

Štika, Pavel

Working Paper

Možnosti analytického uchopení reciprocity v sociálních interakcích

IES Working Paper, No. 13/2008

Provided in Cooperation with:

Charles University, Institute of Economic Studies (IES)

Suggested Citation: Štika, Pavel (2008) : Možnosti analytického uchopení reciprocity v sociálních interakcích, IES Working Paper, No. 13/2008, Charles University in Prague, Institute of Economic Studies (IES), Prague

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/83348>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences
Charles University in Prague

Možnosti analytického uchopení reciprocity v sociálních interakcích

Pavel Štika

IES Working Paper: 13/2008



**Institute of Economic Studies,
Faculty of Social Sciences,
Charles University in Prague**

[UK FSV – IES]

**Opletalova 26
CZ-110 00, Prague
E-mail : ies@fsv.cuni.cz
<http://ies.fsv.cuni.cz>**

**Institut ekonomických studií
Fakulta sociálních věd
Univerzita Karlova v Praze**

**Opletalova 26
110 00 Praha 1**

**E-mail : ies@fsv.cuni.cz
<http://ies.fsv.cuni.cz>**

Disclaimer: The IES Working Papers is an online paper series for works by the faculty and students of the Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences, Charles University in Prague, Czech Republic. The papers are peer reviewed, but they are *not* edited or formatted by the editors. The views expressed in documents served by this site do not reflect the views of the IES or any other Charles University Department. They are the sole property of the respective authors. Additional info at: ies@fsv.cuni.cz

Copyright Notice: Although all documents published by the IES are provided without charge, they are licensed for personal, academic or educational use. All rights are reserved by the authors.

Citations: All references to documents served by this site must be appropriately cited.

Bibliographic information:

Štika, P.. (2008). “ Možnosti analytického uchopení reciprocity v sociálních interakcích ” IES Working Paper 13/2008. IES FSV. Charles University.

This paper can be downloaded at: <http://ies.fsv.cuni.cz>

Možnosti analytického uchopení reciprocity v sociálních interakcích

Pavel Štika[#]

[#] IES, Charles University Prague,
E-mail: stika.pavel@gmail.com

July 2008

Abstract:

V tomto článku překládám nástin jednoho z možných přístupů, jakým může ekonomická teorie reagovat na aktuální výzvu, kterou představuje Easterlinův paradox. Klíčové téma vyžadující hlubší pochopení a uchopení ekonomickým aparátem je sociální povaha člověka, charakterizovaná reciprocitou v mezilidských vztazích. Ta je však individualistickou metodologií ekonomie hlavního proudu neuchopitelná.

Inspirován postklasickými směry ekonomického myšlení vycházím z metodologického realismu vedoucího k organistickému chápání člověka. Jako reakci procedurálně racionálního jedince na prostředí fundamentální nejistoty identifikuji zvykové chování, a to nejen na úrovni behaviorální, ale i percepční.

Použitá motivační teorie vychází z Maslowova přístupu hierarchizace potřeb a teorie posilování založené na zvykové povaze jednání.

V rámci navrženého modelu, který výše uvedené postřehy odráží, identifikuji jako optimální chování formu altruismu charakterizovanou sledováním pravidla maximalizace součtu užitků.

Srovnáním modelu a reality docházím k problematice vlivu společenství na „zvykovou“ výbavu jedince a dále aplikuji závěry plynoucí z modelu na kooperativní a nekooperativní chování.

Keywords: Easterlinův paradox, reciprocita, procedurální racionalita, zvyky

JEL: B41, D6.

1. Úvodem

*„Jakkoliv člověk může být považován za sobeckého;
existují evidentně v jeho povaze určité principy,
které ho zajímalují na štěstí druhých, a to tak,
že nic z toho nemá, kromě potěšení, že vidí jejich štěstí.“*
Adam Smith¹

Easterlinův paradox postavil ekonomickou vědu před zásadní problém. Naše západní civilizace zbohatla natolik, že další růst bohatství už její příslušníky nečiní spokojenějšími². Po čtvrt století mlčení se první vážnou ekonomickou teorií reagující na tato zjištění stala Kahnemanova teorie aspiračního a adaptačního „treadmillu“^{3,4} – honba za větším blahobytem se stává marnou kvůli růstu aspirací dosahujícího stejného tempa jako růst důchodu na jedné straně, a procesem přizpůsobení, adaptace, zvykání na úrovně dosažené na straně druhé.

Tímto způsobem ekonomie vysvětlila, proč poslední půlstoletí růst důchodu není doprovázen růstem štěstí⁵. Nicméně dosud jsme se nedočkali adekvátní odpovědi na otázku, kde tedy zdroj štěstí JE.

¹ Smith, A., Theory of Moral Sentiments, MetaLibri Digital Library, 2005, p. 11

² Viz Easterlin, R., Building a Better Theory of Well-Being in Bruni, L., Porta, L., Economics & Happiness: Framing the Analysis, Oxford University Press, 2005, p. 29-64

³ Adaptační/hedonický treadmill původně Brickman, Campbell, Hedonic Relativism and Planning the Good Society, (1971)

⁴ Kahneman, D., Experienced Utility and Objective Happiness: A Moment-Based Approach, in: D. Kahneman and A. Tversky (Eds.), Choices, Values and Frames, New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation, (2000), p. 673-692

⁵ Termín štěstí zde používám místo tvz. “reported subjective well-being” (SWB), viz Easterlinova práce

Všechny filosofické tradice se shodují v tom, že hlavním motivem lidského jednání je právě dosažení štěstí.

Otázku motivace vyřešila neoklasická ekonomie elegantní teorií projevené preference. Vychází z toho, že sami lidé znají své preference nejlépe a podle toho se také rozhodují. Pozorováním jejich voleb pak můžeme zpětně preference určit. Množící se empirická evidence o mylnosti tohoto východiska⁶ spolu s neschopností adekvátně zodpovědět otázky plynoucí z Easterlinových pozorování nicméně kladou před ekonomy nemalou výzvu.

Chceme-li lidské motivaci více porozumět, musíme se pokusit éterickou problematiku štěstí podkrýt. Empirická evidence ukazuje, že klíčový význam pro dosažení štěstí mají v naší společnosti hluboké podporující mezilidské vztahy⁷. Oblast sociálních interakcí je však autistickou⁸ metodologií neoklasické ekonomie ze své podstaty neuchopitelná. Pokud chceme ekonomickým aparátem sociální povahu člověka uchopit, musíme nutně individualistické paradigma opustit.

Instrumentálním metodologickým individualismem nemůžeme sociální interakce adekvátně vysvětlit, protože ty nemají povahu interakce mezi jedincem a věcí, ale dvou rovnoprávných individuí. Jejich výměnou vzniká něco, co je kvalitativně mimo dosah individualismu⁹ – kvality jako přátelství, láska nebo sounáležitost. Ty nejsou předmětem trhu, ale vznikají v rámci sociální výměny, která má reciprokou povahu¹⁰. Reciprocita v mezilidských vztazích má formu série jednosměrných transferů bez smluvního nebo jiného zajištění protisměrného transferu ekvivalentu, jak je tomu běžné na trhu. Jedná se o sled jednotlivých altruistických činů, které ve svém důsledku budují mezi individui důvěru. V prostředí této důvěry a otevřenosti pak vznikají zmíněné kvality lásky, přátelství a sounáležitosti, které jsou pro dosažení štěstí klíčové.

Pokud chce být ekonomie považována za imperiální vědu i v současnosti, nezbyvá, než se pokusit fenomén reciprocity v mezilidských vztazích uchopit. Takovým nesmělým pokusem je model předložený v tomto článku.

⁶ K systematickým odchylkám od optimálního chování např. Scitovsky, T., *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*, Oxford University Press, 1976, 1992; psychologie: Nisbet, Ross (1980) ukazují, že lidé nevědí, co je čini šťastnými

⁷ Za všechny jmenujme . Easterlin, R., *Building a Better Theory of Well-Being* in Bruni, L., Porta, L., *Economics & Happiness: Framing the Analysis*, Oxford University Press, 2005, p. 29-64

⁸ Tento troufalý, nicméně přesný výraz přebírám z Zamagni, S., *Individualism and happiness: A Very Difficult Union*, in Bruni, L., Porta, L., *Economics & Happiness: Framing the Analysis*, Oxford University Press, 2005

⁹ K tomu více např. Gui, B., Sugden, R., *Why interpersonal relations matter for economics* in *Economics and Social Interaction*, Cambridge University Press, 2005

¹⁰ Více k reciprocitě např. Zamagni, S., *Individualism and happiness: A Very Difficult Union*, in Bruni, L., Porta, L., *Economics & Happiness: Framing the Analysis*, Oxford University Press, 2005

2. K metodologii

Marc Lavoie používá¹¹ základní rozdělení ekonomických směrů na dva výzkumné programy: *neoklasický* a *postklasický*. Postklasickými směry Lavoie míní širokou škálu neortodoxních ekonomických teorií - institucionalismus, strukturalismus, marxismus, evolucionarismus, neoricardiánství nebo postkeynesiánství. Při jejich specifikaci vychází z terminologie zavedené maďarským filosofem vědy Imre Lakatosem.

