

**AKADÉMIA KLASICKEJ EKONÓMIE 2022**



## **Prečo nedôverujeme slobodnému trhu?**

Zamyslenie nad dielom F. Hayeka a D. Kahnemana.

## Úvod

V tejto eseji mám za cieľ formulovať svoje pozorovanie nečakaných paralel medzi dielami dvoch nositeľov Nobelovej ceny za ekonómiu – Friedricha Hayeka (\*1899 – 1992) a Daniela Kahnemana (\*1934). Hoci obaja získali Nobelovu cenu v oblasti ekonómie, zameranie ich celoživotného diela bolo veľmi odlišné.

Friedrich Hayek (Nobelova cena udelená v roku 1974) zanechal za sebou monumentálne dielo. Zaoberal politickou ekonómiou, teóriou práva a niektorí ho označujú aj za filozofa. Nobelovu cenu získal predovšetkým za prínosy v oblasti monetárnej teórie a teórie hospodárskych cyklov.

Daniel Kahneman (Nobelova cena udelená v roku 2002) sa, naopak, ani nepovažoval za ekonóma. Bol primárne psychológom, ktorý bol ocenený za svoju priekopnícku prácu v oblasti behaviorálnej ekonómie, kde popisoval princípy, ako ľudia robia svoje každodenné rozhodnutia.

Napriek týmto rozdielom sa obaja myslitelia pozoruhodne zhodli vo viacerých oblastiach.

Dielo Kahnemana sa, z môjho pohľadu, dá použiť aj na vysvetlenie, prečo sú ľudia, vrátane inteligentných a vzdelaných profesionálov v mnohých odvetviach, skeptickí voči slobodnému trhu a podozrievaví voči kapitalizmu.

Začnem Friedrichom Hayekom.

## Friedrich Hayek

Spomedzi veľmi bohatého diela Friedricha Hayeka som si vybral dielo, ktoré sa dá považovať za akýsi súhrn jeho myslenia. Dielo *Osudná domýšľivosť* je pomerne koncentrovanou syntézou Hayekovho celoživotného diela.



V nasledujúcej časti vyberám sedem Hayekových myšlienok, ktoré ma zaujali najviac:

## 1. Morálka je produktom evolúcie

Hayek zastával názor, že morálne zásady sú produktom evolúcie. Rôzne malé skupiny predchodcov dnešných ľudí sa počas miliónov rokov riadili rôznymi morálnymi zásadami. Ale len niektoré z nich sa ukázali ako úspešné, a to tie, ktoré dokázali zaručiť prežitie a rozšírenie danej skupiny. Nastávalo niečo konkurenčný boj rôznych morálnych pravidiel medzi jednotlivými skupinami. Tento milióny rokov trvajúci konkurenčný boj postupne vydestiloval v to, čo považujeme za správne a morálne konanie. A zároveň je to to, čo je pre právanie ľudí najefektívnejšie.

Morálku teda nemôže vnímať ako niečo, čo nám bolo dané, ako akési vrodené inštinkty. Rovnako ju nemôžeme považovať za racionálne rozhodnutie významných jednotlivcov (napr. konkrétnych vládcov, náboženských predstaviteľov alebo filozofov). Morálka sa nedá chápať ani ako racionálna dohoda spoločnosti na pravidlách, ktoré sa budú dodržiavať. Morálne pravidlá by sme mali chápať ako naučenú tradíciu.<sup>1</sup>

## 2. Nové pravidlá prinášajúce lepší život

Naše inštinkty vznikali a upevňovali sa milióny v iných podmienkach ako žijeme dnes. Boli usposobené životu v malých kočujúcich skupinách. Tieto inštinkty pomáhali členom malej tlupy, všetci sa poznali a boli si blízki. Kľúčovými boli inštinkty solidarity a altruizmu voči vlastnej skupine ale aj podozrievavosť a nepriateľstvo voči neznámym. Takéto usporiadanie Hayek nazýva *spontánnym usporiadaním*.

Spôsoby konania pochádzajúce z takejto morálky však nedokážu byť dostatočne efektívne v prípade väčšej skupiny, nie to ešte v populácii miliárd ľudí. Postupne sa začalo vyvíjať iné usporiadanie vzťahov, ktoré umožňovalo efektívnejšie organizovanie, a ktoré dokázalo užiť vyšší počet ľudí. Vytvárali sa aj nové hodnoty (nová morálka) zahrňujúce napr. šetrnosť, oddelené vlastníctvo, dodržiavanie dohôd alebo poctivosť<sup>2</sup>. Táto morálka vytvorila a uchováva tzv. *rozšírené usporiadanie*, teda usporiadanie na základe dodržiavania abstraktných pravidiel bez nutnosti osobných vzťahov.

