

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ
Katedra ekonomiky životního prostředí

Nejvýznamnější pohledy na preference v ekonomickém myšlení

Autor: Ondřej Vojáček, ing.

Ondřej Vojáček, PhD student Vysoké školy Ekonomické v Praze, působí na katedře Ekonomiky životního prostředí, akademický titul obdržel na stejné škole v oboru Hospodářská politika a Ekonomika životního prostředí. Profesně se věnuje především ekonomickým aspektům environmentálního chování spotřebitelů a domácností a systémům obchodovatelných emisních povolení.

Abstrakt: Článek se zabývá vývojem pohledu na preference ekonomických subjektů v myšlení jednotlivých ekonomických škol zabývajících se tímto tématem. V článku jsou objasněny důležité mezníky v pohledu na preference. Je zde popsán počátek zájmu o zkoumání preferencí ekonomických subjektů neoklasickými ekonomy. Následuje kritická analýza Samuelsonova konceptu odhalených preferencí. Pozornost je dále věnována Rothbardovu konceptu demonstrovaných preferencí a celý článek je zakončen načrtnutím základních obrysů bezprecedentního pohledu na preference Garyho Beckera.

Klíčová slova: Preference, Projevené preference, Demonstrované preference, Stablní preference, Slabý axiom, Silný axiom, Tranzitivita preferencí.

Obsah:

Úvod.....	2
Počátky analýzy preferencí	2
Koncept projevených preferencí a kritické poznámky	3
Koncept demonstrováných preferencí.....	10
Stabilní preference (Beckerovo pojetí teorie preferencí)	12
Závěr.....	19
Literatura:	21

Úvod

Jakákoliv oblast ekonomie je postavena na analýze chování ekonomických subjektů, ať už spotřebitelů, firem, či vlády. Za jejich chováním můžeme vidět zájmy těchto subjektů, vycházející z jejich preferencí... „preference sehrávají klíčovou úlohu téměř ve všech oblastech ekonomie a ostatních společenských věd, včetně zkoumání růstu a akumulace kapitálu, analýzy blahobytu, účinků reklamy, dopadů zdanění, monopolní tvorby cen, voleb zaměstnání, hlasování, tlaku referenční skupiny a kulturních vlivů“¹.

Z jistého úhlu pohledu můžeme ekonomické subjekty rozlišit na výrobce a spotřebitele. Jedná se o rozdílné skupiny subjektů, které mají rozdílné cíle, resp. v pozadí jejichž chováním stojí rozdílné preference.

Počátky analýzy preferencí

Při snaze vysledovat zájem ekonomické teorie o chování a rozhodování jednotlivců, potažmo spotřebitelů jako ekonomických subjektů, lze první větší zájem o tuto problematiku nalézt u neoklasické ekonomické školy. Otázkou se zabývá většina jak evropských, tak amerických marginalistů. Klasická ekonomická analýza soustředila svou pozornost zejména na nabídkovou stranu ekonomiky. Její pozornost se tedy soustředila

¹ Becker, G.S.: “Teorie preference, Praha, GRADA, 1997.

spíše na témata teorie nákladů, ekonomického růstu, akumulace kapitálu. Vše se přitom odehrávalo v ekonomice složené ze společenských tříd vlastníků půdy, kapitalistů a dělníků. Ústřední postavou v analýze byl kapitalista. Naproti tomu ústřední postavou u marginální analýzy je spotřebitel, jako nezávisle se rozhodující ekonomický subjekt, nositel nezávislých rozhodnutí na trhu. V pozadí jeho rozhodování stojí jeho preference. Jednotliví neoklasici tak zaměřují svou pozornost zejména na stranu poptávky a vycházejí z podrobnější analýzy vlastností preferencí a sestavují jejich indifferenční mapy, tedy mapy znázorňující křivky, které spojují body přinášející jedinci stejný užitek (kritika konceptu indiferentnosti viz. dále).

Všichni neoklasici, stejně tak jako i mnoho ekonomických škol po nich, považují preference za exogenní. Otevřeme-li tedy některou ze „standardních mainstreamových“ učebnic ekonomie dočteme se mimo jiné, že na změnu poptávky po statku X mohou mít vliv následující faktory: změna ceny statku X; změna ceny statku Y; změna důchodu spotřebitele; změna preferencí spotřebitele. Tato „standardní mikroekonomická analýza“ tedy v podstatě říká, že nevíme jak se změní v čase poptávka, a to proto, že nevíme jak se změní preference. Je patrné, že preference jsou exogenní, tedy mimo ekonomickou analýzu stojící veličinou. Tyto preference, jsou tedy nestabilní (vyvíjející se v čase), neodhadnutelné a nejsou zahrnuté do analýzy (endogenní Beckerovi preference viz. dále).

U neoklasiků se tak dozvídáme, že spotřebitel porovnává jednotlivé spotřební situace z hlediska svých preferencí. Cílem spotřebitele je přitom maximalizace užitku. Pokud spotřebitel naleznе nejvíce preferovanou variantu kombinace statků, maximalizuje tím svůj užitek. Mezi jednotlivými představiteli marginalistické revoluce byly přitom rozdíly v názoru na měřitelnost užitku. Kardinalistická verze teorie užitku vycházela z předpokladu, že jedinec je schopný přímo vyjádřit velikost svého užitku, zatímco dle pohledu ordinalistů spotřebitel není schopen vyjádřit velikost svého užitku, je však na základě svých preferencí schopen určit, která spotřební varianta mu více vyhovuje.

Koncept projevených preferencí a kritické poznámky

Prvním větším přínosem ekonomickému věděni do teorie preferencí, byl o něco později koncept odhalených preferencí Paula Samuelsona. Tento koncept oživil diskusi o preferencích, o možnostech jejich zkoumání, jejich vlastnostech, včetně jejich stability. Samuelson předpokládá existenci škály preferencí, která vytváří základ chování jednotlivce

a která zůstává během jeho jednání v čase konstantní. Následně Samuelson usiluje o zmapování preferenčních škál jednotlivce pomocí složitých matematických postupů, a to na základě jeho dosavadního jednání. Jádrem Samuelsonova pohledu na preference je, že až svým chováním realizovaným na trhu projevuje, respektive odhaluje, jedinec své skutečné preference (underlying preferences). Tento zdánlivě jednoduchý a nekomplikovaný koncept má však řadu úskalí, na které upozornili někteří ekonomové. Právě tato úskalí jsou detailněji zkoumána na několika následujících stránkách.

Amartya Sen analyzuje filosofii, která stojí za konceptem odhalených preferencí a zkoumá dále důsledky, které má koncept pro normativní ekonomii (implikace pro normativní ekonomii stojí mimo oblast zájmu této práce).