Lakatos definuje *vědecký výzkumný program* jako skupinu lehce odlišných teorií sdílejících nějakou obecnou myšlenku. Vědecký výzkumný program má podle Lakatose obsahovat tzv. "tvrdé jádro", které se skládá z různých tvrzení o skutečnosti. Toto "tvrdé jádro" je přijímáno na základě konvence a o jeho pravdivosti nebo nepravdivosti se nespekuluje - důležitý je jeho potenciál rozšiřování poznání. Badatelé příslušející ke konkrétnímu výzkumnému programu pak myšlenky obsažené v tomto nezpochybňovaném jádru brání před pokusy o falzifikaci tvorbou tzv. ochranného pásu pomocných hypotéz, který zachycuje a odráží kritiku směřující k jádrovým hypotézám¹².

Podle Karla Poppera, učitele Imre Lakatose a autora falsifikačního přístupu, je pro vědce iracionální hájit a rozvíjet myšlenku, která se ukazuje být mylnou při konfrontaci s realitou. Rozvíjení paradigmatu neoklasické teorie – konceptu *homo oeconomicus* – přineslo a přináší mnoho skvělých výsledků, jejichž důkazem je pestrost a rozsáhlost hlavního proudu ekonomie. V přímé konfrontaci s realitou ale paradigma člověka ekonomického naráží na jisté limity. Proti axiomu maximalizace vlastního užitku mluví například pozorované případy nerekiprokého altruismu. Nerealistické jsou i předpoklady dokonalé informovanosti a beznákladovosti rozhodovacího procesu. Sporná je také schopnost jedince pracovat s velkým množstvím informací, která zpochybňuje platnost axiomu úplnosti a tranzitivity¹³.

Lakatosův přístup k vědeckému bádání je v ohledu "vědeckosti" teorií benevolentnější. Lakatos v protikladu k Popperovi tvrdí: "It is not that we propose a theory and Nature may shout NO rather we propose a maze of theories and nature may shout INCONSISTENT."¹⁴ Tato nekonzistence s jinými teoriemi pak může být řešena v rámci výzkumného programu - aniž by se měnilo jeho tvrdé jádro - úpravami pomocných hypotéz v rámci ochranného pásu. Falsifikace

¹¹ Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, první kapitola

¹² Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 4

¹³ K předpokladům konceptu *homo oeconomicus* viz Hlaváček, J., *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*, Grada 1999, str. 66, 67

¹⁴ Lakatos ed. (1970), Pg. 130, in Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, 1992

zde není chápána jako vztah mezi empirií a konkrétní teorií (jak je tomu u Poppera), ale jako mnohonásobný vztah mezi konkurujícími si teoriemi na pozadí empirie, která je (jak se tomu bohužel často děje) různými způsoby “ohýbána” podle potřeb jednotlivých teorií.

Nicméně proč už nebyla neoklasická mikroekonomie nahrazena teorií realističtější? Ze dvou hlavních příčin - v první řadě je to skvělá možnost uchopení neoklasické teorie matematickým aparátem a komplikovanost reality lidského života na straně druhé. Z čím reálnějších předpokladů se alternativní teorie snaží vycházet, tím větší je šance, že se stanou prakticky nepoužitelnými. Druhým důvodem je fakt, že z myšlenek konceptu člověka ekonomického vychází nepřehledné množství směrů, které souhrnně můžeme nazvat hlavním proudem ekonomie. Ekonomie hlavního proudu nestaví sice na neochvějných základech, ale logicky nemá tendence sama těmito základy otřásat, naopak své tvrdé jádro urputně hájí.¹⁵

Původní morální odkaz díla otců zakladatelů jako Smithe nebo Huma byl odsunut na vedlejší kolej v zájmu bouřlivého technokratického rozvoje v dikci člověka ekonomického.

Neoklasická ekonomie versus postklasické směry

Na základě Lakatosova přístupu klasifikuje Lavoie předpoklady neoklasického, resp. postklasického paradigmatu způsobem naznačeným v tabulce 2.1¹⁶. První dva řádky, popisující gnozeologický a ontologický přístup směrů udávají metodologický rámec bádání. Přístup k racionalitě a zaměření analýzy pak vychází z tohoto metodologického rámce.

Tabulka 2.1 Klasifikace neoklasické a post-klasické teorie

Předpoklady	Přístup	
	Neoklasická teorie	Post-klasické teorie
Gnozeologie	Instrumentalismus	Realismus
Ontologie	Individualismus	Organicismus
Racionalita	Substantivní racionalita	Procedurální racionalita
Zaměření analýzy	Směna	Výroba

¹⁵ Vzpomenout zde můžeme dění okolo cambridgeské kontroverze, viz např. Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 26 – 36

¹⁶ Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 7.

Gnozeologie

Milton Friedman ve svém eseji o metodologii¹⁷ obhajuje instrumentalistický přístup k ekonomickému bádání slavným příměrem hráče kulečnicku - stručně řečeno, pokud jsou výsledkem teorie závěry dostatečně věrně korespondující s empirií, nevadí, že teorie sama stojí na předpokladech, které mohou být realitě vzdálené. Nezbyvá než souhlasit s názorem, že realita je natolik komplikovaná, že snaha vybudovat ekonomickou teorii na perfektně realistických předpokladech je předem odsouzena k nezdaru. Také se říká, že daní za větší realističnost modelů bývá jejich rostoucí komplikovanost. To je pravda, pokud se však pohybujeme ve sféře neoklasické ekonomie. Lavoie považuje za tvrdé jádro neoklasické teorie vysoce abstraktní a vědecky robustní teorii walrasovské obecné rovnováhy - ta poskytuje zázemí pro realitě bližší teorie nacházející se v ochranném pásu neowalrasovské metodologie a zároveň jí poskytují empirickou zpětnou vazbu¹⁸. To musí k rostoucí komplikovanosti modelů vést nutně - teorie ochranného pásu se nemohou přiblížit realitě nějakým elegantním, jednoduchým způsobem, když vycházejí ze základů, které reálné nejsou. Ve světle skvělých výsledků, které však neoklasická ekonomie vykazuje, se toto zdá být malou cenou.

Domnívám se, že z takového přístupu sama vyplývá teoretická hranice, za kterou už se neoklasická ekonomie dále rozvíjet nemůže. Při rostoucí komplikovanosti se neoklasická ekonomie může stát předmětem zájmu několika málo matematických géniů a s klesajícím množstvím mozků schopných posouvat ji kupředu začne stagnovat. Pokud by pak byl neoklasický výzkumný program někdy v budoucnu zhodnocen jak v teoretické, tak empirické rovině jako „regresivní“, jednalo by se podle Lakatose o „pseudovědecký výzkum“.

Post-klasické směry se na druhou stranu snaží důsledně vycházet z předpokladů realistických. Z pohledu filosofie vědy je tento přístup rozhodně vhodnější (ne-li jediný správný). Z hlediska formální logiky nemůžeme než souhlasit s tvrzením, že teorie je jen natolik správná, nakolik správné jsou její předpoklady. Tento „čistší“ přístup aplikovaný na ekonomii si však vybírá velkou daň v podobě omezených možností aplikace standardního optimalizačního matematického aparátu typického pro neoklasickou ekonomii. Výzkumné programy postklasického typu se pak často skládají z jednotlivých dílčích teorií, které jsou mezi sebou propojeny mlhavě a bez jasného určení vztahů mezi jednotlivými proměnnými.

¹⁷ Friedman, M., *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, 1953

¹⁸ Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 7

I přes zmíněné nevýhody se o maximální reálnost předpokladů se v tomto článku snažím i já - domnívám se, že při vhodném úhlu pohledu je možné chování člověka úspěšně modelovat i při zachování realistických předpokladů.

Ontologie

Neoklasická ekonomie si v rámci zásad instrumentalismu s otázkou lidského bytí poradila vytvořením aproximujícího konceptu dokonale racionálního *člověka ekonomického*¹⁹. V době svého vzniku se dal vzhledem k materiálnímu zajištění většiny tehdejší společnosti ospravedlnit snáze než dnes, kdy ekonomická teorie čelí výzvám jako je Easterlinův paradox.

Snaha o realistické uchopení existence postklasických směrů vede ke vnímání individua jako společenské bytosti s omezenou racionalitou, pohybující se ve světě nejistoty. Na významu pak nabírají instituce fungující jako stabilizátor v dynamicky se měnícím světě.

