk z Wall Street* (2013), jehož klíčovou postavou je Jordan Belfort, za podvody s akciemi odsouzený zakladatel makléřské společnosti Stratton Oakmont, nebo dokumentární film Charlese Fergusona z roku 2010 *Finanční krize (Inside Job)*.

<sup>29</sup> V tomto rozhovoru z 26. 3. 2013 profesor Nohria mj. říká: *Some cultures are corrupt, like Enron's. This is the biggest mistake people make when they think about ethical failings: They think it's one bad apple. But much of the time it's good people who have found themselves in circumstances in which they've lost their moral compass. We tell our students to be truthful – to recognize when they've had a moral lapse. We ask them to admit to things they've done in the past, like cheated or taken bribes. And then we say, 'Why did that happen?'* ([http://www.nytimes.com/2013/03/27/education/harvard-dean-on-ethics-and-global-education.html?pagewanted=all&\\_r=0](http://www.nytimes.com/2013/03/27/education/harvard-dean-on-ethics-and-global-education.html?pagewanted=all&_r=0))

Soumrak ekonomie? K problému formalizace a krize smyslu společenské vědy

následovnici, pak se Robinson skutečně zabývá řešením ekonomického problému. Pokud však ekonomii považujeme za společenskou vědu, tj. vědu o sociálních interakcích (konkrétně *vědu o směně*), Robinson žádný ekonomický problém neřeší, neboť se s nikým (alespoň z počátku) nestýká a nic nesměňuje.<sup>30</sup> Druhé pojetí ekonomie je blízké myslitelům, jakými byli Adam Smith, F. A. von Hayek či James Buchanan. Přesto i v tomto pojetí má neoklasický (ortodoxní) přístup své využití, a to v rámci již zmíněné teorie her, stále se opírající o předpoklad racionality individuálního chování. Tato teorie je aplikována při zkoumání mezilidských vztahů, kdy lidé nejsou analyzováni jako jednotlivé *atomy* či *molekuly*, ale jako sociální bytosti udržující kontakty se svými soukmenovci.

Matematická teorie her, tradičně v ekonomii využívaná ke zkoumání interakcí mezi oligopolními firmami či fiskální a měnovou autoritou, může být užitečná také při analýze (ekonomického) chování psychopatů. Samozřejmě jen za předpokladu, že psychopacii nepovažujeme za psychickou poruchu, ale za *racionální* behaviorální strategii. Bylo opakovaně zdokumentováno, že zastoupení psychopatů v lidské společnosti je setrvale nízké, avšak stabilní v čase i prostoru. To vedlo některé badatele k zformulování hypotézy, že psychopatické chování je – z evolučního (reprodukčního) hlediska – úspěšnou, *frekvenčně závislou* životní strategií, jež minoritě psychopatů zajišťuje v majoritní (normální) společnosti prosperitu. Podle tohoto přístupu psychopaté uplatňují v sociálních interakcích racionální strategii podvádění a parazitování, neboť se jim tato strategie vyplácí a zajišťuje jim zisk. Nekooperativní chování a *černé pasažerství (free-riding)* je však výnosné pouze tehdy, když se odehrává tváří v tvář většinové populaci chovající se kooperativně, tj. *relativně*. Zisky psychopatů z nekooperativního chování tak musejí být poměrně malé oproti ztrátám normálních, kooperujících jedinců<sup>31</sup>, protože v opačném případě by postupně narůstalo zastoupení psychopatů ve společnosti, čímž by klesaly zisky psychopatů pramenící z interakcí s kooperujícími jedinci. To by následně vedlo ke snižování procentuálního podílu psychopatů ve společnosti až na původní, evolučně rovnovážnou úroveň. Výhodnost nekooperativního chování a s ním spojená evoluční zdatnost (*fitness*) psychopatů jsou tedy podmíněny existencí majoritního kooperativního chování, jsou na něm závislé. Lze konstatovat, že psychopaté ke svému životu bytostně potřebují normální jedince, tj. potenciální oběti (kořist).<sup>32</sup>

---

<sup>30</sup> V roce 1964 vydal psychiatr Eric Berne knihu *Games People Play: The Psychology of Human Relationships* (česky Berne, 1970), obsahující základy jeho interpretace sociálních interakcí, Bernem nazývané *transakční analýza*. Bernův přístup, jenž považuje sociální interakce za transakce a myšlenkové hry, vzbudil značnou pozornost nejen v odborné komunitě a má v jistém smyslu blízko k transakčnímu pojetí ekonomie.

<sup>31</sup> V extrémním případě si lze představit situaci, kdy psychopatický vrah dosáhne uspokojení zabitím jiného člověka. Ztráta oběti, tj. absolutní ztráta (ztráta vlastního života), je zde ve srovnání se ziskem vraha jednoznačně vysoká, i když psychopat sám může (a často tak činí) považovat vraždu svého bližního za pouhou banalitu a uspokojení své potřeby za *oprávněné*.