*Rozšírené usporiadanie* sa presadilo tým spôsobom, že skupiny, ktoré sa riadili jeho základnými pravidlami začali bohatnúť a početne sa rozširovali. *Rozšírené usporiadanie* vzniklo taktiež evolučnou selekciou, bez toho, aby bol úmyselne plánovaný.

Biologická evolúcia bola však príliš pomalá, aby stačila za 10-20 tisíc rokov, počas ktorých sa vyvinulo *rozšírené usporiadanie* (ktorý sa dá chápať aj ako civilizácia), zmeniť alebo nahradiť vrodené reakcie človeka. Morálka *rozšíreného usporiadania* nám môže pripadať trochu neosobná, necitlivá k jednotlivcom alebo aj nespravodlivá. Ľudia ju často vnímajú ako neintuitívnu.

---

<sup>1</sup> Hayek, F. Osudná domýšľivosť: Omyly socializmu. Grada 2022, s. 25

<sup>2</sup> Hayek, F. Osudná domýšľivosť: Omyly socializmu. Grada 2022, s. 90

### 3. Náš život sa odohráva v oboch usporiadaniach paralelne

V našich životoch pritom musíme žiť paralelne v oboch „usporiadaniach“ paralelne a žiť podľa dvoch rôznych pravidiel. Ak by sme žili len podľa pravidiel „mikrokozmu“ (malej skupiny, tlupy) – nedokázali by sme vybudovať efektívnu spoločnosť a užiť miliardy obyvateľov zeme.

Naopak pravidlá „makrokozmu“ (veľkej spoločnosti, *rozšíreného usporiadania*) nemôžeme aplikovať na náš život v malej skupine, napríklad rodine, lebo by sme si ju úplne zadusili a zničili. Musíme sa teda učiť žiť vo dvoch svetoch zároveň<sup>3</sup>.

Ako sa trefne vyjadril *Naval Ravikant* (parafráza) „Keď som vo svojej rodine s manželkou a deťmi, žijem podľa pravidiel komunizmu. Keď som medzi priateľmi, aplikujem pravidlá socializmu. Vo svojej práci a podnikaní sa riadim pravidlami slobodného trhu.“<sup>4</sup>

### 4. Rozmanitosť a diferenciácia je obohatením

Dôležitým Hayekovým postulátom je, že znalosti ľudí sú rozptýlené. Nikto nemá ani nemôže mať ambíciu obsiahnuť všetky znalosti.

Pre vývoj *rozšíreného usporiadania* je kľúčová rozmanitosť a diferenciácia. Postupom času sa ľudia diferencovali. A to nie len na základe biologických znalostí ale aj rôznych kultúrnych tradícií. To im umožňuje využívať unikátne schopnosti a znalosti, ktoré ostatní nemajú a tieto ponúknuť na trhu. Takto sa stávajú obohatením pre celé *rozšírené usporiadanie*.

### 5. Bez konkurencie nie je možný vývoj

Konkurencia je metóda objavovania, procedúra prepojená s vývojom, keď človek, bez toho, aby si to uvedomoval, je vedený k tomu, aby reagoval na nové situácie.

Aj *rozšírené usporiadanie*, ktorému môžeme vďačiť z nárastu bohatstva ľudstva, bol vytvorený vďaka konkurenčnému procesu, keď rozhodujúci vplyv **úspech** – nie súhlas nejakého veľkého ducha, komisie alebo boha alebo postup, ktorý bol v zhode s nejakým uznaným princípom.<sup>5</sup>

Bežný názor je: „spolupráca je lepšia ako konkurencia“. Spolupráca však predpokladá veľkú mieru zhody ohľadom cieľov a uplatňovaných metód. To je možné iba v malej skupine. To však nejde, ak čelíme novej situácii a musíme sa prispôbovať novým okolnostiam.

### 6. Ekonomická nevzdelanosť intelektuálov

To, že je niekto špičkovým odborníkom v nejakej oblasti vôbec nemusí znamenať, že sa rozumie do iných oblastí. Mnoho intelektuálov, vrátane významných vedcov, sa vyjadrovalo k ekonomike a ekonomického usporiadaniu. Väčšinou sú tieto vyjadrenia plné všeobecnej nedôvery voči slobodnému trhu, kapitalizmu a v rôznej intenzite inklinujú k socialistickým myšlienkam.