Pojem ontologie nemusíme v rámci ekonomie nutně chápat široce jako vědu o bytí. Můžeme jí rozumět jako explicitní určení souboru konceptů o předmětu zkoumání. Takovým (a dle mého názoru zásadním) konceptem je silný a v ekonomii značně opomíjený vliv zvyků na chování individua²⁰. Pro potřeby této práce budu tedy přistupovat k člověku jako k souboru zvyků a návyků. Ty pak tvoří určité mantinely, v jejichž rámci člověk alokuje svůj čas tak, aby uspokojil své potřeby.

Na význam zvyků pro lidské chování přímo ukazuje koncept omezené neboli procedurální racionality.

Racionalita

Zásadním místem, kde se neoklasický a postklasické směry rozcházejí je jejich přístup k nejistotě. Lavoie definuje nejistotu následujícím způsobem²¹:

1. O jistotě (*certainty*) mluvíme tehdy, když každá volba nerozdílně vede k specifickému výsledku, jehož hodnota je známa.
2. O riziku (*risk*) hovoříme, pokud každá volba vede k souboru možných výsledků, jejichž hodnota je známá a každý z nich má určitou pravděpodobnost.
3. O nejistotě (*uncertainty*) se jedná tehdy, když je
 - a) pravděpodobnost výsledku neznámá

¹⁹ Původ termínu přisuzován Vilfredo Paretovi, 1906

²⁰ Vyjimkou je například práce Garyho Beckera, ze které do jisté míry vycházím, viz sborník Becker, Gary S., *Teorie preferencí*, Grada, Praha 1997

²¹ Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 43

- b) hodnota výsledku neznámá
- c) soubor výsledků, které mohou vzejít z konkrétní volby, nebo soubor možných voleb neznámý.

Racionalitu můžeme chápat jako logickou konzistenci v rozhodování jedince. Neoklasika v rámci svého instrumentalismu implantovala člověku silikonový mozek s neuvěřitelným početním výkonem a možnostmi vstřebat a zahrnout do kalkulačí veškeré dostupné informace. Racionalitu neoklasického agenta nazýváme substanciální (neboli úplná, dokonalá) a nese se plně v duchu neoklasické optimalizace v rámci daných omezení.

Ani substanciálně racionální agent ale nebude schopen dospět k rozumným závěrům, pokud ho postavíme do situace odpovídající bodu 3 c) definice nejistoty, kdy nebude znát množinu všech možných voleb nebo soubor možných výsledků. Lavoie v takovém případě mluví o *fundamentální nejistotě*. Zde není pro neúplnost informace možné použít standardní optimalizační procedury. Keynes zde mluví o nutnosti zavést měřítko „váhy proměnné“²², Knight pak ve stejném duchu o „kredibilitě informace“²³. To znamená, že rozhodující se agent musí zvážit, nakolik jsou jemu dostupné informace relevantní pro predikci budoucích jevů, jak velká je míra jeho „nevědomosti“.

Pro reálné uchopení rozhodovacích procesů agenta používají post-klasické směry koncept procedurální racionality²⁴. Procedurální racionalita je proces, který vzhledem k fundamentální nejistotě na jedné straně a omezeným schopnostem agenta kalkulovat s velkými objemy informací na straně druhé vede k nalezení řešení uspokojivého, nikoliv nejlepšího. Hledání takového řešení je ale proces velmi komplexní a komplikovaný. Následující soubor pravidel obecně vystihuje charakteristiky rozhodovacího procesu v rámci procedurální racionality²⁵:

1. Když je dosaženo uspokojivé řešení, zastav hledání.
2. Ber současnost a nedávnou minulost jako vodítka k predikci budoucnosti.
3. Předpokládej, že současný odhad budoucnosti je správný.
4. Následuj mínění většiny.

²² Keynes, J. M., 1973, viii in Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 45

²³ Knight, F., 1940 in Lavoie, M., *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 47

²⁴ Průkopníkem v oblasti procedurální racionality (bounded rationality) byl Herbert Simon, který byl za práci v této oblasti v roce 1978 oceněn Nobelovou cenou

5. Hledej alternativní řešení, pokud jsou existující řešení příliš nejistá.
6. Podnikej kroky snižující množství nejistoty.
7. Pokud je nejistota příliš velká, odlož rozhodnutí.

První bod vystihuje podstatu procedurální racionality. Jedinec nemaximalizuje v rámci omezení, ale stanovuje si úroveň, jejíž dosažení mu stačí ke spokojenosti. Nehledá pak nejlepší řešení ze všech možných, ale dostatečně dobré řešení z jemu známé množiny řešení. V případě, že je uspokojivé řešení nalezeno, přestává agent hledat dál.

Dalšími třemi body popsal J. M. Keynes způsob²⁶, jakým se člověk vypořádává s nejistotou. Druhý a třetí bod naznačují, jakým způsobem jedinec tvoří očekávání. Velmi významný je bod čtvrtý. Pokud člověk narazí na informační a kognitivní limity, je pro něj výhodné se spolehnout na názor ostatních - ti mohou být na jednu stranu lépe informováni, a na stranu druhou reprezentují určitou normu společnosti, jejíž respektování je záhodno - jedinec neřídící se normami společnosti se z něj automaticky vyřazuje. V případě lepší informovanosti zajistí následování majority obecně menší pravděpodobnost selhání. I pokud by jedinec ale pouze sledoval obecně uznávanou normu, a v důsledku takového jednání selhal, bude jeho neúspěch lépe společensky akceptován (neztratí tvář), než pokud by neuspěl na základě nestandardního chování (a možná že i pokud by nestandardním chováním uspěl)²⁷.

Z druhého a čtvrtého bodu vyplývá závěr zásadní pro tento článek - **čím větší bude panovat při rozhodování nejistota, tím větší význam bude nabírat chování založené na zvycích a normách**. Zároveň je zřejmé, že významnou determinantou chování jedince je společnost, resp. soubor obecně uznávaných norem a zvyklostí společnosti, ke kterému se jedinec cítí přináležet. Není tedy možné jedince zkoumat odděleně od jeho sociálního prostředí (což koresponduje s postklasickým paradigmatem organicismu).

Bod 5 potom ukazuje, v jakých situacích se konvence a zvyklosti pod tlakem nových skutečností mění. Body 5 a 6 říkají, že pokud nám staré zvyklosti neumožňují dostatečně dobře dosáhnout minimálního akceptovatelného stupně uspokojení, začne agent vynakládat svůj čas a energii na nalezení řešení nových, nebo na získávání dodatečných informací, které sníží míru nejistoty spojenou s konvencemi dosavadními. Sedmý bod pak naznačuje řešení pro případ, že

²⁵ Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 56

²⁶ Keynes, J. M., 1973, xiv, str. 114 in Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 56

²⁷ „Worldly wisdom teaches that it is better for reputation to fail conventionally than to succeed unconventionally“ Keynes, 1973, str. 158 in Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992, str. 57

se rozhodovateli přes veškerou snahu nejistotu nepodaří redukovat na rozumnou míru. Odložení rozhodnutí není možné v každé situaci, ale například při rozhodování o investiční činnosti je přímo charakteristické - investiční aktivita podniků je v dobách nejistoty ohledně vývoje trhu minimální a naopak nabírá na síle, pokud převládají očekávání optimistická.

Na tomto místě je nutné poznamenat, co říká empirie o samotné kvalitě rozhodovacích procesů. Poznatky psychologie ukazují, že lidé hodnotí situace subjektivně, činí zkreslené soudy, podléhají emocím a afektům. Samotná percepce, na základě které probíhají další kognitivní procesy, je založená na souboru internalizovaných konceptů, které jedinci poskytují zjednodušený a zcela subjektivní obraz reality²⁸. Toto vše význam zvyků všeho možného charakteru v životě jednotlivce výrazně zvyšují.

Teorie motivace

Hlavním motivem aktivity neoklasického homo oeconomicus je maximalizace užitkové funkce v rámci omezení daného disponibilním důchodem. Velikost užitku je pak dána množstvím spotřebovaných nebo nakoupených statků a služeb. Tento zjednodušující přístup zachycuje v rámci metodologického instrumentalismu poměrně dobře podstatnou část života, kterou bychom mohli nazvat ekonomickou.

Na té nejobecnější úrovni, v souladu s metodologickým realismem, se můžeme odvolat na prakticky všechny filosofické tradice, které za onu maximalizovanou veličinu považují štěstí²⁹. Empirie ale ukazuje, že zdroje štěstí leží daleko mimo ekonomickou oblast. Klíčovým je zde totiž jeden zásadní faktor - hluboké mezilidské vztahy. Fungující rodina, množství přátel a velké množství času stráveného s rodinou a přáteli se ukázaly být pro pocit štěstí klíčové.³⁰

Problém maximalizace štěstí jakožto hlavního motivu aktivity můžeme úspěšně přetransformovat do oblasti mnohem lépe zmapované - oblasti uspokojování lidských potřeb. Vhodným výchozím bodem pro analýzu lidských potřeb je slavná Maslowova práce³¹. Pro potřeby tohoto článku budu brát v úvahu klasifikaci potřeb na nižší, základní (biologické a fyziologické potřeby a potřeba bezpečí) a vyšší, sociální potřeby (potřeby sounáležitosti, lásky, vážnosti a uznání).

