

MARTIN LAČNÝ

HERNÉ PRINCÍPY V EKONOMICKEJ TEÓRII*

I. HRA A HOMO LUDENS

Pri vytváraní všetkých spoločenských foriem, pri vytváraní kultúry (pre širší kontext pozri napr. [11, 32-52]) zreteľne pôsobia popri budujúcom organizačnom princípe ako kultúrotrvorné fenomény i *hra* a súťaživý, *agonálny princíp*. Človek teda môže byť v tomto kontexte chápaný ako *Homo Faber* i ako *Homo Ludens*, čo sú v podstate dve strany tej istej mince. Keď podľa holandského historika a filozofa kultúry Johana Huizingu preskúmame obsah nášho konania až po hranice poznateľnosti, ľahko nám dokonca skrsne v hlave myšlienka, že všetka ľudská činnosť je „iba“ hra ([6], 221)

Podľa nemeckého fenomenológa Eugena Finka je človek doslova paradoxná bytosť, v ktorej sídli myšlienka nesmierneho a nezmerateľného, bytosť ktorá žije v stopách univerza, v tieni smrti, v námahe práce, v zápase o moc, v krehkom šťastí lásky a v *znázorňujúcej hre* ... ktorá ako činnosť, ako spontánny výkon života je spôsobom ľudského sebauskutočňovania a sebarealizácie. ([5], 68, 88) V ľudskom podvedomí sú skryté presvedčenia (resp. princípy myslenia), ktoré určujú vnímanie reality, posudzovanie faktov, ich významnosti, väzieb či hodnoty. ([7], 140) V hre sa skutočne zvláštnym spôsobom odkrýva súvislosť človeka a sveta. Ľudská hra má svetový význam, podľa Finka dokonca kozmickú transparentiu. Pri hre neostáva človek v sebe, v uzavretom kruhu svojho vnútra, ale v kozmickom

ING. MARTIN LAČNÝ – PhD, Fakulta Humanitných a Prírodných vied, Prešovská Univerzita v Prešove, e-mail: mlacny@unipo.sk

* Štúdia je čiastkovým výstupom riešenia grantovej úlohy VEGA č. 1/3609/06 „Súťaživosť ako kultúrotrvorný fenomén – limity efektivity”.

geste extaticky vystupuje zo seba a názorným spôsobom naznačuje celok sveta. Práve ako ľudský problém má hra svetový význam a ako svetský problém odkazuje k človeku ([5], 34 – 35).

Významy obsahov kultúrnych elementov odzrkadľujú špecifické riešenia určitých problematických zón, ktoré sú spoločné všetkým kultúram sveta (pozri [8], 362-365) Existencia hry sa podľa Huizingu neviaže na žiaden stupeň kultúry, na žiadnu formu svetonázoru. Každý mysliaci tvor si vie hneď predstaviť hru ako takú, hranie ako čosi samostatné, svojrázne, aj keby jeho jazyku chýbal všeobecný termín pre tento jav. Hra sa nedá popierať. ([6], 223) Z psychologického hľadiska sa chápe ako prvotná škola myslenia a vôle, ktorá okrem intelektu (predovšetkým, no nielen dieťaťa) formuje i hodnotovo-emocionálnu sféru.

Johan Huizinga chápe hru ako formu činnosti, ako zmysluplnú formu a ako spoločenskú funkciu, resp. posudzuje hru samotnú v jej rozmanitých konkrétnych podobách ako spoločenskú štruktúru ([6], 224) Platí pritom, že vždy keď sa hra stáva kultúrnou funkciou, vstupujú do spojitosti s ňou pojmy ako „musieť“, „úloha“ a „povinnosť“ ([6], 227).

Huizinga definuje pojem hry takto: hra je dobrovoľná činnosť či zamestnanie, ktoré sa vykonáva v rámci istých presne stanovených časových a priestorových hraníc, podľa dobrovoľne prijatých, no bezpodmienečne záväzných pravidiel, je sama osebe cieľom a sprevádza ju pocit napätia, radosti i vedomie „odlišnosti“ od „obyčajného života“. Hru poznajú všetky národy a hrajú sa až zarážajúco podobne. Avšak nie všetky jazyky vyjadrujú pojem hry jediným slovom tak jednoznačne a súčasne v takej šírke ako moderné európske jazyky ([6], 240).