Dle Senova komentáře ke konceptu odhalených preferencí leží jádro problému ve snaze usuzovat na preference, které svým chováním pozorovaná osoba odhaluje (právě na těchto preferencích je následně založena snaha Samuelsona analyzovat preferenční uspořádání jedince). Sen toto komentuje následovně: „Dle Samuelsona, pozorovaná osoba odhaluje svým chováním na trhu své uspořádání preferencí - pokud takové konzistentní uspořádání existuje“². Když zboží y mohlo být určitým jedincem v rámci jeho rozpočtového omezení koupeno a tento jedinec ve skutečnosti koupil jiné zboží x , pak usoudíme, že jedinec odhalil preferenci x nad y . Venkovní pozorovatel je svědkem toho, jak „pozorovaná osoba“ volí statek x , když měla všechny příležitosti a možnosti koupit i statek y a z tohoto chování osoby na trhu poté usuzuje na preferenci statku x před y . Avšak z introspektivního úhlu pohledu pozorované osoby probíhá proces opačným směrem, a to od jeho preferencí k výběru konkrétního statku. Z úhlu pohledu vědeckého pozorovatele je šipka obrácená na druhou stranu. Volby jsou pozorovány první a na preference je usuzováno teprve následně z tohoto pozorování“³. Právě tato obrácená kauzalita je důvodem řady úskalí v konceptu odhalených preferencí (viz. dále). Není však důvodem jediným.

Podmínka konzistence, na které Samuelson založil svou teorii a která vešla ve známost jako „Slabý axiom odhalených preferencí“ říká, že když osoba odhalí preference, ve shora uvedeném smyslu, pro x nad y , potom nesmí odhalit také preference y nad x . tzn.

² P.A.Samuelson, Consumption Theory in Term sof revealed preference“, *Economica*, vol. 15 (1948)

³ Amartya Sen, “Behaviour and the concept of preference”, *Economica*, New Series, vol. 40, no. 159 (1973), p. 241.

když zvolí x v situaci kdy y je dostupné, pak nezvolí y v situaci ve které je x také dostupné. Jak uvidíme dále, tento neškodně vypadající axiom je další příčinou komplikací v konceptu odhalených preferencí.

Před dalším pokračováním ve zkoumání konceptu odhalených preferencí aktem volby jedince na trhu, komentujme ještě jednu elementární otázku, která určitým způsobem znejasňuje interpretaci teorie odhalených preferencí. Tato otázka se týká, možná poněkud překvapivě, tvrzení o tom, že teorie odhalených preferencí osvobozuje poptávkovou teorii od konceptu preferencí a také od konceptu užitku, na kterém byla tradičně teorie poptávky založena. Ve svém průkopnickém článku Samuelson tvrdí⁴, že jeho cílem bylo vyvinout teorii spotřebitelské volby osvobozenou od jakýchkoliv „degenerovaných náznaků“ konceptů užitku. Little⁵ dodává, že se lze domnívat, že jedním z hlavních cílů Samuelsona bylo demonstrovat, že „teorie spotřebitelské poptávky může být založena pouze na konzistentním chování“ a dodává, že „tato nová formulace je vědecky více akceptovatelná poněvadž, když individuální chování je konzistentní, pak musí být možné vysvětlit toto chování bez vztahu k čemukoliv jinému, než zase k chování“. Podobně Hicks tvrdí, že „ekonometrická teorie poptávky studuje lidské bytosti, ale pouze jako entity mající určité vzorce tržního chování a nedělá si nárok na to osvětlit, co se lidem skutečně odehrává v hlavě a ani nevznáší o tomto ohledu žádné domněnky“⁶.

V této interpretaci použití slova preference v konceptu odhalených preferencí by se zdálo, že představuje promyšlenou slovní hříčku. Když řekneme, že x je odhalená preference nad y , pak bychom nemohli tvrdit, že x je preferováno nad y v běžném smyslu slova preference. Redefinice slova preference je samozřejmě možná, ale pak je nutné se ptát, co znamená konzistentnost chování a na jakém základě jsou zvoleny požadované podmínky konzistence. *Uváděná nekonzistentnost mezi první volbou x když y je dostupné a volbou y když x je dostupné, by měla úzkou souvislost s domněnkou o skutečných preferencích (underlying preferences) jedince stojících za jeho rozhodnutími na trhu.*

Preferování x před y je nekonzistentní s preferováním y před x . Kdybychom ale tvrdili, že volba nemá nic společného s preferencí, potom volba x před y v jednom případě a y před x v dalším nemusí být z hlediska skutečných preferencí jedince vůbec

⁴ P.A.Samuelson, Consumption Theory in Term of revealed preference“, *Economica*, vol. 15 (1948)

⁵ Ian Little je nejvýznamnějším moderním zastáncem behavioristického přístupu v ekonomii (poznámka autora).

⁶ J.R.Hicks, *A revision of demand Theory*, Oxford, 1956.

nekonzistentní. Co ji činí nekonzistentní, je právě snaha nahlédnout do myšlení spotřebitelů, přijmutí určitého předpokladu, že jedincovo chování vychází z jeho preferencí. Vyhnutí se právě tomuto psychologickému předpokladu a namísto toho vystavět teorii na pozorovaných, resp. projevených preferencích, bylo však snahou přístupu odhalených preferencí.

Důležitější otázkou však je, ne to zda koncept odhalených preferencí představuje požadavek konzistentnosti, ale zdali byl jako hypotéza empiricky verifikován. S tímto směrem uvažování se však člověk také v analýze nedostane příliš daleko⁷. Uvažme klasický učebnicový příklad jednoho spotřebitele, který se rozhoduje mezi dvěma komoditami. Dokonce i v tomto jednoduchém případě je balík voleb pro každého jedince nekonečný. Abychom zkontrolovali, zda Slabý axiom odhalených preferencí platí pro celou oblast tržních rozhodnutí, musíme pozorovat volby osoby v nekonečně mnoha příjmových situacích. Avšak v rozporu s tímto požadavkem je počet voleb, které mohou být skutečně studovány, extrémně limitovaný. Srovnání musí být navíc provedeno ve velmi krátkém časovém období, abychom se vyhnuli změně chutí, na druhé straně musí být však čas uplynulý mezi pozorováními dostatečně dlouhý - jinak by se mohlo stát, že například statek posledně nakoupený má jedinec ještě nespotřebovaný k dispozici, což by učinilo současné a minulé rozhodnutí jedince nesrovnatelným. Se zbožím dlouhodobé spotřeby je problém v tomto směru vsutku značný. Uvažme například, že jedinec se rozhoduje jestli si jako dopravní prostředek koupí automobil, nebo motorku. Nakonec se rozhodne pro automobil. Na trhu pak pozorujeme jedince, který dává přednost automobilu před motorkou, v situaci, kdy jsou na trhu dostupné oba statky a kdy jedinec má potřebné finanční prostředky, aby si mohl mezi oběma dopravními prostředky svobodně vybrat. O týden později však můžeme vidět stejného jedince, jak si v, na první pohled stejné situaci, kupuje motorku a auto v obchodě nechává. Vnější pozorovatel se může chybně domnívat, že chování jedince je nekonzistentní. Je však zřejmé, že toto chování nekonzistentní být nemusí. Situace, ve které se jedinec nachází o týden později, je rozdílná a motivy, které ho (za předpokladu nezměněných preferencí) vedou ke koupi jiného statku než před týdnem, jsou jiné. Problém nízkého počtu vykonaných testů (resp. pozorování) při verifikaci axiomu odhalených preferencí je zřejmý. *Víra v axiom odhalených preferencí plyne proto ne z empirické*