²⁸ Viz např. Kahneman, Tversky (1979), Scitovsky (1959) nebo mimo ekokonomickou oblast Pstružina, K.: Svět poznávání: K filosofickým základům kognitivní vědy, Nakladatelství Olomouc, 1998, celá tradice analytické psychologie, nebo teorie kognitivní disonance L. Festingera

²⁹ Referenčním bodem všech humanističtější zaměřených myslitelů je již 2300 let Aristotelovo pojetí štěstí jako eudamonie. Na rozdíl od tradice platónské, hledající štěstí v kontemplaci, je štěstí neoddělitelné od života ve společenství – Aristoteles: „Šťastný a osamocen může být pouze bůh nebo zvíře“

³⁰ viz např. Easterlin (1974), Frey, Stutzer (2002) Diener, Seligman (2004) a mnozí další

³¹ Maslow, A. H., A Theory of Human Motivation, Psychological review 50, 1943, str. 370 - 396

Stejně jako potřeby můžeme brát jako významnou determinantu motivace i zvyky. V nových situacích, obzvláště pokud vykazují znaky fundamentální nejistoty, je rozhodování velmi nákladné. Na získání informací, které jsou pro rozhodování relevantní, je nutné vynaložit značné úsilí, a vzhledem k neschopnosti obsáhnout všechna možná řešení, odhadnout jejich výsledky a ocenit je pravděpodobnostmi, je takové rozhodování i velmi nepřesné. Rozhodovací proces nicméně vyústí v nějaké řešení, ze kterého vyplynou určité výsledky. Pokud se jedinec vyskytne po nějakém čase v podobné situaci, může se rozhodnout pro řešení alternativní – což ho ale znovu uvádí do nejistoty ohledně budoucího výsledku. Může sbírat další informace, aby mohl učinit lepší rozhodnutí, což je ale nákladné – musí vynaložit kognitivní kapacity, čas i jiné zdroje. Pokud ale byl výsledek předchozího rozhodnutí uspokojivý, může se jednoduše a s minimálními náklady rozhodnout své chování zopakovat. Opakováním stejné akce se pak zvyk upevňuje³². V momentě, kdy výsledné řešení uspokojivé není, chová se jedinec způsobem opačným – ke zvolenému nevyhovujícímu řešení si vybuduje averzi. Z principu posilování a averze vychází teorie posilování³³.

Vznik zvyku ale nemusí být výsledkem opakování rozhodnutí, které vyplynulo z **racionální** volby v nové, neznámé situaci. Obecně můžeme říci, že „na síle a pravděpodobnosti nabývá takové chování, které je spojeno s příjemným prožitkem nebo které vyloučí prožitek nepříjemný“³⁴. Ať už toto chování bylo výsledkem racionální volby, či nikoliv.

Soubor zvyků charakterizují vzorce chování osvojené v celé době sociálního vývoje jedince – od útlého dětství, kdy si jedinec rychle osvojuje normy chování dané společností, až po dospělost, kdy čerpá ze stálejšího souboru zvyků již osvojených. Tento soubor zvyků se dynamicky rozvíjí do té míry, do jaké jedinec ve svém životě čelí novým situacím, pro jejichž zvládnutí doposud osvojené zvyklosti nejsou dostačující. Obecně použitelnost takového zvykového souboru můžeme přiblížit termínem zkušenost.

Zvyky nicméně nereprezentují pouze zkušenost vlastní, ale odráží se v nich i zkušenost celého společenství. Mnoho zvyků si člověk osvojuje prostým převzetím od společenství. Skrze

³² Otázku zvyků velmi originálním způsobem v teorii racionálního návyku uchoopil Gary Becker. Za použití standardního ekonomického aparátu zde ukazuje návyky, tlaky referenční skupiny, vliv rodičů na preference dětí, reklamu, lásku a náklonnost jako výsledek zahrnutí zvykového chování na preference individua, a to vše při zachování předpokladu substanciální racionality. Viz Becker, Gary S., *Teorie preferencí*, Grada, Praha 1997, část I, kap. 3

³³ Touto problematikou se zabýval i Alfred Marshall, který upozornil na to, že častější poslech hudby zvyšuje a tím i poptávku a užitek (požitek) z poslechu hudby, viz Hlaváček, J., *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*, Karolinum, Praha 1999, str. 16

³⁴ Hlaváček, J., *Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím*, Karolinum, Praha 1999, str. 16

sociální normy, kulturu společenství má tak individuum přístup k „extraktu zkušenosti (které) umožní vyhnout se nákladným a nebezpečným slepým uličkám v rozhodování“³⁵

V následující části se pokusím reciprocitu ukázat jako přirozený vzorec chování vyplývající ze snahy efektivně uspokojovat potřeby. Z tohoto úhlu pohledu se dostane racionálního zdůvodnění existenci tzv. altruismu tvrdého jádra. Takové jednání není motivováno očekáváním budoucí návratnosti („teď budu dobrý/štědrý já k tobě a příště ty ke mně“) jako altruismus instrumentální, ale je motivováno čistě snahou o zvýšení užitku, zlepšení situace druhého člověka. Pro takové chování dosud ekonomie žádné rozumné vysvětlení neposkytuje³⁶. Pokud ale uvážíme prostředí fundamentální nejistoty, na které jedinec reaguje chováním procedurálně racionálním, instrumentální altruismus „zdegeneruje“ v altruismus tvrdého jádra.

3. Model

Rozšířená užitková funkce

Motivací modelovaného jedince je dle výše uvedeného uspokojit do nejvyšší možné míry své potřeby. V ekonomii toto snažení obvykle popisujeme tak, že se jedinec snaží maximalizovat užitkovou funkci. Zde podobu užitkové funkce čerpám ze slavné stati Garyho Beckera a George Stiglera „De gustibus non est disputandum“ (neboli „Proti gustu žádný dišputát“)³⁷. Autoři zde zavádějí pojem takzvané rozšířené užitkové funkce, kde jako maximalizované veličiny vystupují tzv. komodity odpovídající jednotlivým potřebám (např. sytost, bezpečí, ale i společenské uznání, náklonnost atd.). Tyto komodity jedinec vytváří pomocí „tržních statků, vlastního času, svých dovedností a kvalifikací a dalších složek lidského kapitálu a jiných vstupů“³⁸:

$$U = U(Z_1, \dots, Z_m), \quad (1.1)$$

spolu s

$$Z_i = f_i(X_{1i}, \dots, X_{ki}, t_i, S, Y_i), i = 1 \dots m \quad (1.2)$$

kde Z_i jsou komodity reprezentující jednotlivé potřeby, f_i jsou produkční funkce pro i -tou komoditu, X_{ji} je množství j -tého tržního statku nebo služby použité při výrobě i -té komodity, t_i je vstup vlastního času jedince na produkci i -té komodity, S je jeho lidský kapitál (o něm více

³⁵ Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999, str. 17

³⁶ Viz např. Zamagni, S., Happiness and Individualism: A Very Difficult Union (2004)

³⁷ Becker, G.S., Stigler, G.S., De Gustibus non est Disputandum, 1977, American Economic Review 67, str. 76-90

v následujícím odstavci) a Y_i jsou ostatní vstupy použité při tvorbě komodity i . Funkce f je ve všech proměnných rostoucí³⁹.

Lidský kapitál

Gary Becker se v oblasti teorie lidského kapitálu stal na ekonomickém poli průkopníkem. Proslavil se především svým rozdělením lidského kapitálu na kapitál osobní a kapitál společenský⁴⁰.

Stručně - osobní kapitál zahrnuje jedincovy zkušenosti, dovednosti, vzdělání, zvyky, návyky, minulou spotřebu atp. Velikost tohoto kapitálu určuje jak efektivně je jedinec schopen v současnosti přetvořit ostatní vstupy (\vec{X} , t) ve výše zmíněné komodity Z , které teprve vstupují do vlastní užitkové funkce.

Společenský kapitál je vyjádřením preferencí, zvyklostí, tradic a kultury referenční skupiny. Tento druh kapitálu má na užitek jedince také silný vliv. Uspokojení potřeb jako je sdílení, uznání, sounáležitost atp. je primárně závislé na vlastnostech okolí. Společenský kapitál je pro jednotlivce daností – je tvořen jako souhrn vlastností velkého množství lidí, a ty může člověk svým chováním ovlivnit jen nepatrně. Jedinec se může buďto přizpůsobit společenství, nebo může společenství změnit (což bývá obvykle velmi nákladné, až nemožné). Referenční skupina proto formuje jedince zásadním způsobem.