<sup>3</sup> Hayek, F. *Osudná domýšľivosť: Omyly socializmu*. Grada 2022, s. 28

<sup>4</sup> In Podcast Joe Rogan Experience #1309 <https://www.youtube.com/watch?v=3qHkcs3kG44>

<sup>5</sup> Hayek, F. *Osudná domýšľivosť: Omyly socializmu*. Grada 2022, s. 94

Hayek udáva príklady *Aristotela* a z neho vychádzajúceho *Tomáša Akvinského*, ktorý zásadne ovplyvnil katolícku cirkev v jej „proti komerčných“ postojoch.

Zásadnejší problém však Hayek vidí v postoji predstaviteľov osvietenstva 17. a 18. storočia, ktorých konštruktivistický racionalizmus prisudzoval rozumu výhradnú rolu vo všetkých ľudských záležitostiach. Hlavnou tézou konštruktivistických racionalistov bolo presvedčenie, že je potrebné zbaviť sa všetkých doterajších pravidiel a zvykov a nahradiť ich novými, založenými na rozume, ktorý je schopný vybudovať nový svet a novú morálku.

Hayek bol kritický aj k *J.J. Rousseauvi*, ktorý bol síce k racionalite ako takej skeptický, ale na druhej strane tvrdil, že je potrebné zbaviť sa „okov“ starých pravidiel. Navrhol ich nahradiť intuitívnou slobodou. Intuíciu považoval za lepšie vodítko spolupráce medzi ľuďmi ako tradíciu aj ako rozum<sup>6</sup>.

Hayek uvádza aj príklady významných vedcov v oblasti prírodných, ktorí automaticky preklápali svoj racionalistický spôsob rozmýšľania príčinnosti a následnosti, ktorý tak dobre funguje v prírodných vedách aj do oblasti ekonómie a spoločenských vied. Hayek v tomto kontexte spomína tvorca modernej molekulárnej biológie *Jacquesa Monoda*, nositeľa Nobelov ceny za fyziku *R.A. Millikana* a dokonca aj *Alberta Einsteina* (ktorého Hayek označuje za najväčšieho génia svojej doby)<sup>7</sup>.

Títo a mnohí iní prírodní vedci, ekonómovia a filozofi verili, že je možné rozumom nájsť optimálnejšie usporiadanie spoločnosti a nie je rozumné držať sa toho, čo nie je možné empiricky dokázať. Prípadne, nie je rozumné pridržovať sa niečoho, čo nemá dopredu určený jasný cieľ a zmysel.

Tvorba bohatstva však nie je fyzikálnym procesom a nie je ju možné vysvetliť sledom príčin a následkov<sup>8</sup>. Nepodmieňujú ju objektívne fyzické fakty, ktoré sú známe nejakej jedinej mysli, ale ide o informácie stoviek miliónov ľudí, ktorí robia rozhodnutia na základe svojich subjektívnych dôvodov.

## 7. Racionalita nestačí

Ako zlatá niť sa Hayekovým dielom nesie myšlienka, že ekonomické vzťahy sú príliš komplexné a rozhodovanie na trhu je tak decentralizované, že trh nie je možné racionálnym spôsobom zachytiť, spracovať ani popísať v celej rozmanitosti.

Celok prerástol našu schopnosť odhadovať a kontrolovať sled udalostí, na ktorých sme závislí. Akoby sa nám to celé vymklo z rúk<sup>9</sup>. Celá tradícia naviac svojou zložitou absolútne presahuje kapacitu ktorejkoľvek individuálnej mysle. Je natoľko komplikovaná, že ju nie je možné nikým obsiahnuť.

Niektorí intelektuáli môžu, samozrejme, o sebe tvrdiť, že vymysleli lepšie „sociálne morálne zásady“ alebo lepšie pravidlá, ktoré zaručia, aby všetci ľudia žili šťastne, ale tieto „nové“ pravidlá nedokážu zachovať pri živote a zdraví miliardy ľudí odkázaných na „makrosvet“.

---

<sup>6</sup> Limitom intuitívneho myslenia sa vo veľkom rozsahu venoval D, Kahneman, ktorého základné myšlienky uvádzam v druhej časti tohto textu.

