

KAREL RIEGEL

E K O N O M I C K Á



PSYCHOLOGIE

## Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

*Používání elektronické verze knihy je umožněno jen osobě, která ji legálně nabyla a jen pro její osobní a vnitřní potřeby v rozsahu stanoveném autorským zákonem. Elektronická kniha je datový soubor, který lze užívat pouze v takové formě, v jaké jej lze stáhnout s portálu. Jakékoliv neoprávněné užití elektronické knihy nebo její části, spočívající např. v kopírování, úpravách, prodeji, pronajímání, půjčování, sdělování veřejnosti nebo jakémkoliv druhu obchodování nebo neobchodního šíření je zakázáno! Zejména je zakázána jakákoliv konverze datového souboru nebo extrakce části nebo celého textu, umístování textu na servery, ze kterých je možno tento soubor dále stahovat, přitom není rozhodující, kdo takovéto sdílení umožnil. Je zakázáno sdělování údajů o uživatelském účtu jiným osobám, zasahování do technických prostředků, které chrání elektronickou knihu, případně omezují rozsah jejího užití. Uživatel také není oprávněn jakkoliv testovat, zkoušet či obcházet technické zabezpečení elektronické knihy.*





Copyright © Grada Publishing, a.s.

**doc. PhDr. Ing. Karel Riegel, CSc.**

## **EKONOMICKÁ PSYCHOLOGIE**

Vydala Grada Publishing, a.s.  
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7  
tel.: +420 220 386 401, fax: +420 220 386 400  
www.grada.cz  
jako svou 2781. publikaci

Odpovědná redaktorka PhDr. Viola Lyčková  
Sazba a zlom Milan Vokál  
Počet stran 248  
Vydání 1., 2007  
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a. s.  
Husova ulice 1881, Havlíčkův Brod

Recenzoval:  
prof. Ing. Lubomír Mlčoch, CSc.

© Grada Publishing, a.s., 2007  
Cover Photo © profimedia.cz/CORBIS

**ISBN 978-80-247-1185-0** (tištěná verze)  
ISBN 978-80-247-6223-4 (elektronická verze ve formátu PDF)  
© Grada Publishing, a.s. 2011

---

# OBSAH

<b>ÚVODEM</b> . . . . .	<b>7</b>
<b>1. VZNIK A VÝVOJ EKONOMICKÉ PSYCHOLOGIE</b> . . . . .	<b>9</b>
1.1 Psychologie v dějinách ekonomických teorií . . . . .	9
1.1.1 Klasická škola . . . . .	11
1.1.2 Subjektivní teorie hodnoty a marginální analýza . . . . .	17
1.1.3 Neoklasická ekonomie . . . . .	22
1.1.4 Institucionální ekonomie . . . . .	24
1.1.5 Keynesiánství . . . . .	25
1.1.6 Monetarismus . . . . .	27
1.1.7 Škola veřejné volby . . . . .	27
1.1.8 Škola racionálních očekávání . . . . .	28
1.1.9 Kritická ekonomie (Joseph E. Stiglitz, Robert B. Reich) . . . . .	29
1.2 Pokus o syntézu: Ekonomická psychologie . . . . .	33
1.2.1 Situace . . . . .	33
1.2.2 Vznik ekonomické psychologie . . . . .	33
1.2.3 Perspektivy ekonomické psychologie . . . . .	34
<b>2. PSYCHOLOGICKÉ V EKONOMICKÉM</b> . . . . .	<b>37</b>
2.1 Obecné problémy ekonomické psychologie – modely vybraných ekonomických pojmů . . . . .	37
2.1.1 Koupě a prodej . . . . .	38
2.1.2 Práce . . . . .	43
2.1.3 Dělbba práce . . . . .	48
2.1.4 Konkurence . . . . .	52
2.1.5 Nedostatek, vzácnost . . . . .	52
2.1.6 Chudoba . . . . .	54
2.1.7 Hojnost . . . . .	56
2.1.8 Bohatství . . . . .	57
2.1.9 Nabídka a poptávka . . . . .	60
2.2 Specifické problémy ekonomické psychologie . . . . .	74
2.2.1 Symbolové ekonomiky . . . . .	74
2.2.2 „Primitivní“ ekonomiky . . . . .	75
2.2.3 Dary . . . . .	82
2.2.4 Spoření, úspory . . . . .	91
2.2.5 Daně a daňové chování. . . . .	98
2.2.6 Ekonomická socializace dětí . . . . .	105
2.2.7 Gambling a sázení, loterijní průmysl . . . . .	111

---

2.3	Alternativní ekonomie a ekonomiky . . . . .	125
2.3.1	Alternativní ekonomiky . . . . .	125
2.3.2	Alternativní ekonomie . . . . .	128
<b>3.</b>	<b>PSYCHOLOGIE V EKONOMICE VŠEDNÍHO DNE . . . . .</b>	<b>145</b>
3.1	Hospodaření domácnosti . . . . .	145
3.1.1	Prehistorické domácnosti . . . . .	149
3.1.2	Antická domácnost . . . . .	149
3.1.3	Feudální domácnost . . . . .	150
3.1.4	Moderní domácnost . . . . .	151
3.1.5	Postmoderní domácnost . . . . .	153
3.2	Peníze . . . . .	158
3.2.1	Historie peněz . . . . .	159
3.2.2	Vlastnosti peněz . . . . .	160
3.2.3	Definice peněz . . . . .	160
3.2.4	Funkce peněz . . . . .	161
3.2.5	Oběh peněz . . . . .	161
3.2.6	Výzkumy peněz . . . . .	163
3.2.7	Filozofie peněz . . . . .	170
3.3	Firmy . . . . .	186
3.3.1	Pojem firmy . . . . .	186
3.3.2	Neoklasické pojetí firmy . . . . .	190
3.3.3	Firmy v ekonomické psychologii . . . . .	202
<b>4.</b>	<b>METODOLOGICKÉ PROBLÉMY EKONOMICKÉ PSYCHOLOGIE . . . . .</b>	<b>203</b>
4.1	Metoda a metodologické problémy . . . . .	203
4.1.1	Metoda . . . . .	203
4.1.2	Metodologické problémy spolupráce . . . . .	205
4.2	Alternativy racionality . . . . .	214
4.2.1	Rozhodování . . . . .	215
4.2.2	Řešení problémů . . . . .	217
4.3	Laboratorní a terénní výzkum v ekonomické psychologii . . . . .	219
4.4	Postmoderna a ekonomická psychologie . . . . .	225
4.4.1	V ekonomii a ekonomice . . . . .	226
4.4.2	V psychologii a psychice lidí . . . . .	226
4.5	Ekonomická psychologie mezi Sciences a Humanities . . . . .	227
	<b>ZÁVĚR . . . . .</b>	<b>229</b>
	<b>LITERATURA . . . . .</b>	<b>231</b>
	<b>VĚCNÝ REJSTŘÍK . . . . .</b>	<b>239</b>
	<b>JMENNÝ REJSTŘÍK . . . . .</b>	<b>245</b>

## ÚVODEM

Dostaneme-li hlad a jsme přitom v některé rozvinuté zemi, není to žádný důvod k panice, ale snad ani k zamyšlení. Na každém rohu nalézáme v lákavých obalech a za přiměřené ceny dostatek potravin.