V rovnici (1.2) je kapitál S pojat v té nejširší formě. Budeme dále vycházet z Beckerova rozdělení na společenský a osobní kapitál. Uvažme klasické modelové prostředí ostrova a jeho jediného obyvatele – Robinsona. Vzhledem k tomu, že je momentálně Robinson na ostrově sám, můžeme vše spojené s kapitálem společenským prozatím opomenout a výše zmíněný pojem lidský kapitál chápat jako kapitál osobní. Pro lepší představu dále pomyslně rozdělíme osobní kapitál na m částí, kdy každá část odpovídá zásobě kapitálu mající přímý vliv na produkci příslušné komodity.

Předpokládejme dále, že množství přírodních zdrojů, které má Robinson na ostrově k dispozici je neomezené. V moři je stále dost ryb, potok s pitnou vodou nevysychá a kokosové ořechy na palmách dorůstají rychleji, než by je Robinson stačil zkonzumovat. Potom můžeme vektor \vec{X} z funkce vypustit, protože nepředstavuje pro Robinsona aktivní omezení v uspokojování jeho potřeb. Dále pro jednoduchost zápisu vypustíme ostatní vstupy Y .

³⁸ Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997, str. 43

³⁹ V původní stati je v produkční funkci f zahrnut čas a zásoby lidského kapitálu i ostatních jedinců. To ale zde není nutné přinejmenším protože je Robinson zatím na ostrově sám.

⁴⁰ viz Becker, Gary, Accounting for Tastes, Harvard University Press 1998

Rovnici pro tvorbu komodity i pak můžeme přepsat na:

$$Z_i = f_i(t_i, S_i), i = 1 \dots m \quad (1.3)$$

Změna kapitálových zásob

Nyní v rovnici zbyly dvě proměnné – čas a kapitálové zásoby. Jakým způsobem dochází ke změně velikosti osobního kapitálu? Na velikost budoucího osobního kapitálu má vliv naše současné chování. Zároveň „může v průběhu času klesat v důsledku psychologického a fyziologického „znehodnocení“ účinků minulého jednání“⁴¹. Tuto myšlenku dále Becker a Murphy rozvádí v jejich teorii racionálního návyku⁴². Mnoho vzorců chování ukazují jako návykových – nejen spotřebu cigaret nebo drog, ale „lidé získávají návyk i na práci, jídlo, hudbu, televizi, svůj životní standard, jiné lidi, náboženství a mnoho dalších aktivit.“⁴³ Osobní kapitál zde nabírá formu kapitálu „spotřebního“, odvozeného od velikosti spotřeby souvisejícího statku v minulosti. Změnu velikosti tohoto spotřebního kapitálu pak zachycuje následujícím formalismem⁴⁴

$$\Delta S(t) = c(t) - dS(t) - h[D(t)] \quad (1.4)$$

Míra změny kapitálové zásoby závisí na minulé spotřebě statku c (ovlivňuje změnu zásoby kapitálu prostřednictvím principu *learning by doing*, ale i schopnost mít požitky ze spotřeby – viz. Marshallův příklad s poslechem hudby), míře exogenního mizení vlivů minulé spotřeby d , velikosti kapitálu $S(t)$ a velikosti endogenních výdajů na zhodnocení nebo znehodnocení $h[D(t)]$.

Podobnou investiční funkci můžeme analogicky použít i v obecnější formě – k popisu změny velikosti kapitálové zásoby S_i odpovídající efektivity v uspokojování i -té potřeby (viz. rovnice 1.3)

Prvním faktorem majícím vliv na velikost zásoby S_i je množství času alokované do uspokojení i -té potřeby. Míra okamžitého znehodnocení d vyjadřuje míru mizení fyzických a duševních vlivů minulého *jednání* (oproti minulé *spotřebě* v rovnici 1.4). Dále vstupuje do rovnice velikost kapitálu S_i v minulosti. Posledním faktorem je pak cílená, endogenní investice

⁴¹ Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997, str. 20

⁴² Viz Becker, G., Murphy, K. M., The Theory of Rational Addiction, University of Chicago 1986

⁴³ Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997, str. 75

⁴⁴ Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997, str. 77

do zvýšení (snížení) zásoby tohoto kapitálu. Tato investice by v našem případě měla podobu pouze většího množství alokovaného času k i-té potřebě. Rozdíl je ale v motivaci alokace tohoto času – ta by byla zaměřena přímo na změnu velikosti zásoby, nikoliv na uspokojení potřeby. Přihlédneme-li zde k prostředí ostrova charakterizovaném fundamentální nejistotou a k omezené racionalitě Robinsona, můžeme od rozdílů v motivaci alokace odhlédnout:

Obecně řečeno, vzhledem k prostředí fundamentální nejistoty je schopen jedinec určit dopady cílených investic do osobního kapitálu v mnohem menší míře – endogenní investice do osobního kapitálu netvoří tedy tak významnou část, jako je tomu u Beckerem modelovaného substanciálně racionálního jedince. Navíc na velikost zásoby kapitálu S_i má dopad veškerý alokovaný čas. Proto mezi vědomou investicí a časem nealokovaným s cílem měnit velikost kapitálu nebudu rozlišovat (opomím tak fakt, že cíleně alokovaný čas by měl pravděpodobně větší efekt na změnu kapitálu).

Na základě výše uvedeného můžeme popsat, jakým způsobem Robinson nakládá se svým časem. Robinson alokuje čas do jednotlivých činností postupně podle intenzity objevujících se potřeb⁴⁵. Vynoří-li se potřeba kvalitního, vydatného odpočinku, může Robinson zprvu alokovat denně 15 hodin k uspokojení této potřeby – 8 hodin případně na samotný spánek, a zbylých sedm hodin může stavět chýši, do které mu nebude pršet a foukat⁴⁶. V momentě, kdy chýši dostaví, alokuje 7 hodin jinam, s cílem uspokojit další potřeby – například zajistit si pestřejší jídelníček.

Změnu kapitálových zásob S_i v čase můžeme tedy popsat tímto způsobem:

$$S_{i,T} = g(t_{i,T}) + (1-d)S_{i,T-1} \quad (1.5)$$

Kde $g(\cdot)$ je rostoucí transformací času t_i vyjadřující jeho vliv na změnu zásoby S_i a T je časová jednotka, například jeden den (t_i zde můžeme chápat jako procentuální část T investovanou do uspokojení i-té potřeby).

Becker v další analýze dynamiky kapitálových zásob vychází z blízké komplementarity⁴⁷ minulé a současné spotřeby a její vývoj rozebírá na základě stanovení stínových cen spotřeby⁴⁸.

⁴⁵ Viz postkeynesovský princip lexikografického škálování

⁴⁶ Tím bude zároveň pracovat na uspokojení potřeby bezpečí - účetnický přesné přidělení alokovaného času konkrétní potřebě zde není nutné.

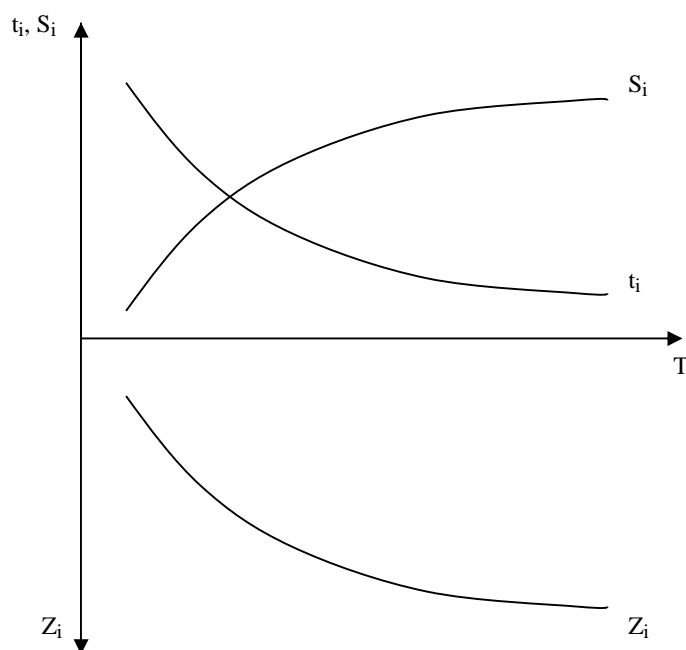
⁴⁷ Blízká komplementarita znamená, že spotřeba v minulosti a spotřeba v současnosti jsou komplementy. Charakteristická je pro návykové statky.

⁴⁸ Viz Becker, G., Murphy, K. M., The Theory of Rational Addiction, University of Chicago 1986

Zde se od Beckerova modelu odchýlíme. Alokovaný čas sám o sobě návykový není – velikost $t_{i,T}$ není důsledkem $t_{i,T-1}$, ale důsledkem snahy uspokojit aktuální potřebu. Faktor zvyku se v rozhodovacím procesu odráží formou kapitálové zásoby S_i , kdy Robinson na základě principu posilování opakuje činnost, která přinesla požadovaný výsledek již v minulosti.

Čas (t_i) věnovaný uspokojení vyskytnuvší se potřeby má tedy tendenci v čase (T) klesat, jelikož dochází k substituci t_i budovanou kapitálovou zásobou S_i .