⁷ Amartya Sen, "Behaviour and the concept of preference", *Economica*, New Series, vol. 40, no. 159 (1973), p. 243.

verifikace, ale z intuitivní zdůvodnitelnosti tohoto axiomu interpretovaného přesně ve smyslu preferencí⁸.

Ve skutečnosti celý rámeček analýzy chování v rámci konceptu odhalených preferencí implicitně inklinuje k myšlence preferencí a psychologii. Proto se zdá, že vysvětlení „chování bez vztahu k čemukoliv jinému než chování“ je jen určitou rétorikou a pokud teorie odhalených preferencí dává smysl, tak je to ne proto, že nejsou brány žádné psychologické předpoklady, ale proto, že tyto psychologické předpoklady jsou citlivě zvoleny. Použití slova „preference“ v konceptu odhalených preferencí je proto skutečně více než-li pouhá slovní hříčka a má svoji platnost.

Zahrnutý psychologický předpoklad byl diskutován snad ve všech hlavních příspěvcích k teorii odhalených preferencí (viz. i dále Rothbardův přístup). Samuelson v každém případě nelpěl výlučně na pozorovaném chování a jeho tvrzení, že „jedinec svým chováním na trhu odhaluje své preferenční vzorce“ činí fundamentální předpoklad teorie odhalených preferencí zřejmý. *Odůvodnění, resp. logický výklad axiomu odhalených preferencí leží proto v předpokladu odhalení a ne ve zbavení se představy o preferencích, které za rozhodnutím jedince stojí.* Pro další zkoumání filosofického zdůvodnění přístupu odhalených preferencí je právě tento předpoklad o odhalení skutečných preferencí klíčový.

Další často diskutovanou otázkou, do které má teorie odhalených preferencí jisté implikace, je otázka Slabého axiomu, a to sice zda z něj automaticky vyplývá axiom tranzitivity preferencí. Slabý axiom, jak již bylo uvedeno výše, se týká konzistentnosti volby jedince v případě, kdy má jedinec na výběr pouze ze dvou statků. Konzistentnost, jak je chápána v rámci Slabého axiomu znamená, že když jedinec v jednom okamžiku na trhu zvolil statek x , když mohl zvolit i statek y , nezvolí v obdobné situaci statek y , když má na výběr opět z těchto statků. S ohledem na to, že se tento axiom týká dvou statků, bývá někdy označován jako *dvoučlenná konzistentnost* (two-term consistency).

Tranzitivita preferencí je jednoduchá podmínka, která tvrdí: když x je považováno za nejméně tak dobré jako y a y za nejméně tak dobré jako z , pak x by mělo být pokládáno přinejmenším za tak dobré jako z . V řeči preferencí když x je preferováno před y a y je preferováno před z , pak by mělo také platit, že x je preferováno před z . Je tedy zřejmé, že o

⁸ Amartya Sen, „Behaviour and the concept of preference“, *Economica*, New Series, vol. 40, no. 159 (1973), p. 244.

tranzitivitě preferencí je možné uvažovat až v situaci, kdy máme na výběr nejméně ze tří prvků. Protože Slabý axiom se týká konzistentnosti jen u dvou prvků, může se zdát, že nemůže implikovat tranzitivitu. Toto je často v ekonomické literatuře předpokládáno a v návaznosti na tyto úvahy jsou hledány dodatečné podmínky pro to, aby platila tranzitivita.

Amartia Sen však vznáší argumenty, proč ze Slabého axiomu tranzitivitu preferencí jednoznačně vyvodit můžeme. Uvažme příklad, že jedinec, který na trhu projevil preference x nad y a y nad z je postaven před volbu, kdy si může vybrat mezi x a z . Z tranzitivity preferencí jasně plyne požadavek, aby si zvolil x a odmítl z . Otázkou je, zda toto může zaručit Slabý axiom. Dle Sena je odpověď jasně ano. Tuto odpověď Sen vysvětluje na příkladu jedince, který si vybral z místo x . Následně mu nabídneme mezi třemi variantami x , y a z . Co si tento jedinec potom zvolí. Když zvolí x , které by znamenalo zamítnutí z , tak tím poruší Slabý axiom, protože dříve odmítl x a vybral z . Když zvolí y , což znamená, že zamítne x , tak také poruší Slabý axiom, protože dříve odmítl y a zvolil x . Když nakonec zvolí z , což by implikovalo odmítnutí y , opět se dostane do sporu se Slabým axiomem, protože dříve zvolil y a odmítl z . Jasně vidíme, že bez ohledu na to co zvolí, jeho rozhodnutí pro některou ze tří alternativ x , y , z musí porušit Slabý axiom. Do této situace se přitom dostal jenom proto, že zvolil z a odmítl x , a to poté, co odhalil preference pro x nad y a pro y nad z . Tak aby si byl schopný zvolit ve smyslu, který by byl konzistentní se Slabým axiomem odhalených preferencí, musel by zvolit x , když předtím volil mezi třemi statky v pořadí x, y, z .

Proto dle Sena vidíme, že Slabý axiom nezaručuje pouze dvoučlennou konzistentnost, ale vyplývá z něho také tranzitivita preferencí. Skutečnost, že axiom platí pouze pro volbu mezi dvěma statky v daném čase, nevylučuje jeho opakované použití, abychom dostali ve výsledku tranzitivitu preferencí.

Jedinou komplikací se kterou se Sen vypořádává, je námitka toho, jak může být Slabý axiom verifikován a otázka jeho platnosti pro rozhodnutí na trhu a mimo trh. Jakým způsobem můžeme ověřit jeho platnost, když nemůžeme pozorovat zdaleka všechny volby jedince na trhu, natož pak jeho volby stojící mimo trh. Sen si v odpovědi na tuto námitku klade otázku toho, proč vůbec takto odlišovat tržní a mimotržní jednání jedince, když tak i tak nemůžeme Slabý axiom ověřit ani pro volby na trhu. Smysl jeho použití navíc netkví ve snaze po jeho empirické verifikaci, ale v jeho intuitivní pravděpodobnosti dané interpretací

rozhodnutí založeného na preferencích jednotlivce. Dle Sena neexistuje žádný důvod domnívat se, že Slabý axiom je pravděpodobnější pro rozhodování na trhu, než-li mimo něj.