<sup>32</sup> V této souvislosti je opětovně vhodné si uvědomit, že výhodnost nekooperativního chování a černého pasažerství narůstá se zvyšujícím se zastoupením kooperujících jedinců

Evoluční teorii her lze využít pro objasnění některých typických rysů psychopatického chování, např. podvádění a lhaní, agresivity a riskování, či pobouření nad subjektivně vnímaným nespravedlivým hodnocením ze strany druhých lidí (Brook a Quinsey, 2004). Např. hypotéza *Cheater* hovoří o tom, že nekooperující psychopaté musejí před kooperujícími jedinci zastírat své pravé úmysly a tvářit se kooperativně, aby nebyli marginalizováni. Přežívají tak pouze mistrní lháři, kteří jsou evolučně úspěšní (zdatní) a obtížně identifikovatelní. Naopak u kooperujících jedinců se postupně vyvíjí schopnost odhalovat nekooperující jedince a díky přirozenému výběru se tak formuje populace lidí, kteří jsou vůči podvádění ostražití. Jiná z hypotéz zdůrazňuje signalizační roli vyšších emocí, kterými lidé dávají najevo své záměry a jež lze jen obtížně a nedokonale vyvolat lidskou vůlí. Pro kooperaci (např. v rámci tržní směny) je důležitý smysl pro férové jednání, a ten lze demonstrovat buď pomocí empatie, anebo vlastního pobouření. Empatie je chápána jako vcítění se do bližního a rozhořčení se nad nespravedlností, která se mu děje, zatímco vlastní pobouření vzniká v reakci nad subjektivně vnímanou nespravedlností ze strany druhých osob. Jelikož psychopaté zřejmě nejsou schopni emocionální empatie, vyvinula se u nich – jako jakási *evoluční náhražka* – právě zvýšená tendence k pobouření, jimž dávají okolí najevo svoji *citlivost* a smysl pro fair play (...jež ve skutečnosti postrádají).

Ke zkoumání ekonomického chování psychopatů se konkrétně využívají experimentální hry na směnu a/nebo vyjednávací hry (*bargaining games*). K populárním hrám na směnu se zde řadí Věžňovo dilema (*Prisoner's Dilemma*) a zejména Hra na zbabělce (*Chicken's Game*), z vyjednávacích her jsou pak aplikovány zejména Ultimátní hra (*Ultimatum Game*) a Hra s diktátorem (*Dictator Game*). Hypotézami, které jsou za použití těchto experimentálních her obvykle testovány, jsou hypotéza relativně nízké ochoty psychopatů spolupracovat a hypotéza relativně vysokých požadavků psychopatů, resp. nízkých nabídek ze strany psychopatů. Výchozím bodem zkoumání je to, že dle dostupné experimentální evidence většina lidí volí strategii spolupráce a férových nabídek, byť to není v jejich bezprostředním zájmu.<sup>33</sup> Přitom je známo, že v případě zjednodušené hry typu 2x2 (tj. dva hráči a dvě strategie) je dominantní strategií jednokolového Věžňova dilematu podvádění (nespolupráce, *defection*), vedoucí k unikátní a paretovskými sub-optimální Nashově rovnováze. Experimenty však ukazují, že se lidé standardně chovají kooperativně dokonce i v jednokolovém (tj.

---

v populaci. Pokud by zpočátku na světě existoval toliko jediný psychopat, jeho behaviorální zisky by byly relativně natolik vysoké, že by vedly k výrazné reprodukční schopnosti a postupnému růstu zastoupení psychopatů ve společnosti. Reprodukce zde přitom nemusí být chápána pouze v biologickém slova smyslu, tj. jako replikace jednotek genetické informace (genů), ale též ve smyslu sociální evoluce, v jejímž průběhu dochází k replikaci jednotek sociální a kulturní informace (tzv. memů). Blíže viz Dawkins, 1976 (česky 1998). Úvahy o určitém evolučně stabilním poměru psychopatů a normálních jedinců ve společnosti mohou mít zajímavé implikace např. pro kriminologii a sociální prevenci.