Taliansky profesor semiotiky Umberto Eco v tejto súvislosti konštatuje, že Huizinga nevytvára teóriu hry, ale teóriu hravého správania. Neštuduje „hrajúcu“ hru, hru ktorá nás hrá, ale „hranú“ hru a zvyk hrať. Nezameriava sa na hru ako *game* (systémy pravidiel, schémy akcií, kombinačné matrice možných ťahov, a pod.), ale na hru ako *play* (konkrétne správanie, dej), hoci vo svojom diele *Homo Ludens* podľa Eca tieto dve sféry presne nevymedzuje ([4], 378-379) Eco namieta, že ak je kultúra hrou, je buď úplne zbytočná, alebo je poslednou charakteristikou hry vážnosť a absolútna, konštitutívna funkčnosť, čo Huizinga neberie do úvahy. Podľa Eca je práve hra, ako chvíľa spoločenského blaha, „chvíľou maximálnej funkčnosti, kedy spoločnosť, takpovediac, necháva bežať motor na voľnobeh, aby sa očistili sviečky, zohriali valce, rozprúdil olej, všetko fungovalo“ ([4], 386). Hra je teda vo svojej podstate okamihom najväčšej, najstarostlivejšej vážnosti.

Napriek tomu sa môže kultúra hrať aj nejednoznačne, dá sa totiž rozoznať i v hrách, ktoré naopak nezrkadlia jej skutočné hlbinné fungovanie. V tej chvíli podľa Eca rituály a mýty predstavujú ideologický moment, v ktorom kultúra klame sama sebe. Prípadne to môže byť stav, kedy sa spoločnosť, ktorá nefunguje a nie je už harmonicky štruktúrovaná, vidí v symbolických štruktúrach predstierajúcich funkčnosť ([4], 386). Hra a vážnosť tak nestoja proti sebe ako dve navzájom sa vylučujúce voľby, ale ako dva póly jednej dialektiky, v ktorej hra kontroluje sama seba a *metahra* je „vážnym“ okamihom, ktorý odsúva hru–predmet medzi hry, ktoré je nutné prehodnotiť... ([4], 387).

Francúzsky sociológ a antropológ Roger Caillois rozlišuje v kultúre štyri bazálne herné princípy: *agón* (súťaž), *alea* (náhodu), *mimikry* (masku) a *ilinx* (posadnutosť, závrat). Podľa jeho analýz medzi jednotlivými typmi spoločností existujú zásadné rozdiely, ba priam antagonizmy, ktoré nie sú spôsobené len pokrokom vedy, techniky, priemyslu, alebo administratívou, legislatívou, existenciou archívov, teoretických poznatkov, aplikáciou matematiky, spôsobmi mestského života a pod., príčiny vidí hlbšie a hľadá ich práve v hernom základe kultúr. Tak sa dajú rozoznať kultúry, či *spoločnosti vzruchu* (austrálske, americké, africké), v ktorých prevládajú princípy *mimikry* a *ilinx*, a *spoločnosti prepočtu* (napr. ríše Inkov, Asýrčanov, Číňanov, Rimanov), teda spoločnosti riadiace sa určitým poriadkom, byrokratické spoločnosti, v ktorých sú dôležité kariéry, zákonníky a tarify. V druhej skupine kultúr dominujú princípy *agón* a *alea*, čiže zásluhy a pôvod. Všetko prebieha tak, ako by pri tých prvých predstieranie a závrat (posadnutosť, extáza) zaisťovali intenzitu a súdržnosť kolektívneho života, kým v prípade tých druhých spočíva spoločenská zmluva v kompromise (implicitnom vyrovnávaní účtov) medzi dedičnosťou, čiže akýmsi druhom náhody, a schopnosťami, pri ktorých sa predpokladá, že budú porovnávané, že budú vstupovať do súťaže (pozri [2], 102).