Pocítíme-li touhu po poznání, můžeme ji uspokojit v nejbližší trafice, prodejně knih nebo zadat dotaz oblíbenému internetovému vyhledávači. Pocítíme-li bolest na těle – je tu armáda lékařů. Bolest na duchu ošetří chápající psychologové.

Zdá se, že jsme v jakémisi oceánu hojnosti a pohody. Ale nebylo tomu tak vždy. Evropa 11. století byla poněkud méně vlídná:

„...Západní svět v roce 1000 zmítaný hladem. Nepočtené obyvatelstvo je ve skutečnosti nadpočetné. O živobytí bojují lidé holýma rukama, otročí nepoddajné přírodě a půdě, která nerodí, protože je špatně obdělávána. Rolník si ani netroufá doufat, že z jednoho zasetého zrna pšenice sklídí více než zrna tři – nejde-li právě o špatný rok. Tři za jedno znamená mít co do úst do příštích Velikonoc. Dál už se rodina bude muset spokojit s bylinkami, kořínky ... s prázdným žaludkem se bude lopotit na poli přes letní práce, až se na pokraji zhroutení dočká vytoužené nové úrody. Všichni kronikáři oněch časů popisovali hladomory ne bez jakéhosi sarkastického úšklebku. Lidé se pronásledovali navzájem s cílem pozřít jeden druhého ... jako vlkové“ (Duby, podle Buchholze, 1989, s. 7–8).

Afrika a rozlehlé oblasti Číny, Indie a Jižní Ameriky se ekonomickou situací podobají Evropě před tisíci lety. Přitom se nerostné bohatství, úrodnost půdy ani podnebí nezdaří být rozhodujícími faktory prosperity. Evidentně lze jejich případné nedostatky kompenzovat. Co zřejmě kompenzovat nelze, je ekonomický a politický systém – katalyzátor bohatství. A v tomto systému je to všechny zdroje a faktory oživující lidská činnost. Někdy v podobě usilovné práce, jindy v podobě snění – vlastně nevíme, co je „více“. Beze snů by se svět redukoval na nekonečný lán, který je třeba v potu tváře obdělávat nevěda proč, bez úsilí by se sny změnilly v pouhé halucinace z hladu.

Dnes vidíme, že prosperita zakládá opět prosperitu, podobně jako bída bídu. Vidíme, že se tyto extrémy v globální ekonomice nejen přiblížily, ale i prostoupily. Bohatství není rozděleno rovnoměrně. Bohaté země mají své enklávy bídy, slumy a ghetta, chudé země mají ostrovy feudálního luxusu svých vládnoucích klanů. Znamená to snad, že se Adam Smith svým pátráním po původu bohatství národů tragicky mýlil? Že se měl spíše ptát po příčinách chudoby národů? Nikoli. Pravděpodobně se ptal správně a ukázal, že psychika „ekonomických subjektů“ se na těchto jevech podílí nezanedbatelným způsobem. Posun doby je snad v tom, že stále přesně nevíme, co je vlastně „bohatství“.

Ekonomové nikdy netvrdili, že už vědí vše a že prosperita je zaručena. Hledají, co je na cestě k bohatství podstatné, a koncentrují své poznání do modelů. Ale i ty nejlepší ekonomické modely jsou nakonec modely lidského chování. Psychologové jako

tzv. „pomáhající profese“ se zatím více setkávali s odvrácenou stranou prosperity – s řadou mnohdy nečekaných a často nežádoucích důsledků života společnosti orientované na výkon: s prázdnou konzumu, rozpadem rodin, samotou dětí, jejichž rodiče podnikají nebo jsou na vysokých postech, až po psychická selhání a nemoci. Snad by se dalo říci, že se setkávají s bídou bohatství až tehdy, kdy náprava už je obtížná. Ekonomická psychologie nabízí oběma oborům řadu fascinujících příležitostí, jak spojit síly a věnovat pozornost prevenci.

První kapitola se zabývá vznikem a vývojem ekonomické psychologie. Snaží se najít její kořeny, a sice v dílech zakladatelů ekonomie a v názorech a vidění světa představitelů hlavních ekonomických škol. Stručně uvádí počátky vědeckého bádání v této oblasti.

Druhá kapitola přináší teoretické základy spojení psychologie s ekonomikou. Hledá „psychologické v ekonomickém“ – přináší rozbor hlavních ekonomických pojmů z hlediska psychologie. Tyto pojmy jsou pojednány jako obecné problémy ekonomické psychologie. Nečiní tak komparací názorů autorit, jak je zvykem, ale pomocí herních situací, v nichž studenti psychologie sami hledali obsah ekonomických pojmů. Následuje rozbor speciálních problémů ekonomické psychologie – daní, darů, nakupování, spoření... a konečně alternativní ekonomie i ekonomiky.

Třetí kapitola je o ekonomice všedního dne. Mapuje principy dvou hlavních pilířů ekonomiky – domácností a firem, spolu s hlavním prostředkem jejich spojení – penězi.

Poslední kapitola mapuje metodologické problémy oboru. Po rozboru pojmu metoda v ekonomii a v psychologii hledá syntézu – metodu ekonomické psychologie. Mapuje pojem racionality, rozhodování a řešení problémů. Naznačuje možnosti využití laboratorního a terénního výzkumu organizací pro účely ekonomické psychologie. Hledá, jak se v ní odráží letitý spor humanitních a přírodních věd.

## Poděkování

Je mou milou povinností poděkovat těm, kteří se na vzniku knihy podíleli. Na prvním místě jsou to studenti oboru psychologie na FFUK v Praze, kteří se mnou nadšeně a bez reptání hráli „ekonomické hry“ a svým humorem dodávali jiskru jinak celkem prostým myšlenkám, modelujícím ekonomickou realitu. Za cenné připomínky děkuji též prof. J. Janouškovi, DrSc., a dále mým kolegům z Psychologického ústavu FF UK, kteří orientaci na ekonomickou psychologii přijali jako svůj odborný zájem. Kolegovi Mgr. Petru Vaňkovi patří dík za pomoc při počítačové úpravě textu, kreslení obrázků a za četné inspirující komentáře.

Za důvěru a podporu děkuji rovněž odborné redakci psychologie, psychiatrie a zdraví nakladatelství Grada, vedené šéfredaktorkou Mgr. Gabrielou Plickovou a redaktorce knihy paní Virole Lyčkové.

Poděkovat bych měl také Mariánským Lázním. Kdysi se Adam Smith nudil v lázních francouzských, a proto tam napsal své „Bohatství národů“. Podobně se nudil Ricardo v anglickém Bathu a napsal „Zásady politické ekonomie a zdanění“. Já jsem se zpočátku nudil v Mariánkách. Pak jsem ale pochopil, proč se tak líbily panu Miroslavu Horníčkovu – z tektonických poruch zde proudí nejen minerálka a snívá podzimní mlhy, ale i inspirace. Co z toho vzniklo, posoudí laskavý čtenář této knihy sám.