<sup>33</sup> Camerer (2003) nabízí řadu empirické evidence týkající se různých typů experimentálních her a přehled proměnných ovlivňujících dosažené výsledky.

neiterovaném a nestrategickém) Věžňovu dilematu (Curry a kol., 2011).<sup>34</sup> Zdá se, jako by (*as if*) lidé ve skutečnosti očekávali, že se protihráči budou chovat kooperativně, a proto přicházejí rovněž s nabídkou spolupráce. Teprve v případě, že by se očekávání nenaplnilo, jsou připraveni protihráče *potrestat*. Lidé se tedy většinou uchylují ke strategii podmíněné spolupráce (či k tzv. recipročnímu altruismu), což ve Věžňově dilematu generuje paretovsky optimální rovnováhu. V experimentálních vyjednávacích hrách se pak ukazuje, že nabízené finanční částky ve výši 20–30 % částky určené hráčům k rozdělení jsou v cca polovině případů lidmi odmítnuty jako *neférové*, ačkoliv z čistě racionálního hlediska by lidé měli akceptovat jakoukoliv nabízenou částku (Koenigs a kol., 2010).

Zajímavou alternativou vůči populárnímu Věžňovu dilematu je při zkoumání chování psychopatů Hra na zbabělce (Colman a Wilson, 1997).<sup>35</sup> Jedná se o nekooperativní, antikoordinační hru bez dominantní strategie a bez existující jedinečné Nashovy rovnováhy. V modelu 2x2 se jedná o rozhodování hráče, zda s protihráčem spolupracovat či nespupracovat (podvádět jej), přičemž spolupráce při protihráčově nespupracování vede k porážce a soupeřovu vítězství (a naopak), zatímco nespupracování při protihráčově nespupracování vede k absolutní ztrátě pro oba hráče. Optimální strategií je tedy nespupracování při protihráčově spolupráci (hráč vítězí) a spolupráce při protihráčově nespupracování (hráč je *zbabělcem*, ale konflikt přežívá). Výplatní matice této hry se dvěma Nashovými rovnováhami (0,0; -100, -100) vypadá např. takto:

Hráč A/Hráč B	<i>Spolupráce</i>	<i>Nespupráce</i>
<i>Spolupráce</i>	0, 0	-5, +5
<i>Nespupráce</i>	+5, -5	-100, -100

**Obrázek 2–1** Hra na zbabělce

Hra je považována za velmi nebezpečnou v tom, že odhadnou-li hráči chování protistrany chybně, může jejich chování snadno vyústit ve srážku s fatálními následky pro oba hráče.

Je-li jedním z hráčů Hry na zbabělce psychopat, předpokládá se, že se bude vždy chovat jako *jestřáb* a bude agresivně uplatňovat vysoce riskantní strategii nespupracování. Je-li jeho protihráčem normální jedinec, jenž je o psychopatických sklonech soupeře informován, racionálně zvolí kooperativní strategii *hrdličky* a z konfliktu odejde jako poražený, leč živý. Pokud však tento jedinec neví, že jeho soupeřem je agresivní psychopat, může chybně, avšak rovněž racionálně, zvolit strategii nespupracování a výsledkem je pak smrtící konflikt.<sup>36</sup> Jelikož psychopaté vnímají lidský život jako permanentní boj o moc a dominanci nad ostatními (viz výše), mohou se – zcela racionálně – snažit vzbudit v soupeřích dojem iracionality svého chování (tj. chování *za každou cenu* nekooperativního), aby je přinutili ke

<sup>34</sup> Ve vícekolovém Věžňově dilematu s možností odplaty samozřejmě narůstá motivace k uplatňování strategie podmíněné spolupráce, ačkoliv zde záleží na tom, zda je počet kol hry konečný a hráčům známý.

<sup>35</sup> Tato hra je v biologii známa jako Hra na jestřáby a hrdličky (*Hawk-Dove Game*).

<sup>36</sup> Stejný případ nastává tehdy, stětnou-li se ve hře dva psychopatictí hráči.

kooperativnímu chování vedoucímu k porážce. Hra na zbabělce, resp. na *jestřáby* a *hrdličky*, tedy napomáhá vysvětlit agresivní a riskantní chování psychopatů jako aplikaci úspěšné behaviorální strategie minority, sázející na kooperativní chování majority (hypotéza *Warrior-Hawk*, viz Brook a Quinsey, 2004). Dle této koncepce volí většina lidí strategii spolupráce mj. proto, že nemůže předem vyloučit interakci se záměrně nekooperujícím psychopatem, neboť případný konflikt by jim přinesl příliš vysoké náklady.

Experimentální vyjednávací hry se soustřeďují jak na psychopaty v roli nabízejících, tak přijímajících (viz např. Koenigs a kol., 2010; Curry a kol., 2011). V Ultimátní hře se např. testuje, jakou část svěřené finanční částky jedinec přidělí druhému jedinci a jakou část si přisvojí, přičemž peníze si oba hráči mohou ponechat jen tehdy, akceptuje-li přijímající nabídku spoluhráče. Ve Hře s diktátorem pak přijímající *musí* akceptovat nabídku druhého hráče (*Diktátora*). Předpokládá se, že psychopaté budou standardně nabízet nižší částky, než normální lidé, rovněž se předpokládá, že psychopaté budou jako *nefěr* odmítat vyšší částky než normální lidé. Dostupná evidence však není zcela konkluzivní, neboť při experimentech psychopaté vykazují různé behaviorální projevy (agrese, podvádění) v rozdílných sociálních interakcích (směna, vyjednávání), což může souviset s diskutovanou existencí rozdílných typů psychopacie (např. již uvedená primární, spíše vrozená psychopacie; resp. sekundární, osvojená psychopacie). Přesto však přinejmenším některé identifikované rozdíly v chování psychopatů lze vysvětlit zcela racionálně, např. podstatně nižší nabízené částky v případě Hry s diktátorem oproti Ultimátní hře.<sup>37</sup>