II. EKONOMICKÍ HRÁČI

Ak reflektujeme (podobne ako Huizinga a Caillois) vývoj Západnej civilizácie v posledných dvoch storočiach, zisťujeme, že kým v XIX. storočí sa do popredia dostávajú ideály práce a glorifikácia disciplinujúcej výchovy,

v XX. storočí sa s novou silou objavuje súťaživý – agonálny princíp predovšetkým vo sfére podnikania. Súčasné túžby po voľnosti a po jednoduchom, prirodzenom živote, nie nepodobnom hre v raji, asi pramenia z iných ideálov, pravdepodobne omnoho systematickejších a trhovo zameraných ([10], 5). Aby sme o tejto skutočnosti získali plnší obraz, pozrime sa, ako reflektuje prítomnosť herných princípov v hospodárskej realite ekonomická teória.

Už otec klasickej ekonómie – Adam Smith sa vo svojom kľúčovom diele sústredil na hlavnú úlohu – odhaliť príčinné zákonitosti, vysvetľujúce, ako dosiahnuť bohatstvo. Názov diela (Pojednanie o podstate a pôvode bohatstva národov) ho viaže k tradícii osvietenstva. Aj text potvrdzuje toto priradenie, lebo vysvetľuje zákony, ktorými sa riadia takzvaní *ekonomickí hráči*, a ďalej opisuje následky pôsobenia týchto behaviorálnych zákonov pre spoločnosť. Termín „ekonomickí hráči“ môže síce znieť trochu technicky, ale Smith tým mieni jednoducho ľudí, lebo každý z nás sa v priebehu dňa a v určitý moment stáva ekonomickým hráčom. Rovnako ako sa hra „Hamlet“ nezaobíde bez postavy princa, nemohol si Smith predstaviť ekonóma, ktorý by dobre nerozumel ľudským pohnútkam. V tomto ohľade Smith len nasleduje Machiavelliho a Hobbesa, ktorí videli človeka, aký je, a nie, akým by mal byť ([1], 18).

Človek je podľa tejto koncepcie čitateľný a hriešny. Prirodzené zákony a pohnútky, ktoré Smith nachádza v ľudskej povahe, tvoria základňu pre jeho analýzu a tiež základ klasických ekonomických vied. Všetci ľudia chcú žiť lepšie ako práve žijú. Smith v nich nachádza túžbu vylepšiť svoju situáciu, túžbu, ktorá, hoci je vo všeobecnosti chladná a nevášnivá, nás sprevádza od narodenia až po hrob. Medzi ľonom a hrobom sa vyskytne niekoľko chvíľ, možno len jediný okamih, kedy je každý človek tak dokonale a celistvo spokojný so svojou situáciou, že nemá žiadne pranie niečo zmeniť či akýmkoľvek spôsobom vylepšovať.

Smith zároveň poukazuje na istý hráčsky sklon v ľudskej povahe: meniť, handlovať a vymieňať jednu vec za druhú, ktorý je spoločný všetkým ľuďom. Netvrdí, že by ľudia boli motivovaní výlučne vlastným záujmom, len konštatuje, že vlastný záujem je silnejšou a sústavnejšou motiváciou ako láskavosť, ľudomilstvo či mučeníctvo. Povedané na rovinu: spoločnosť nemôže podľa tejto charakteristiky ekonomických hráčov založiť svoju budúcnosť na hoci tých najušľachtilejších motívoch, ale musí využívať tú najsilnejšiu motiváciu tým najlepším možným spôsobom. Je to vlastne otázka pravidiel hry: *súťaženie* na trhu totiž vedie človeka, zameraného na

svoje záujmy, k tomu, aby sa ráno zobudil, rozhliadol sa po Zemi a vyrobil z jej surovín nie to, čo by si sám prial, ale to, čo chcú ostatní. Nie v množstve, v ktorom by chcel on, ale v tom, aké si prajú ostatní. Nie za cenu, ktorú si vysníval, ale za takú, ktorá odráža hodnotu, akú jeho snaženiu prisudzujú ostatní ([1], 19-20). Smith však nepovažoval podnikanie za hru s „nulovým súčtom“, pri ktorej zisky jednej strany sa budujú na stratách druhých, bohatstvo jednej krajiny vzrastá na úkor iných krajín a zvýhodnenie jedného stavu znamená poškodenie záujmov iného stavu (o tom neskôr pojednáva i známa teória komparatívnych výhod Davida Ricarda). V tejto súvislosti značnú časť svojho diela venoval kritike názorov merkantilistov presadzujúcich mocensko-politické chápanie ekonomiky založenej na obmedzeniach a zákazoch vo sfére obchodu a na vytváraní nerovnocenných podmienok pre konkurujúcich si trhových aktérov ([12], 36).