# 1. VZNIK A VÝVOJ EKONOMICKÉ PSYCHOLOGIE

## 1.1 PSYCHOLOGIE V DĚJINÁCH EKONOMICKÝCH TEORIÍ

V dějinách ekonomických teorií máme před sebou nejen chronologii událostí. Ta nakonec není nejdůležitější. Důležité je, že zde vidíme zápas o poznání psychologické determinace ekonomických jevů.

Při podrobnějším pohledu zjistíme, že velcí zakladatelé ekonomie se zabývali nejen hmotnými statky, jejich vznikem a rozdělováním, ale také člověkem, jeho chováním, pocity a rozhodováním a pojmu psychologie nepoužívali jen proto, že zhruba o sto let předběhli vznik samostatné psychologie, a proto, že začínající experimentální psychologie se soustřeďovala na fyziologickou bázi chování a ještě nesledovala data z oblasti ekonomiky (March, 1978).

Historikové ekonomických teorií kladou počátky ekonomických aktivit do Egypta a Sumeru:

„Základem vyšších typů organizace (společnosti) byla zřejmě původní obranná funkce komunity. Válečníci museli být zásobováni ze zdrojů vytvořených ostatními členy společenství. Další příčiny ekonomické organizace spočívaly v ochraně před neúrodou, v zajištění bezpečnosti uvnitř komunity.“ (Sojka a kol., 2000, s. 7)

Je-li tomu tak, pak nejsou příčiny ekonomické organizace místně a časově určeny, ale vznikají jako odezva na obecnou potřebu fungování sociálních systémů pravděpodobně již na úrovni lovecké tlupy někde v pravěku, ve fungování kmenů Keltů, Germánů, Slovanů v Evropě, ale i národů Dálného východu, v Číně, Japonsku, Aztéků ve Střední Americe a kdekoli na světě. Pravěký lovec či Eskymák, stejně jako dnešní hospodyně, museli pohledem do jeskyně, iglú či ledničky zjistit, zda zásoba potravin postačuje pro další období, vyhodnotit stav věcí a přijmout příslušná opatření. Problém vzniká a komplikuje se s růstem složitosti společenského systému. Dělna práce vyžaduje jistou koordinaci. Jedná se jednak o reflexi potřeby integrovat dílčí úsilí, motivaci a schopnosti jednotlivců, a získat tak vyšší šanci na přežití, jednak o reflexi spontánně vznikajícího ekonomického systému. Tato myšlenka v průběhu času stále sílí, postupně se v ní rodí jednotlivé instituce, nástroje, a také pojmy a jejich vazby. Prvé explicitní úvahy o fungování hospodářství nacházíme v Bibli. Starý zákon výslovně zakazuje půjčky na úrok členům téže komunity. V homérských dobách je oslavovaným zdrojem bohatství válka. Pomocí bohatství lze postavit vojska a získat další bohatství. Válečník si ovšem neklade otázku, kde a jak dobyté bohatství vzniklo. Jeho myšlení je na úrovni sběrače plodů vytvořených přírodou. Samozřejmým zdrojem bohatství je otroctví. Zdánilivě s minimálními náklady se dosahuje značných efektů.

Pochopit, že produktivita práce otroků je nutně nejnižší možná zatím nelze, protože pojem produktivity práce neexistuje. Že práce otroků je vyčerpanou „slepou uličkou“, nebylo jednoduché vysvětlit ani za americké války Jihu proti Severu. Vznik řemesel a dělba práce zostřují otázku moci a vzniká nejen problém jejího získání, ale i udržení. Xenofon, Platon či Aristoteles formulují první teze, z nichž ekonomická teorie vzniká, na ně navazují raní křesťané a po nich první škola pokoušející se najít zdroj bohatství – merkantilismus.

Xenofon ve svém spise *Oikonomikos* (oikos – dům, nomos – pravidlo, zákon) říká, že majetek je to, co je užitečné. Pojem bohatství je třeba vztáhnout k potřebám: „Sokrates je tedy bohatý vzhledem ke svým skrovným potřebám, zatímco majetný Kritobulos je v podstatě chudý, protože má potřeby neúměrné svému majetku“ (Sojka, c.d. 8). Aristoteles ve své *Etice Nikomachově* je pro soukromé vlastnictví, ale odsuzuje hromadění vlastnictví pro ně samo. Platon zase sleduje obecné, společenské dobro.

Dějiny ekonomických teorií prolíná spor o žádoucí povahu blaha: blaho obecné a blaho individuální. To je spor antických autorit Platona a Aristotela.

Platon svou představou o rovnosti potřeb a nutnosti koordinace jejich uspokojování centrální autoritou – státem anticipuje principy komunismu.

Aristoteles staví soukromé vlastnictví jako nutnou podmínku individuální aktivity. Tou je individuální blaho realizováno podle Epikurova principu hedonismu – maximum slasti a minimum strasti. Zde je počátek pozdější konstrukce „ekonomického člověka“.

Počínající kapitalismus postupně vytlačuje církevní dogmatiku a přichází s prvním vyhraněným myšlenkovým směrem. Merkantilisté chápou pod pojmem „bohatství“ hlavně peníze, drahé kovy a kameny. Jsou to především rádci a spisovatelé u královských dvorů, a vidí tedy bohatství v jeho kombinaci s nejvyšší mocí. S trochou nadsázky by se dalo říci, že byli „oslněni zlatem“, protože neviděli bohatství v jeho nižších, zárodečných formách a v procesu jeho vzniku – ač se mu těsně přiblížili. Tak např. nejvýznamnější z nich, Thomas Mun, píše: „Vidíme-li rolníka, jak kráčí po poli a rozhazuje drahocenné obilí napospas myším, větru a dešti, musíme pochybovat o jeho zdravém rozumu. Ale teprve na jaře, po vyrašení prvních výhonků nového obilí, pochopíme smysl tohoto konání“ (Smith, 2001). Z tohoto vyjádření plyne, že Munovi je jasná funkce systému, zapojení přírodních sil do lidské produktivní činnosti. Je nomže zlato a stříbro jsou pro Muna stejnými plody přírody jako obilí. Nerozlišuje mezi bohatstvím jako takovým a mezi tím, co musí být vloženo jako semeno do dalších transakcí (kapitál).

Zámořská koloniální expanze podporovala představu, že bohatství vzniká z obchodu samotného, který přivádí do země peníze. Aby je rovněž neodváděl, uzavírá se země vysokými cly, zákazem vývozu surovin, diskriminací zahraniční konkurence. Ochrannářství a snaha o autarkii, udělování monopolních výsad apod., které vyžadovalo silnou podporu státu, však fakticky rozvoj hospodářství brzdilo.

V 18. století vzniklo ve Francii nové ekonomické myšlení – fyziokratismus – vyznávající myšlenku přirozeného řádu, v němž zdrojem bohatství je příroda, resp. spojení člověka s přírodou prostřednictvím práce. Princip *laissez-faire*, který je základní myšlenkou ekonomického liberalismu, znamená zároveň minimalizaci státních zásahů.

Myšlenka přirozených práv, tedy nepocházejících od vrchnosti, ale naopak stojících nad ní, se stala hybnou silou francouzské revoluce. Byla však obsažena již v dílech anglických filozofů Johna Locka a Davida Huma. Od poddanství ke svobodě, od privilegií k rovnosti šancí, od přinucení k dobrovolné smlouvě, od slepé víry k rozumu, od poddanské shrbenosti k občanské hrdosti vedla cesta k myšlenkám liberalismu. V kontrastu s tímto pojetím Thomas Hobbes ve svém díle *Leviathan* (1651) pokládal egoismus za nejpřirozenější vlastnost člověka a jako alternativu všeobecného zničení viděl silný stát, schopný vtisknout společnosti řád.