Proto Sen vyvozuje, že se Slabým axiomem je lépe zacházet jako s axiomem a nikoli jako s hypotézou, kterou je třeba ověřit. Zároveň upozorňuje na to, že pokud jedinec zvolí x před y , y před z a potom z před x , neporušil tím jenom tranzitivitu preferencí, ale i Slabý axiom odhalených preferencí.

V samotném základu konceptu odhalených preferencí stojí předpoklad, že lidé odhalují své skutečné preference skrze jejich aktuální volby. Je toto opodstatněný předpoklad? Když jedinec zvolí statek x , když y je dostupný, zdá se rozumné předpokládat, že si ve skutečnosti nemyslí, že by y bylo lepší než x . Existuje samozřejmě ten problém, že volby jedince nejsou prováděny po velkém rozmýšlení, nebo po systematickém porovnávání alternativ. Lze předpokládat, že židle na kterou se v místnosti posadíme není zvolena absolutně bez rozmyslu, ale také je téměř bez pochyb, že jsme se na židli neposadili až po důkladné analýze pro a proti jednotlivých židlí, které jsou v místnosti volné. Někdy i důležitá životní rozhodnutí jsou přijímána na bázi neúplného uvažování o možných směrech rozhodnutí⁹.

Otázka, která bývá v souvislosti s konceptem odhalených preferencí také diskutována, je spojitost, resp. kompletnost binární relace v kontextu základu konceptu odhalených preferencí. Tato spojitost vyžaduje, aby si mezi každými dvěma alternativami x a y zkoumaná osoba byla schopná zvolit zda bude preferovat x , nebo y , nebo y před x , nebo jestli bude indiferentní mezi x a y . Naproti tomu nespojitost znamená, že osoba nemůže říct, zda preferuje x , nebo y , ani nemůže říct, že je indiferentní. Pokud si pozorovaná osoba, v konceptu odhalených preferencí zvolí statek x před y , předpokládáme, že si ho zvolila díky své preferenci x před y a nepředpokládáme, že by si tento statek zvolila proto, že jí je jedno který statek si zvolí a určitý statek si zvolila proto, že se nemohla rozhodnout.

Tento problém je možné demonstrovat na variaci klasického příběhu Buridinova oslíka. Tento oslík se nemohl v příběhu rozhodnout mezi dvěma kupkami sena, protože mu obě připadaly stejně dobré a tak hladověl. Nakonec příběhu oslík umírá hladu.

⁹ Amartya Sen, "Behaviour and the concept of preference", *Economica*, New Series, vol. 40, no. 159 (1973), p. 247.

Dilema oslíka je zřejmé, je však velice pravděpodobné, že by se nakonec pro některou z kupek rozhodl. Na druhou stranu pokud by se pro některou z kupek rozhodl, pak bychom předpokládali, že oslík ji považuje za přinejmenším tak dobrou jako druhou kupku, což však evidentně není v této verzi příběhu pravda. Oslík tak tváří v tvář konceptu odhalených preferencí musel čelit skutečnému dilematu.

Tradiční interpretace příběhu je taková, že oslík byl indiferentní mezi dvěma kupkami. Tato indiferentnost může být důvodem pro váhání oslíka. Ian Little k tomuto dodává: „Jak dlouho musí však pozorovaná osoba váhat, aby mohla být prohlášena za indiferentní?“ Ve skutečnosti totiž, pokud je člověk indiferentní, pak nemá moc důvod k tomu, aby váhal, protože realizovaná ztráta ze zvolení určité varianty je přesně nula. Osoba si může zvolit kteroukoliv variantu a nemusí ničeho litovat. V případě oslíka a nespojitých preferencí by to znamenalo, že volba kterékoliv ze dvou kupek sena, když je oslík mezi nimi indiferentní, je legitimní možností, která pozorovatele svázaného konceptem odhalených preferencí nezavede na špatnou stopu, avšak za předpokladu, že pozorovatel bude počítat i s variantou, že oslík může být indiferentní.

Toto však neplatí, pokud budeme uvažovat případ spojitých preferencí, tj. v našem příkladě, pokud se oslík nebude moci rozhodnout jaké jsou jeho preference. Pak volba jakékoliv z variant kupek sena bude nepravdivě odhalovat určité preference, ale oslík by nemohl se závěry pozorovatele souhlasit, neboť sám neví jaké jsou jeho preference. Volbou jakékoliv alternativy by dal teoretikovi odhalených preferencí zavádějící informaci, neboť tento, svázán konceptem odhalených preferencí, by předpokládal, že volbou dává oslík najevo, že danou variantu považuje za nejméně tak dobrou jako druhou variantu. Není tedy pochyb o tom, že za předpokladu nespojitých preferencí a svázán základním axiomem odhalených preferencí by oslík umřel hlady, ale i tak ne zcela spokojený, neboť to, že si nevybral žádnou z kupek sena mohlo vypadat jako projevená preference indiference mezi oběma kupkami sena.

Koncept demonstrováných preferencí

Murray N. Rothbard je dalším z kritiků konceptu projevených preferencí. Na adresu Samulesona uvádí: „První chybou v Samuelsonově přístupu je předpoklad konstantnosti preferenčních škál v čase. Neexistuje však žádný důvod vytvářet takovýto předpoklad. Jsme pouze schopni prohlásit, že určité jednání v určitém časovém okamžiku odhaluje

určitou část z preferenční škály toho kterého jednotlivce, a to v podobě, v jaké existovala v tomto časovém okamžiku. Neexistuje důvod pro to, domnívat se, že tato její podoba zůstává v čase konstantní“.¹⁰ Rothbard dále uvádí, že teoretikové projevených preferencí si neuvědomují, že předpokladem jejich přístupu je konstantnost. Dle Rothbarda se domnívají, že jejich jediným předpokladem je konzistentní chování (které ztotožňují s racionalitou). Rothbard dále užívá Misesovi argumentace, aby ukázal, že konstantnost a konzistentnost jsou dva odlišné předpoklady. Dle Misesa konzistentnost znamená to, co v Senově argumentaci bylo nazýváno tranzitivitou (viz. výše), avšak konstantnost znamená neměnnost preferenční škály v čase. Porušení předpokladu tranzitivity lze označit za iracionální, kdežto na skutečnosti, že se něčí preference mění, není nic iracionálního. Rothbard dále upozorňuje na nebezpečí nadměrného „psychologizování“ a behaviorismu, přičemž u Samuelsonových odhalených preferencí hrozí nebezpečí prvního z uvedených. Argumentuje přitom, že *ekonomická věda vychází z předpokladu existence cílů u lidí a nikoli ze studia konkrétního obsahu těchto cílů a hodnot - toto je i základem ekonomické vědy a již od dob Ludwiga von Misesa je nazýván tento přístup praxeologií.*

Druhý krajní přístup k analýze v ekonomické vědě je behaviorismus, který na rozdíl od psychologizování je založen na vyloučení jakéhokoliv „subjektivismu“ z ekonomie, tedy jednání v jehož pozadí stojí určité motivy. Přijetím takovéto metody odmítá behaviorista subjektivní charakter jednání, na němž je ekonomická věda založena.