III. HOMO OECOMICUS

Predstava ekonomického subjektu ako racionálneho aktéra má teda svoju intelektuálnu oporu vo filozofii osvietenstva. Opäť sa ozýva v neoklasickej ekonómii, stelesňujúcej tzv. neoklasickú paradigmu, podľa ktorej takýmito aktérmi môžu byť jednotlivci, domácnosti, či firmy. Pojem racionality sa pritom chápe v užšom zmysle – ako voľba najlepšej z alternatív umožňujúca maximalizáciu užitočnosti. Postulát racionality tu nadobúda fundamentálnu pozíciu spolu s predpokladmi metodologického individualizmu a utilitaristickej orientácie ([12], 84). Ekonomické a sociálne zmeny sa z tohto pohľadu vysvetľujú ako výsledok agregovaných individuálnych činov.

Podnikanie, resp. jeho motor – podnikavosť sa chápe ako vlastnosť človeka, jeho umenie inovovať, motivovať, vytvárať a využívať príležitosti na rozvoj predovšetkým výrobnéj a hospodárskej činnosti, so zámerom zabezpečiť prosperitu podnikateľského subjektu (pozri napr. [9]). V ekonomickom prostredí dokonca rezonuje názor, že toto „rýdzo ekonomické“ myslenie, založené práve na súťaživosti, sa stáva návykom. Akonáhle sa raz ponoríme do jeho princípov a osvojíme si ich, všade sa objaví príležitosť k ich využitiu. Táto závislosť dokáže človeka skutočne pohltiť. Ľudské správanie je podľa nej racionálne v tom zmysle, že mu možno porozumieť cez otázku, ako by dobre informovaný jedinec konal, aby si zaistil čo najväčší

prospech ([12], 10). Postulát ekonomickej racionality a na jeho základe skonštruovaný model *Homo Oeconomicus* sa prostredníctvom neoklasickej ekonómie stali nástrojom pre interpretáciu nielen hospodárskej, ale aj sociálnej a kultúrnej reality. *Homo Oeconomicus*, tak ako prišiel na scénu, je pritom výsledkom racionálnej konštrukcie a vznikol oddelením určitých racionálne pochopiteľných vlastností, resp. vyčlenením istých cieľov konania typických pre správanie ekonomických subjektov ([12], 95). Zákony, ktoré regulujú ekonomické správanie, sa často odvodzujú z individuálnych volieb ekonomicky racionálnych aktérov a extrapolujú sa na spoločnosť vcelku - akoby život spoločnosti určoval výlučne tento typ ľudí. Podľa Huizingu je preceňovanie ekonomického činiteľa v spoločnosti v istom zmysle prirodzeným plodom racionalizmu a utilitarizmu, ktorý zabil mystérium a zbavil človeka viny i hriechu. Zabudol ho však súčasne oslobodiť od bláznovstva i krátkozrakosti a ako sa zdá, veríme, že človeku prináleží poslanie i schopnosť priniesť svetu spásu podľa vzoru vlastnej banality ([6], 349). To môže budiť dojem, akoby sa *Homo Oeconomicus* stal do značnej miery maskou moderného človeka. Faktom však ostáva, že argumentácia reprezentatívnych autorov neoklasickej paradigmy postulát racionality v ľudskom správaní neabsolutizuje. Ekonomická teória má na zreteli značnú mieru subjektivity a neistoty v hospodárskej realite, reflektuje ich ako metodologické úskalía, teoretické modelové situácie bývajú spravidla analyzované pri zachovaní podmienky *ceteris paribus*. Nepredpokladá sa, že väčšina účastníkov trhového procesu alebo všetci účastníci sú racionálni, ale že na základe pravidiel hry trhovej konkurencie dôjde k tomu, že zvyšok ľudí bude musieť racionálne správanie prijať, alebo napodobniť. Toto je záležitosťou *sociálnych pravidiel hry*.

