

**Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd**

Institut ekonomických studií

Bakalářská práce

2004

Jaromír Baxa

**Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd**

Institut ekonomických studií

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

**Chování v institucionální změně:
Evoluční přístup**

Vypracoval: Jaromír Baxa

Konzultant: Prof. Ing. Karel Kouba, DrSc.

Akademický rok: 2003/2004

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a použil pouze uvedené prameny a literaturu

V Liberci, dne 12. 7. 2004

.....

Poděkování

Chtěl bych poděkovat konzultantovi Prof. Ing. Karlu Koubovi, DrSc., za podporu a důvěru při psaní této práce.

Další poděkování patří Karlově Univerzitě v Praze, Friedrich-Schiller-Universität v Jeně a Nadaci Preciosa za umožnění semestrálního pobytu na Schillerově univerzitě, kde se tato práce zrodila.

Obsah

<u>Úvod</u> -----	6
<u>Kapitola 1 – Chování a rozhodování v neoklasické ekonomii</u> --	8
<u>1.1 Homo oeconomicus</u> -----	8
<u>1.2 Neoklasický model, kooperace a institucionální změna</u> -----	10
<u>Kapitola 2 - Alternativní přístupy k chování</u> -----	16
<u>2.1 Nejistota a rozhodování</u> -----	16
<u>2.2 Uspokojení, omezená a adaptivní racionalita</u> -----	18
<u>2.3. Rutinní chování</u> -----	21
<u>2.4. Mentální modely a vznik rutin</u> -----	25
<u>2.5. Sdílené mentální modely jako základ institucí</u> -----	26
<u>2.6. Závěr – Homo oeconomicus a ti druzí</u> -----	29
<u>Kapitola 3. Chování a institucionální změna</u> -----	32
<u>3.1. Instituce a vynucování</u> -----	32
<u>3.2. Institucionální změna</u> -----	37
<u>3.3. Evoluční přístup k chování v institucionální změně</u> -----	40
<u>3.4. Path dependency a její příčiny</u> -----	43
<u>3.5. Social-Cognitive Learning jako vysvětlení evoluce institucí?</u> -----	51
<u>3.6. Závěr – Meze evolučního přístupu</u> -----	54
<u>Závěrečné poznámky</u> -----	58
<u>Seznam literatury</u> -----	60

Seznam obrázků:

Obrázek 2.1. Rozdíl mezi rostoucím užitekem a uspokojením.....	19
Obrázek 2.2. Množina uspokojivých řešení.....	19
Obrázek 2.3. Mechanizmy ovlivňující rozhodování jednotlivce.....	29
Obrázek 3.1. Institucionální hysterze.....	52
Obrázek 3.2. Přejímání nového vzorce chování.....	53

Seznam tabulek:

Tabulka 1.1. Vězňovo dilema.....	11
Tabulka 3.1. Interní a externí instituce.....	34

Úvod

Čas od času přicházejí někteří ekonomové s tím, že ekonomii chybí více pozornosti věnované dlouhodobému vývoji, spontánním evolučním procesům i řízeným změnám. Standardní mikroekonomie si často pomáhá formulkou „*ceteris paribus*“, která jí umožňuje považovat většinu veličin za konstantní a zkoumat odděleně vliv marginální změny jedné, dvou proměnných. Často se ale ukazuje, že tyto zanedbávané faktory jsou pro chování stejně významné, a ne-li významnější, než ty, které analýza zvažuje. To by nebyl problém, kdyby ekonomie byla jen teoretickou disciplínou, ale její závěry jsou často využívány pro politická rozhodnutí. Tam pak argument, že nebyly splněny předpoklady jinak samozřejmě výtečné teorie, k ničemu není.¹ Proto se domníváme že je nutné systematicky se zabývat i takovými případy, jakými je změna institucionálního rámce a v podstatě ekonomická změna obecně.

Tato práce se snaží hledat odpovědi na otázky spojené s dopady institucionální změny v chování jednotlivců, organizací a jednotlivců v rámci organizací a v rámci celé společnosti. Chceme ukázat, proč dlouhodobě přežívají vzorce chování i proč existuje path dependency v institucích. V první části je cílem zrekapitulovat přístup k chování ve standardní mikroekonomii a poukázat na některé nedostatky s tímto přístupem spojené, stejně jako na jeho vypovídací schopnost pro chování v případě institucionální změny. V kapitole druhé je budován odlišný přístup k chování, kde se snažíme ukázat na důležitost nejistoty, omezení racionality a dalších kognitivních schopností pro rozhodování a ukazujeme, že z řady důvodů je důležité brát v úvahu rutinní charakter chování. Třetí kapitola se pak zabývá samotným chováním v průběhu institucionální změny a hledáním důvodů pro přežívání institucí. V jejím závěru pak upozorňujeme na omezení, která zde prezentovaný evoluční přístup má a jaké otázky zůstávají nevyřešeny. V celé práci jsou teoretické problémy aplikovány hlavně na případ české ekonomiky v době transformace.

Pro úplnost chceme uvést, že cílem není pranýřovat mikroekonomii atd., cílem je pouze hledat adekvátnější přístupy pro chování, když se mění prostředí a dynamika procesu je důležitá.

¹ Pelikán (2004), předchozí verzi tohoto textu prezentované na kurzu Nové institucionální směry I. v zimě 2002/2003 vděčí autor za inspiraci k napsání tohoto textu.

Kapitola 1 – Chování a rozhodování v neoklasické ekonomii

Transformační strategie pro bývalé centrálně plánované ekonomiky byly na začátku 90. let založeny na předpokladu, že k nastolení tržně konformních vzorců chování dojde velmi rychle s tím, jak bude ekonomika odstátněna a liberalizována. Skutečnost však byla dlouhou dobu odlišná a středoevropské země se přes rozdíly v transformačních strategiích dlouhou dobu potýkaly s obdobnými problémy spojenými s nedokonalým institucionálním rámcem apod. Základem naší argumentace je přesvědčení, že pád komunizmu neznamenal návrat ekonomiky na startovní čáru a že vše, co se odehrálo před tím, bylo najednou vymazáno. Naopak, řada institucí zůstala zachována a přenesla se do nového, formálně zcela odlišného systému. Hledání odpovědi na otázku, proč k takovému přenosu dochází, by nebylo možné bez porozumění principů, podle kterých jednotlivci a firmy (a v neposlední řadě i státní byrokratické struktury) uskutečňují svá rozhodnutí. Proto bude v první kapitole kriticky diskutován model chování neoklasické ekonomie, slavný *homo oeconomicus*, a důsledky změny prostředí v jeho chování s ohledem na dosahování kooperativního řešení.

1.1 Homo oeconomicus

Představy hlavního proudu ekonomické teorie o chování a rozhodování jsou založeny na předpokladech dokonale racionálních rozhodnutí zcela autonomních jedinců a lze je shrnout do následujících bodů²:

i. Na ekonomické prostředí je nahlíženo, jako by bylo přímo v rovnováze nebo alespoň do rovnováhy směřovalo. Tento bod ve svém

² Tyto body explicitně uvedl Sidney Winter (1986) a odvolával se při tom na klasickou obranu neoklasických předpokladů chování z Blaugh, M. *The Methodology of Economics*; Sidney Wintera pak obsírně cituje Douglass North (1990, s. 19). Další zjednodušení je spojeno s využitím (nejen) matematického modelování – sem patří hlavně předpoklad beznákladovosti samotného procesu výběru nejlepší varianty, dále požadavky na konvexitu, spojitost, úplnost a tranzitivitu preferencí (viz např. Hlaváček (et al.), 1999, s. 66 – 67)

důsledku znamená zaměření pozornosti hlavního proudu na zkoumání stacionárních stavů (nebo procesů, které vedou k dosažení nové rovnováhy při drobných změnách vnějších podmínek) a radikální změny jsou považovány za nedůležité nebo iluzorní.

ii. *Jednotliví* ekonomičtí aktéři čelí opakovaně situacím s volbami ze stejných nebo alespoň posloupnosti velmi podobných alternativ (modelový homo oeconomicus neuvažuje užitek ostatních subjektů).

iii. Aktéři mají stabilní preference, a proto hodnotí možné důsledky svých rozhodnutí podle stabilních kritérií.

iv. V dané situaci je každý jednotlivec schopen rozpoznat a využít každou příležitost k vylepšení svého postavení. V případě firmy je významným motivačním faktorem strach z eliminace silicí konkurencí.

v. Proto nemůže nastat rovnováha, kde by jednotliví aktéři selhali v maximalizaci svého užitku.

vi. Protože svět je přibližně v rovnováze, převažuje mezi aktéry maximalizační chování.

vii. ~~Detaily~~ ^{příběh} Detaily procesu ~~příběh~~ jsou komplexní a pravděpodobně u každého aktéra a v každé situaci specifické, na rozdíl od pravidelností spojených s optimalizovaným rovnovážným stavem. Právě porozumění těmto pravidelnostem, jejich teoretické vysvětlení a srovnání s výsledky dalších výzkumů je důležitým krokem v pokroku ekonomické vědy.