### 1.1.1 KLASICKÁ ŠKOLA

Za zakladatele ekonomické vědy je považován Adam Smith (1723–1790). Jako profesor na univerzitě v Glasgow přednášel filozofii morálky. Jeho dvě stěžejní díla, „Úvod do teorie mravních citů“ a „Původ bohatství národů“, jsou vlastně protichůdná. Tím, že spojil původ bohatství s egoismem a současně psal o morálce, vytvořil tzv. „Dass Smith Problem“, který již roky působí bolení hlavy jeho následovníkům: co to vlastně roztržitý pan profesor napsal?

Narodil se do dobré společnosti: století před ním působil Galileo, který změnil názor lidstva na svět, Newton degradoval Boha na „nepříliš šikovného hodináře“ (Leibniz, podle Buchholz, 1990, 10), Descartes svou „Rozpravou o metodě“ (1637) odstartoval rozvoj přírodních věd. Stejně jako tito badatelé zkoumal Smith problém kauzality, ale namísto pohybu planet zaměřil svou pozornost na chování lidí. Snad nejslavnějším citátem z něj je věta: „Neočekáváme, že svůj oběd dostaneme z dobré vůle řezníka, pivovarníka či pekaře, nýbrž v důsledku toho, že tito sledují svůj vlastní zájem“ (Smith, 2001). Smith konstatuje, že vlastní zájem je silnější motivací než laskavost, lidumilství či mučednictví. Jestliže bude každý člověk sledovat svůj vlastní zájem, bude prosperovat celá společnost. Konkrétní člověk ani netuší, v čem spočívá veřejný zájem a v jaké míře ho podporuje. Ve svém počínání je veden „neviditelnou rukou trhu“.

Na rozdíl od merkantilistů byl Smith přesvědčen, že reálným bohatstvím je životní úroveň rodin. Že hospodářství je k větší prosperitě podněcováno individuální motivací, vynalézavostí a inovačním přínosem jednotlivců.

Ve svých morálních úvahách pátral po původu mravního souladu a nesouladu v jednání lidí. Kdykoli podle něj člověk stojí před morální volbou, představuje si „ne-stranného pozorovatele“, který vše poctivě zvažuje a dává mu rady. A tak místo aby lidé jednoduše jen prosazovali své sobecké zájmy, přijímají rady od tohoto imaginárního rádce. V důsledku toho se lidé rozhodují na základě kladného citění, a nikoli jen na základě sobeckých pohnutek. Tato východiska byla rozvinuta o více než století později ve Freudově konceptu „superega“.

Smith na rozdíl předchozích merkantilistů a fyziokratů (Quesnay, Turgot) skutečně analyzoval způsoby, jimiž člověk bohatství vytváří. Jeho recept zní – dělba práce. „Dělba práce je hlavním původcem růstu veřejného blahobytu, který je vždy úměrný snaživosti lidí, nikoli množství zlata a stříbra, jak se mnozí hloupě domnívají“ (Smith, 2001). Díky tomu, že konkrétní člověk již (v období manufaktur) nevytváří celý výrobek od začátku do konce sám, ale ve spolupráci s druhými, může se soustředit na ty operace, které sám vykonává. Proto může za prvé rozvíjet své, zcela určité,

schopnosti a dovednosti právě na jednom druhu práce, jedné pracovní operaci. Neguje tak dřívější, řemeslný až kutilský postup, který lze přirovnat k (dnes) absurdnímu postupu, jako by hráč orchestru přecházel od jednoho nástroje ke druhému. Za druhé tak pracovník neztrácí čas na přechody mezi jednotlivými operacemi, na jejich přípravu a zakončení a na údržbu nástrojů a přípravu materiálů. Konečně za třetí – protože opakované úkony jsou nudné, je možno je vykonávat do jisté míry automaticky, a tak je k dispozici čas na přemýšlení o možných zlepšeních dané práce, jako je vytvoření nových a lepších nástrojů. Moderní doba musela konstatovat také jednostrannost dělby práce a následné omezení rozvoje pracovníka.

Smith analyzoval nejenom práci, resp. dělbu práce v jednotlivé dílně a manufaktuře, ale také mezi městem a venkovem, mezi jednotlivými zeměmi. Dostává se tak logicky k vyslovení požadavku svobodného pohybu zboží, lidí a peněz a zvláště k požadavku svobody vůbec.

Národní bohatství viděl jako souhrn individuálních bohatství, která jsou podmíněna úsilím, motivací k práci, ke spoření či k investování. Vládní politika nemůže vytvořit základní činnosti, kterými jsou pracovitost, spořivost a podnikavost, jejichž hnací silou je egoismus, sledování vlastního zájmu.

Hospodářství nebylo pro Smitha pouhým souhrnem individuálních činností, nýbrž systémem, který spontánně obnovuje svou rovnováhu. Jeho koordinujícím nástrojem je „neviditelná ruka trhu“.

Smith poskytl také vhled do struktury ceny. Tato zdánlivě čistě ekonomická kategorie je, jak uvidíme ve druhé kapitole, neobyčejně nasytjena psychologickými obsahy. Smith vidí její hlavní složky a jejich relativní úlohu – čímž jsou dány předpoklady ekonomického řízení práce. Cena se skládá ze mzdy, renty a zisku. V „původní společnosti“ patří člověku celý výtěžek jeho práce. Jakmile lidé začali vlastnit půdu a kapitál, nárokovali podíl těchto faktorů na produktu v podobě renty a úroku. Nájemce půdy, pachtýř, by nezaměstnal dělníka, kdyby mu investovaný kapitál nenesl zisk. Při nerovnosti stran – zaměstnavatelů a dělníků – není mzda výsledkem vyjednávání, ale nátlaku a kalkulu; musí stačit na obživu a výchovu alespoň stejného množství dělníků v příští generaci (životní minimum). Nad toto minimum mzda stoupá v zemích, které se rozvíjejí (v té době v Severní Americe), a stává se předmětem střetů nabídky a poptávky. Vyšší mzdy přitahují více kvalitnější pracovní síly, ta se začíná diferencovat a osvobozovat z původní místní a časové závislosti a sama se stává zbožím. Roste-li produktivita práce, ani vyšší mzdy nemusí způsobit zvýšení ceny – počet dělníků nutných na výrobu určitého zboží poklesne. Smith dospívá k tomu, „co skutečně zboží stojí člověka“, který s ním přijde na trh. Tato veličina byla později nazvána „náklady“. Jsou to materiál, práce, úroky z kapitálu, nájemné z půdy a zisk. Zisk je závislý na úrokové míře.

Diskuze se už od dob Smithových vede o tom, jaká je relativní váha jednotlivých složek ceny, která z nich je vlastně zdrojem hodnoty. Klasičtí ekonomové považovali za zdroj hodnoty náklady, socialisté práci. Rozlišení práce na „produktivní“ (vytvářející hmotný produkt) a „neproduktivní“ (která jej nevytváří) bylo převzato marxismem a vedlo nejen k systematickému podceňování „nevýrobních“ odvětví hospodářství jako školství a zdravotnictví, ale i teoretické ekonomie.