IV. RACIONALITA TEÓRIE HIER

Užitočným nástrojom pre vysvetľovanie ekonomickej racionality z tohto hľadiska je od 40. rokov XX. storočia *teória hier*. Jej heuristická sila spočíva v tom, že napomáha exaktnejšiemu spôsobu uvažovania o hre ako vnútornej racionalite sociálneho konania, o tom, ako je možná kooperácia a kolektívne konanie vo svete racionálnych egoistov, za akých predpokladov a či sú vôbec schopní jednotliví ekonomickí hráči koordinovať svoje individuálne

preferencie. Pozornosť matematikov a ekonómov sa najprv sústredila na tzv. hry s nulovým súčtom, modelujúce *súperenie*, v 60. rokoch sa ich záujem rozšíril na tzv. hry s nenulovým súčtom, ktoré umožňujú modelovať okrem súperenia i *spoluprácu*. Hra tu reprezentuje taký model racionálneho správania, v ktorom protivník predstavuje dôležitého, ba nevyhnutného partnera, bez účasti ktorého sú ciele nedefinovateľné. Definuje ju systém pravidiel, ktoré v rámci svojej formálnej štruktúry určujú správanie individuálnych, resp. skupinových ekonomických aktérov. Teória hier so svojou matematickou logikou však nepostihuje herný základ biznisu a spotrebiteľského správania v jeho celku – chýba jej rozmer subjektivity rozhodovania hráčov, napriek aplikácie teórie pravdepodobnosti a stochastických modelov. Matematický rozbor hry sa podľa Rogera Cailloisa javí doslova ako časť matematiky, ktorá má k hrám len príležitostný vzťah. Existovala by rovnako dobre, aj keby neexistovali hry. Môže a musí sa vyvíjať mimo hry, vytvárať podľa svojej ľubovôle pravidlá čoraz zložitejšie, nikdy však nemôže postihnúť samotnú povahu hier. Buď totiž matematický rozbor skončí istotou a hra prestane byť zaujímavá, alebo rozbor stanoví koeficient pravdepodobnosti a poskytne hráčovi len racionálnejšie vyhodnotenie rizika, ktoré hráč na seba vezme alebo nevezme, podľa toho, či je opatrný, alebo má skôr sklon riskovať (pozri [2], 190-191).

Matematická racionalita teórie hier sa opiera o dva postuláty, ktoré sú nevyhnutné pre prísnu dedukciu a ktoré sa ex definitionem nevyskytujú v kontinuálnom a nekonečnom univerze reality.

Prvý z nich predpokladá totálnu informáciu, vyčerpávajúcu všetky užitočné údaje.

Druhý postulat predpokladá, že kroky súpera sú vždy vedené úplnou informovanosťou, očakávaním konkrétneho a presného výsledku a voľbou toho najlepšieho z alternatívnych riešení. V skutočnosti sa však nedajú a priori vypočítať všetky užitočné údaje, jednak nemôžeme u súpera, alebo partnera vylúčiť omyl, rozmar, bláznivú inšpiráciu, akékoľvek ľubovoľné a nevysvetliteľné rozhodnutie, predsudok, či dokonca dobrovoľné rozhodnutie prehrať. V absurdnom ľudskom svete sa nedá vylúčiť žiaden motív. Matematicky tieto anomálie neplodia žiaden nový problém – navracajú len k predchádzajúcemu, už vyriešenému prípadu. Avšak ľudsky, pre konkrétneho hráča je to iné, lebo príťažlivosť hry spočíva práve v tejto spletitej súťaži možného (porovnaj [2], 188).

V. HRAVÁ BLÁZNIVOSŤ

Je teda človek skutočne racionálnym hráčom, jednajúcim na základe chladnej racionality exaktne definovateľných pravidiel hry, alebo je „len“ jednoducho hravý?

Vo svojej knihe („Teória nepracujúcej triedy“ z roku 1899) s využitím výskumov Lewisa Morgana a Franza Boasa objavuje americký ekonóm Thorstein Veblen, zaraďujúci sa medzi inštitucionalistov, *súťaživý inštinkt*. U Veblena však nadobúda agonálne, súťaživé správanie svojský rozmer, v rámci ktorého niet pochyb o tom, že tráva na susedovom trávniku je vždy zelenšia...