Obr. 1.1 Ilustrace vývoje t_i , S_i a Z_i v čase⁴⁹



Rovnováha

S postupem času dosáhne míra uspokojení jednotlivých potřeb a velikost příslušných kapitálových zásob takových hodnot, že alokovaný čas akorát nahradí znehodnocení kapitálové zásoby, a míra uspokojení jednotlivých potřeb se stabilizuje. Tuto rovnováhu můžeme vyjádřit rovností

$$g(t_{i,T}) = dS_{i,T-1} \quad (1.6)$$

⁴⁹ Tvar křivek je pouze ilustrativní, platí, že S_i a Z_i jsou neklesající a t_i nerostoucí v T a od určitého bodu jsou konstantní.

Dosahovaný užitek tak bude konstantní, protože produkce komodit Z_i , $i = 1 \dots m$, bude také konstantní, přičemž

$$\frac{\partial U(.)}{\partial t_i} = \frac{\partial U(.)}{\partial t_j}, \forall i, j = 1 \dots m \quad (1.7)$$

Model Robinson – Pátek

Člověka není dost dobře možné zkoumat odděleně od společenství. V ekonomické terminologii to můžeme popsat tak, že při uspokojování svých potřeb neustále vytváří člověk pozitivní i negativní externality. Svou aktivitou mění prostředí sdílené s ostatními a sám je limitován aktivitou ostatních. Toto omezení ale jednotlivci ochotně přijímají, protože život ve společenství je lidskou přirozeností, nutnou podmínkou přežití.

Evolučně si v důsledku střetu zájmů plynoucího ze sdílení omezeného životního prostoru každé společenství vytváří soubor formálních a neformálních institucí, které stanovují obecně akceptované meze zajišťující bezproblémovou koexistenci příslušníků společenství. V mezích těchto pravidel pak společnost využívá synergických efektů plynoucích z kooperace a dosahuje tak úrovní uspokojení potřeb, které by pro člověka žijícího samotářsky nebyly myslitelné.

Jak ukazuje Becker ve své teorii sociálních interakcí⁵⁰, má smysl i u potřeb společenských hovořit o budování kapitálových zásob spojených s uspokojením té které společenské potřeby. Kapitálové zásoby zde nabírají odlišného charakteru, než u potřeb základních – Becker v modelu uvažuje potřeby společenského odlišení a uznání, kdy si jedinec buduje ve společenství určitou reputaci. Z Beckerova úhlu pohledu mají i potřeby přátelství, sounáležitost atp. povahu příslušných kapitálových zásob. Pro jednoduchost budu předpokládat, že ke všem společenským potřebám existují zásoby, které mají charakter stejný jako zásoby S_i (pro potřeby základní) rozebrané v předchozí části – povaha těchto kapitálových zásob není klíčová, těžiště dalších úvah leží jinde.

Uspokojování sociálních potřeb přímo plyne ze sociálních interakcí a míra jejich uspokojení je závislá na chování druhého. V rámci každého společenství mají interakce silně reciproký charakter. Většina jednání má povahu opakované hry, protože společenství přetrvávají delší dobu.

⁵⁰ Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997, kapitola 8

Robert Axelrod⁵¹ ukázal že pokud není kooperace vynucena vnější autoritou, dosahuje u hry typu opakovaného vězňova dilemata nejlepší výsledky strategie „oko za oko, zub za zub“. V reálném životě můžeme takovou strategii pozorovat často – pokud jeden v určité situaci s druhým kooperuje, v podobné situaci, při převrácených rolích, bude druhý také s největší pravděpodobností kooperovat. Pokud ale kooperace nenastane v prvním kole, nedojde k ní zřejmě ani v kole druhém. Bylo by nerozumné očekávat, že pokud druhého nerespektujeme, neuznáváme a nechováme se k němu přátelsky, bude on nás respektovat, uznávat a projevovat nám náklonnost. Dlouhý časový horizont a výhodnost strategie „oko za oko“ využijeme v následujícím popisu situace na modelovém ostrově za změněných podmínek

Situaci na ostrově tedy pozměníme a necháme Robinsona objevit druhého trosečníka – Neděli⁵². Předpokládejme, že touha socializovat převládne nad xenofobními tendencemi a trosečníci začnou kooperovat.

Vzhledem k různým fyzickým predispozicím se jeden trosečník specializuje na česání kokosových ořechů, druhý na rybaření, a tím dosáhnou efektivnějšího uspokojení potřeby jídla. Společnými silami vybudují lepší obydlí, čímž zlepší míru uspokojení potřeby bezpečí a odpočinku, a co víc - uspokojení se dostane i potřebám sexuálním.

Podstatné pro nás ale je, že do hry vstupují i potřeby sociální – potřeby přátelství, lásky sounáležitosti, sdílení, uznání atp.

Optimální chování

Jak jsem napsal výše, prakticky každá činnost má dopad na užitky ostatních. Předpokládejme, že trosečníci budou sledovat strategii „oko za oko, zub za zub“.

Jednoduchou welfaristickou úvahou dojdeme k závěru, že maxima užitků dosáhnou, pokud bude každý z nich zohledňovat i dopady svého jednání na užitek druhého. Každý z nich by tedy v zájmu dosažení optima měl maximalizovat součet užitků obou trosečníků⁵³.

Předpokládejme, že jsou trosečníci natolik racionální, že si platnost tohoto welfaristického maximalizačního pravidla uvědomují⁵⁴. Zároveň si jsou vědomi toho, že na nekooperativní chování bude druhý reagovat strategií „oko za oko“ a berou v potaz i nekonečný časový horizont opakování kooperativní hry. Tyto tři podmínky zajistí, že se trosečníci budou

⁵¹ Axelrod, R., The Evolution of Strategies in the Iterated Prisoner's Dilemma, in Lawrence Davis (ed.), Genetic Algorithms and Simulated Annealing, London: Pitman, and Los Altos, CA: Morgan Kaufman, 1987, str. 32-41.

⁵² Odchyluji se zde od románové předlohy, abychom trosečníkům umožnili uspokojení širšího spektra potřeb.

⁵³ Welfaristický koncept maximalizace součtu užitků překračuje hranici vytyčenou metodologickým individualismem ekonomie hlavního proudu vyjádřenou paretovou optimalitou. K tomuto tématu více viz Sen, A., Etika a ekonomie, Vyšehrad, Praha 2002

řídít pravidlem maximalizace součtu užiteků a zároveň budou důvěřovat druhému, že se tímto pravidlem řídí také.

Zde narážíme na problém zásadního charakteru a to možnost interpersonálního porovnání užiteků. Užitek v ekonomickém pojetí je veličina ordinální a subjektivní. Trosečníci i při nejlepší vůli nemohou exaktně určit dopad svého jednání na užitek druhého. Nabízí se ale řešení, jakým způsobem je možné dopad jednání odhadnout.

V prvé řadě si může trosečník představit, jaký efekt na změnu jeho užtku by mělo chování druhého v reciproké, zrcadlové situaci. Přeneseně se tak bude řídit rčením „podle sebe soudím tebe“. V konečném důsledku pak jeho chování vyústí v následování biblického „nečiň druhému, co nechceš, aby druhý činil tobě“ (což zde můžeme rozšířit i o „čiň druhému, co chceš, aby druhý činil tobě“).

Preference jednotlivých lidí se ale mohou výrazně lišit. Co se nelíbí jednomu, může druhý vyhledávat a naopak. Na této úrovni je pro efektivní kooperaci klíčová komunikace dopadů jednání druhého na vlastní užitek.

Na základě subjektivního odhadu dopadu na užitek druhého učiní jeden trosečník nějakou akci, která dle jeho názoru je v souladu s maximalizačním pravidlem. Druhý trosečník pocítí dopady této akce a na základě svého subjektivního zhodnocení může nabyt dojmu, že akce v souladu s maximalizačním pravidlem není. Předpokládejme, že domněle poškozený trosečník nebude brát takové nedorozumění osobně, vědom si kognitivních limitů druhého, a zahájí proces komunikace. Množství času na takovou komunikaci mají trosečníci velké a tak můžeme předpokládat, že se nakonec shodnou na tom, jestli akce odpovídala maximalizačnímu pravidlu, či nikoliv.