Smith zdůrazňoval, že trh musí být volně přístupný, že na něm musí vládnout dokonalá konkurence. Je-li tomu tak, utvoří se „tržní cena“ (cena, za kterou se zboží

skutečně prodává). Ta zboží, která jsou prodávána za tržní cenu nižší než u konkurence, se na trhu uplatní a uhradí svým výrobcům vložené náklady a zisk, ta, která se neuplatní, přinesou svým výrobcům ztrátu a přinutí je z trhu odejít. Ne u všech produktů však lze postupovat jednoduše. Úloha, před kterou se Smith zastavil a která byla nazvána „Smithův paradox“, spočívá v otázce, jak je možné, že cena vody je nízká, ač je voda životně důležitá, a cena diamantu je vysoká, ač je pro život nepodstatný. Hodnota má dva významy. Jednak vyjadřuje užitečnost předmětu (užitnou hodnotu), jednak možnost koupit za něj jisté zboží (směnnou hodnotu).

### **Thomas Robert Malthus (1766–1834)**

Tento myslitel byl zatracován Marxem a vynášen Keynesem. Za kmotra mu byli Rousseau a David Hume. Vystudoval teologii a také matematiku a filozofii. V době, kdy byl popraven Ludvík XVI., vydal anonymně dílo „Pojednání o principu populace“, kterým šokoval své spoluobčany. Ti po století válek a revolucí očekávali idyllické 19. století. Malthus jim tuto naději vzal. Tvrdil, že nekontrolovaná porodnost vede k růstu obyvatelstva geometrickou řadou, zatímco zásobování potravinami roste pouze řadou aritmetickou. Tvrdil, že důsledkem růstu bohatství je růst populace, která toto bohatství pohltí, a tak je lidstvo odsouzeno k věčnému strádání. Jako pojistky proti tomuto katastrofickému vývoji viděl války, hlad a mor. Kdyby lidé ovládli svou vášeň, byli by na tom podle Malthuse podstatně lépe.

Jeho počáteční statistické údaje byly pouze dílčí, nespolehlivé a zkreslené, pocházely z bývalých britských kolonií. Po šoku, který způsobil, věnoval velkou péči sběru dat v řadě zemí. Jeho závěry, učiněné za předpokladu „jinak stejných okolností“, nevzaly v úvahu revoluční technologické změny v zemědělství (např. použití koní namísto volů zkrátilo dobu orby na polovinu) ani změny v modelech rodin vyvolané urbanizací a vzděláním, které vedly ke stabilizaci porodnosti. Nicméně problém, na který upozornil, zůstává. Formy regulace porodnosti v Číně a v Africe nejsou dnes méně drastické.

Možnost katastrofy globálních rozměrů byla později, v šedesátých letech minulého století, znovu zkoumána pomocí počítačové simulace v pracích Římského klubu „Hranice růstu“ (Meadows, 1968), v osmdesátých letech např. prognózou Global Report 2000, podle které měl být svět v roce 2000 ještě přecpanější, špinavější a ekologicky nestabilnější... Problém se pouze posunul jinam. Vyrobít dostatek potravin lidé umí, řešit problémy znečištění ovzduší a globálního oteplování již méně.

Malthus si vydobyl značné uznání předních ekonomů, svých současníků. Nakolik sám ovládl svou vášeň, nevíme, jisté však je, že se stal otcem tří dětí.

### **David Ricardo (1772–1823)**

Ve čtrnácti letech následoval svého otce na burzu. Jeho otec byl totiž jedním z londýnských burzovních makléřů. V pětadvaceti letech založil vlastní firmu. Ač samouk, anebo právě proto, dokázal vydělat na burze miliony liber. V roce 1817 vydal na nátlak Jamese Millla pojednání „O principech politické ekonomie a zdanění“. Tato dodnes inspirující kniha je polemikou se Smithem, Malthusem a Jeanem-Baptistem Sayem. Problém Smithova paradoxu řeší tak, že hodnotu mají jen statky, které jsou zároveň i vzácné. Směnná hodnota statků je tedy určena prací potřebnou k jejich výrobě a současně vzácností. Statky, jejichž hodnota je určena výhradně vzácností

(např. umělecké předměty), mají monopolní cenu a vylučuje je z okruhu svého zkoumání. Vzácnost, pokud nejde o vodu na poušti, je velmi individuální záležitost. Zabývá se jen takovým zbožím, jehož hodnotu lze zvětšit lidskou prací a při jehož výrobě není konkurence nijak omezena. Složení ceny je u Ricarda odlišné od složení Smithova, a to v pojetí renty. Podle Ricarda renta vzniká při obdělávání jakékoli půdy, a to i samostatnými rolníky. Je to cena, která je placena majiteli půdy za užívání původních sil půdy.

Dodnes je citována Ricardova teorie komparativní výhody. Podle této teorie je výhodné spolupracovat, a to i s výkonnostně slabším partnerem, pokud se tím ušetří čas, který je možno investovat do činnosti, ve které máme komparativní výhodu nebo menší relativní ztrátu. Představme si dva pekaře, A a B.

Pekař A je vysoce výkonný a vyrobí:  
*1 q chleba za 10 hodin a 1 q housek za 20 hodin.*

Pekař B je nevýkonný a vyrobí:  
*1 q chleba za 20 hodin a 1 q housek za 50 hodin.*

Podle Adama Smithe by se měl výkonný pekař A co nejdříve vzdálit od svého kolegy, izolovat se od něj a vydělávat sám. Pokud budou pracovat např. 1000 hodin a každý bude věnovat polovinu času výrobě chleba a polovinu času výrobě housek, bude celkový výsledek tento:

Pekař A:  
*500 : 10 = 50 q chleba a 500 : 20 = 25 q housek*

Pekař B:  
*500 : 50 = 10 q chleba a 500 : 50 = 10 q housek*

Oba dohromady vyrobí:  
*60 q chleba a 35 q housek*

Pokud se oba soustředí na ten produkt, který umějí vyrobit nejlépe, a věnují jeho výrobě plnou pracovní dobu, vyrobí:

Pekař A:  
*1000 : 10 = 100 q chleba*

Pekař B:  
*1000 : 25 = 40 q housek*

Celkový výsledek je tedy příznivější při vzájemné spolupráci.

Ricardo nepoužívá Smithova členění ceny na mzdu, rentu a zisk, ale rozebírá vliv strojové velkovýroby na obsah hodnoty. Vložený kapitál ve formě fixního (pomalu se opotřebovávajícího) a oběžného kapitálu se musí kapitalistovi vrátit, a to ve formě

zisku, který musí pokrýt i úrok z vloženého kapitálu. Velkovýroba znamená, že podíl práce ve výrobku klesá.

V diskusi s Malthusem dospívá ke stanovisku, že zboží nemůže mít nějakou stálou vnitřní hodnotu, aby mohlo být mírou hodnoty. Dochází k názoru, že cena je v konečné podobě určena výrobními náklady.