Veblen usudzuje, že sebazáchova patrí k prvotným inštinktom. Akonáhle evolučný proces oddelil mužov od šimpanzov, začali muži merať svoj sociálny status množstvom vlastného majetku. Kto viac hrabal, nahromadil viac bohatstva i spoločenského uznania.

Veľmi dôležitým momentom sa však stal spôsob, akým kto svoj majetok nadobudol. Ak dotyčný nadobudol svoj majetok usilovnou prácou, často ho za to nik neobdivuje. Veblen tvrdí, že rodina, ktorá získala svoj majetok pasívnym spôsobom, bez kvapky preliateho potu, si skôr vyslúži obdiv a prebudí v spoločnosti súťaživosť. Tak sa zrodila „leisure class“, alebo „nepracujúca trieda“.

Rovnako ako takémuto „demonštratívne mu povalačstvu“ sa Veblen vo svojich prácach v podstate posmieva „demonštratívnej spotrebe“. Naša (post-)moderná kultúra prekypuje množstvom vhodných príkladov. Oblečenie mávalo kedysi firemnú nášivku niekde vnútri, ukrytú pred zrakom ľudu. Dnes značkové firmy vybavujú svojou visačkou košeľe, viazanky, blúzky i sedáciu časť nohavíc. Áno, je to reklama zadarmo pre módnych návrhárov, a ironicky tiež reklama platená spotrebiteľom. Nálepka „Ralph Lauren“ zjavuje svetu, že nositeľ odevu si môže dovoliť drahé oblečenie (porovnaj [1], 157-158).

V prvom prípade tu zohráva významnú úlohu herný princíp alea, ktorý štandardnú súťaživosť vychyluje do polohy vymykajúcej sa racionalite ekonomického hráča typu Homo Oeconomicus. Jednoznačne však, najmä v prípade veblenovho efektu snobizmu, musíme konštatovať i pôsobenie herných princípov mimikry a ilinx, typických pre cailloisovské spoločnosti vzruchu, ktoré v našej spoločnosti prepočtu degenerujú do bizarných a pomerne bláznivých podôb.

V. „PÔVABNÉ” HRY BYROKRACIE

Od čias klasickej ekonómie je za ideálnu štruktúru trhu považovaná dokonalá konkurencia, teda stav, kedy jednotliví hráči na trhu nemôžu ovplyvňovať ceny a pre firmy je zabezpečená úplná voľnosť vstupu do odvetvia a teda i výstup z neho. Za príčinu nedokonalosti konkurencie v reálnom ekonomickom živote sa považuje výrobná a nákladová štruktúra trhu, prirodzené, alebo umelé bariéry konkurencie a existencia *kolúzií* – súhier, majúcich charakter tajných dohôd. Samotný výraz „kolúzie” nás v tomto kontexte upozorňuje na prítomnosť falošných hráčov, ktorí v reálnom ekonomickom živote vytvárajú štruktúry rôznych foriem monopolu, oligopolu a monopolistickej konkurencie, ktoré narúšajú tzv. *úplné súťaživé podmienky*.

Ak si položíme otázku, prečo vlády regulujú mnohé odvetvia, odpoveď na ňu zrejme najrýchlejšie nájdeme v stredoškolských učebniciach – tam sa totiž hovorí, že tieto odvetvia sú monopolné či oligopolné a že spotrebiteľ musí byť chránený proti vydieraniu z ich strany. Z odpovede akoby vyplývalo, že monopoly toto regulovanie nenávidia.

Ekonómovia „školy verejnej voľby”, nasledujúci George Stiglera – laureáta Nobelovej ceny za ekonómiu, na to dali ešte jednu možnú odpoveď: podniky vítajú reguláciu, lebo táto ich chráni pred rizikami dynamickej konkurencie. Faktom však je, že sa za reguláciou priam naháňajú prostredníctvom svojich lobby. Súťažia o to, aby sa mohli vyhnúť súťaživému trhovému prostrediu. Táto činnosť je známa ako „zajatecká teória regulácie”, lebo regulované subjekty „zajmú” a ovládnu regulujúcich (pozri [1], 228).