Uvedené poznámky a kritické poznámky jsou důležité pro pochopení Rothbardova konceptu demonstrováných preferencí. Tento koncept spočívá jednoduše řečeno v tom, že *„preferenze člověka se projevují, tedy jsou demonstrovány, jeho skutečnou volbou. To znamená, že preference člověka lze odvodit z toho, jaké jednání zvolil..... a tak upřednostní-li člověk hodinu strávenou na koncertě, před hodinou strávenou v kině, můžeme na základě tohoto pozorování odvodit, že preferuje první variantu před druhou“*.¹¹ Tento koncept vychází ze skutečné volby a vytváří, dle Rothbarda, základní stavební kámen logické struktury ekonomické analýzy, zejména analýzy užitku a blahobytu. Irving Fisher

¹⁰ Rothbard, Murray N.: “Towards a Reconstruction of Utility and Welfare Economics”, poprvé publikováno v Sennholz, Mary (ed.): On Freedom and Free Enterprise, D. Van Nostrand, 1956.

¹¹ Rothbard, Murray N.: “Towards a Reconstruction of Utility and Welfare Economics”, poprvé publikováno v Sennholz, Mary (ed.): On Freedom and Free Enterprise, D. Van Nostrand, 1956.

vystihl, dle Rothbarda výstižně, koncept demonstrováných preferencí svou větou „Každý jednotlivec jedná tak, jak si přeje“.

Je tedy jasně patrné, že Rothbardův pohled na preference vychází z aktu volby. Není pochyb o tom, že na takovémto základě postavená ekonomická analýza má svou platnost. Tvrdé kritice podrobil Rothbard i koncept indiference. Jakým způsobem by v konceptu demonstrováných preferencí jednal oslík z našeho příběhu (viz. výše)? Dle Rothbarda nemůže být nikdy stav indiference demonstrován jednáním. Přesně naopak. „Každé jednání představuje volbu a každá volba představuje jednoznačnou preferenci. Jednání tedy v sobě zahrnuje pravý opak indiference.“¹² Koncept indiference je v tomto pojetí nešťastnou chybou v důsledku psychologizování. Je-li člověk skutečně indiferentní mezi dvěma variantami, tak si není schopen ani jednu z nich vybrat a ani si žádnou nevybere. „Stav indiference proto dle Rothbarda není pro jednání relevantní a ani jednáním nemůže být demonstrován koncept indiference může mít svoji platnost v psychologii, ale ne v ekonomii... v ekonomii nás zajímají pouze hodnoty projevené prostřednictvím volby“.

Na adresu Buridinova oslíka Rothbard poznamenává, že hladovějící osel by si zřejmě nevybral hladovění, neboť osel má ve skutečnosti tři možnosti na výběr, a ne dvě, jak je tomu v původní verzi příběhu. Má tedy na výběr mezi kupkou sena A, kupkou sena B a hladověním. Potom, i v rámci uvažování indifferenční analýzy, bude zřejmě možnost hladovění pro oslíka méně preferována než-li možnost najíst se kterékoliv z kupek sena. Oslík tak možnost hladovění vyloučí a je-li dále indiferentní mezi kupkami sena, přenechá rozhodnutí náhodě (kdyby to byl člověk v podobné situaci, hodil by si, dle Rothbarda, například mincí). Stav indiference se nicméně neprojeví ani touto volbou, neboť „je to právě hod korunou, který mu umožnil stanovit určitou preferenci“.

Stabilní preference (Beckerovo pojetí teorie preferencí)

Svébytný a v jistém smyslu nezařaditelný pohled na lidské preference představuje přístup Garyho S. Beckera. Učení Garyho Beckera nelze dost dobře zařadit do hlavního proudu ekonomické vědy, a to i přesto, že nevytvořil zcela originální způsob ekonomického nazírání na svět. Jeho analýza je postavena na stejných základech, jako je současný ekonomický mainstream, tedy na marginální analýze s jejími standardními analytickými

¹² Viz. pozn. č. 11.

nástroji. Beckerova analýza je však rozdílná v tom směru, že tuto metodu začal aplikovat na oblasti, ve kterých si ekonomická věda doposavad' nevěděla rady, respektive na oblasti, kterými se vůbec nezabývala. Mojmír Hampl k tomuto výstižně konstatuje: „Mimoděk tak (rozuměj Gary Becker) vytvořil z onoho základu hlavního proudu cosi, co už se do něj nedá automaticky zařadit. Beckerův přístup tedy není zbouráním mozaiky ekonomické vědy, ale spíše vyjmutím jednoho jejího kamene a postavením mozaiky zcela nové, jejíž ústřední dominantou je právě onen vyjmutý kámen. Zřejmě nejzajímavější pokus o vysvětlení dosud nevysvětlitelného učinil Becker ve své Teorii preferencí“.¹³

V čem se tedy Beckerův přístup liší od všeho co bylo v této práci až dosud popsáno.

Preference moderního člověka jsou v současné době v rozvinutých ekonomikách mnohem více než základními biologickými potřebami determinovány sociálními faktory, kulturními vlivy, životními zkušenostmi atp. Běžný přístup ekonoma pracujícího s preferencemi (při analyzování voleb spotřeby a volného času) je, že jedinec maximalizuje užitek při preferencích, které mají určitou podobu pouze v daném okamžiku a které závisí v každém momentu pouze na statcích a službách spotřebovávaných v daném čase (viz. například přístup demonstrováných preferencí - viz. výše). V jiném okamžiku tyto preference mohou vypadat naprosto odlišně. Tyto přístupy neberou v potaz takové faktory jako závislost preferencí na minulém, současném a budoucím spotřebě, ani závislost preferencí na chování ostatních subjektů v ekonomice. Předpokládají tedy, že preference jsou na těchto faktorech nezávislé¹⁴ (v tomto pojetí lze za standardní přístupy k teorii preferencí považovat i oba výše zmíněné přístupy, tedy jak projevených, tak demonstrováných preferencí).