### 2.2.3 Kritika neoklasické teorie chování

V oddílu věnovaném ortodoxnímu modelu individuální volby byla v poznámce pod čarou zmíněna behaviorální ekonomie jako jistá moderní alternativa neoklasicismu. O behaviorální ekonomii dnes existuje značné množství vysoce odborných (např. Camerer a kol., 2003) i populárněji orientovaných textů (Angner, 2012) a v této publikaci není prostor pro rozsáhlejší prezentaci jejich modelů lidského rozhodování a chování (viz např. Skořepa, 2011), přesto alespoň ve stručnosti zmiňme, že tyto modely reagují na identifikované *paradoxy chování*.<sup>38</sup> O paradoxy se přitom jedná z pohledu standardní neoklasické mikroekonomické teorie – řada experimentů totiž ukázala, že se lidé chovají v některých situacích jinak, než uvedená teorie předvídá. Velmi známými paradoxy jsou např. paradox vyhlídky, dispozičního efektu, resp. utopených nákladů (*sunk costs*), hyperbolického diskontování, gamblerského klamu či efektu denominace.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> Obávají-li se totiž psychopaté odplaty za své *nefěr* nízké nabídky, tj. hrozby nepřijetí těchto nabídek (a tudíž peněžní ztráty), budou logicky nabízet vyšší částky než v případě, kdy protistrana nemá šanci nabízenou částku odmítnout (Curry a kol., 2011).

<sup>38</sup> Na paradoxy chování upozornil již v roce 1953 francouzský *nobelista* Maurice Allais.

<sup>39</sup> DellaVigna (2009) nabízí velmi užitečný, základní přehled oblastí, jimiž se behaviorální ekonomie zabývá. V jeho podání se jedná o širší problémové kategorie (i) nestandardních preferencí (*non-standard preferences*), (ii) nesprávných mínění (*non-standard beliefs*) a

Na jeden z behaviorálních paradoxů jsme již narazili v předchozí části při prezentaci výsledků experimentálních vyjednávacích her. Pokud by se lidé chovali čistě v souladu s konvenční neoklasickou teorií rozhodování za rizika, tj. teorií očekávaného užitku, na první pohled by měli být v Ultimární hře ochotni přijmout jakoukoliv nabízenou finanční částku, neboť by jinak nezískali nic. Obdobně by ve hře s diktátorem měl Diktátor nabídnout spoluhráči vždy nejmenší, ještě možnou částku a zbytek prostředků si ponechat. Při experimentech se však lidé takto nechovají (viz Camerer, 2003) a zdá se, že se takto (alespoň občas) nechovají ani v běžném životě, mimo *laboratorní* podmínky. Zmíněný profesor Camerer v této souvislosti vtipně zmiňuje své neúspěšné vyjednávání o ceně fotografie, na níž byl zachycen, s *domorodým* fotografem, který fotografii s požadovanou slevou neprodal a raději ji zničil. Fotograf odešel s prázdnou... a profesor rovněž, bez památky na svůj zahraniční pobyt. Lidé též většinou žebrajícím nenabízejí zanedbatelné částky, ačkoliv jsou v dané chvíli v podstatě v pozici Diktátora. Známým je i experiment Kahnemana, Knetsche a Thaler (viz Kahneman a kol., 1990) s hrníčky, kterých se byli účastníci výzkumu ochotni zbavit za cenu přibližně dvojnásobnou oproti ceně, za kterou by si byli ochotni hrníčky pořídit. Tento experiment bývá citován na důkaz toho, že v lidském rozhodování hraje důležitou roli *dispoziční efekt* (endowment effect) a averze ke ztrátě statku, kterým lidé již nakládají.<sup>40</sup> Do třetice lze pro ilustraci zmínit paradox spočívající v přesvědčení mnohých hráčů v kasinech, že souvislá řada stejné, za sebou padnuvší barvy, dramaticky zvyšuje pravděpodobnost toho, že v dalším kole hry padne barva druhá. Takovýto jednoznačně chybný (nelogický) úsudek může vést i k značným finančním ztrátám sázkařů.