Nyní je potřeba zdůraznit, že tyto předpoklady neznamenaají, že se v souladu s nimi chová úplně každý – nicméně konkurenční mechanismy, přirozený výběr apod. zajistí, že toto efektivní a maximalizační chování bude převažující, a ti, kteří se takto chovat nebudou, budou buď eliminováni nebo přinuceni změnit své chování. Nadále však zůstává řada bodů sporných – výhrady se obvykle zaměřují na měnící se okolí, na neúplnost informací, na nejistotu ohledně budoucího vývoje, dále na stabilitu preferencí a přesvědčení o neomezených schopnostech aktérů vyhodnocovat často chaotické signály z trhu apod. – přesto koncept „*rationality-as-optimization*“ umožňuje modelovat velké množství situací, kde lze pracovat s přiměřeně velkým rozsahem faktorů ovlivňujících preference a kde jsou problémy nejistoty a nedokonalých informací zanedbatelné.³

³ Mnohem větší rozpory ale jsou o adekvátnosti používání modelování „*superoptimalizujícího*“ chování, kde jsou modely založeny na schopnosti bezchybně vyhodnocovat vliv všech okolností. Závěr takových analýz je v podstatě velmi

Významnou prací, která tyto předpoklady obhajovala, byly *Essays in Positive Economics* Milтона Friedmana z roku 1953.⁴ M. Friedman zde přenáší dosavadní téma diskuse⁵, jestli se ekonomičtí aktéři opravdu chovají podle užitkových funkcí a každá jejich volba je cvičením z matematické analýzy, do zcela jiné polohy: za rozhodující považuje dosahování souladu mezi závěry teorie a pozorovanou praxí a přichází s konceptem „*behavior as if optimization*“ (chování, jako kdyby bylo optimalizující). Jeho argumentace směřuje k tomu, že teorie nemůže být testována platností svých předpokladů, ale pouze podle svých výsledků. Jako ilustraci uvádí listy otáčející se směrem ke slunci, jako kdyby znaly fyzikální zákony, nebo padající tělesa, o nichž předpokládáme, že přes rozdílné tvary a hmotnosti bude čas jejich pádů shodný, jako kdyby padaly ve vakuu. Tedy i v případě předpokladů o chování v ekonomii nezáleží ani tak na tom, jestli jsou přesné, ale spíše, jestli jsou „dostatečně dobrou aproximací“ a kritériem je pouze dostatečná věrohodnost závěrů teorie. V následujícím textu se principu „*as if*“ podržíme a zkusíme se zabývat důsledky neoklasických předpokladů pro chování v měnícím se prostředí, kde je rozhodujícím problémem vznik nového řádu a prosazení kooperativního chování.

1.2 Neoklasický model, kooperace a institucionální změna

Jak bylo uvedeno v předchozím textu, neoklasická ekonomie ve své nejčistší formě nebere vůbec v úvahu ani možnost jednání ovlivněného jinými lidmi, natož nějakým vědomím sdíleným celou společností, ani formální pravidla a ani si neklade za cíl vysvětlovat důsledky radikálních změn pravidel, které by mohly vést k posunu rovnováhy nebo dalším fundamentálním změnám v chování. Pokusem o začlenění nejistoty a tím i role institucionálního rámce, tedy přesněji problematiky

jednoduchý – veškeré chování je možné popsat pomocí preferencí. Jednoduchost je vyvážena vágností takového tvrzení – neříká nic o tom, jaké jsou vlivy na utváření preferencí jednotlivce ani nic jiného.

⁴ Friedman, 1953; koncept „*as if*“ převážně v první části „*The Methodology of Positive Economics*“, s. 3 – 43.

⁵ Friedman (1953, s. 15) píše o řadě článků v druhé polovině 40. let na stránkách *American Economic Review*, které se právě adekvátností marginální analýzy zabývaly. Konkrétně šlo o příspěvky George Stiglera, Fritze Machlupa a dalších (zejména v letech 1946 – 1948). Tři roky před Friedmanovou knihou vzbudilo pozornost zpochybnění adekvátnosti neoklasické metodologie v článku Armenem Alchianem (Alchian, 1950), o jehož argumentech bude řeč v kapitole 2.

vzniku kooperativního chování, byla teorie her a využití kalkulace s očekávaným užitekem. Nejdůležitější roli při analýze chování hraje jedna z her nazvaná *věznovo dilema*⁶, kde mají buď oba nebo jen jeden aktér dominantní strategii (tj. strategie vedoucí k lepším výsledkům bez ohledu na to, co udělá spoluhráč). Výsledkem jednokolového věznovo dilematu mezi racionálně se chovajícími spoluhráči je nekooperativní řešení a další výzkum se zaměřil na problém, jak se z pasti nekooperativního jednání vymanit. Takovou možností je zavedení nějakého mechanismu, který by porušení dohody trestal, může jít třeba o legislativní zákaz některých činností nebo o ukončení kontaktů s nekooperujícím spoluhráčem a jeho vyloučení ze skupiny. Výsledkem experimentálního výzkumu, který hledal optimální strategii chování uvnitř skupiny s nekooperujícími jedinci, byla jednoduchá strategie „*jak ty mně, tak já tobě*“ („tit for tat“) o které Robert Axelrod dokázal, že jedinci s touto strategií dosahují i proti jiným strategiím nejlepších výsledků⁷. Zároveň také ukázal, že se tak lidé v nejrůznějších komunitách často chovají, protože opakovaně jednají se stejnými lidmi a obvykle si pamatují, jak se k nim jejich partneři zachovali a přizpůsobují tomu svoje jednání. Ve svém důsledku pak samotná

⁶ Jde o hru, kde dva aktéři A a B jsou v situaci, kdy musí uskutečnit rozhodnutí nezávisle na sobě a kdy oba vědí, že při spolupráci by na tom byli oba dobře; pokud by ovšem A podvedl B a B spolupracoval, A by dosáhl mnohem vyššího zisku než v prvním případě; pro B platí to samé a pro nekooperativní chování obou platí, že na tom oba značně prodělají. Tabulka 1.1. ukazuje výplatní matici věznovo dilematu, kde mají oba aktéři dominantní strategii. Pravý dolní roh, kde oba nekooperují, se nazývá Nashova rovnováha, tj. stav, kdy žádný jedinec nemá důvod měnit své chování za předpokladu, že je chování druhého pevně dané.

Tabulka 1.1. Věznovo dilema

		B	
		spolupracuje	nespolupracuje
A	spolupracuje	5,5	1,8
	nespolupracuje	8,1	3,3

Existují i další typy her – koordinační, jestřáb-hrdlička atd., ale v běžném světě převažuje právě věznovo dilema (příkladem mohou být vztahy „principál-agent“, vztahy mezi obchodními partnery, problém dodržování koluzivních dohod atd.).

⁷ Axelrod (1984). Strategie je založená na tom, že ve hře, kde se oba hráči setkávají opakovaně a konec hry je neznámý, je v prvním kole volena vždy spolupráce a v dalším kole vždy reakce stejná jako byla reakce protihráče v předchozím kole.

povaha hry s neomezeným horizontem trvání sama vynucuje kooperativní řešení.