Kooperativní kapitál

S postupem času si výše naznačeným způsobem budou Robinson a Neděle vyměňovat informace o svých preferencích a budou stále lépe schopni odhadnout dopady svého jednání. Tato schopnost reflektovat užitek druhého ve svém jednání má podobný charakter, jako kapitálové zásoby S_i z modelu Robinson. Tento zvláštní druh kapitálu ale není vztažen k nějaké konkrétní potřebě, ale ukazuje, jakým způsobem jsou jedinci schopni efektivně kooperovat v rámci společenství. Dále budu tuto kapitálovou zásobu nazývat *kooperativní kapitál* (K)

⁵⁴ Předpokládejme také, že Robinson i Neděle jsou zdraví, vyrovnaní jedinci bez mocenských komplexů nebo jiných psychotických tendencí

Formalizovat výše uvedené maximalizační pravidlo můžeme následujícím způsobem. Robinson každou svou akci zhodnotí a uskuteční pouze pokud

$$\Delta U_R^E + K_R * \Delta U_N^E \geq 0 \quad (1.8)$$

$\Delta U_{R,N}^E$ značí očekávanou změnu užiteků po uskutečnění akce⁵⁵. K je kooperativní kapitál a značí míru schopnosti zohlednit ve svém rozhodování dopady na užitek druhého. K může nabrat hodnoty v intervalu $\langle 0,1 \rangle$, přičemž 0 by odpovídala chování klasického *homo oeconomicus*, kdežto 1 by značila 100% schopnost odhadnout změnu užitku druhého.

Vývoj K v čase můžeme přiblížit analogicky k vývoji kapitálových zásob S_i :

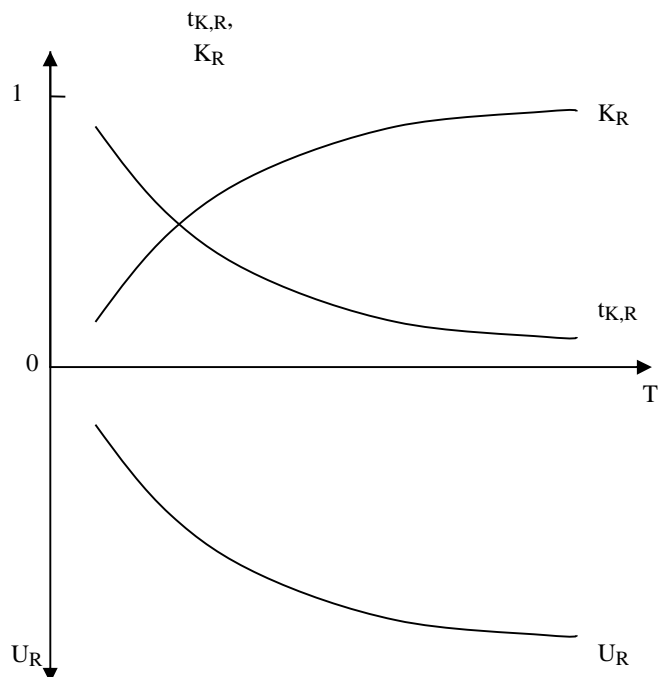
$$K_T = g(t_{K,T}) + (1 - d_K) K_{T-1} \quad (1.9)$$

Kde t_K značí čas alokovaný do vzájemné komunikace dopadů chování na změny užiteků a d_K značí znehodnocení K v čase.

Graficky pak můžeme vývoj v čase znázornit také analogicky. Na obrázku je zachycen vývoj veličin pouze pro Robinsona, růst jeho užitku je ale důsledkem reciprokého vývoje kooperativního kapitálu Neděle. Stejně jako u kapitálu S_i zde v čase oba trosečníci nakonec dospějí do rovnováhy.

⁵⁵ Rozlišovat mezi očekávanými výsledky akce a skutečnými výsledky je jen těžko zanedbatelné. Vzhledem ke komplexnosti skutečného světa jsme dennodenně konfrontováni s rozdíly mezi očekáváními a realitou a tyto rozdíly

Obr. 1.2 Ilustrace vývoje kooperativního kapitálu a užitku Robinsona v čase



Vztah kapitálových zásob S_i a K

Sledování maximalizačního pravidla a budování kooperativního kapitálu má samozřejmě vliv i na způsob formování zásob S_i . Trosečníci volí odlišné, „prosociální“ způsoby uspokojení potřeb. Tyto jiné vzorce chování přecházejí do zvyku a tvoří tak odlišné, „prosociální“ kapitálové zásoby S_i . Vzhledem k tomu, že na ostrově se nemění trosečnickům vnější prostředí, můžeme rutinní a zvykové vzorce chování příslušející konkrétní zásobě S_i zhodnotit z hlediska jejich *kooperativního potenciálu*. Každé zásobě S_i tak můžeme přiřadit hodnotu $K_i \in \langle 0,1 \rangle$ značící nakolik příslušná zásoba odpovídá maximalizačnímu pravidlu. Celkovou zásobu kooperativního kapitálu pak můžeme zapsat takto:

$$K = \sum_{i=1}^m t_i K_i \quad (1.10)$$

Stejně jako v první části kapitoly značí t_i procentuální část z časové jednotky, která je alokována k uspokojení i -té potřeby.

jsou často markantní. Místo pro bližší prozkoumání přesnosti a realističnosti očekávání však v této práci není. Proto budeme předpokládat, že očekávaná změna užiteků je stejná jako následná změna skutečná.

4. Srovnání modelu a reality

Realita se od modelového prostředí liší omezenými časovými horizonty interakcí, které probíhají s velkým množstvím lidí. V důsledku toho není rozšířena všeobecná důvěra ve sledování modelového pravidla maximalizace součtu užiteků, jejíž formy můžeme reálně pozorovat pouze v malých kompaktních společenstvích se silnou společenskou kontrolou.

Dalším zásadním faktorem v reálném světě je vliv formálních a neformálních institucí – souboru zvyklostí, které jsou jedinci implantovány v procesu socializace. Ty slouží jako významný stabilizátor v prostředí moderní společnosti, pro kterou je charakteristické prostředí neustálé změny a fundamentální nejistota.

Zvyky společenství nejsou něčím daným nebo absolutním. Metoda sociálního srovnání říká, že pokud si člověk není jistý svým poznáním, obrací se na druhé. „Uplatňuje se tak tzv. výměnný princip, v rámci kterého se ustaví konsensuální názor ve společenství.“⁵⁶ Soubor formálních a neformálních institucí společenství pak můžeme chápat jako skupinu konsensuálních názorů ohledně jevů a socializaci jako přijímání těchto konsenzů za své.

Pro jednotlivce je nicméně institucionální výbava společenství věcí prakticky danou. Pokud chce ve společenství úspěšně fungovat, musí se jeho normám a zvyklostem přizpůsobit. Pokud by jedinec kooperoval méně, než je ve společenství zvykem, bude trestán nebo(/a) ostrakizován. Soubor formálních a neformálních institucí ve společenství tak představuje určitou kotvu, zajišťující minimální míru kooperace.

Na druhou stranu ale instituce představují také jistý strop. Nezvykle kooperativní jednání se nestřetává v rámci společenství s pochopením a ostatní členové na něj reagují v rámci zvyklostí – nekooperativně.

V rámci terminologie modelu a na základě myšlenky možnosti ocenění kapitálových zásob jejich kooperativním potenciálem můžeme takovou hodnotu implantovat i celému souboru institucí společenství.

Ke kooperaci nad rámec takto zajištěného institucionálního minima pak dochází v malých společenstvích jako je rodina nebo skupiny přátel, kde dochází k častým interakcím a je zde tedy generováno dostatečné množství důvěry. Takové prostředí se blíží tomu modelovému nejvíce.

Ve velkých společnostech charakteristických pro moderní dobu obvykle sociální kontrola chybí a nekooperativní jednání často nebývá vůbec zjištěno. V rámci modelu však má přímé negativní důsledky na nekooperujícího jedince i při absenci trestu – pokud se

nekooperativní chování osvědčí, přejde na základě teorie posilování do zvyku, stane se pro jedince normou. Tím se však stává pro sociální okolí při častých opakováních snadno identifikovatelné a takový jedinec je ze společenství s vyššími kooperativními standardy ostrakizován.

5. Závěr

Altruismus spodobněný sledováním maximalizačního pravidla není chápán jako něco neracionálního, ale jako přirozená reakce na podmínky modelu. Tento altruismus je z ekonomického pohledu typickým příkladem altruismu instrumentálního, egoistického. Pokud ale jedinec v reálných podmínkách omezených časových horizontů a méně četných interakcí jedná byť altruisticky, ale pouze ve svém zájmu, je vysoce pravděpodobné, že to bude rozpoznáno druhou stranou. Tím mizí důvěra ve sledování maximalizačního pravidla a proto nemůže ke vzniku reciprocity dojít.

V konfrontaci modelu s realitou ale můžeme chápat charakter tohoto altruistického jednání jako altruismus tvrdého jádra. Kooperativní jednání je výsledkem evolučně osvědčeného vzorce chování. Jedinec se pak může chovat altruisticky na základě norem společenství a zvykově respektovat maximalizační pravidlo i v případech omezených časových horizontů a ojedinělých interakcí (a tím si udržovat svou morální, hodnotovou integritu). Takové chování pak vykazuje všechny rysy altruismu ryzího, na základě kterého k budování důvěry ve sledování maximalizačního pravidla dochází. Tento mechanismus pak vede k chování recipročnímu.