Někteří kritici neoklasické ekonomie považují prokazatelnou existenci behaviorálních paradoxů za jednoznačný důvod pro odmítnutí ortodoxního modelu chování a příslušné koncepce racionality. Takto radikální odmítnutí neoklasicismu a přitakání behaviorální ekonomii jako fundamentálně odlišné alternativě však může být příliš zjednodušené. Např. v uvedených vyjednávacích hrách může být problémem ztotožňování užitku hráče toliko s užitekem plynoucím z finanční částky. Vstupuje-li totiž do užitkové funkce hráče také např. pocit studu či naopak uspokojení z pomoci bližnímu, pak *paradox* jeho chování mizí a toto chování lze vysvětlit neoklasickým způsobem. Domorodý fotograf si od profesora peníze za fotografii nevezal proto, že jeho náklady obětované příležitosti

---

(iii) systematických předsudků a chyb v rozhodování (*non-standard decision-making*). Do první kategorie autor řadí problémy sebekontroly, závislosti na způsobu podání informace a společenských preferencí, do druhé kategorie problémy spojené s přílišnou sebedůvěrou, přisuzováním statistických vlastností velkých vzorků vzorkům malým a promítáním aktuálních preferencí na budoucí období, do třetí kategorie pak problémy související s omezenou pozorností, suboptimálními heuristikami používanými při volbách z nabídek, přesvědčováním a společenským tlakem, a konečně i s emocemi.

<sup>40</sup> Takto lze zřejmě dobře odůvodnit i skutečnost, že se lidé nespokojení s partnerem s rostoucím počtem let společného soužití obtížněji odhodlávají k rozchodu a podléhají *klamu utopených nákladů*, samozřejmě vyloučíme-li z úvahy problémy finanční závislosti, nezletilých dětí apod.

nedosahují výše uspokojení z *potrestání* (penalizace) cizince za jeho necitlivé chování. Lidé žebrajícím nenabízejí zanedbatelné částky proto, že jejich soucit s bližním a pocit studu v případě, že by žebrajícímu takovou částku nabídli, převyšují svou subjektivní hodnotou finanční ztrátu. Problém je tedy složitější a kritika neoklasické teorie musí být podložena přesvědčivějšími argumenty. Ostatně sám *otec-zakladatel* behaviorální ekonomie, Daniel Kahneman, nevidí ve svém přístupu zásadní protiklad neoklasické ekonomie, spíše její doplnění a prohloubení o donedávna nestudované aspekty chování.

Zajímavým způsobem mapuje reakce neoklasického tábora na výzvy behaviorálních ekonomů Etzioni (2010). Ve své práci uvádí a dokumentuje, že lze v zásadě vysledovat následující reakce:

- Zjištění behaviorální ekonomie jsou marginální a omezená na relativně malý počet situací, ve většině situací, v nichž o něco podstatného jde, se lidé chovají zcela racionálně.
- Mnozí jednotlivci se sice nemusí chovat v souladu s neoklasickým modelem, ale v agregátním vyjádření se tak děje.
- Jsou používána nefalzifikovatelná, tautologická pojetí racionality, za racionální (a optimální) je tak např. považováno jakékoliv chování vyplývající z prostého porovnání nákladů a výnosů případného rozhodnutí,
- jsou používána specifická a účelová (pro potřeby imunizace proti behaviorálním kritikám) pojetí racionality, kdy je např. *iracionální* chování považováno za racionální ve vztahu k nákladům na pořízení dodatečných informací, kdy jsou používané heuristiky interpretovány jako jistý druh *prefabrikované racionality* či když je *iracionalita* samotná zpochybňována tím, že se pro ni dobrovolně a racionálně lidé rozhodli, a je tudíž vlastně racionální.
- Sociální svět je třeba vnímat jako strukturovaný do rozličných *říší chování*, v nichž platí odlišná behaviorální pravidla, proto neoklasická ekonomie např. legitimně pracuje s modely stabilních preferencí a jiné společenské vědy studují utváření těchto preferencí (zejména v dětství a dospívání).

Etzioni též připomíná, že behaviorální ekonomie dosud koncentrovala svoji pozornost zejména na kognitivní faktory ovlivňující individuální chování a výrazně menší pozornost věnovala vlivu sociálních a kulturních faktorů, včetně rolí sociálních skupin s určitou vnitřní identitou a dynamikou. Navíc nelze nesouhlasit s jeho názorem, že pozici behaviorální ekonomie jako jakési možné náhrady neoklasické ekonomie oslabuje to, že příslušná literatura identifikuje rozsáhlé množství faktorů determinujících lidské chování, často obtížně měřitelných, a tudíž testovatelných, a vzhledem k početným psychologickým teoriím skýtá možnost kdykoliv *ex post žádoucím způsobem* vysvětlit pozorované jevy. Behaviorální přístup tak jednoznačně s neoklasickým prohrává v jednoduchosti a rigoróznosti vysvětlení a operacionalizovatelnosti svých teoretických východisek.