Ide však opäť v podstate o hru s nenulovým súčtom, verejný a podnikateľský sektor sa v určitom ohľade totiž správajú až zarážajúco podobne.

Gordon Tullock a William A. Niskanen Jr. pozorovali chovanie byrokratov tak zblízka, ako biológovia študujú svoje laboratórne krysy (čo svedčí o stupni obdivu, ktorý títo výskumníci chovali k objektom svojho výskumu). Podľa Niskanena súťaž úradníctvo v myšacích pretekoch nemenej intenzívne ako podnikatelia medzi sebou. Úradník rovnako ako podnikateľ je egoistickou myškou, ale jeho egoizmus sa prejavuje mierne odlišným spôsobom. Podnikateľ bojuje o to, aby maximalizoval svoj zisk. Je zrejmé, že štátni úradníci nemôžu maximalizovať svoje vlastné príjmy (snáď okrem prijímania úplatkov). Namiesto toho sa snažia maximalizovať iný súbor premenných: platy, moc, prestíž, požitky, naturálne výhody v dôchodku, a pod.

Ako to byrokrat dosahuje? Napríklad nafukovaním rozpočtov a rozmerov svojho úradu. Niskanen definuje úrad ako organizáciu maximalizujúcu rozpočet. Úrady sa môžu nafúknuť ďaleko za medze svojho efektívneho fungovania. A nafukujú sa tým, že mámia peniaze od daňových poplatníkov. Viac peňazí znamená viac moci, takže úradníctvo nie je nijako zainteresované na znižovaní nákladov (pozri [1], 230). Agonálny princíp v kombinácii s princípom alea tu teda taktiež nadobúda veľmi zaujímavú podobu. Nuž a degenerujúce princípy mimikry a ilinx dodávajú i tomuto dejstvu ekonomickej hry svojskú príchuť.

VI. HRAVÁ NEJEDNOZNAČNOSŤ

Ekonomické vedy teda vlastne nie sú – ako sa nám to môže niekedy zdať pri čítaní postrehov Adama Smitha a jeho racionálnych nasledovníkov – disciplínou presných zákonov. Reč je skôr o tendenciách. Herné princípy sa prelínajú.

Vyššia výroba spravidla znamená nižšie ceny, v dopyte prevláda spravidla Marshallov zákon, totiž, že nižšia cena vedie k vyššiemu dopytu. Avšak v prípade niektorých kategórií tovarov, v prípade tzv. „Veblenovych tovarov“, je spotrebiteľský dopyt určený užitočnosťou výrobkov a cenou, o ktorej si spotrebiteľ myslí, že si iní ľudia budú myslieť, že ju spotrebiteľ za daný výrobok zaplatil, alebo ide o určitú očakávanú a výraznú cenu. Ak napríklad predajná cena kabeliek firmy Gucci poklesne natoľko, že sa začnú predávať v hociktorom obchodnom dome, budeme čoskoro svedkami poklesu predaja Gucciho kabeliek. Stratia totiž svoj veblenovský lesk (pozri [1], 159).

Americký ekonóm Todd G. Buchholz dodáva, že taktiež zvýšenie peňažnej zásoby spravidla znamená zníženie úrokových mier – ledaže obavy z inflácie vyženú úrokovú mieru nahor. Ceny na burze cenných papierov spravidla reprezentujú racionálne predpovede budúceho toku hotovosti – ledaže začnú vyčínať tzv. „animálne inštinkty“ a podnietia investorov k nepredvídateľným krokom. Investori spravidla prijímajú riziko až do chvíle, kedy sa hraničný zisk vyrovná hraničným nákladom – s výnimkou Schumpeterovych podnikateľských „nadľudí“, ktorí vnímajú posuny hodnôt lepšie ako trh. Tieto nepresné sily, narúšajúce vedeckú racionalitu, nie sú