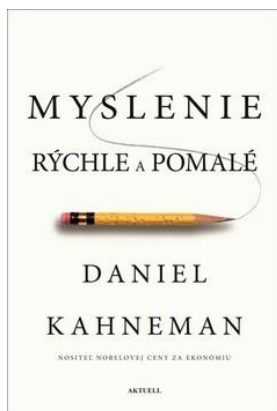
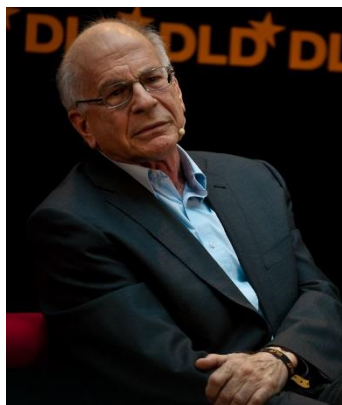
<sup>7</sup> Hayek, F. *Osudná domýšľivosť: Omyly socializmu*. Grada 2022, s. 76

<sup>8</sup> Hayek, F. *Osudná domýšľivosť: Omyly socializmu*. Grada 2022, s. 125

<sup>9</sup> Hayek, F. *Osudná domýšľivosť: Omyly socializmu*. Grada 2022, s. 129

## Daniel Kahneman

Daniel Kahneman je menej známym mysliteľom, preto jeho predstaveniu, na rozdiel od Friedricha Hayeka, venujem niekoľko riadkov. Daniel Kahneman (\*1934), je (stále žijúci) izraelsko-americký psychológ zaoberajúci sa predovšetkým empirickou psychológiou.



Vo svojom diele sa zameril na teóriu rozhodovania, kde poukázal na systematické chyby v racionálnom rozhodovaní ľudí. Podľa vlastných slov, k ekonómii sa dostal náhodou, keď si uvedomil, že jeho kolegovia z ekonomických kateder na univerzite žili ako keby v „paralelnom vesmíre“ a vo svojich prácach stále predpokladali racionálneho „*homo economicus*.“ Kahneman, na základe výsledkov empirických pokusov, chápal, že rozhodovanie ľudí je veľmi subjektívne, nekonzistentné a môže byť ovplyvnené rôznymi nedokonalosťami ľudskej mysle.

Nobelovu cenu získal Kahneman za svoju prácu v oblasti behaviorálnej ekonómie, predovšetkým za vytvorenie „prospektovej teórie“. Prospektová teória má za cieľ popísať nie ekonomicky racionálneho, ale reálneho človeka, ktorý pri rozhodovaní a konaní podlieha subjektívnym skresleniam svojho myslenia.

Najdôležitejšie zistenia svojho celoživotného diela Kahneman pútavo zosumarizoval v knihe *Thinking Fast and Slow* (v slovenskom preklade *Myslenie rýchle a pomalé*, Aktuell 2019). Kniha sa stala New York Times bestsellerom a v rôznych rebríčkoch sa pravidelne umiestňuje medzi TOP 10 knihami, ktoré si má prečítať každý manažér a všetci, ktorí pracujú s ľuďmi.<sup>10</sup>

### Dva systémy myslenia

Základným teoretickým predpokladom Kahnemanovho diela je, že ľudské myslenie má dva základné režimy fungovania: zjednodušene nazývané *Systém 1* a *Systém 2*<sup>11</sup>.

*Systém 1* pracuje prakticky nepretržite, automaticky a rýchlo. Pracuje len s malým alebo žiadnym úsilím a nevieme ho nijak kontrolovať. Úloha *Systému 1* je neustále monitorovať a vyhodnocovať aktuálnu situáciu okolo a riešiť okamžite rutinné úlohy. *Systém 1* je spontánny a symbolizuje to, čo nazývame „impulzívne myslenie“. *Systém 1* je používaný približne počas 98% nášho rozmýšľania.

<sup>10</sup> Kniha však napriek tomu nie je ľahkým čítaním. Funny fact: Podľa analýzy dát z e-čítačiek kníh, túto knihu dočítalo len 7% z tých, čo ju začali čítať. Zdroj: <https://www.theifod.com/how-many-people-finish-books/>

<sup>11</sup> Kahneman D., *Myslenie rýchle a pomalé*. Aktuell 2019, s. 28.