Takto pojímané preference jsou tedy určitým zjednodušením a v tomto pojetí mají některé ekonomické problémy vysvětlit některé společenské úkazy a určité typy chování jednotlivců. Mnoho voleb ve společnosti má totiž vztah jak k minulým zkušenostem jednotlivců, tak ke společenským silám a bez zahrnutí těchto faktorů do analýzy preferencí tyto volby zjevně nejsme schopni objasnit. Gary Becker k tomuto přímo uvádí: „..... to, zda nějaký člověk v předešlém měsíci silně kouřil nebo užíval drogy, signifikantně ovlivňuje, zda kouří, nebo užívá drogy tento měsíc..... to, jak se lidé oblékají závisí rozhodujícím

¹³ Mojmír Hampl, „Stabilní preference a proměnlivé restriktce – přístup Gary S. Beckera, Politická ekonomie, 3/1999, Vysoká škola ekonomická

¹⁴ Becker, G.S., Stigler, G.: De gustibus non est disputandum, American Economy Review, 1977, s. 951-981

způsobem na tom, jak se oblékají druzí“¹⁵. Becker tedy rozvíjí mimo jiné i hypotézu komplementarity v preferencích času.

Zkušenosti jedince a společenské síly, tedy faktory které ekonomický mainstream nebere v úvahu, zahrnuje Beckerova analýza do preferencí pomocí dvou základních druhů (resp. zásob) kapitálů.

Osobní kapitál (Personal Capital, dále jen PC) – zahrnuje spotřebu v minulosti spolu s dalšími vlastními (resp. osobními) zkušenostmi, které ovlivňují současné a budoucí užítky. U jedinců se předpokládá, že si uvědomují vliv svých přítomných voleb a zkušeností na volby v budoucnosti a že budoucí kapitál má přímý vliv na budoucí užítky.

Proto jejich volby probíhající v současnosti jsou závislé nejen na tom, jak ovlivní současný užitek, ale též na tom, jak ovlivní budoucí užítky. Důležitým momentem u osobního kapitálu je skutečnost, že minulá a současná spotřeba jsou komplementy. Jedinci tedy sami pomáhají řídit své osudy prostřednictvím regulace budoucích zásob PC, který určuje budoucí užítky a budoucí preference – *proto se jedinci podílejí na výběru svých vlastních preferencí* (pokud tím míníme dílčí užítkovou funkci tak, jak je tradičně uvažována a nikoli rozšířenou funkci jak ji zavádí G. Becker).

Beckerova analýza je založena na předpokladu prozíravého chování, tedy snaze jedinců ovlivňovat své budoucí preference. Předpoklad prozíravého chování ovšem neimplikuje dokonalou předpověď, nebo dokonce přesný výpočet pravděpodobnosti jednotlivých možných variant budoucích událostí. Jedinci při snaze ovlivnit své budoucí preference dělají chyby. Becker k tomuto uvádí „.... jedinci mohou být nešťastní z toho čím jsou, nejen kvůli dětství a dalším zkušenostem které nemohou ovlivnit, ale i kvůli vlastním chybám, které ovlivňují jejich nynější preference..... nejistota ohledně celkového výsledku vlastních voleb je jen jedním z důvodů, proč jedinci jsou jen částečně pány svých osudů“¹⁶.

Společenský kapitál (Social Capital, dále SC) - naproti tomu postihuje vliv minulých činů příslušníků odpovídající referenční skupiny a také jiné významné faktory na jedincovo sociální prostředí. Společenský kapitál rozšiřuje analýzu o vlivy druhých lidí na

¹⁵ Becker, G.S., Stigler, G.: De gustibus non est disputandum, American Economy Review, 1977, s. 951-981

¹⁶ Becker, G.S., Stigler, G.: De gustibus non est disputandum, American Economy Review, 1977, s. 951-981

jedincův užitek. Jakmile je sociální síť jednou dána, pak lidé jenom částečně ovládají tvorbu svého společenského kapitálu, neboť ten je určován zejména jednáním jejich referenční skupiny a dalších lidí relevantních pro danou sociální síť. Proto je vliv jedince na svůj společenský kapitál nepoměrně menší ve srovnání s jeho vlivem na osobní kapitál. Ovšem jak poznamenává antropoložka Mary Douglasová, jedinci mají významný nepřímý vliv na tvorbu svého SC, a to „výběrem svých (sou)druhů a jejich způsobu života“. Mary Douglasová dále píše, že lidé činí zásadní volby týkající se celkového životního stylu. Uvnitř každého životního stylu pak přispívají k volbě typu a množství SC. Jedinci se tedy snaží dostat do takových sociálních sítí, které jim více prospívají než škodí ve smyslu posilování daného společenského kapitálu.¹⁷

*Oba druhy kapitálu, tedy jak osobní, tak společenský, tvoří část z celkového lidského kapitálu jedince. Dokonce se ukazuje, že tyto druhy kapitálu mají mnohdy významnější vliv na příjmy a budoucí užítiky, než-li standardně studované a popisované investice do vzdělání, pracovní přípravu atp.*¹⁸

V důsledku rozšířeného pojetí preferencí jednotlivců, se mění i tradiční užitková funkce. Tato funkce již nezávisí pouze na momentálně spotřebovávaných statcích, ale i na zásobě osobního a společenského kapitálu daného jedince v určitém okamžiku. Užitek v čase t se tedy rovná: $u = u(x_t, y_t, z_t, P_t, S_t)$, kde x, y, z jsou různé statky a P, S jsou osobní a společenský kapitál. *Významnou vlastností takto pojaté užitkové funkce je mimo jiné i to, že je stabilní v čase a že zahrnuje mimo tradičně uvažovaných statků i další determinanty, které běžně za statky považovány nejsou (reklama, vzdělání, výchova, atp.).*

Oproti tradičně pojaté užitkové funkci jsou preference v pozadí Beckerovi užitkové funkce stabilní. Jak poznamenává Becker: „Vliv dětství a dalších zkušeností na volby může vysvětlit, proč bohatí i chudí, bílí i černí, více i méně vzdělání jedinci, kteří žijí v zemích s naprosto odlišnými tradicemi, mají dílčí užitkové funkce, které jsou často tak zásadně rozdílné. Přesto však si jejich rozšířené užitkové funkce mohou být velmi podobné.“¹⁹

¹⁷ Převzato z: Becker, G.S., Stigler, G.: De gustibus non est disputandum, American Economy Review, 1977, s. 951-981

¹⁸ Becker, G.S.: „Teorie preference, Praha, GRADA, 1997.

¹⁹ Becker, G.S.: „Teorie preference, Praha, GRADA, 1997.

Je tedy patrné, že Beckerův přístup zahrnuje do preferencí i tlak referenčních skupin, vlivy rodičů na formování preferencí jejich dětí, reklamu, lásku, náklonnost, nenávisť a jiné faktory, které byly až do příchodu Garyho S. Beckera opomíjené.

