

3. TEÓRIA PREFERENCIÍ, UŽITOČNOSTI A EKONÓMIA BLAHOBYTU

3.1. TEÓRIA PREFERENCIÍ

Ľudské konanie je vo svojej podstate ekvivalentom voľby medzi rôznymi (minimálne dvoma) alternatívami. Táto voľba (prípadne niekoľko volieb nasledujúcich po sebe) reflektuje preferencie konajúceho v danom čase. Preferencie tak predstavujú inherentnú kategóriu konania ľudí. Sú preto základným predmetom skúmania ekonomickej vedy (praxeológie).¹⁰⁷

Demonštrované preferencie

Podstatou konceptu demonštrovaných preferencií¹⁰⁸ je konštatovanie, že ľudské preferencie (subjektívne hodnotenie rôznych potenciálne realizovateľných alternatív) možno odhaliť jedine prostredníctvom analýzy uskutočnených volieb jednotlivcov na slobodnom trhu.¹⁰⁹ Pokiaľ daný človek nekoná určitým spôsobom (pokiaľ si nezvolí nejakú alternatívu), nevieme s istotou povedať, čo preferuje viac a čo menej. Ale keď už urobí voľbu, možno podľa rakúskej ekonómie apodikticky pravdivo vyhlásiť, že v danom momente neexistovala pre neho *ex ante* výhodnejšia alternatíva konania než tá, ktorú zvolil. Inak by si ju totiž nevybral a konal by inak. Ak teda napríklad v danom momente jednotlivec minie (slobodne) 300 korún za tričko, tak to znamená, že pre tých jeho 300 korún nejestvovalo v danom okamihu z jeho (subjektívneho) pohľadu výhodnejšie použitie. To však v žiadnom prípade neimplikuje, že niekedy v budúcnosti alebo v minulosti musí (musel) preferovať tú istú alternatívu. To nik z nás (dokonca ani on sám) s istotou povedať nevie. Vedecké zistenie preferencií ľudí je

¹⁰⁷ Pozri Rothbard, M. N.: *Man, Economy, and State*, ref. 74, s.1-28, 61-68.

¹⁰⁸ Toto chápanie preferencií možno nájsť nielen v dielach raných predstaviteľov rakúskej školy (Menger, Böhm-Bawerk) ale aj napr. W. S. Jevonsa, I. Fishera a F. Fettera.

¹⁰⁹ K tomu pozri predovšetkým Rothbard, M. N.: *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*. In: Sennholz, M. (editor): *On Freedom and Free Enterprise*, ref. 102. Takisto Mises, L. von: *Human Action, The Scholar's Edition*, ref. 59 a Hülsmann, J. G.: *Economic Science and Neoclassicism. The Quarterly Journal of Austrian Economics* 2, 1999, 4.

možné len na základe skúmania skutočného konania na trhu, t. j. skúmania demonštrovaných preferencií.

Teória preferencií v neoklasickej ekonómii

Základný kameň teórie preferencií hlavného prúdu ekonómie¹¹⁰ tvorí predpoklad o existencii určitej podkladovej stupnice (škále) preferencií (hodnôt) každého jednotlivca, pričom táto stupnica sa časom nemení – zostáva konštantná.¹¹¹

Už samotný predpoklad konštantnosti však podľa rakúskych autorov postačuje na okamžité zavrhnutie takéhoto konceptu preferencií v ekonomickej vede. Neexistuje totiž čo i len najmenší dôvod na takúto domnienku. Všetko, čo možno o ľudských preferenciách povedať, sa dá zhrnúť takto: konanie v nejakom časovom okamihu ukázalo (neúplnú) preferenčnú škálu konajúceho v tom momente. Nič viac a nič menej. Okrem toho predpokladať nemennosť ľudských preferencií znamená považovať ľudí len za objekty (neživé predmety) konania a nie subjekty. Už len nevyvrátiteľné poznanie, že ľudia disponujú vlastnou vôľou, nám úplne znemožňuje s absolútnou platnosťou tvrdiť, že ich preferencie sa časom nemenia. Navyše ľudia sa učia, spoznávajú nové veci, rovnako sa menia podmienky sveta, v ktorom žijú a je nepredstaviteľné, že ich konanie (t. j. preferencie) by nereflektovali tieto neustále a mnohokrát výrazné zmeny v ich živote. Jednoducho povedané, predpoklad o konštantnosti ľudských preferencií je absurdný.