Systém 2 prideluje pozornosť cieleným duševným činnostiam, ktoré si to vyžadujú. Je pomalý a náročný na energiu a čas. Systém 2 sa „zapája“ pri počítaní náročnejších matematických úloh, logickom premýšľaní alebo aktivitách vyžadujúcich sústredenie. Jeho úlohou je hľadať nové alebo chýbajúce informácie a robiť náročnejšie procesy založené na logike. Systém 2 je používaný približne počas 2% nášho rozmýšľania.

Ľudské myslenie funguje takým spôsobom, že Systém 1 je hlavným nástrojom nášho spracovávania reality. Neustále monitoruje a vyhodnocuje okolie a posielá návrhy Systému 2. Ten ich buď okamžite prijme (čo sa stáva najčastejšie) alebo začne náročný a dlhý proces logického prehodnocovania. Systém 2 je však „lenivý“ a jeho zapájanie môže byť pocitované ako únavné („myslenie bolí“). Ľudská myseľ má preto tendenciu zapájať Systém 2 len v nevyhnutných prípadoch.

Systém 1 robí skratky, je impulzívny. Je viac kreatívny, umelecký a aj optimistickejší. Je však náchylný podliehať rôznym skresleniam mysle. Ak sa človek vedome nesústredí, môže ho Systém 1 doviesť k mnohým chybám uvažovania.<sup>12</sup> Systém 1 je výrazne ovplyvnený kontextom, biológiou a predchádzajúcimi individuálnymi skúsenosťami. Pomáha zaradiť aktuálne podnety do už existujúcich štruktúr. Je náchylný považovať vlastnú skúsenosť za dostatočný dôvod presvedčenia o pravde.

Systém 1 je vývojovo oveľa starší. Je produktom milióny rokov trvajúceho evolučného vývoja. Evolučne sa vyvinul tak, že svojimi okamžitými kontextovo podmienenými reakciami pomáhal predkom súčasných ľudí prežiť.

Systém 2 je evolučne mladší. Je tým, čo si bežne spájame s racionálnym a logickým myslením.

### Skreslenie a chyby v myslení

To, ako ľudská myseľ bežne funguje však prináša rôzne skreslenia. Kahneman popísal niekoľko skreslení mysle, ku ktorým prichádza automaticky a neúmyselne. V nasledujúcom prehľade uvádzam len niektoré z nich. Všetky nasledujúce skreslenia boli empiricky dokázané.

- **Priming<sup>13</sup>** – efekt skreslenia myslenia, keď konkrétny podnet zo skoršieho obdobia ovplyvňuje myslenie a správanie, ktoré nasleduje po ňom. Pritom nemusí ísť len o faktickú informáciu, často môže ísť o zmyslový alebo emocionálny vnem, prípadne o podnet, ktorý aktivuje minulé spomienky.
- **Kognitívna ľahkosť<sup>14</sup>** – proces myslenia, ktorý uprednostňuje ten spôsob myslenia a vyberá si tie podnety, ktoré sú jednoduchšie, ľahšie a rýchlejšie na spracovanie, bez ohľadu na ostatné faktory.
- **Unáhlené závery - Princíp WYSIATI<sup>15</sup>**  
„What You See Is All There Is“ – efekt skreslenia mysle, keď myseľ považuje všetky informácie, ktoré má aktuálne dostupné na konkrétne rozhodnutie za všetky relevantné informácie, ktoré je treba zvažovať, bez ohľadu na to, či teoreticky môžu nejaké iné dôležité informácie chýbať. Systému 1 vôbec nezáleží na kvalite ani na kvantite informácií, na základe ktorých dojmy a intuície vznikajú.

<sup>12</sup> Video rozhovor s Danielom Kahnemanom. Zdroj: <https://suebehaviouraldesign.com/kahneman-fast-slow-thinking/>