Rozšířené pojetí preferencí Garyho Beckera značně rozšiřuje možnosti mikroekonomické analýzy. Preference podle Beckera tedy nejsou nezkoumatelnou částí ekonomiky, nelze je jen označit za černou skříňku a dál se jimi nezabývat. V jeho pojetí je mikroekonomická analýza i nadále založena na maximalizaci užitku²⁰, avšak svou analýzu rozšiřuje i na dosud nestudované oblasti (viz. dále). V jeho pojetí tedy nestojí již preference mimo analýzu, nejsou exogenní nepředvídatelnou veličinou, nýbrž součástí analýzy nejrůznějších společenských a ekonomických jevů, jsou tedy z hlediska analýzy endogenní veličino.

Rozšířené pojetí preferencí mění poněkud i přístup k analýze blahobytu, tedy k hodnocení ekonomických výsledků z hlediska změny blahobytu jedinců. Dílčí funkce užitku statků neposkytují, dle Beckera, spolehlivý základ pro analýzu blahobytu, neboť tyto funkce se posouvají v čase v závislosti na reklamě, návycích a dalším chování, které mění osobní i další kapitál. V jistém smyslu vnáší endogenita preferencí do tradičních přístupů k hodnocení ekonomických výsledků zmatek. Pokud budeme například analyzovat výsledek určitého vládního opatření na změnu blahobytu ve společnosti a budeme při analýze vycházet ze zjištěných dílčích užitkových funkcí (v jejichž pozadí stojí preference platné v daném okamžiku) musíme si položit otázku, zda má být účinek tohoto opatření na užitek jedince (spotřebitele) měřen na základě preferencí před realizací vládního opatření, či změněných preferencí po realizaci tohoto opatření, nebo jejich nějaké kombinace. Becker ovšem argumentuje tím, že zdrojem zmatku v hodnocení opatření na změnu blahobytu není „... vlastní endogenita preferencí, ale neadekvátní začlenění této endogenity mezi kritéria

²⁰ Becker pojímá užitek velmi široce. Jedinci podle něj maximalizují užitek vždy, ať už se jejich jednání navenek jeví jakkoli. Becker tedy neomezuje své pojetí maximalizace užitku jen na peněžní, nebo materiální kritérium, jak je tomu ve většině případů standardních přístupů pracujících s maximalizací užitku. Hampl k tomuto dodává: „Protože jediným konečným arbitrem velikosti užitku je jednotlivec, není, podle Beckera, smysluplné se domnívat, že by altruisticky se jevící osoby svým chováním sebe týraly a mučily. Naopak. Je velmi pravděpodobné, že maximalizují svůj užitek stejně jako každý navenek se jevící egoista, jen každý z těchto dvou typů lidí jinak definuje náklady a výnosy svého jednání a je jinak vnímán svým okolím.“

blahobytu“. Jestliže totiž součástí funkce užítku jsou i PC a SC, pak lze účinek vládního opatření na blahobyt zhodnotit zcela jednoznačně. Analýza blahobytu by tak měla zvážit diskontovanou hodnotu jak počátečních, tak pozdějších změn v užitech. Jestliže takto diskontovaný užitek klesá, pak dané opatření jedince poškozují a naopak. Počáteční preference by neměly mít v analýze blahobytu přednost před konečnými preferencemi, pokud nelze vyloučit, že dané opatření může změnit preference.

Spor mezi skutečnými a žádoucími preferencemi

Rozlišení mezi skutečnými a žádoucími preferencemi vychází z poznatku, že mnozí lidé mají odpor ke svým preferencím a přejí si, aby jejich preference byly jiné (jedinci mohou být například nešťastní, že věnují příliš mnoho času televizi). Hirschman upozorňuje, že „...muži a ženy dokáží posoudit s odstupem své prozrazené potřeby, přání a preference a ptát se sama sebe, zda skutečně potřebují tyto potřeby a preferují tyto preference...“ A jedinci si „... vytvářejí metapreference, které se mohou lišit od jejich preferencí a přitom zde existuje úzký vztah mezi změnou preference a pojmem metapreference“²¹. V Beckerově přístupu se s pojmem metapreference nesetkáme. Lidé zde také mohou být nespokojeni se svými preferencemi, ale tato skutečnost je vyjádřena tak, že jedinci nejsou spokojeni s osobním a společenským kapitálem, který mají z minulosti. Jedinci se mohou snažit znehodnotit kapitál, který jejich užitek snižuje a nebo naopak investovat do takového kapitálu, který by jejich užítky zvýšil.

Racionalita chování jedinců

Standardní ekonomické modely rozhodování přikládají velký význam kognitivním nedokonalostem a omezené racionalitě při rozhodování jedinců. Východisko takového postoje je, že jedinci zvažují dopad svých aktivit na budoucí, stejně jako na přítomný užitek, avšak v důsledku mnoha omezení (neschopnosti správně diskontovat budoucnost, chybně učiněných výpočtů, odhadů budoucí situace, drogám atp.) je konečná racionalita jejich chování značně diskutabilní. Není pochyb, že tato kognitivní nedokonalost může být někdy významná, avšak jiná, možná významnější omezení, tyto ekonomické modely opomíjejí. Takovým omezením je i předpoklad „daných“ preferencí, na které je nahlíženo

²¹ Převzato z: Becker, G.S., Stigler, G.: De gustibus non est disputandum, American Economy Review, 1977.

bez vazby na minulé zkušenosti a další sociální interakce. Přitom však tyto interakce (životní zkušenosti, sociální interakce aj.) ovlivňují chování jednotlivce mnohdy mnohem významněji, než-li chyby jichž se jedinec dopouští při rozhodování. *Rozšířená funkce užitku staví na předpokladu racionálního chování jednotlivců, avšak odstraňuje omezení „daných“ preferencí bez vazby na všechny faktory, které jsou v rozšířeném modelu skryty pod osobní a společenský kapitál.*

Jak bylo již zmíněno, rozšířené pojetí preferencí Garyho Beckera značně rozšiřuje možnosti mikroekonomické analýzy. V tradičních pojetích preferencí bylo odvolání se na rozdílné preference určitou berličkou, o níž bylo možné se opřít, když se analýza dostala do úzkých. Odlišnosti v preferencích byly jakousi „konečnou“ v analytickém úkolu a nikoli vysvětlením analyzovaného chování. Naproti tomu v pojetí stabilních preferencí jsou převedeny nestabilní preference do nových proměnných v produkčních funkcích domácností, a tak se i dříve „záhadné“ změny v preferencích nyní stávají součástí analýzy modelů pracujících s rozšířenou užitkovou funkcí a stabilních preferencí. Jedinými vysvětlujícími proměnnými jsou změny cen a příjmů, tedy proměnné, které jsou významné a silné z hlediska ekonomické analýzy. Ekonomická analýza poté nabývá podoby zkoumání vztahů mezi různými faktory ovlivňujícími daný problém. Preference jsou přitom chápány jako stabilní v čase a podobné u všech lidí. S takovýmto přístupem Gary Becker analyzuje celou řadu jevů, dříve v zásadě neanalyzovatelných, neboť příčina jejich vzniku byla viděna právě ve vývoji preferencí v čase a vysvětlení tohoto vývoje stálo mimo rámec a analytické možnosti standardních přístupů ekonomie. Pro demonstraci uveďme příklad z Beckerovy a Stiglerovy analýzy nazvané „Stabilita preferencí a návyk“.