### 2.3 Neoklasická ekonomie jako věda o vědě

*Imperiálnost* (neoklasické) ekonomie a jí protežované teorie racionální volby (*rational choice theory*) dokládají též množící se pokusy o formulaci *ekonomické filozofie vědy* (Lütge, 2003) a konstruování na ní založených, operacionalizovatelných modelů vědy. Úsilí o *ekonomizaci* filosofie vědy je přitom vyvíjeno jak ze strany některých profesionálních ekonomů (A. M. Diamond, S. N. Durlauf), tak ze strany profesionálních filosofů (P. Kitcher, N. Rescher). Neoklasická ekonomie je tak dnes – vedle kognitivní psychologie, evoluční biologie či některých sociologických přístupů – významnou alternativou vůči filozofii na poli zkoumání podstaty, struktury, vývoje a výsledků vědy. Tato scientistní aspirace *mainstreamové* podoby ekonomie je odrazem úspěchů, kterých bylo dosaženo při aplikaci jejího – výše uvedeného – klíčového analytického nástroje v oblasti zkoumání různých aspektů lidského chování.

#### 2.3.1 Ekonomické modely vědy

Věda je společenská institucí a zároveň důsledkem aktivity jednotlivých vědců. Ortodoxní ekonomie považuje vědce za racionální bytosti jednající ve svém vlastním zájmu, na rozdíl od mnohých sociologických pojetí však ekonomická koncepce vědy nepopírá racionalitu kolektivního výsledku individuálních akcí vědců. Věda je tedy z ekonomického úhlu pohledu *racionálním podnikem* (*rational enterprise*). Stěžejní problém v kontextu ekonomické filozofie vědy pak představuje explanace mechanismů vedoucích k volbám teorií vědeckou komunitou, jež se sestává z osobností se specifickými představami, záměry a zastávanými hodnotami. Převládající názory na řešení daného problému diskutuje Durlauf (1997).

Předně, mezi zastánci ekonomického přístupu ke zkoumání vědy se vyskytuje přesvědčení, že volby teorií probíhají prostřednictvím *trhu myšlenek*. Na takovémto trhu vědci údajně směňují své nápady za peníze, slávu, anebo prestiž, přičemž mezi sebou o uvedené požitky nekompromisně soutěží. S. Durlauf ovšem správně upozorňuje na výrazný nedostatek *tržní* koncepce volby (vědeckých) teorií, která je populární zejména mezi kritickými racionalisty. Vyjádření o výběrech teorií odehrávajících se prostřednictvím interakcí nabídky a poptávky nelze považovat za nic více než za metaforická do té doby, dokud se v případě trhu myšlenek nepodaří identifikovat obdobu neosobního cenového mechanismu koordinujícího chování výrobců a spotřebitelů na trzích mléka, soustruhů či např. sexuálních služeb. Durlauf zdůrazňuje, že obecné pojetí konkurence nelze směřovat s podstatně užším, ekonomickým pojetím konkurence, neboť pouze tržní konkurence (tj. konkurence ve druhém z pojetí) vede k agregátním výsledkům odvozeným z individuálních akcí a vykazujícím charakteristiky jednoznačně determinované koordinujícím mechanismem (*neviditelnou rukou* A. Smithe). Konkrétněji řečeno, vědci soupeřící o citace neoperují na trhu, kde jsou směnné akty anonymní a kde je intenzita těchto aktů nezávislá na identitě aktérů (s. 5).

Jinou z možností, jak zkoumat výběr teorií za použití *ekonomického stylu myšlení* (P. Hayne), je soustředění pozornosti na interakce netržní povahy.



Neoklasičtí ekonomové mají s analýzou situací, kdy jeden ekonomický subjekt ovlivňuje druhý ekonomický subjekt přímo – tj. nikoliv prostřednictvím změny tržní ceny – bohaté zkušenosti. Jedná se především o situace spojené s výskytem externalit a strategických komplementarit, jež jsou předmětem výzkumu odehrávajícího se na půdě ekonomie blahobytu (*Welfare Economics*), ale i mikro- a makroekonomie. Pro potřeby ekonomické filozofie vědy jsou v rámci *netržního* přístupu často využívány modelovací techniky, které jsou známy z teorie her a které zohledňují endogenní determinaci preferencí a očekávání jednotlivých *hráčů*. Obecný model výběru teorií jako dynamického procesu interakcí prezentuje již zmíněný Durlauf (1997), další *netržní* modely vědy předkládají mj. Diamond (1988a), Brock a Durlauf (1999), resp. Kitcher (1993). Společným znakem těchto modelů, z nichž první dva ve stručné a neformální podobě dále představíme, je to, že pojímají (byť ne vždy explicitně) jednání konkrétního vědce X jako spoluurčované pravděpodobností přisuzovanou tímto vědcem jednáním ostatních členů vědecké komunity.