<sup>13</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 60

<sup>14</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 67

<sup>15</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 93

- **Substitúcia otázok**<sup>16</sup> – Proces, ktorým si myseľ vytvára intuitívne názory na zložité témy. Ak myseľ na zložitú otázku nenájde rýchlu uspokojivú odpoveď, nájde si príbuznú otázku, ktorá je jednoduchšia a odpovie si na ňu. Pritom odpoveď na sekundárnu jednoduchšiu otázku je vydávaná za odpoveď na pôvodnú zložitú otázku.
- **Ukotvenie**<sup>17</sup> – Tendencia mysle v procese rozhodovania výrazne závisieť na prvej informácii, ktorú dostane. Ide o systematickú chybu v myslení pri tvorení názoru, keď prvá získaná (dodaná) informácia má vyššiu váhu ako nasledujúce.
- **Zákon malých čísel**<sup>18</sup> – skreslenie procesu myslenia, keď myseľ na základe výskytu niekoľkých prípadov (malej vzorky) usudzuje existenciu všeobecného pravidla.
- **Kauzálne stereotypy**<sup>19</sup> - skreslenie procesu myslenia, keď názory a výroky o nejakej skupine sú prijímané ako fakt o každom jednotlivom členovi tejto skupiny.
- **Ilúzia pochopenia a validity**<sup>20</sup> - Myseľ má tendenciu z útržkov informácií alebo faktov spätne vytvoriť konzistentný príbeh, ktorý vysvetľuje alebo potvrdzuje pozorovaný fakt v súčasnosti. Dôležitejšia ako pravdivosť tohto príbehu je pre myseľ jeho konzistentnosť a to, aby dával zmysel.

### Prospektová teória

Hlavnou prácou Kahnemana je však prospektová teória, kde vysvetlil princípy subjektívneho rozhodovania v neistých situáciách. Prospektová teória popisuje a vysvetľuje napríklad:

- princíp referenčného bodu
- averziu voči riziku a strate v bežných situáciách
- vyhľadávanie rizika pri negatívnych vyhlídkach
- tendenciu uchovávať status quo (bez ohľadu na výhodnosti súčasného stavu)
- nadhodnocovanie pravdepodobnosti dejov s veľmi malou pravdepodobnosťou
- preceňovanie rizika pri dejoch s veľmi vysokou pravdepodobnosťou
- preferovania vyrovnávania relatívnych rozdielov nad absolútnymi
- obraty v preferenciách
- zákon klesajúceho medzného úžitku z bohatstva

Všetky tieto zistenia sú veľmi zaujímavé a majú priame konzekvencie pre každodenný život. Je však mimo možností tejto eseje zaoberať sa nimi hlbšie.

<sup>16</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 105

<sup>17</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 128

<sup>18</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 117

<sup>19</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 177

<sup>20</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 209



Z môjho pohľadu kľúčové zistenia Kahnemana sú:

- To, ako ľudská myseľ spracováva realitu nás občas klame. Ľudská myseľ spracováva podnety podmienene, kontextuálne a je výrazne ovplyvnená subjektívnymi zážitkami. Intuitívne myslenie nám niekedy automaticky podkladá obraz pokrivenej reality.
- Týmto skresleniam intuitívneho myslenia podliehajú nie len menej inteligentní alebo málo vzdelaní ľudia. Kahneman dokázal, že obdobnému skresleniu podliehajú bežní ľudia, nadpriemerne inteligentní študenti prestížnych univerzít a dokonca aj učitelia na týchto prestížnych univerzitách (teda poväčšine ľudia s vedeckými titulmi). Zarážajúce zistenie bolo, že obdobným skresleniam podliehajú aj špičkoví odborníci, keď riešia úlohy zo svojej oblasti (ak si nedajú dostatočne záležať).
- Pre mňa najkľúčovejším zistením je, že obdobným skresleniam procesu myslenia podlieham nevyhnutne aj ja ako osoba a teda sa som sa doteraz mohol mýliť (a aj som sa mýlil) v mnohých mojich úsudkoch a obdobné chyby v poznávaní reality moja myseľ bude vytvárať aj do budúcnosti.

### **Kahneman a slobodný trh**

Nie je úplne zrejmé, aký mal Kahneman názor na slobodný trh, kapitalizmus a rôzne tendencie centrálne riadiť hospodárstvo. Nie je (aspoň pre mňa) známy postoj Kahnemana na Hayeka a nie je zrejmé, či Hayek poznal Kahnemanove dielo.

Kahneman sa však otvorene vymedzil voči tendencii ekonómov pracovať vo svojich teóriách s „*ekoni*“ - za každých okolností úplne racionálne uvažujúcim človekom. Ekonomické modely a teórie, ktoré sú založené na predpoklade, že jednotlivý človek jedná vždy racionálne a konzistentne považoval za nutne chybné. V tomto zmysle explicitne kritizoval niektorých predstaviteľov chicagskej ekonomickej školy. Prihovárал sa, aby ekonomické teórie počítali s „bežným človekom“<sup>21</sup>.