⁵⁶ Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999, str. 128

Seznam použitých zdrojů

- Aaron J. Louie, The Role of Cognitive Dissonance in Decision Making, 3/3/97, Educational Psychology 458, D. Frisch URL:<<http://www.yetiarts.com/aaron/science/cogdiss.shtml>>
- Axelrod, R., The Evolution of Cooperation, Basic Books, New York 1981
- Axelrod, R., The Evolution of Strategies in the Iterated Prisoner's Dilemma, in Lawrence Davis (ed.), Genetic Algorithms and Simulated Annealing, London: Pitman, and Los Altos, CA: Morgan Kaufman, 1987., str. 32-41.
- Becker, G. S., Accounting for Tastes, Harvard University Press, London 1996
- Becker, G., Murphy, K. M., The Theory of Rational Addiction, University of Chicago 1986
- Becker, G.S., Stigler, G.S., De Gustibus non est Disputandum, 1977, American Economic Review 67, str. 76-90
- Becker, Gary S., Teorie preferencí, Grada, Praha 1997
- Bruni, L., Porta, L., Handbook on the Economics & Happiness, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2007
- Bruni, L., Porta, L., Economics & Happiness: Framing the Analysis, Oxford University Press, New York 2005
- Diener, E., Seligman, M., Beyond Money: Toward an Economy of Well-Being, Psychological Science in the Public Interest, 5, 2004, p. 1-31
- Eisenberg, N., Miller, P.A., Empathy, sympathy and altruism: empirical and conceptual links in Zamagni, S., The Economics of Altruism, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1995
- Etzioni, A., Morální dimenze ekonomiky, Viktoria Publishing, Praha 1995
- Frank, R. H., Mikroekonomie a chování, Svoboda, Praha, 1995
- Frey, B., S., Stutzer, A., Happiness & Economics, Princeton University Press, Princeton 2002
- Friedman, M., Essays in Positive Economics, University of Chicago Press, Chicago 1953
- Gui, B., Sugden, R., Why interpersonal relations matter for economics in: Economics and Social Interaction, Cambridge University Press, New York 2005, p 1-23
- Hlaváček, J., Mikroekonomie sounáležitosti se společenstvím, Karolinum, Praha 1999
- Kahneman, D., Experienced Utility and Objective Happiness: A Moment-Based Approach, in: D. Kahneman and A. Tversky (Eds.), Choices, Values and Frames, New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation, (2000), p. 673-692
- Keynes, J. M., The Collected Writings of John Maynard Keynes, Cambridge University Press, viii: Treaties on Probability (1921), London 1973 in Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992
- Knight, F., Risk, Uncertainty and Profit, The London School of Economics and Political Science, London 1921 in Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992
- Lavoie, M., Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis, Edward Elgar Publishing, Aldershot, England, 1992
- Maslow, A. H., A Theory of Human Motivation, Psychological review 50, 1943, str. 370 - 396

- Phelps, E. S. (ed.), *Altruism, Morality and Economic Theory*, Russel Sage Foundation, New York 1972
- Pollak, R. A., *Habit Formation and Long-Run Utility Functions*, *Journal of Economic Theory* 13, 1976, str. 272 – 297
- Popper, K., *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge*, Routledge & Kegan Paul Plc, London 1963
- Pstružina, K., *Svět poznávání: K filosofickým základům kognitivní vědy*, Nakladatelství Olomouc, 1998
- Scitovsky, T., *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*, Oxford University Press, New York 1976
- Sedláček, Tomáš: *On the Morals of an Economic Man*, Diplomová práce, IES FSV UK, prof. Ing. Lubomír Mičoch, CSc. 2001
- Sen, A., *Etika a ekonomie*, Vyšehrad, Praha 2002
- Smith, A., *Theory of Moral Sentiments*, *ΜεταLibri Digital Library*, 2005
- Wilson, E. O., *O lidské přirozenosti*, LN, Praha 1993
- Zamagni, S., *The Economics of Altruism*, *The International Library of Critical Writings in Economics* 1995

IES Working Paper Series

2007

1. Roman Horváth : *Estimating Time-Varying Policy Neutral Rate in Real Time*
2. Filip Žikeš : *Dependence Structure and Portfolio Diversification on Central European Stock Markets*
3. Martin Gregor : *The Pros and Cons of Banking Socialism*
4. František Turnovec : *Dochází k reálné diferenciaci ekonomických vysokoškolských vzdělávacích institucí na výzkumně zaměřené a výukově zaměřené?*
5. Jan Ámos Víšek : *The Instrumental Weighted Variables. Part I. Consistency*
6. Jan Ámos Víšek : *The Instrumental Weighted Variables. Part II. \sqrt{n} - consistency*
7. Jan Ámos Víšek : *The Instrumental Weighted Variables. Part III. Asymptotic Representation*
8. Adam Geršl : *Foreign Banks, Foreign Lending and Cross-Border Contagion: Evidence from the BIS Data*
9. Miloslav Vošvrda, Jan Kodera : *Goodwin's Predator-Prey Model with Endogenous Technological Progress*
10. Michal Bauer, Julie Chytilová : *Does Education Matter in Patience Formation? Evidence from Ugandan Villages*
11. Petr Jakubík : *Credit Risk in the Czech Economy*
12. Kamila Fialová : *Minimální mzda: vývoj a ekonomické souvislosti v České republice*
13. Martina Mysíková : *Trh práce žen: Gender pay gap a jeho determinanty*
14. Ondřej Schneider : *The EU Budget Dispute – A Blessing in Disguise?*
15. Jan Zápál : *Cyclical Bias in Government Spending: Evidence from New EU Member Countries*
16. Alexis Derviz : *Modeling Electronic FX Brokerage as a Fast Order-Driven Market under Heterogeneous Private Values and Information*
17. Martin Gregor : *Rozpočtová pravidla a rozpočtový proces: teorie, empirie a realita České republiky*
18. Radka Štiková : *Modely politického cyklu a jejich testování na podmínkách ČR*
19. Martin Gregor, Lenka Gregorová : *Inefficient centralization of imperfect complements*
20. Karel Janda : *Instituce státní úvěrové podpory v České republice*
21. Martin Gregor : *Markets vs. Politics, Correcting Erroneous Beliefs Differently*
22. Ian Babetskii, Fabrizio Coricelli, Roman Horváth : *Measuring and Explaining Inflation Persistence: Disaggregate Evidence on the Czech Republic*
23. Milan Matejašák, Petr Teplý : *Regulation of Bank Capital and Behavior of Banks: Assessing the US and the EU-15 Region Banks in the 2000-2005 Period*
24. Julie Chytilová, Michal Mejstřík : *European Social Models and Growth: Where are the Eastern European countries heading?*
25. Mattias Hamberg, Jiri Novak : *On the importance of clean accounting measures for the tests of stock market efficiency*
26. Magdalena Morgese Borys, Roman Horváth : *The Effects of Monetary Policy in the Czech Republic: An Empirical Study*
27. Kamila Fialová, Ondřej Schneider : *Labour Market Institutions and Their Contribution to Labour Market Performance in the New EU Member Countries*

28. Petr Švarc, Natálie Švarcová : *The Impact of Social and Tax Policies on Families with Children: Comparative Study of the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia*
29. Petr Jakubík : *Exekuce, bankroty a jejich makroekonomické determinanty*
30. Ibrahim L. Awad : *Towards Measurement of Political Pressure on Central Banks in the Emerging Market Economies: The Case of the Central Bank of Egypt*
31. Tomáš Havránek : *Nabídka pobídek pro zahraniční investory: Soutěž o FDI v rámci oligopolu*

2008

1. Irena Jindrichovska, Pavel Körner : *Determinants of corporate financing decisions: a survey evidence from Czech firms*
2. Petr Jakubík, Jaroslav Heřmánek : *Stress testing of the Czech banking sector*
3. Adam Geršl : *Performance and financing of the corporate sector: the role of foreign direct investment*
4. Jiří Witzany : *Valuation of Convexity Related Derivatives*
5. Tomáš Richter : *Použití (mikro)ekonomické metodologie při tvorbě a interpretaci soukromého práva*
6. František Turnovec : *Duality of Power in the European Parliament*
7. Natalie Svarciva, Petr Svarc : *Technology adoption and herding behavior in complex social networks*
8. Tomáš Havránek, Zuzana Iršová : *Intra-Industry Spillovers from Inward FDI: A Meta-Regression Analysis*
9. Libor Dušek, Juraj Kopecsni : *Policy Risk in Action: Pension Reforms and Social Security Wealth in Hungary, Czech Republic, and Slovakia*
10. Alexandr Kuchynka : *Volatility extraction using the Kalman filter*
11. Petr Kadeřábek, Aleš Slabý, Josef Vodička : *Stress Testing of Probability of Default of Individuals*
12. Karel Janda : *Which Government Interventions Are Good in Alleviating Credit Market Failures?*
13. Pavel Štika : *Možnosti analytického uchopení reciprocity v sociálních interakcích*

All papers can be downloaded at: <http://ies.fsv.cuni.cz>