Durlauf (1997) uvažuje soubor teorií, z něhož v každém z období každý z vědců vybírá právě jednu teorii. Jednotliví vědci při výběru konkrétní teorie řeší maximalizační problém, jehož předmětem je totožná funkce užitečnosti obsahující několik prvků. Kromě členu vyjadřujícího závislost subjektivního pocitu uspokojení vědců na vlastní volbě té či oné teorie je součástí funkce užitečnosti navíc člen, který zachycuje přesvědčení vědců ohledně výběru teorií ostatními badateli. Tato přesvědčení, přesněji podmíněné pravděpodobnosti připisované jednotlivci volbám ostatních, jsou modelována jako ekvivalentní matematickému (tj. objektivnímu) očekávání, neboť je zastávána – v ekonomii od 70. let 20. století populární – hypotéza RATEX.

Bohužel, Durlaufův jednoduchý model není operacionální, poněvadž funkce užitečnosti a funkce transformující individuálně dostupné informace v očekávání vědců nejsou dostatečně podrobně specifikovány. V každém případě ale z modelu vyplývá, že čím více vědců volí určitou teorii Y, tím je vyšší užitek konkrétního vědce X z volby teorie Y. Durlaufův model tedy vyzdvihuje *konformismus* vědců. Tento model též explicitně poukazuje na to, že vědci *při rozhodování mezi alternativními teoriemi nabízející se možnosti vzájemně porovnávají*. To, zda je určitá teorie považována při konfrontaci s pozorováními za vhodného kandidáta k zamítnutí, je tak ovlivňováno disponibilitou teoretických alternativ.

Diamond (1988a) polemizuje s proslulým tvrzením Thomase Kuhna o iracionalitě ve vývoji vědy a konstruuje model, v němž mladší vědci přijímají nové teorie rychleji a ochotněji než starší vědci bez nutnosti opírat vysvětlení tohoto průkazného jevu o tzv. Planckův princip. V Diamondově *čistě racionálním* modelu vědy jednotliví vědci maximalizují funkci užitečnosti, v níž figurují jednak rozsah teorie, jednak elegance teorie. Rozsah teorie se přitom může měnit tím, že se mění počet jevů teorií vysvětlovaných, nebo tím, že se mění hloubka vysvětlení při zachování konstantního počtu vysvětlovaných jevů. Elegancí teorie pak A. Diamond míní jednoduchost její aplikace, potažmo bezprostřednost na ní založené inference.

Jednotliví vědci se při modelové maximalizaci funkce užitečnosti rozhodují toliko mezi zvyšováním rozsahu a elegance stávající teorie na jedné straně, a hledáním nové – z hlediska rozsahu a elegance slibnější – teorie na druhé straně. Individuální funkce užitečnosti je maximalizována vůči třem explicitně formulovaným omezením, z nichž dvě mají podobu produkčních funkcí a třetí představuje rozpočtové omezení. Pokud jde o produkční funkce, první z nich se vztahuje k produkci nových teorií, zatímco druhá se týká aktivit věnovaných již existujícím teoriím. Produkci nových teorií v modelu determinuje čas strávený produkcí a rovněž tak velikost koeficientu produktivity stráveného času. A. Diamond předpokládá individuální rozdíly v hodnotě koeficientu produktivity, pro zjednodušení však považuje konkrétní hodnoty koeficientu za neměnné v čase. Výsledek práce na stávající teorii je rovněž determinován stráveným časem a jeho produktivitou, když platí, že čas je tím produktivněji využíván, čím více jej již vědec věnoval práci na teorii. Na rozdíl od předchozí produkční funkce tato navíc zohledňuje depreciaci *lidského kapitálu*, poněvadž vědci část svých znalostí v průběhu času zapomínají a to obratem ovlivňuje čas věnovaný práci na stávající teorii. Konečně, rozpočtové omezení vědcům předepisuje, že celkový čas, který mají pro výzkum k dispozici, je v každém období stejný a vědci jej beze zbytku využívají pro formulování nových teorií a/nebo práci na existujících teoriích.