Problém nastává v okamžiku, kdy je znám počet vzájemných her a kdy existuje jistota, že k další spolupráci už nedojde. V tom okamžiku je pro hráče výhodnější nekooperativní řešení a strategie „oko za oko, zub za zub“ ztrácí na účinnosti a důsledkem takových her bude vždy Nashova rovnováha. Za předpokladu dokonalé racionality a za předpokladu, že instituce nebo nějaké obecně sdílené normy ve společnosti nehrají žádnou roli, nastane Nashova rovnováha již od prvního kola, ve kterém je skutečnost o konečnosti hry známa⁸. Takovým případem je chování partnerů podniku, který se dostane do problémů a spadne do konkurzu, protože pak si řada kdysi spolehlivých a spokojených partnerů začne stěžovat na kvalitu, nedodržení dohodnutých specifikací, přestane platit za zboží atp. a v podstatě začne tuto firmu vydírat.

Další výzkum vedl k modifikaci poněkud striktního závěru, že kooperace nastává pouze tam, kde hra nemá konečnou dobu trvání, a považuje za možný vznik kooperativního řešení i v jednokolových hrách, pokud existuje určitá pozitivní pravděpodobnost, že aktér nebude podveden⁹. Existence takové pozitivní pravděpodobnosti může být způsobena třeba převažujícím dodržováním určitých etických standardů, kolektivním vědomím, že se něco prostě nedělá atd.; svoji roli sehrává i velikost trhu, která ovlivňuje, zda dochází k osobním, či neosobním transakcím, protože v trhu s převažující osobní směnou plní roli institucí přátelství, loajalita, příbuzenské vztahy a důvěra v opakování hry (transakce) je v malé komunitě obecně mnohem větší. Důsledkem převažujícího kooperativního jednání je výrazně nižší úroveň transakčních nákladů, a to se příznivě promítá do celkové výkonnosti ekonomiky.

⁸ Toto přesvědčení je založeno na myšlence, že pokud jde o hru s jistým konečným horizontem trvání, hráč A má jistotu, že bude v posledním kole podveden. Proto podvede partnera B v předposledním kole. Partner B ví, že A ví, že bude podveden, a podvede A o kolo dříve. Tento řetězec pak způsobí, že i ve hře s 1000 koly bude už od 1. kola dosaženo jen nekooperativního řešení.

⁹ Neboli každý člen společnosti předpokládá, že všichni ostatní budou hrát kooperativní hru. Pak také nastává kooperativní řešení a díky tomu mohou nekooperativní hry vést k výsledkům spojovaným s kooperativními dohodami či závaznými smlouvami, Weitzman (1995, s. 63).

Rozhodujícím faktorem pro analýzu chování v průběhu diskontinuitní institucionální změny je zřejmě míra rozpadu stávajících společenských struktur. Taková proměna se může projevit třeba tím, že se transakcí začne účastnit velký počet nových aktérů a díky tomu přestane hrát roli jak znalost chování obchodních partnerů, tak sankce v podobě vyloučení ze společenského dění a stane se problémem dopředu odhadnout, jak se spoluhráč zachová. Ve svém důsledku dojde k poklesu míry očekávané pravděpodobnosti, že spoluhráč bude spolupracovat a nekooperativní chování začne převažovat. Rozšiřování nežádoucích vzorců chování bude mít tendenci zrychlovat se s tím, jak se bude zvětšovat skupina, která takové chování ohodnotí jako výhodnější. Pokud je navíc ona obecně uvažovaná institucionální změna obdobná přechodu z centrálně plánované ekonomiky na tržní v tom, že dochází k rozpadu původní hierarchické struktury ekonomiky a vzniká nový právní řád atd., nelze se spoléhat ani na možnost, že by bylo možné nekooperativní řešení sankcionovat zákonem – starý aparát se sám přizpůsobuje změněným podmínkám a často bývá zahlcen množstvím stížností, vlastní legislativní činností a implementací nově přijímaných předpisů. Podle teorie her se ale situace zlepšuje s tím, jak se okruh aktérů ustálí a začnou převažovat dlouhodobé kontrakty.

Zkušenosti z transitivity ekonomik však ukázaly, že celý proces utváření nových kontraktů není zdaleka tak přímočarý, jak se původně zdálo, a nekooperativní schémata jako neplacení faktur, insider trading, asset-stripping neboli tunelování, neplacení mezd nebo jejich výplata jen s velkým zpožděním a další přežívají dlouhou dobu i v prostředí po privatizaci, kdy se již nelze spoléhat na radikální proměnu vlastnických struktur. Čím je to způsobeno? Řadu aspektů umí vysvětlit jednoduchý aparát teorie her velmi dobře – týká se to například:

i Všechny druhy nekooperativního jednání spojeného s privatizací, protože se na privatizaci dívá jako na jednokolovou hru obrovských rozměrů, která se pravděpodobně nebude opakovat. Navíc aktéři dobře vědí, že výsledky privatizace bude možné objektivně posoudit až dlouhou dobu po vlastním převodu vlastnických práv.

ii Dále chování managementů privatizovaných společností, který neměl přílišný zájem na dobrém vedení podniku před privatizací, která vážně ohrožovala jeho teplé místo a nezaručovala mu, že na něm vydrží i po privatizaci. Optimálním jednáním pak byly snahy o zachování kontroly nad privatizovanými podniky i po privatizaci, ať už

lobováním ve prospěch manažerské privatizace, vytvářením soukromých organizací, do nichž byla postupně převedena lukrativní výroba (taková perverzní forma outsourcingu).

Nevyřešenou otázkou zůstává role zvolené metody privatizace. Řada ekonomů, jako např. Lubomír Mlčoch¹⁰, došla k závěrům, že na metodě příliš nezáleží, že stejně budou hrát rozhodující roli faktory zmíněné výše, a dále institucionální paměť z ekonomiky reálného socialismu, která nadále ovlivňuje chování (princip path dependency). Aniž by autor chtěl tento názor zpochybňovat, připadá mu důležité zdůraznit, že konkrétně v Česku zvolená metoda privatizace svým způsobem nekooperativní chování ze strany manažerů státních podniků sama vynucovala, protože umožnila privatizaci na úvěry za nesmyslně vysokých úrokových sazeb mnohonásobně převyšujících rentabilitu podniků a s pouze několikaletými lhůtami na splacení. Další problémy byly způsobeny velkou podkapitalizovaností v řadě průmyslových odvětví (zejména spotřební a potravinářský) a množstvím nedobytných pohledávek ze zakázek uložených státem, díky těmto okolnostem se podniky ocitaly bez provozního kapitálu (ten v socialistické ekonomice neexistoval a byl nahrazen úvěrem na trvale se obracející zásoby s úrokovou mírou 6% ročně) a úroková míra, od které se odvíjela tržní úroková sazba na úvěry komerční sféře, činila v roce 1991 24%. Podniky ani neměly moc možností na krizovou situaci reagovat, protože ze strachu ze spontánní privatizace a ohrožení životaschopnosti privatizovaných podniků vláda zakázala prodej částí podniků před privatizací, což ve svém důsledku bránilo restrukturalizacím.¹¹

iii. V neposlední řadě i postoj majoritních k minoritním akcionářům. Minoritní akcionáři mají prakticky jedinou možnost ovlivňovat rozhodování uvnitř podniku a tou je „hlasování nohama“. To sice způsobí pokles cen akcií, ale pro majoritní akcionáře je to velmi výhodné, protože k poměrně levně získanému podílu mohou levně nakoupit i zbytek.

...

Přesto však zůstává řada otázek, které teorie her zodpovědět neumí. Tou nejvýznamnější je dlouhodobé přežívání nekooperativního chování a

¹⁰ Souhrn řady jeho předešlých studií v Mlčoch – Machonin – Sojka, 2000.