Kahneman bol jednoznačne zástancom slobody rozhodovania sa jednotlivca, ale cítil dilemu, či treba alebo netreba niektorých jednotlivcov nejakým spôsobom chrániť pred ich vlastnými chybami, ktoré robia z dôvodu (nevyhnutného) kognitívneho skreslenia pri rozhodovaní. Vnímal, že poriadok založený na úplnej slobode je vykúpený cenou, ktorú znášajú jednotlivci, ktorí robia zlé rozhodnutia a „spoločnosť“, ktorá cíti potrebu im následne pomáhať.<sup>2223</sup> Špeciálne uvádzal príklad kognitívne menej schopných ľudí, ktorí bývajú zámerne uvedení do omylu napr. predátorskou pôžičkovou firmou alebo firmami, ktoré u nás nazývame „šmejdi“.

Hoci to nevyjadril explicitne, so sympatiami sa vyjadroval o „libertariánskom paternalizme“ – teda postupe, keď vláda tie nariadenia, ktoré považuje za prospešné, priamo centrálne nenariaďuje, ale za pomoci behaviorálnych techník ich ponúka na akceptáciu. Ale vždy je podmienkou ponechanie slobodnej možnosti ich odmietnuť.

---

<sup>21</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 429

<sup>22</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 430

<sup>23</sup> Tu by Hayek poukázal na „animistické“ vnímanie spoločnosti Kahnemanom, ktoré kritizoval.

# Hayek a Kahneman

Kde vidím paralely medzi Hayekom a Kahnemanom?

## 1. Podobné vnímanie evolučného vývoja

Hayek vníma morálne hodnoty *spontánneho usporiadania* ako výsledok evolučného vývoja trvajúceho milióny rokov.

Podobne Kahneman vidí Systém 1 ako tie procesy myslenia, ktoré sa vyvíjali v najdávnejších obdobiach vývoja človeka ako živočíšneho druhu.

Oba popísané evolučné procesy prebiehali (zrejme) paralelne. Dokonca, práve morálne hodnoty *spontánneho usporiadania* – solidarita, vzájomná ochrana a pod. – sú tie, ktoré Systém 1 vyhodnocuje ako jedny z najdôležitejších a keď sú v hre, často prichádza k (nevedomému) kognitívnemu skresleniu v ich prospech.

## 2. Paralelné žitie v dvoch usporiadaniach a paralelné používanie dvoch systémov myslenia

Hayek zdôrazňuje, že my ako ľudia musíme žiť zároveň v oboch usporiadaniach. Morálne zásady *spontánneho usporiadania* však máme aplikovať na úzky okruh blízkych ľudí a pravidlá *rozšíreného usporiadania* zas v interakciách so širšou spoločnosťou.

Kahneman zdôrazňuje, že oba systémy ľudskej mysle (Systém 1 a Systém 2) sú súčasťou našej racionality a nijakým spôsobom nedokážeme zamedziť pôsobenie intuitívneho Systému 1, aby nás ovplyvňoval a zároveň upozorňuje, že naše ja sa nedá stotožniť len so Systémom 2. Aj Kahneman odporúča, aby sme sa naučili žiť s oboma systémami a dávali si pozor, keď ide o vážne rozhodnutia, aby sme neboli leniví zámerne „zapnúť“ aj Systém 2.

## 3. Nedôvera v racionalitu

Hayek aj Kahneman sú skeptickí k ľudskej racionalite.

Hayek predovšetkým z dôvodu, že deje odohrávajúce na trhu sú tak zložité a rozhodovanie je tak decentralizované, že žiadna myseľ nedokáže obsiahnuť takú komplexitu. Systém je príliš komplikovaný, že ho nie je možné nijak racionálne pochopiť, nie to ešte racionálne riadiť.

Kahneman však ide ešte ďalej. Je skeptický k samotnej racionalite rozhodovania. Tvrdí, že ľudia nie len že sa rozhodujú subjektívne a tým istým veciam alebo službám prisudzujú inú subjektívnu hodnotu, ale aj kvôli tomu, že jednotlivý človek môže byť pri svojom rozhodovaní nekonzistentný a môže robiť navzájom sa vylučujúce rozhodnutia na základe rôznych (nevedomých) skreslení procesu myslenia.

„Bežní ľudia sa pri rozhodovaní riadia okamžitým emocionálnym dopadom na ich zisky a straty a nie dlhodobými perspektívami majetku a globálnym úžitkom“<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> Kahneman D., Myslenie rýchle a pomalé. Aktuell 2019, s. 297

#### 4. Nedôvera v intuíciu významných vedcov

Hayek uvádza mnoho omylov významných vedcov a filozofov, ktoré sa týkajú vnímania slobodného trhu a kapitalizmu. Prisudzuje ich chybám „intuitívneho“ myslenia, najmä keď sa dejú v súvislosti s hodnotami *spontánneho usporiadania*.