Analýza návyku na poslech „dobré“ hudby

Autoři zde analyzují preferenci „dobré“ hudby. Jak je možné, že poslech hudby u jedinců zvyšuje nadále touhu těchto jedinců v čase hudbu více poslouchat. Dle zákona klesajícího mezního užitku, by tomu tak být nemělo. Marshall k tomu uvádí “v zákoně klesajícího mezního užitku nepředpokládáme plynutí času umožňující jakoukoliv změnu v preferencích samotného člověka. Není tedy žádnou výjimkou z tohoto zákona, že čím více dobré hudby člověk poslouchá, tím silnější se zpravidla stává jeho preference hudby“. Takovéto Marshallovo vysvětlení označuje Becker v uvedeném článku za „nevysvětlující

vysvětlení“ a uvádí, že shora uvedený jev rostoucí poptávky po hudbě lze vysvětlit s „významným přínosem pro pochopení souvislostí, pokud předpokládáme neměnné preference“.²²

Podstata vysvětlení spočívá v akumulaci „spotřebního kapitálu“. Schopnost jedince mít „požitek“ z hudby závisí na čase věnovaném hudbě a na různých dalších vlastnostech přispívajících ke schopnosti mít požitek z hudby (hudební vzdělání apod.), tedy na *lidském hudebním kapitálu*. Ten je opět funkcí množství času věnovaného hudbě a naakumulovaných efektů předchozích „požitků“ z hudby. Takto vystavěná analýza ústí v řadu zajímavých závěrů, nicméně z hlediska vysvětlení neklesajícího mezního užítku dochází k závěru, „že se mezní užitek času věnovaného hudbě zvyšuje o přírůstek zásoby hudebního kapitálu“. O spotřebě „požitku“ z hudby je poté možno říct, že se „zvyšuje s množstvím času, které poslechu věnujeme, protože se zvýšil mezní užitek času věnovaného hudbě přímo úměrně množství na ni vynaloženého času, a to dokonce i tehdy, když se preference nezměnily“. Z uvedené analýzy je patrné, jakým způsobem, od standardních přístupů rozdílné pojetí preferencí, umožnilo rozšířit analýzu a vysvětlit komplikaci v zákoně klesajícího mezního užítku. Celá analýza přitom byla provedena za předpokladu stabilních preferencí. Celý příklad, tak jak je publikován v uvedeném článku, je o mnoho složitější a z analýzy vyplývá celá řada dalších zajímavých závěrů.

Závěr

S příchodem marginalistů a jejich metodologickým přístupem ke zkoumání ekonomických jevů, tedy metodologickým individualismem, je základem většiny ekonomických škol a jejich následné ekonomické analýzy, chování jednotlivců. Proto základním stavebním kamenem z hlediska pevného základu pro další ekonomickou analýzu, je zaujetí určitého náhledu na preference, které za chováním jedinců stojí.

V učení představitelů neoklasické školy, jsou preference jednoduše jakýmsi backgroundem, který stojí v pozadí rozhodování jednotlivce. Mezi ekonomy neoklasické školy existovali dva základní názory na měřitelnost užítku. V pohledu kardinalistů byl užitek jedincem přímo vyjádřitelný, zatímco ordinalisté ho za přímo měřitelný

²² Převzato z: Becker, G.S., Stigler, G.: De gustibus non est disputandum, American Economy Review, 1977.

nepovažovali a pracovali proto s indifferenční analýzou, která byla zástupným způsobem, jak jedinec prostřednictvím voleb mezi různými koši statků své preference projevoval.

Oživení problematiky preferencí přinesl Paul Samuelson ve své teorii demonstrováných preferencí, kdy jedinec své preference jednoduše projevuje svým reálným rozhodováním na trhu. Tento, na první pohled nekomplikovaný pohled na preference, však vyvolal řadu diskusí. Některá úskalí a komplikace stojící v pozadí tohoto konceptu analyzoval například Amartya Sen, jehož článek zabývající se nejasnostmi a komplikacemi v konceptu demonstrováných preferencí, byl podrobněji analyzován v první části této práce.

Další, na první pohled téměř totožný, avšak ve své podstatě zcela odlišný koncept teorie preferencí přinesl Murray N. Rothbard. Svým konceptem demonstrováných preferencí celou oblast zjednodušil a základy ekonomické analýzy zbavil opět některých diskusí a nejasností. Na tomto bytelnějším základě buduje poté svou teorii užitku a ekonomii blahobytu.

Naprostou novou a bezprecedentní kapitolou v přístupech k chápání lidských preferencí je přístup Garyho S. Beckera a jeho koncept stabilních preferencí. Jde o zcela nový a s ničím do té doby neslučitelný pohled na preference. V jeho pojetí přestávají být preference exogenní, nezkoumatelnou a nestabilní veličinou stojící mimo rámec ekonomické analýzy, nýbrž analyzovatelnou a analyzovanou endogenní součástí ekonomické analýzy, s jejíž pomocí je možné analyzovat a objasnit do té doby neanalyzovatelné ekonomické a společenské jevy.

Literatura:

1. Becker, G.S.: "Teorie preference, Praha, GRADA, 1997.
2. Becker, G.S., Stigler, G.: De gustibus non est disputandum, American Economy Review, 1977.
3. Hampl, M.: „Stabilní preference a proměnlivé restriktce – přístup Gary S. Beckera, Politická ekonomie, 3/1999, Vysoká škola ekonomická.
4. Hicks, J.R.: A revision of demand Theory, Oxford, 1956.
5. Rothbard, M. N.: "Towards a Reconstruction of Utility and Welfare Economics", poprvé publikováno v Sennholz, Mary (ed.): On Freedom and Free Enterprise, D. Van Nostrand, 1956.
6. Samuelson, P.A.: Consumption Theory in Term sof revealed preference“, Economica, vol. 15 (1948).
7. Sen, A.: "Behaviour and the concept of preference“, Economica, New Series, vol. 40, no. 159 (1973).