¹¹ Na tyto okolnosti poukázal Zdislav Šulc (Šulc, 1996), obrovský nárůst mezipodnikové zadluženosti dokumentují i Mlčoch, Machonin, Sojka, (2000, s.59) – zadluženost vzrostla z 2,5mld. Kč v roce 1989 na 250 mld. v roce 1992.

neefektivních institucí. Jak již bylo napsáno výše, teorie her uvádí dva důvody, proč vznikne kooperativní řešení – jsou jimi neuzavřená hra, nebo existence pozitivní pravděpodobnosti, že se ostatní účastníci přikloní ke kooperativnímu jednání. A podle Coaseho teorému bude ve světě s nulovými transakčními náklady dosaženo nejefektivnějšího řešení, které se rychle rozšíří díky efektivním trhům a zpětné vazbě. Bohužel na světě převažují trhy, kde jsou transakční náklady významné a zpětná vazba neefektivní, protože informace přicházející z trhu jsou často neúplné a lidé sami mají omezenou schopnost rozpoznat, které jsou důležité, a adekvátně je zpracovat. Vliv transakčních nákladů může být snížen existencí efektivních institucí, ale instituce v době významné institucionální změny bývají značně nedokonalé, jednak protože nejsou dostatečně usazené a zažité, a jednak protože nově vzniklé instituce v sobě odrážejí rozdílnou vyjednávací sílu hráčů a tlaky různých zájmových skupin na politických trzích.

Po několika letech se situace v transformujících se zemích významně zlepšila, i když dodnes nedosahuje úrovně běžné v rozvinutých tržních ekonomikách a pouze v několika z nich se k tomuto standardu blíží. Z toho by se dalo usuzovat, že se kooperativní chování v dlouhém období skutečně prosadí, ale v různě dlouhém „krátkém“ období dominuje nekooperativní a vzniká tak potřeba pokusit se popsat faktory, které vedou k rozšíření kooperativního chování a růstu pravděpodobnosti, že v každodenním životě budou ekonomičtí aktéři narážet na kooperující spoluhráče.

Kapitola 2 - Alternativní přístupy k chování

V minulé kapitole byl předmětem zájmu model chování hlavního proudu ekonomické teorie a důsledky teorie her pro chování během ekonomické transformace s tím, že problémy s přežíváním neefektivních až deviantních vzorců chování, se špatnou vymahatelností práva a přeměna neefektivních institucí na efektivní mohou být lépe vysvětleny, pokud opustíme poněkud striktní předpoklady modelového přístupu homo oeconomicus. V následujícím textu bude snaha ukázat, že základem lidského chování není vždy rozhodování případ od případu zvláště, se zvážením všech alternativ, ale že se lidé drží navyklých způsobů jednání i v době, kdy tyto způsoby již neposkytují zcela optimální výsledky - stačí, pokud jsou dostatečně uspokojivé.

Přijmeme-li tento alternativní náhled na rozhodování, pak je možné nahlížet na problematiku chování během diskontinuitní institucionální změny, a vlastně i ekonomické změny obecně, ze zcela jiné perspektivy: jako na evoluční přeměnu rutinního navyklého chování. Takový přístup umožňuje brát v úvahu efekty učení (zejména learning-by-doing), dopady nedokonalostí ve vnímání okolí, stejně jako silnou nejistotu či nedokonalé informace.

2.1 Nejistota a rozhodování

Do diskuse o neoklasickém modelu chování vstoupil roku 1950 Armen A. Alchian s článkem Uncertainty, Evolution and Economic Theory¹² a poukázal na nemožnost optimalizace (v neoklasickém

¹² Alchian (1950), shrnutí diskuse o Alchianově článku a paralely mezi Friedmanem a Alchianem v Hodgson (1993, s. 198-199) a Hodgson (1999, zejména kapitola Biological Metaphors in Economics from the 1880's to the 1980's). Hodgson ve svém výkladu používá pro Alchianem popsané chování pojem „*evolutionary*“ *maximizing* (uvozovky originál; značí rozdíl mezi maximalizací zisku při jednom rozhodování a mezi dlouhodobou snahou o dosahování uspokojivého řešení) a pro Friedmana *optimizing* a zmiňuje i námitky proti používání darwinizmu v ekonomii, které vznesla Edith Penrose v 50. letech – darwinizmus je podle ní nepřilíš adekvátní, protože v ekonomii není nic, co by mohlo zastoupit dědičnost. Kulturní antropologie tento nedostatek obchází tím, že mísí genů v evoluci jedinců definuje tzv. *memes*, (Boyd - Richerson, 1994), kulturou zprostředkované informace, které jedinec využívá ve svém chování, a každý jedinec si z těchto informací vybírá prospěšné (je myšlen implicitní výběr) stejně jako se v čase prosazují geny prospěšné pro další přežití. Darwin také nebyl jediný, kdo se evolucí

smyslu) v prostředí nejistoty díky tomu, že není možné zcela odhadnout dopady rozhodnutí do budoucnosti. Rozhodování je proto spíše volbou z řady potenciálních výstupů nějaké činnosti, které se navíc často překrývají, a úkolem je zvolit takový postup, který povede k výhodnému řešení. Tato výhodnost je navíc vnímána velmi subjektivně – někdo preferuje co nejvyšší možný zisk přes vysoké riziko ztráty, jiný „sází na jistotu“. Známkou úspěchu pak je, pokud zvolená strategie dlouhodobě přináší prospěch, který ale nemusí být nutně maximální. Přitom to, která možnost je zvolena, závisí často na štěstí, na lépe zvládnuté adaptaci, na využití zpočátku riskantní příležitosti atd. a velkou roli ve schopnosti posoudit situace hraje učení a zkušenosti.

Často je zvolené řešení, které někomu přináší neobvykle vysoký zisk, příkladem pro ostatní – inovace v technologii, nový styl marketingových kampaní nebo úspěšného designu i kupování nového druhu zboží, u něhož se prokáže dobrý vliv na zdraví, jsou tak napodobovány a dále vylepšovány – a v průběhu evoluce je postupně horší řešení eliminováno. V již zmiňovaném díle *Essays in Positive Economics* zachází Milton Friedman ještě dále a v přístupu k posuzování chování ne podle záměrů, ale podle dosažených výsledků, nachází prostředek k dokázání adekvátnosti konceptu optimalizace. Přesto je Alchianův a Friedmanův přístup dost rozdílný - Friedman předpokládá, že přirozený výběr Darwinova pojetí vede k přežití jen prosperujících a *as if* maximalizujících firem, zatímco Alchian píše, že přežívají ti, co jsou nadprůměrní, co dosahují lepšího prospěchu než jejich okolí, nezávisle na tom, jestli mají v okolí nadprůměrně dovedné aktéry nebo ignoranty¹³ a zdůrazňuje u toho štěstí v odhadu situace atd. a také fakt, že evoluce sama o sobě nezaručuje konvergenci k optimální výkonnosti, pokud nejsou splněny dvě dost silné podmínky: existuje dostatečná a snadno vyhodnotitelná zpětná vazba a kontrakty probíhají kontinuálně po dlouhou dobu bez intervencí a vnějších šoků¹⁴.

Standardní mikroekonomie se s nejistotou pokouší vyrovnat cestou parametrizace a pomocí principu očekávaného užítku. Je ale takové zjednodušení možné? Řada psychologů, kteří se zabývali metodologií

zabýval – dalšími byli hlavně Herbert Spencer a Jean-Baptiste Lamarck; Lamarck ve své teorii kladl větší důraz na přizpůsobování jedince prostředí během jeho života než na dědičnost.

¹³ Alchian (1950, s. 213)

¹⁴ Alchian (1950, s. 219)

ekonomie, je k této možnosti dost skeptická a poukazuje na to, že i odhad pravděpodobnosti patří do vytváření rozhodnutí a existuje několik studií, které poukazují na systematické chyby při takových odhadech. Patří mezi to heuristiky (předpojatosti v usuzování) popsané v pracích Kahnemana a Tverského, Thaler a dalších, založené na experimentech a empirických výzkumech.¹⁵

2.2 Uspokojení, omezená a adaptivní racionalita

Procesem volby, uskutečňováním rozhodnutí se už před polovinou 20. století zabývala kognitivní psychologie. Její závěry lze shrnout asi takto: Lidské usuzování je připodobnitelné k selektivnímu hledání řešení ve velké množině možností. Ona selektivita je způsobena různými heuristikami (předpojatostmi), jako vybavitelností v paměti, reprezentativností atd., jak bylo zmíněno výše, díky kterým jsou některé možnosti odmítnuty a pouze některé dále posuzovány. Hledání vhodné alternativy končí, když je dosaženo uspokojivého řešení, a to obvykle i když nejsou vyzkoušeny všechny alternativy. Tyto postřehy zkusil jako první přinést do ekonomie Herbert Simon¹⁶, jeden z mála psychologů, jejichž kritika předpokladů ekonomie byla ekonomy přijata, na rozdíl třeba od Jamese Duessenberryho, Harvey Leibensteina a dalších.¹⁷ Simon v 50. letech publikoval řadu článků teorie rozhodování, ve kterých poukázal právě na limity kognitivních procesů a rozpracoval koncepty uspokojení a omezené racionality (*bounded rationality*)¹⁸.