Ďalej je potrebné poznamenať, že rovnako nikdy nikto (dokonca ani samotný konajúci), nemôže poznať celú svoju reálnu škálu hodnôt (preferencií). Vždy totiž dokážeme poznať len tú časť stupnice preferencií, ktorá bola odhalená prostredníctvom jeho konkrétneho konania. Domnienky o charaktere ostatnej časti škály zostanú navždy len nepodloženými domnienkami. Nič na tom nezmenia ani výskumy, využívajúce spotrebiteľské dotazníky či ekonomické laboratória. Nielenže takýto postup trpí spomínaným problémom predpokladu

¹¹⁰ Ako typický príklad pozri napr. Becker, G. S.: *Teória preferencií*. Praha : Grada, 1997 a Samuelson, P. A. – Nordhaus, W. D.: *Ekonómia*. Bratislava : ELITA, 2000.

¹¹¹ Pričom tento predpoklad je veľmi často doplnený komplexom (neekonomických, ale za to tautologických) matematických formuliek. Je to len ďalší typický príklad, keď neoklasická ekonómia zaviedla do svojej teórie nereálne (nepravdivé) predpoklady aby dosiahla „operatívnosť“.

konštantnosti, ale takisto nik nemôže zaručiť úprimnosť odpovedí. Takéto dotazníky a výskumy vždy zostanú len virtuálnou hrou na trh.¹¹²

Nevyhnutným dôsledkom absurdného predpokladu o konštantnosti ľudských preferencií je záver, že ľudia niekedy (alebo dosť často – to závisí podľa uhla pohľadu) konajú neracionálne. V tejto súvislosti však dochádza k zámene dvoch pojmov – *konštantnosti* a *konzistentnosti*. To, že jednotlivec preferujúci v danom momente A pred B a B pred C, si v inom časovom momente a na inom mieste zvolí alternatívu C pred A, nevypovedá nič o jeho iracionalite. Jednoducho sa zmenila škála jeho preferencií. Neracionálne (nekonzistentné) by bolo, ak by v danom jednom momente preferoval A pred B a B pred C, ale zároveň C pred A.¹¹³

Ďalším významným nedostatkom tohto v súčasnej ekonómii prevládajúceho konceptu preferencií je jeho psychologický aspekt. Prostredníctvom neho sa totiž na preferencie nenazerá ako na niečo rezultujúce z ľudského konania (ako jeho inherentnú kategóriu), ale ako na samostatné entity, absolútne nezávislé od ľudského konania. Podľa tohto prístupu k skúmaniu preferencií patrí ich analýza skôr do oblasti psychológie. Avšak toto je hlboké nedorozumenie. Psychológia skúma *prečo* ľudia preferujú to či ono, ako a *prečo* sa ich hodnoty tvoria, skúma obsah preferencií. Na rozdiel od toho praxeológia (ekonómia) jednoducho vychádza z existencie túžob a želaní ľudí. To, že ľudia preferujú pre nich hodnotnejšie alternatívy pred tými menej hodnotnými, nemá absolútne nič spoločné s psychológiou a psychológia tento fakt nemôže poprieť.¹¹⁴

¹¹² K tomu pozri Hülsmann, J. G.: *Knowledge, Judgment, and Use of Property. The Review of Austrian Economics* 10, 1997, 1.

¹¹³ Prirodzene, z čisto technickej stránky je možné takúto konzistentnosť zistiť výlučne vtedy, ak by bolo pomocou jedného konania možné demonštrovať všetky tri preferencie (A pred B, B pred C, A pred C) naraz. Keďže však medzi dvoma (či viacerými) konaniami uplynie vždy nejaký (hoci aj minimálny) čas, je záver o nekonzistentnosti preferencií v danom čase vedecky neoveriteľný. K tejto problematike sa vzťahuje zaujímavá výmena dvoch protichodných názorov medzi I. Kirznerom reprezentujúcim rakúsky pohľad a G. Beckerom reprezentujúcim neoklasický (mainstrímový) pohľad. K tomu pozri Becker, G.: *Irrational Behavior and Economic Theory. The Journal of Political Economy*, LXX, 1962, 1 a Kirzner, I.: *Rational Action and Economic Theory. The Journal of Political Economy*, LXX, 1962, 3.

¹¹⁴ K tomu pozri najmä Mises, L. von: *Theory and History*, ref. 48.

Opačným pólom psychologizácie ekonómie je behaviorizmus. Jeho cieľom je očistiť ekonómiu od akéhokoľvek nánosu subjektivismu, ktorý vraj predstavuje nevedecký prvok v ekonómii. Namiesto účelného ľudského konania hnaného slobodnou ľudskou vôľou zavádza do ekonomickej analýzy princípy fyzikálnej mechaniky. Na ľudí nazerá ako na neživé, bezvôľové objekty, správajúce sa podľa presných a konštantných vzorcov. S ohľadom na už vyššie spomenuté výhrady je zrejmé, že rakúska ekonómia odmieta a kritizuje takisto behavioristické prístupy.¹¹⁵

Z knihy Štefunko, Martin: *Ekonómia slobody*, Kalligram, 2005, www.iness.sk

¹¹⁵ Mises, L. von: *Theory and History*, ref. 48.