Na Malthusovu teorii navázal formulací „železného zákona mzdového“, podle kterého nemůže dělníková mzda dlouhodobě přesáhnout hranici existenčního minima. Kdyby ji přesáhla, zvýšila by se dělnická populace a trh zahlcený nabídkou práce by její cenu – mzdu opět snížil.

Na rozdíl od Smithe, který ještě za hlavní hybnou sílu hospodářského růstu považoval dělbu práce, si Ricardo uvědomoval, že hnacím motorem růstu bohatství je akumulace kapitálu. Ta však naráží na bariéru, kterou je klesající úrodnost nově obdělávaných půd, kdy růst populace vede k nutnosti obdělávat půdy další. Tím dojde ke zdražení potravin, a tedy k růstu pozemkových rent. Má-li akumulace kapitálu za následek růst pozemkových rent a pokles míry zisku, zastavuje sama sebe, protože vysychá zdroj i podněty pro další pokračování. Zdražení potravin vede kapitalisty k nutnosti platit dělníkům vyšší mzdy a tím omezuje jejich akumulaci kapitálu. Tato úvaha vedla posléze k tzv. „obilním zákonům“, které omezily moc landlordů tím, že byl umožněn dovoz levného zámořského obilí. Touto cestou byla v Anglii nastolena myšlenka a politika svobodného obchodu.

Klasikové hledali to, co tvoří ten vlastně tajemný, společný, „přirozený“ základ umožňující ekvivalentní směnu – hodnotu. Jako první se nabízela práce – ta tvoří každé zboží a lze ji měřit pomocí spotřeby času. Smith přišel s podobenstvím o lovu bobrů a jelenů. Je-li na ulovení bobra zapotřebí dvojnásobek času než na ulovení jelena, bude přirozené směňovat dva jeleny za jednoho bobra. Ovšem empirie vyvrátila „pracovní teorii hodnoty“: odvětví s různou pracovní náročností výroby dosahovala téže míry zisku. Postupně vykrytalizoval jako další faktor výroby – kapitál.

Co je tu psychologického? Akumulaci, tedy hromadění, koncentraci kapitálu bychom mohli přičítat motivaci, resp. vypjaté egoistické motivaci „kapitalistů“. Ekonomický pohled upozorňuje na další dimenzi tohoto jevu: akumulace je také reinvestice, vrácení získaného kapitálu zpět do výrobního, obchodního či jiného procesu. A o tom musel někdo rozhodnout. Někdo musel vyhodnotit stávající možnosti alokace zdrojů, najít ty nejvýhodnější, přijmout riziko, že takové třeba nejsou, a prosadit svůj záměr proti všem myslitelným překážkám. Ovlivnit osudy lidí – svých zaměstnanců a jejich rodin. Někdo musel najít, získat, vycvičit a zaměstnat optimálním způsobem své lidi... tedy je formovat, dát jim cíl a cestu k němu, řešit tak náročnou kognitivní, volní, morální i odbornou řídicí úlohu. Jistě, zpočátku to v některých případech bylo brutální. Například neexistoval pojem „bezpečnosti práce“. Kultivace tohoto i jiných snažení vyžadovala čas.

### **Jean-Baptiste Say (1767–1832)**

Jean-Baptiste Say byl členem Tribunálu, instituce dozírající v počátcích Napoleonovy vlády na legislativu a zákonnost.

Odmítl členění práce na produktivní a neproduktivní, ale rozšířil pojetí produktivní práce jako takové, která se podílí na vzniku produktu (tedy i práce učence, nejen manuálního pracovníka). Zavedl do ekonomické teorie pojem „podnikatel“. Odlišil

odměnu kapitalisty a podnikatele. Výrobní faktory (půda, práce, kapitál) poskytují tzv. „produktivní služby“ a řídí se nabídkou a poptávkou stejně jako ceny výrobků.

Dodnes citován a diskutován je „Sayův zákon“: krize z nadvýroby nemůže vzniknout, pokud se trhy neustále rozšiřují:

nižší spotřeba → úspory → pokles zisků, mezd a cen ve spotřebních odvětvích

vyšší úspory → pokles úrokové míry → růst poptávky v odvětvích výrobních prostředků → přesun dočasně nezaměstnaných dělníků ze sektoru spotřebních výrobků do sektoru výrobních prostředků

Moderně řečeno – pokud jsou ceny, mzdy a úrokové míry flexibilní a zdroje mobilní, nemůže nedostatečná poptávka představovat problém. Avšak právě tato flexibilita a mobilita může představovat psychologický a následně ekonomický problém: rozhodovatelé mohou být konzervativní, nepružní, nemusí mít včas dostatek správných informací, nemusí informacím důvěřovat apod. Dělníci zas mohou odmítat případná krácení reálných mezd, nemusí být ochotni, preferovat stěhování a rekvalifikace a dávat přednost tzv. „dobrovolné nezaměstnanosti“ (na rozdíl od „nezaměstnanosti frikční“). V komplexní ekonomice nemůže okamžitě souhlasit počet nabízených míst s počtem míst požadovaných (viz dále Keynes).

### Dva Millové

James Mill, známý filozof a ekonom, otec Johna Stuarta, zkoumal psychologii i ekonomii odděleně, s jednou výjimkou: ve svém díle „Analysis of the Phenomena of the Human Mind“ (1829) věnoval pozornost bohatství, penězům a hledání požitku. Ve svých „Elements of Political Economy“ ukazoval, že spotřeba může jít donekonečna, a proto je nutno posilovat dodávky; pouze v lidské práci viděl její zdroj. Zabýval se motivy pro akumulaci bohatství (moc nad druhými, svoboda od nutnosti pracovat s cílem maximalizace individuálního štěstí).

### John Stuart Mill (1806–1873)

John Stuart Mill chápal psychologii jako východisko definování politické ekonomie. Vycházel přitom spíše z introspektivních analýz svých kolegů ekonomů než ze zkoumání tehdejší akademické psychologie, která se více věnovala filozofickým otázkám než ekonomické praxi. Cíl vědy spatřoval ve vysvětlení jevů pomocí minimálního počtu zákonů. Za ideál považoval vysvětlení každého jednotlivého fenoménu z obecného zákona, pod který ostatní zákony mohou být zahrnuty. Odmítal spekulativní pojetí vědy, požadoval její založení na empirických studiích. Za hlavní cíl vědy považoval nalezení obecného zákona, který by umožňoval co nejvíce zmenšit seznam „konečných pravd“. Zde spočívají kořeny pozdějšího pojetí ekonomického člověka. Formuloval několik definic politické ekonomie, z nichž jedna zní: „věda, vysvětlující vznik a rozdělení bohatství na základě morálních a psychologických zákonů“ (Warneryd, 2005).