Koncept uspokojení (*satisfying*) se zrodil jako reakce na předpoklady dokonalých informací a maximalizace užitku za každou cenu. Ilustrací je modelová situace prodejce domu, který může dostat \$15 000 s tím, že jakákoliv částka nad, je „uspokojivá“, a jakákoliv částka pod, je „neuspokojivá“. V psychologické teorii by byla hladina \$15 000 zafixována jako tzv. *aspiration level* (na obr. 2.1. označená jako V_0),

¹⁵ Souhrn a obsáhlá bibliografie k rozhodování za nejistoty v Machina (1987), dále Frank (1995, s. 279 – 301), několik originálních studií je obsaženo v Hogarth – Reder (eds.) (1986).

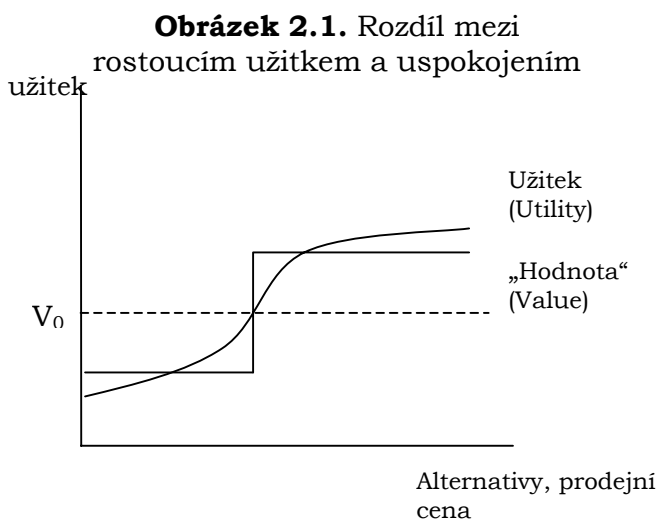
¹⁶ Simon v roce 1978 obdržel Nobelovu cenu za ekonomii za průkopnický přínos k výzkumu rozhodování v organizacích.

¹⁷ Přehled o pokusech integrovat poznatky psychologie do ekonomie je v článku Frey – Stroebe (1980). Autoři v článku dále rozebírají přínosy G. Katony a T. Scitkovského, dále oblasti, kde může ekonomie s psychologí velmi dobře spolupracovat a tyto možnosti ilustrují na zkoumání rodiny (i s odkazem na přínos Garry Beckera).

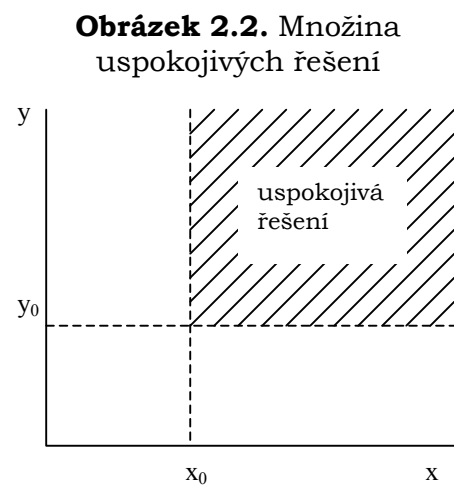
¹⁸ Simon (1955) a Simon (1956).

v ekonomické teorii je tato částka symbolem indiferenční hladiny, mezi kterou se vyplatí prodat stejně jako neprodat (princip nákladů příležitosti). Samozřejmě neustále platí, že prodej za 16 000\$ nepřináší takový zisk jako prodej za 25 000\$ a každý rozumně (racionálně) uvažující jedinec bude preferovat druhou variantu, ale obě dvě jsou uspokojivé, protože při nich prodávající netratí. Námitka proti předpokladu prodeje jen za maximální možnou cenu vychází z několika důvodů – v první řadě jde o to, že jedinec nabízející dům nebývá v situaci, kdy mu řada zájemců nabízí nezávisle na sobě v jeden okamžik cenu, za kterou jsou ochotni dům koupit, ale spíše v pozici, kdy mu jeden potenciální kupec nabídne cenu a on se může zabývat další nabídkou až v momentě, kdy první nabídku odmítne. Modifikací takového chování je jednání s určitou n-ticí kupců - prodávající se může rozhodnout jednomu z nich dům prodat nebo jejich nabídky odmítnout a počkat na další kolo nabídek. A v každém z těchto kol riskuje, že další nabídky budou stejně dobré, lepší a nebo horší a on navíc vydá další peníze za další kola a děle má peníze v domě vázané.

V běžném životě je pak celá řada situací, kdy jedinec vybírá ze dvou statků nebo spotřebních košů nějakou vhodnou kombinaci, která bude co nejvíce odpovídat jeho potřebám. Důsledkem Simonem vypracovaného konceptu uspokojení je posun od indiferenční analýzy k definování množiny uspokojivých řešení, ve které bude jedinec spotřebovávat od každého statku stejně nebo více než původně. Rozdíl mezi užitkovou funkcí uvažovanou v mikroekonomii a uspokojením i množina uspokojivých řešení jsou znázorněny na obrázcích 2.1. a 2.2.



Pramen: Simon (1955, s. 105)



Pramen: Simon (1955, s. 109)

Onen *aspiration level* není neměnný - s tím, jak roste úspěšnost v nalézání uspokojivých řešení, roste i *aspiration level*, a s tím, jak tato úspěšnost klesá, snižují se i jeho očekávání. Tyto změny hladiny, o kterou se usiluje, i když se takové vysvětlení může zdát vágní a nedostatečně rigorózní, zvyšuje šanci na existenci řešení. Jinou možností než změna hladiny, o kterou jedinec usiluje, je to, že pokud hledá řešení v množině alternativ A_0 a nemůže uspokojivé řešení nalézt, rozšíří množinu potenciálního řešení o další alternativy ze základního souboru A .¹⁹

Koncept uspokojení je spojen i s odlišným chápáním racionality. Simon proti dokonale racionálně se chovajícím jedincům staví její omezenou formu. Slovo *omezená* rozhodně neznamena popření racionality lidského chování, ale fakt, že jedinci jsou omezeni při zpracovávání a rozpoznávání informací svými schopnostmi, ať už díky nejistotě kvůli důsledkům zvolení jednotlivých alternativ a častému neuvědomění si, že by nějaká alternativa vůbec mohla být zvolena, které společně v praxi omezují dosažení nejlepšího řešení. Společným východiskem omezené racionality stejně jako konceptu uspokojení a rozhodování za nejistoty je nedostatek informací kompenzovaný reflexí výsledků jednotlivých postupů. Nedostatečná zkušenost je přitom nahrazována představivostí, díky čemuž je ohodnocení jednotlivých alternativ značně subjektivní. Chování také nesleduje během času stále jen jeden cíl, ale s tím, jak se postupně zvětšuje objem vědomostí a zkušeností, mění se i celkové směřování jedince.²⁰

Zkušenosti a učení jsou důvodem pro existenci adaptivní racionality²¹, kdy jedinec mění své postupy a dílčí cíle na základě zpětné vazby z toho, že nějaké metody vyzkouší, a pokud jsou výsledky uspokojivé vzhledem k očekáváním, je metoda přijata a nadále používána. Jednoduché učení ze zkušeností a metoda pokus-omyl jsou

¹⁹ Podle Simon (1955). Simon pak v roce 1966 v *Survey of Economic Theory* odmítl Friedmanovy argumenty s chováním *as if* optimalizace s tím, že takové argumenty jsou na nic, pokud výsledky neodpovídají empirickým závěrům psychologie a sociologie. Další kritici uvádějí, že *satisfying model* je speciálním případem optimalizačního, kdy získávání informací je nákladné a převyšuje mezní zisk, což je ale zcela v rozporu se Simonovými argumenty – jde jen o přenos optimalizace do získávání informací, které také dělá jedinec s omezenými intelektuálními schopnostmi. Frey – Stroebe (1980, s. 122-123).