Pre Kahnemana bolo uvedomenie si chybnej intuície vedcov (aj v ich vlastnom odbore) jednou z hlavných motivácií štúdia rôznych kognitívnych skreslení. Chyby intuície vedeckých pracovníkov aj empiricky dokázal. Kahneman vo svojej práci popisuje a zdôvodňuje zdroje takýchto intuitívnych skreslení.

#### 5. Prečo nedôverujeme trhu

Z Kahnemanovej teórie vyplýva, že ľudia preferujú, čo najmenšie relatívne rozdiely medzi sebou. Situácia, keď sa síce zvyšuje celkový majetok všetkých zainteresovaných, ale zároveň sa zväčšujú relatívne rozdiely medzi nimi, je väčšinou považovaná za nepreferovanú.

Ale to je presne efekt, ktorý prináša kapitalizmus slobodného trhu. V kapitalizme sa zvyšuje absolútna životná úroveň (takmer) každého, ale zároveň sa zväčšujú aj relatívne rozdiely medzi úspešnejšími a menej úspešnými.

Ide o problém vnímania referenčného bodu. Teda bodu, resp. situácie, s ktorou sa daný človek porovnáva. Referenčným bodom pre bežného človeka nie je jeho individuálna situácia pred 10 rokmi, ani jeho teoretická individuálna situácia za predpokladu, že by nežil v systéme (čiastočne) slobodného trhu ale v centrálne riadenej ekonomike. Referenčným bodom bežného človeka sú jeho súčasníci, ľudia žijúci blízko neho.

## Záver

Je prakticky nemožné porovnávať dielo F. Hayeka, jedného z vrcholných predstaviteľov rakúskej školy, ktorý formuloval zásadné myšlienky v oblasti ekonomickej vedy, s dielom empirického psychológa, ktorý si všimol „slepú škvrtu“ v racionalistických modeloch súdobých ekonómov a formuloval teóriu o (nevyhnutných) kognitívnych skresleniach pri rozhodovaní bežných ľudí.

Napriek týmto rozdielom existuje medzi Hayekom a Kahnemanom niekoľko pozoruhodných a nie celkom očakávateľných paralel.

Vo svojej eseji som sa snažil poukázať, že niektoré Hayekove tvrdenia sa dajú ilustrovať a snád' aj lepšie pochopiť teóriami, ktoré formuloval Kahneman.

- Podobne ako Hayek aj Kahneman je skeptický k racionalistickému prístupu. Kým u Hayeka je odmietanie príliš radikálneho racionalizmu skôr úsudkom na základe pozorovania a rozumových úvah, Kahneman má svoje teórie, prečo je racionalizmus problematický podložené aj empirickými výskumami.
- Hayek odmieta možnosť popísať mechanizmus slobodného trhu matematickými modelmi s odôvodnením, že ide o tak komplexný proces, ktorý žiadna ľudská myseľ nedokáže obsiahnuť.

Kahneman by s tým určite súhlasil a svojimi zisteniami ukazuje, prečo to nie je možné. Ľudia sú pri rozhodovaní ovplyvňovaní viacerými kognitívnymi skresleniami. Ich rozhodovanie je nielen subjektívne, ale nie je ani racionálne v tom zmysle, že je často nekonzistentné a viaceré individuálne rozhodnutia jednotlivca si môžu navzájom odporovať. Trh zložený z obrovského množstva interakcií takto „neracionálnych“ jednotlivcov nie je možné matematiky modelovať zo samotného princípu.

- Hayek konštatuje, že mnoho prírodných aj spoločenských vedcov intuitívne odmieta slobodný trh. Kahneman vysvetľuje, prečo sú intuitívne názory aj vzdelaných a inteligentných ľudí často chybné.
- Hayek si je vedomý, že idea slobodného trhu nie je všeobecne prijímaná a to napriek tomu, že prináša vyššie bohatstvo a vyššiu životnú úroveň pre veľkú väčšinu zúčastnených. Kahneman vysvetľuje, že dôvodom môže byť bežné kognitívne skreslenie, keď ľudia svoj referenčný bod nekladú do svojej minulosti alebo do hypotetickej situácie, ale medzi ľudí vo svojom okolí.