Mill píše: „Všechny tyto operace, ačkoli mnohé z nich jsou výsledkem řady motivů, jsou politickou ekonomii chápány jako vyplývající z touhy po bohatství. Věda pak zkoumá tyto zákony, které řídí těchto několik operací, za předpokladu, že člověk je bytost, která je determinována ‚nutností‘ své povahy preferovat větší porce bohatství



před menšími ve všech případech, ale s jednou výjimkou, kterou vyjadřují proti sobě působící motivy již specifikované (nechuť k práci a touha po okamžité radosti z nákladných požitků). Žádný z politických ekonomů nikdy neuvažoval tak absurdně, aby předpokládal, že člověk je opravdu ustrojen takto. Ale toto je modus, který věda musí nutně respektovat“ (Mill, 1844, s. 48, cit. podle Warneryd, 2005). Tedy to, co tak trochu uniká – redukce člověka na „ekonomického člověka“, nebyla vyvolána nějakou nevědomostí ekonomů, ale naopak jejich snahou o vědecké uchopení reality. Stejně tak je zajímavá zmínka o dvou protichůdných motivech – manuální práci a akumulaci bohatství a tvrzení o sledování okamžité radosti a o nákladech dlouhodobého uspokojování.

Ve svém slavném „Systému logiky“ Mill znovu spojuje politickou ekonomii s psychologii. Zdůrazňuje, že analýza ekonomických jevů má respektovat psychologické zákony a principiální vnější podmínky. Existuje zde velká třída sociálních jevů, které jsou vyvolány přáním bohatství. Psychologický zákon, podle kterého se řídí, praví, že větší bohatství je preferováno před menším. Mill obhajoval ekonomy, kteří byli často obviňováni z úzkého pohledu na člověka. Co však připustil, bylo, že se příliš soustředili na anglosaské podmínky. Na evropském kontinentu je zřejmě tlak ekonomických motivů daleko slabší.

Mill zapochyboval, zda je Smithova „neviditelná ruka trhu“, ač tak efektivně alokuje zdroje ve výrobě, rovněž ideálním nástrojem rozdělování plodů výroby mezi lidi. To byl krok k myšlence, zda by „viditelná ruka státu“ neměla být využita k zásahům do rozdělování s cílem dosáhnout většího souhrnného uspokojení.

### 1.1.2 SUBJEKTIVNÍ TEORIE HODNOTY A MARGINÁLNÍ ANALÝZA

Tato teorie, nazývaná také „psychologickou školou“ ekonomické teorie, vzniká v 2. polovině 19. století. Je to doba, kdy u nás píše své verše a povídky Jan Neruda, lékař Johann Neher a opat Karel Kašpar Reitenberger zakládají Mariánské Lázně, a nastupující kapitalismus řeší, jak vytěžit národnostní podněty. Rozvinuté země jsou o kus dál: řada perfektních mozků si uvědomila úlohu člověka ve zpevňujícím se tržním mechanismu.

Na otázku klasiků, v čem je podstata hodnoty, se pokusila zcela nově odpovědět „teorie subjektivní hodnoty“. Zatímco první klasické, Smith a Ricardo, se ptali, v čem spočívá „bohatství národů“, „subjektivisté“ se ptali, v čem spočívá bohatství jedince. Hlavními směry zde jsou rakouská a neorakouská škola, (francouzská) lausánská škola subjektivního užítka a jejich anglická verze. Prvé myšlenky, z nichž tato škola vyrostla, patří J. E. Dupuitovi a H. H. Gossenovi (Kvasničková, 1999, 45n).

Dupuit se zabýval nikoli explicitně (jednotlivou) cenou, ale složitější strukturou vztahu spotřebitele ke statkům. Konstatuje, že tento vztah se může měnit podle:

- množství statku,
- možnosti jej spotřebovat,
- diverzity potřeb spotřebitele,
- subjektivní hodnoty konkrétního statku,
- vztahu ceny a užítka,
- relativního užítka,

- konzumentského přebytku,
- způsobu použití statku,

a konstatuje, že prodejní cena statku není měřítkem jeho užitku.

Gossen tvrdil, že smyslem života člověka je, aby měl ze života co největší požitek, a proto musí jednat tak, aby suma jeho životních požitků byla maximální.

Požitky mají tyto společné znaky:

- velikost požitku při opakovaném uspokojování potřeby klesá, až dojde k nasycení;
- z několika požitků bude vždy uspokojován ten největší (tím jeho subjektivní hodnota poklesne a pozornost subjektu se přesune na další největší) až do jejich vyrovnání.

Z těchto úvah vykrytalizoval pojem, který je klíčový pro pochopení funkce užitečnosti: „mezni užitečnost“. Je to užitečnost poslední použité jednotky daného statku – posledního piva, posledního vysokoškolského diplomu, posledního manželství... až po „poslední atom užitku“.

Zatímco směna na trhu vyžaduje jistou objektivizaci – obecně nezáleží pouze na názoru prodejce nebo pouze na názoru kupujícího, ale cena je v podstatě – jak se píše na jídelních lístcích restaurací – smluvní. Přitom s číšníkem v podstatě nemůžeme smlouvat, ale můžeme se zvednout a jít jinam. Toto „behaviorální hlasování“ je zpravidla účinnější.

Naopak užitečnost je vysoce individuální – subjektivní. Například Zpívající fontána v Mariánských lázních bude jinak pozorovat básník, technik, chemik, sochař či hudebník, jinak náhodný návštěvník, lázeňský host a jinak trvalý obyvatel města. Jinak ovšem zamilovaný či rozvedený... tentýž statek může tedy přinášet zcela odlišné užitečnosti.

### **Rakouská škola subjektivní hodnoty**

Carl Menger odmítl tzv. historickou školu, vykládající ekonomii jako sled historických událostí, a zásadně přispěl k teorii hodnoty. Jeho myšlenky názorně vysvětlili jeho kolegové Bohm-Baverk a von Wieser.

Na rozdíl od Adama Smitha Bohm-Baverk říká, že je třeba se soustředit na užitnou hodnotu, chápanou ovšem jako subjektivní vztah člověka ke statku. Teprve od takto určené subjektivní hodnoty lze odvodit objektivní hodnotu jako schopnost statku být směňován.

Subjektivní hodnotu chápe Bohm-Baverk jako význam statku pro blahobyt subjektu: jeho vlastnictví přináší uspokojení potřeby, požitek, příjemnost, nebo člověka ušetří utrpení, které by musel snášet, kdyby onen statek nevladl. Vlastnictví statku znamená přírůstek, jeho ztráta úbytek blahobytu.

Pojem blahobytu je chápán široce, jako „vše, co se člověku jeví hodným usilování“. Statky jsou příčinou blahobytu, protože jsou užitečné. Aby vznikla subjektivní hodnota, musí se k užitečnosti (jak jsme viděli už u Ricarda) připojit vzácnost. Nejde o vzácnost absolutní, ale relativní. Subjektivní hodnota statku je přímo úměrná velikosti získaného blahobytu, tj. užitku. Získaný blahobyt závisí na uspokojení některé naší potřeby. Bude-li uspokojena důležitá potřeba, bude užitek vyšší a naopak. Hier-

archie potřeb, kterou Bohm-Baverk navrhuje, silně připomíná o zhruba sto let později vzniklou hierarchii Maslowa. Je však bohatší o jednu dimenzi: můžeme uvažovat o pořadí druhů potřeb a pořadí konkrétních potřeb. Klasická politická ekonomie považuje otázky např. výživy, bydlení či odívání za obecně důležitější než např. kouření, alkohol, hudbu apod. Subjektivní škola respektuje konkrétní situaci člověka, který nemusí žít problémem potravy, ale má chuť např. na dvanáct let starou whisky.