²⁰ Simon (1961, s. 64-109); omezení racionality dále rozvíjeli i další autoři.

²¹ Simon (1956), Simon (1961), Arthur (1992).

u lidí rozšířeny dilem o schopnost alespoň částečně předvídat důsledky svého jednání, i když ne dokonale, a dilem o možnost sdílet zkušenosti s ostatními díky komunikaci (u sdělitelných znalostí) nebo prostřednictvím imitace a přizpůsobení postupu odpozorovaného u dalšího jednotlivce.

Přístupy omezené a adaptivní racionality a rutinního chování, o kterém bude řeč dále, na rozdíl od neoklasické ekonomie akcentují induktivní charakter lidského poznání, tj. předpokládají, že jedinec vystavený nějaké složité komplexní situaci se snaží nalézt ve své mysli řešení jemu známých obdobných situací a aplikovat je na nový problém. Časem své závěry dále konfrontuje s realitou a přizpůsobuje své chování ve světle nových zkušeností. Používání těchto přístupů neznamena používat pro modely chování předpoklad dokonalé racionality, který je jak se zdá sice dobře použitelný na jednoduché situace, ale ne v prostředí, kde silná nejistota a nedokonalé informace ovlivňují rozhodování.

2.3. Rutinní chování²²

Další kritické výhrady k modelu homo oeconomicus se týkaly předpokladu, že se jedinec rozhoduje v každé situaci, v každém dilematu kterému musí čelit, zvláště, a že při každé takové volbě zvažuje všechny možné alternativy, nebo že chování jedince alespoň vypadá, jako by takto činil. Herbert Simon a další argumentují, že v každé takové situaci, kterých jsou během dne desítky a stovky, má jedinec dvě možnosti, jakým stylem zareaguje - buď automaticky použije nějaký navyklý způsob řešení daného problému (buď pravidlo, ve významu obyčej, *rule*, nebo návyk pravidelného postupu, *routine*), a to obvykle tehdy, když už se s takovým problémem setkal anebo problém klasifikoval jako blízký jinému, v minulosti již řešenému, nebo je nucen hlouběji zkoumat realitu a snaží se nalézt co nejadekvátnější řešení k dané situaci. Používání návyků tak ponechává volnou kognitivní kapacitu na řešení složitějších nebo nečekaných problémů. Používání rutin díky tomu nemůže být považované za neracionální, protože jedinec

²² Slovem *rutinní* zde myslíme chování jednotlivce podle návyků, chování podle vnitřních pravidel, které vykazuje během času poměrně značnou stálost (viz další text). Zahrnuje jak např. Herbertem Simonem, Malcolmem Rutherfordem a dalšími používané *rule following* nebo *rule governed*, Richard Nelson a Sidney Winter zejména ve vztahu k organizacím a firmám zase *routines*.

(alespoň implicitně) ví, že získávání všech informací v každém okamžiku a o všech možných dostupných alternativách je příliš nákladné, a tak spoléhá na to, že návyky a rutinní postupy, které někdy v minulosti ověřil a klasifikoval jako funkční, nadále povedou k dostatečně dobrým výsledkům.²³

Jen tehdy, když se vyskytne nějaká úplně nová situace nebo pokud navyklé postupy nevedou k očekávaným výsledkům, hledají aktéři nové přístupy a vytváří se nové modely chování. Tyto nové postupy jsou nadále vytvářeny pomocí „aktivit hledání“, které jsou také vedeny určitými pravidelnostmi, naučenými postupy, jak hledat a dosahovat chtěných výsledků. Hledání také není zkoumání všech alternativ, ale je pouze selektivní - o tom, která alternativa bude vzata v úvahu v dalším rozhodování, rozhodují různé heuristiky apod. Simon píše, že je až překvapivá podobnost mezi adaptivním učením při hledání řešení a pojetím přirozené selekce v Darwinově evoluční teorii, kdy jsou častěji využívány metody vedoucí k vyřešení problému než takové, které k uspokojivému řešení nevedou.²⁴ Právě toto zavržení variant nevedoucích k dostatečně dobrému řešení může vyústit v situaci předvídanou neoklasickým pojetím substanční racionality: mohou převážit jen nejlepší řešení. Ale při vědomí všech zmíněných skutečností neexistuje a priori žádný důvod, proč by ho mělo být nutně dosaženo.

Obdobně je možné nahlížet i na firmu nebo jinou organizaci, jak ve své knize ukazují Richard Nelson a Sidney Winter²⁵. Ti přijali Simonův pohled, že převážná většina chování je *rule-following* a navázali na Michaela Polányiho, který v knize *The Tacit Dimension* z roku 1967 psal o významu nesdělitelných dovedností (*skills*). Polányiho náhled shrnuje bonmot „*We do more than we can tell.*“²⁶, čímž je myšleno, že nezbytným

²³ H. Simon takové chování považuje za další typ racionality, tzv. *procedural rationality*, přeložitelné snad jako „racionalita postupu“, a staví ji do protikladu k *substantive rationality* ekonomického člověka - Simon (1979). Vanberg (1988) ukázal, že case-by-case rozhodování spojené s maximalizací může být konzistentní s rule-following pokud je struktura incentív stálá.

²⁴ Groenewegen - Vromen (1997, s. 44).

²⁵ Nelson - Winter (1982).

²⁶ Polányiho výrok citují Nelson - Winter (1982, s. 76); příkladem, který uvádí Polányi a Nelson-Winter citují, je případ pilota: návod na přistání by se bezpochyby vešel do několika odstavců a přesto nelze říci, že každý, kdo si text přečetl a naučil se jej, může sám sednout do letadla a přistát; dále případ třeba plavání, kde je nutná koordinace pohybů s dýcháním atd.

doplňkem teoretických znalostí jsou dovednosti, osvojitelné jen tréninkem. Vychází z toho, že jedinci řadu věcí dělají automaticky, aniž by na ně museli myslet, a mohou tak zaměřovat svoji pozornost na jiné věci. Přenositelnost a utváření zkušeností a rutin tak musí mít nutně dvě části, z nichž praktické osvojení a zautomatizování daného postupu jsou pro výsledek mnohem důležitější. Přítomnost někoho, kdo danou rutinu ovládá, může učení usnadnit, ale není podmínkou, důležitějším omezujícím faktorem jsou hlavně finanční prostředky a čas, který se může osvojování nové rutiny obětovat s tím, že u komplexních procesů je celý proces učení mnohem důležitější.

Postupem času, jak firma dlouhodobě vyrábí, inovuje svou produkci i výrobní proces a mění se skladba jejich zaměstnanců, vzniká celá množina rutin představující formu paměti firmy, do které spadají výrobní postupy, delegování pravomocí, kontrolování kvality, výzkum a vývoj, najímání nových zaměstnanců, strategie mzdového vyjednávání atd. Taková množina pak vedle vlastnické struktury podniku a vlivů okolí ovlivňuje výkonnost firmy a určuje její úspěšnost ve srovnání s konkurencí.²⁷

Rutiny mají díky své povaze velkou tendenci k přetrvávání, navzdory měnícím se podmínkám²⁸. Důvody jsou pro to různé, u firem jistě hraje roli fakt, že jejich vytvoření s sebou přináší značné náklady v podobě investic do fyzického i lidského kapitálu a díky značné specifičnosti takových investic se z nich stávají utopené náklady.²⁹ Další příčinou je malý výběr z dostupných alternativ, u kterých je navíc obtížné dostatečně přesně posoudit náklady a výnosy z jednotlivých činností, a v neposlední řadě i skutečnost, že samo zvolení nějaké rutiny vede

²⁷ Nelson - Winter (1982, s. 14-15, 77-136); autoři přirovnávají rutiny ke specifickým genům firmy.