Popsaný Diamondův model je vlastně modelem optimální alokace času mezi dva typy vědecké aktivity. Věda je v tomto modelu pojímána jako *racionální podnik* proto, že existují objektivní kritéria pro hodnocení teorií a tato kritéria jsou považována za konzistentní s funkcemi vědy. Věda je vnímána jako neustálý pokrok a vědci zastávají právě takovou teorii, kterou považují v daném období za nejspokojivější z hlediska rozsahu a elegance. Jednotliví badatelé se během přechodu od původně dominující teorie k nové teorii mezi sebou liší v rychlosti, s jakou novou teorii akceptují, a to z toho důvodu, že se liší v přístupu k informacím o rozsahu a eleganci nové teorie. Rozdíly v individuální informovanosti vědců padají na vrub individuálním rozdílům v času věnovaném formulování nové teorie, resp. rozdílům v produktivitě tohoto času. Čím efektivněji tedy vědec X využívá dostupný časový fond při formulování nové teorie a čím méně efektivně nakládá s časem při rozpracovávání stávající teorie, potažmo čím je vyšší míra depreciace jeho *lidského kapitálu*, tím déle pracuje tento vědec na formulaci nové teorie.

Obrátíme-li svou pozornost zpět k vlivu věku výzkumníků na volbu jejich pracovní náplně, pak je zřejmé, že starší vědci s *lidským kapitálem* akumulovaným ve stávající teorii vykazují relativně vyšší produktivitu při jejím rozpracovávání než vědci mladší, kteří jsou v daném ohledu *podkapitalizovaní*. Na druhé straně ovšem platí, že čím je vědec letitější, tím jsou nižší jeho osobní budoucí výnosy z času stráveného prací na stávající teorii. I když bez kvantifikace vlivu uvedených dvou protichůdných faktorů nelze dospět k jednoznačnému závěru týkajícímu se produkce nových teorií v závislosti na věku badatelů, model demonstruje, že se vědci *mohou lišit ve svých teoretických postojích, aniž by se lišili v zastávaných hodnotách*. To je pro filozofii vědy velmi důležitý poznatek.

### 2.3.2 Kritika ekonomizace zkoumání vědy

Vůči neoklasickému přístupu ke zkoumání vědy existuje množství výhrad, z nichž nemálo vzešlo dokonce z řad profesionálních ekonomů (viz např. Hands, 1995; Mirowski, 1996).<sup>41</sup> Pro ilustraci problému tedy zmiňme výhradu směřující k předpokladu porovnatelnosti alternativních teorií vědci. Tato výhrada se opírá o filozofickou koncepci *nesouměřitelnosti (incommensurability)* teorií, jež tvrdí, že se jednotlivé teorie mohou ontologicky od sebe natolik lišit, že teorii A nelze plně interpretovat v kontextu teorie B (srovn. např. paradigmatickou koncepci T. S. Kuhna). Neoklasičtí ekonomové ovšem relevantnost uvedené výhrady striktně odmítají s poukazem na skutečnost, že v rámci tzv. indiferenční analýzy chování spotřebitele jsou v ekonomii také porovnávána (často doslovně) jablka s hruškami, ačkoliv jsou tyto statky – z filozofického úhlu pohledu – *nesouměřitelné*. Jak uvádí Durlauf (1997), *rozdíly v ontologiích teorií neimplikují, že nemůže existovat soubor kritérií, jehož prostřednictvím mohou být takovéto teorie řazeny*.

Další výraznou komplikaci představuje to, že existují snahy odvozovat z osobních cílů jednotlivých příslušníků vědecké komunity univerzální cíle pro vědu jako takovou (viz Kitcher, 1993). Ačkoliv v rámci neoklasické ekonomie blahobytu Abram Bergson, Paul Samuelson a Kenneth Arrow rozvinuli koncepci *společenské funkce blahobytu (social welfare function)*, je pochybné, zda lze konzistentně agregovat individuální preference ekonomických subjektů (a tudíž lidí vůbec). Takovýto postup naráží na předpoklad subjektivně vnímaného užitku a s ním souvisejících koncepcí nákladů obětovaných příležitostí a hodnoty, které např. odlišují neoklasickou ekonomii od klasické politické ekonomie 18. a 19. století. V daném kontextu se pak stává zvláště problematickým odvozovat normativní závěry z deskriptivního Paretova optima, což je mj. případ zmíněného modelu vědy P. Kitchera (Lütge, 1998).

---

<sup>41</sup> Další kritiky lze samozřejmě nalézt mezi profesionálními filozofy, z nichž např. Harvey Siegel se zaměřuje na pojetí racionality v neoklasické ekonomii (viz Siegel, 1996). Tato ekonomie se spoléhá na tzv. instrumentální racionalitu, která může být chápána jako konzistentnost dostupných prostředků a sledovaných cílů. Instrumentální racionalita je obvykle formalizována maximalizací funkce užitku vzhledem k omezením, a to buď za jistoty, nebo za pravděpodobnostní nejistoty čili rizika (Walliser, 1989). O instrumentální racionalitu se opírá opakovaně zmiňovaná neoklasická teorie racionální volby, kterou na ekonomii tak obdivoval pozdní Karl Raimund Popper (srov. Gorton, 2006, kap. 4).