nevyhnutne iracionálne (a teda bláznivé). Môžu byť tiež len neracionálne a nepredvídateľné, ako je to napríklad v kvantovej fyzike, kde elektróny tiež nejednajú bláznivo – ony sa len odmietajú vtesnať do našich súčasných metód modelovania skutočnosti. Na druhej strane zámerné ignorovanie tendencií odhalených ekonómami, patriacimi do dvorany slávy, by s najväčšou pravdepodobnosťou znamenalo zahrávať sa s hospodárskymi kalamitami. Dotácie k cenám, ochranná politika, či voľná ruka pri znečisťovaní životného prostredia nám môžu vzápätí predložiť účet v podobe vysokých cien, daní, či nedýchateľného vzduchu. Len málo vzdelaných ekonómov (napriek ich údajnej hašterivosti) by nám z tejto ponuky niečo odporúčalo (pozri [1], 260).

LITERATÚRA

- Buchholz, T. G., *Živé myšlenky mrtvých ekonomů*. Praha: Victoria Publishing, 1990.
- Caillois R., *Hry a lidé*. Praha : Nakladatelství studia Ypsilon, 1998.
- Dudinská E., Novotná, E; Droppa, M., *Riadenie vzťahov so zákazníkmi v globálnej ekonomike*. Poprad – Prešov : Vydavateľstvo Michala Vaška, 2005.
- Eco U., Huizinga a hra, in: Eco, U.: O zrcadlech a jiné eseje. Znak, reprezentace, iluze, obraz, Praha: Mladá fronta, 2002.
- Fink E., Hra jako symbol světa, Praha: Český spisovatel, 1993.
- Huizinga J., Jeseň stredoveku/Homo ludens, Bratislava: Tatran, 1990.
- Lašáková A., Modely štruktúry kultúry, in: Acta Culturologica 13, Bratislava: FiF UK, 2005.
- Lašáková A., Vplyv sociálnej a kultúrnej antropológie na teóriu organizačnej kultúry. In: Acta Culturologica 15. Bratislava : FiF UK, 2005.
- Mikuš P.; Droppa M., Budaj, P., *Vybrané problémy teórie manažmentu a marketingu*, Ružomberok: Katolícka univerzita, 2006.
- Schellenberger B., *Zácvik do hry*, Praha: Česká křesťanská akademie 1995.
- Slušná Z., Metamorfózy kategórie „kultúra“. In: Acta Culturologica 13. Bratislava: FiF UK, 2005.
- Smreková D., *Ekonomia ako filozofický problém*. Bratislava : Iris, 1998. 1.

ZASADY GRY W DZIEDZINIE EKONOMII

Streszczenie

Artykuł wskazuje rolę, jaką odgrywają elementy gry (zwłaszcza konkurencyjności, skrajnej wytrzymałości) w kulturze (J. Huizinga, R. Callois, E. Fink), a szczególnie w sferze gospodarki. Przedstawiono tu podstawowe cechy elementu gry, takie jak zjawisko *culture building* (budowanie kultury).

Autor wskazuje na rolę, jaką odgrywają te elementy, które są wyraźnie odzwierciedlone w teorii ekonomii, koncentrując się na klasycznej teorii Adama Smitha, neoklasycznej koncepcji *Homo Oeconomicus*, teorii gier i zachowań ekonomicznych, teoriach instytucjonalnych, jak również teorii wyboru publicznego.

PLAY PRINCIPLES IN ECONOMICS

Summary

This article reflects the role of play elements (and especially competitive, agonal principle) in culture (J. Huizinga, R. Caillois, E. Fink), particularly in the sphere of economy. Basic characteristics of the play element as a culture-building phenomenon are summarized here. The author points at play elements, as they are explicitly reflected by the theory of economics, focusing on the classical theory of Adam Smith, neoclassical concept of *Homo Oeconomicus*, theory of games and economic behavior, institutional theories, as well as the public-choice theory.

Słowa kluczowe: zabawa, gra, elementy gry, zachowanie gry, konkurencja, podmioty gospodarcze, *Homo Oeconomicus*, zachowanie ekonomiczne (gospodarcze)

Key words: play, game, play elements, play behavior, competition, economic players, *Homo Oeconomicus*, economic behavior.

Kľúčové slová: hra, herné princípy, herné správanie, súťaživosť, konkurencia, ekonomickí hráči, *Homo Oeconomicus*, ekonomické správanie.