²⁸ To se projevilo i během transformace – r. 1994 Karel Kouba napsal: „Privatizační program umožnil poměrně rychlý převod značné části státních podniků na nové vlastníky, avšak jejich vliv na změnu vzorců chování je stále ještě velmi slabý...“ Kouba (1994, s. 311). Na druhou stranu by bylo příliš zjednodušené považovat rychlou adaptaci na nové podmínky za nemožnou – z vlastního výzkumu autor zná jak příklady, kde adaptace na nové podmínky proběhla velmi rychle (GEA a.s., původně LVZ a.s., Preciosa a.s.), tak příklady opačné (textilana a.s.). A metoda privatizace či přítomnost zahraničního investora nebyla tím, čím by se úspěchy lišily. Na totéž upozorňuje Kouba (2004, s. 19).

²⁹ Groenewegen - Vromen (1997, s. 48); Herbert Simon k tomu ještě přidává tzv. *make-ready costs* – náklady na přechod na jinou rutinu, Simon (1961, s. 95-96).

k jejímu zdokonalování a zlepšování výkonnosti bez ohledu na to, jestli zvolená rutina byla v daném momentě tou nejlepší, a volba sama o sobě je díky tomu stimulem k setrvání na vybrané metodě.³⁰ U jednotlivců je důvodem pro setrvání na navyklých rutinách také učení, i když pro ně přechod na novou metodu znamená jednodušší proces než u skupiny, protože odpadá nutnost koordinace chování nutné v organizaci. Jedinec je ale často omezen vlastní ochotou přiznat si, že jeho postup není adekvátní situaci, lidé mají tendenci většinu neúspěchů vysvětlovat s odvoláním na náhodu apod.³¹ Pro firmy i jednotlivce pak existuje další omezení v podobě často nezřetelných a chaotických informací, podle kterých mají posuzovat úspěšnost svých postupů. To však neznamená, že by se rutiny nevyvíjely vůbec, naopak, hlavní roli zde hraje adaptivní učení, přestože i toto učení je provázáno rutinními postupy; a přirozená selekce mezi úspěšnými a neúspěšnými postupy, nebo mezi firmami s úspěšnými či neúspěšnými rutinami.

Představa firmy jako organizace s rutinním chováním a „nesdělitelnou znalostí“ získanými v minulosti vede k odlišným výsledkům, než jaké poskytuje standardní mikroekonomie v momentě ekonomické změny: mikroekonomie problém změny vnějších podmínek řeší přesunem křivky poptávky či nabídky provázenou posunem optima v struktuře vstup a přitom uvažuje, že tyto procesy s sebou nepřinášejí žádné externí náklady, zatímco evoluční přístup se zabývá procesy uvnitř firmy, které externí změna vyvolá. Díky tomu, že k přijetí nových metod a nových technologií mají firmy jen omezené možnosti (ty se však postupem času zvětšují) a navíc díky změně vnějších podmínek vyvolávajících zvýšenou nejistotu a díky nedokonalým informacím budou mít firmy pravděpodobně i problém sestavit pořadí jednotlivých alternativ podle očekávaného užitku z jejich přijetí. Vzhledem k tomu, že různé firmy mají i různé zkušenosti z minulosti a poněkud odlišné rutiny, lze očekávat, že i přijatá opatření budou u jednotlivých firem různá a během určité doby, kdy už bude možné ze zkušenosti posoudit dopad jednotlivých opatření, budou méně uspokojujivé výsledky eliminovány a ty úspěšnější se rozšíří do většího počtu firem.

³⁰ Simon (1961, s. 95).

³¹ Podle Budzinsky (2003, s. 218), ten tuto myšlenku připisuje Brianu Loasbymu.

2.4. Mentální modely a vznik rutin

Nyní zbývá ukázat, jaké mechanismy působí při vzniku rutin uvnitř lidské mysli, protože ty, jak uvidíme, ovlivňují chování díky tomu, že určují schopnost vyhodnocovat signály, které přicházejí z okolí. V psychologii v 19. a v první polovině 20. století převládala představa, že člověk ve svém rozhodování jen pasivně reaguje na stimuly z okolí (behaviorismus). Naproti tomu kognitivní proud, který se dostal do popředí v polovině minulého století, staví do popředí aktivní poznávání a procesy v mysli a předpokládá, že jedinec si v mysli vytváří vlastní mentální modely (neboli kognitivní mapy). To jsou schematické obrazy okolního světa, zahrnující nejpodstatnější znaky pozorovaných věcí a souvislosti s dříve osvojenými zkušenostmi a vědomostmi a jedinec tyto své představy o světě využívá pro rozhodování. Poznávání má několik složek: vnímání (*perception*), zpracování (*reelaboration*) a interpretaci okolního světa³². Jedinec přistupuje aktivně k přizpůsobování svého chování vzhledem k informacím, které má z okolí. Zpracování a interpretace probíhají na základě vrozených a naučených schémat.

Poznatky kognitivní psychologie se vedle Herberta Simona, zdůrazňujícího kognitivní omezení, pokusil integrovat do ekonomie Friedrich A. Hayek, nicméně jeho příspěvky z této oblasti jsou dnes ve stínu jeho kritiky centrálního plánování státních zásahů do ekonomiky³³. Hayek už v roce 1937 v *Economice* předpoklad ekonomie, že získávání informací není spojeno s žádnými dodatečnými náklady, že ve své podstatě kognitivní schopnosti a informace jsou pro ekonomii volným statkem, i přes zcela odlišnou realitu, a upozorňoval na subjektivitu a selektivitu ve vyhodnocování podnětů z okolí. Svou argumentaci rozšířil a prohloubil v knize *The Sensory Order* (1952), zaměřené na hledání příčin rozdílů mezi světem takovým, který existuje ve skutečnosti, a jeho odrazem v lidském mozku, které se od sebe až překvapivě hodně liší. Závěr, který z jeho studií plyne, je, že každý myšlenkový vjem (*sensation*) je důsledkem subjektivního aktu interpretace nějakého smyslového vjemu a je založený na asociaci s předchozí zkušeností, díky tomu je interpretace nutně subjektivní a u každého odlišná. Mentální struktura nezůstává stále stejná, ale

³² Podle Rizzello (1997, s.106).

³³ I přes poněkud odlišné prostředky u Simona a Hayeka oba dochází k obdobným závěrům, ty se týkají omezení poznávací schopnosti a racionality, nedokonalých informacích atd. Loasby (2003).

průběžně se spontánně vyvíjí díky zpětné vazbě, která vychází z neustálého hodnocení dopadů jednotlivých činností.³⁴

Psychologie je na rozdíl od ekonomie o poznání skeptičtější ke schopnostem člověka a předpokládá, že změny postojů vyvolávající změny v chování jsou obvykle velmi postupné a pomalé³⁵. Velkou roli přitom hraje síla podnětu³⁶ a soulad s dalšími cíly, motivacemi jedince. Právě motivace je jedním z hlavních pojmů psychologie, J. Hlaváček jmenuje mezi hlavními motivačními faktory maximální uspokojení hmotných potřeb člověka a maximalizace užitku při spotřebě, upevňování pozice ve společnosti získáváním pozičních statků, averze k riziku, nesobecké jednání, skupinová soudržnost a tendence k vytváření a poskytování veřejných statků, potřeba poznání a tendence k inovativnímu chování, potřeba autority a v neposlední řadě i ekologické citění. Zmiňované motivační faktory přitom jsou jen výjimečně ve vzájemném souladu.³⁷ Tyto motivační konflikty, kdy jedinec sleduje celou řadu konfliktních cílů, jsou dalším důležitým omezením pro použití maximalizačního paradigmatu.

2.5. Sdílené mentální modely jako základ institucí

Pokud přijmeme náhled kognitivní psychologie na chování jako sled rutin, které byly vytvořeny na základě vlastních mentálních modelů, tedy že chování jedince je ovlivněno učením, předchozími zkušenostmi a poznávacími schopnostmi, jeví se jako přirozené, že skupiny lidí s obdobnými zkušenostmi zastávají obdobné postoje k určitým (ne však nutně všem) problémům. Nové situace jsou sice stále ohodnoceny každým členem společnosti zvlášť a, co je důležité, každým subjektivně, ale společná historická paměť vede k podobným mentálním modelům u převážné části členů. Díky tomu můžeme hovořit o tom, že společné zkušenosti vedou ke vzniku sdílených mentálních modelů (shared mental models), a ty pak zpětně působí a dále ovlivňují chování

³⁴ Rizzello (1997, s. 107-110).