Další skutečností je, že většina statků uspokojujících potřeby (v psychologii přibližně: „incentivů“) je dělitelná a umožňuje uspokojení potřeby postupně, případně po částech. Naléhavost potřeb klesá s jejich postupným uspokojováním. Subjektivní hodnocení statku se vztahuje k pořadí konkrétních potřeb, nikoli k pořadí druhů potřeb. Naléhavost potřeby nejdůležitějšího druhu může být nižší než naléhavost potřeby méně důležitého druhu.

Jeden statek lze zpravidla použít k uspokojení různých potřeb (např. automobil jako dopravní prostředek a symbol společenského postavení), anebo může dojít ke střetu různých potřeb a několika kusů (množství) téhož statku: člověk potřebuje žito na mouku (chléb – okamžitá potřeba), osivo (záruka existence na příští rok), na výrobu alkoholu (potřeba radosti, dezinfekce ran, dar pro přátele, úplatek pro úředníka apod).

Ztratíme-li z nějakého důvodu jeden kus statku, je racionální přesunout ztrátu na nejméně citlivé místo a uspokojit důležitější konkrétní potřebu (méně darů při stejném objemu osiva). Takto postupně můžeme dospět k tomu, že některá potřeba nebude uspokojena, když určitý objem určitého statku nebudeme mít, a ještě bude uspokojena, zbude-li poslední kus tohoto statku. Velikost hodnoty statku se řídí důležitostí jisté konkrétní potřeby, která je ze všech konkrétních potřeb krytých zásobou určitého statku nejméně důležitá. To znamená, že poskytuje nejmenší užitek, který je podle Wiesera mezním užitekem. Hodnota statku je určena jeho mezním užitekem. Čím větší množství statku určitého druhu máme, tím je menší hodnota jednoho kusu a naopak. Existuje-li takové množství kusů určitého statku, že po uspokojení potřeby zbudou, bude se mezní užitek rovnat nule a každý jednotlivý kus tohoto statku bude bezcenný.

Bohm-Baverk uvažuje také o rozdílu mezi výrobními prostředky a spotřebními předměty. U spotřebních statků je jejich vztah k uspokojení potřeby kauzální. Do vztahu výrobního statku a uspokojení potřeby se vkládá řada mezičlánků, avšak blahobyt z toho plynoucí je mezním užitekem konečného výrobku. Spotřební statek vyrobený kombinací výrobních prostředků určuje hodnotu těchto výrobních prostředků: hodnota piva určuje hodnotu pivovaru. Vyrábí-li skupina výrobních prostředků více spotřebních statků, je hodnota jejich jednotky určena tím výrobkem, jehož mezní užitek je nejnižší.

Pokud je statek subjektem použit bezprostředně pro uspokojení jeho potřeb, je jeho hodnota subjektivní užitnou hodnotou.

Pokud je statek použit ke směně, je jeho hodnota subjektivní směnnou hodnotou.

Motivem směny je snaha o dosažení blahobytu, prospěchu ze směny. Proto by měly přijaté statky mít vyšší subjektivní hodnotu než statky postoupené. Směna je tedy možná jen mezi osobami, které hodnotí směňované statky protichůdně.

Klasická ekonomie zdůrazňuje rovnost hodnot (obsahu práce; v každé jednotce zboží, např. ve sporáku, je skryto v podstatě stejné množství práce), teorie subjektivní hodnoty zdůrazňuje rozdíl subjektivních hodnot (jeden sporák má v domácnosti zcela přesné využití, dva možná, třetí už pravděpodobně překáží...).

Během směny se mohou stanoviska obou účastníků směny sblížovat smlouváním a směna se uskuteční v okamžiku, kdy budou mezní užítky obou statků pro oba účastníky stejné.

Cena se při směně utváří v závislosti na tržní situaci. V případě izolované směny mezi pouze dvěma účastníky je cena více závislá na schopnosti vyjednávat.

### **Neorakouská škola**

Tato škola byla tvořena řadou významných ekonomů, například von Misesem nebo von Hayekem.

**Ludvig von Mises** ve své práci z r. 1927 „*Liberalismus*“ vysvětlil příčiny pokroku: je to soukromé vlastnictví, na dělbě práce postavená výhodná směna jako základ morálky a ekonomického blahobytu, vláda, jejíž výlučnou funkcí je zajištění a prosazování soukromých vlastnických práv, volný obchod a mezinárodní zlatý standard. Svoboda lidského jednání je pro něj naprosto nezbytnou podmínkou vzniku bohatství. Hodnotí v podstatě negativně státní zásahy do ekonomiky s tím, že každá intervence omezuje svobodu jednání. Ve své teorii peněz a jejich oběhu vycházel z pojmu mezního užítku. Stal se slavným svou analýzou dokazující nemožnost správné ekonomické kalkulace centrálně řízené ekonomiky. Z hlediska psychologie je důležité jeho hlavní dílo „*Nationaloekonomie*“ (1940), anglicky „*Human Action*“ (1949), které je teorií lidského jednání a hospodaření. Z výchozího předpokladu aktivního subjektu deduktivně odvozuje strategie lidského jednání při dosahování cílů. Na rozdíl od psychologie, která zkoumá zpravidla činnost o sobě, Mises začleňuje činnost do kontextu hospodaření se vzácnými zdroji. Samotné cíle a hodnocení podle něj do ekonomie nepatří – jsou subjektivní, jsou – doplňme – předmětem psychologie (Mises, 1998).

**Friedrich August von Hayek**, nositel Nobelovy ceny z roku 1974, se ve svých dílech věnoval především otázce peněz. Ty hrají klíčovou roli v hospodářském cyklu, přenosu informací i v motivaci lidí – celkově ve vývoji společnosti.

Pro pochopení fungování lidských společenství je klíčové jeho rozlišení řádů. Řád vzniklý spontánně – kosmos – je řádem podstatně dokonalejším než řád vzniklý na základě intence – taxis. Lidský mozek v podstatě nemá kapacitu na to, aby pochopil složitost systémů vyšších řádů, včetně sebe (Hayek, 1994).

Při analýze inflace se zabývá mj. vztahem mezi věřiteli a dlužníky. Tím, že dochází k znehodnocení peněz, dochází k přesunům zdrojů od věřitelů k dlužníkům. Zatímco dlužník s inflací získává (resp. zbavuje se zátěže dluhu), věřitel ztrácí, což může vést k napětí a konfliktům v jejich vztazích. Implicitním základem Hayekovy teorie inflace je předpoklad meziskupinového srovnávání.

Inflace vede též ke snížení spolehlivosti účetnictví, což je základní ohrožení chodu firem a zdroj neurčitosti v chodu celé společnosti. Hayek ukazuje, že při nadprůměrné inflaci mohou některá odvětví a lidé v nich prožívat euforii (ti, kteří vydělávali, budou vydělávat ještě více) a jiná odvětví a lidé depresi. Rostoucí míra inflace – neočekávaný vzestup cen – se může jevit určitým skupinám jako šance-stimul pro zvyšování ekonomické aktivity, nabídky i poptávky. Po ustálení inflace mohou firmy závislé na jejím růstu zkrachovat. Ekonomika jako systém se tedy může ocitnout ve stavu nízké ekonomické aktivity, vysoké nezaměstnanosti a vysoké, stabilní inflace.