³⁵ Psychologie často ani nepokládá za nutné tento aspekt chování dále rozebírat, viz např. Řezáč (1998, s. 30): „člověk se vlivem sociální zkušenosti naučí jednat výběrově a relativně stabilně...“

³⁶ Milan Nakonečný jmenuje 4 faktory, které ovlivňují případnou změnu chování: 1) dostatečná síla motivu, 2) hodnota cíle je uspokojivá, 3) pravděpodobnost dosažení vylepšení situace je vysoká a 4) takové chování nebude v rozporu s morálkou. Nakonečný (1997, s. 18)

³⁷ Hlaváček (et al.) (1999, s. 12 – 13).

jednotlivých členů. Soubor sdílených mentálních modelů pak vytváří to, co institucionální ekonomie nazývá institucionálním uspořádáním a kulturní antropologie kulturou, tj. „komplex zahrnující znalosti, víru, umění, morálku, právo, obyčeje a další schopnosti a návyky přejaté jedincem jako členem společenství“ (E. Taylor)³⁸. Tato definice obsahuje jeden důležitý moment – kultura je jedinci zprostředkována skrze učení a zkušenosti, tedy nestačí, že je zaznamenána v knihách. V pojetí A. Denzaua a D. Northe³⁹ je kultura rámcem, který nabízí interpretaci prostředí společnou určité skupině jedinců a také omezení jejich chování, o kterých panuje shoda a která jsou celou společností dodržována.

Z této perspektivy se jeví poněkud nereálné uvažovat, že jedinci jednají pouze autonomně, aniž by na ně mělo okolí nějaký vliv, jak je zakotveno v jednom z klíčových předpokladů moderní ekonomie – metodologického individualizmu. Ten byl už v 19. století kritizován představiteli německé historické školy, o několik let později Thorsteinem Veblenem, ve 40. letech Jamesem Duessenberrym a mnohými dalšími. Rozdíly mezi holistickým přístupem a individualizmem výborně shrnuje Malcolm Rutherford⁴⁰ (u obou platí, že a) je nejméně a b) nejvíce kontroverzní):

- i. Metodologický individualizmus dává důraz na to, jak jedinec svým chováním ovlivňuje instituce a dává podnět k institucionální změně a uvažuje, že
 - a) pouze jednotlivci mají zájmy a cíle
 - b) sociální systém a jeho změny pramení z akcí jednotlivce
 - c) velké společenské fenomény mohou být vysvětleny výhradně s použitím teorií, jež stojí na jednotlivci, na jeho dispozicích, víře atd.
- ii. Holistický přístup naproti tomu zjišťuje, jak se na individuálním chování projevuje vliv společnosti. Jednotlivce chápe jako socializovaného jedince, který přijal za své hodnoty a normy společnosti, ve které se pohybuje. Tento přístup shrnují následující body:
 - a) společnost je více než jen sumou jejích členů,

³⁸ Podle Stahl (1998b, s. 6), cituje E. Taylora, *Primitive Culture* 1871.

³⁹ Denzau – North (1994, s.4).

⁴⁰ Rutherford (1994, s. 27 – 32).

- b) společnost významně ovlivňuje a podmiňuje chování svých členů (díky socializaci),
- c) chování jednotlivce může být vyvozeno ze společenských zákonů a sil a zastánci tohoto směru pochybují, že je možné vysvětlit nějaký společenský fenomén výhradně pomocí teorií popisující individuální chování.⁴¹

Holistický přístup akcentuje význam historie a tradice, které dávají společnosti potřebnou míru soudržnosti. Další v běžném životě často pozorovatelnou věcí je i to, že skupina obvykle přenáší své chování i na přistouplivší členy, stejně jako si zachovává svůj charakter i v případě odchodu významných členů nebo po nějakém vnějším šoku, takových případů nabízí historie celou řadu, počínaje reakcemi národů na obsazení koloniálními velmocemi přes možná překvapivě silné vědomí vlastních tradic v Japonsku i přes šoky, kterým byla země od konce 19. století vystavena, až po obtíže, se kterými je spojeno vytvoření nějaké formy stabilní vlády v mnoha afrických zemích⁴².

Zde uvedená přednost, že odmítnutí striktního metodologického individualismu otevírá dveře k vysvětlení vlivu vnějšího prostředí na chování jednotlivce, neznamena, že bychom měli individualistický přístup zcela zavrhnout a považovat jedince za zcela automaticky jednajícího tak, jak okolo něj plynou události, protože si neustále udržuje značnou míru autonomie v rozhodování. Proto by analýza složitějších problémů měla uvážlivě kombinovat oba přístupy a vést v patrnosti výhody a nevýhody obou přístupů.

Vraťme se ale zpět k sdíleným mentálním modelům. Zatímco mentální modely a chování z nich vyvozené jsou na úrovni jednotlivce, tak instituce a jejich vznik jsou projevem chování na úrovni celé společnosti. Kdy je chování přijaté dostatečným počtem jedinců, aby nám to umožnilo říct, že za chováním stojí nějaká sociální norma? Je nereálné předpokládat, že by za tím stálo rozhodnutí celé společnosti motivované rozhodnutím, že vytvoření zmiňované instituce třeba sníží transakční náklady. Spíše nové pravidlo chování nebo nová instituce

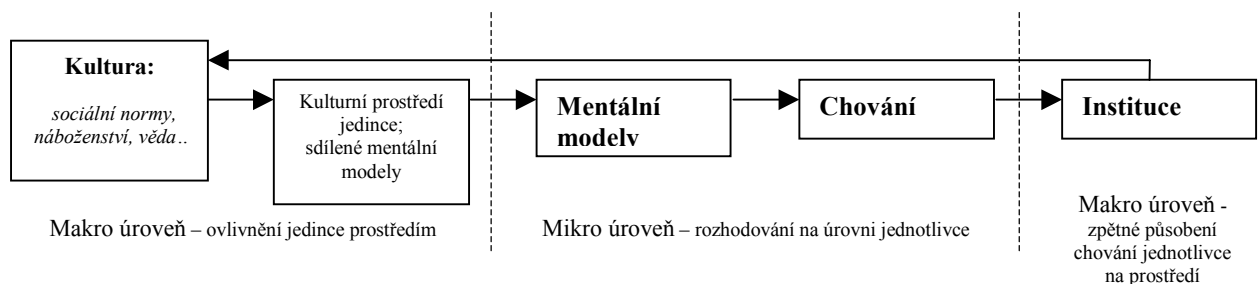
⁴¹ Absolutizování holistického přístupu odmítají třeba K. Popper v eseji *The Poverty of Historicism* (podle Rutherford 1994, s. 28); totéž kritizuje James Buchanan, když mluví o nemožnosti stanovení nějaké agregované funkce blahobytu a nemožnosti říci, že se rozhoduje společnost, protože pouze jedinci jsou tím, kdo rozhoduje. Buchanan (1990).

⁴² Na tyto věci upozorňuje řada autorů i mezi ekonomy, nejznámějším je jistě D. North.

vzniknou tak, že nejdříve budou objeveny/vytvořeny několika málo jedinci, kteří ji posoudí jako výhodnou a pro které je tato nová rutina v souladu s jejich vlastními mentálními modely, a od nich se dále rozšíří do celé společnosti díky imitaci, učení atd., pokud ji i ostatní jedinci ohodnotí jako výhodnou.⁴³ Hlouběji bude tento mechanismus rozebrán v další kapitole.

Předchozí úvahy o chování a jeho ovlivnění prostředím znázorňuje následující obrázek:

Obrázek 2.3. Mechanizmy ovlivňující rozhodování jednotlivce



Podle Stahl (1998b, s. 6), upraveno autorem

Představa chování skupiny, resp. jednotlivců uvnitř jedné skupiny, ovlivněného sdílenými mentálními modely nás vede k nutnosti zabývat se rolí komunikace uvnitř společnosti a mezi společnostmi navzájem. Obecně bývá míra komunikace se členy ostatních skupin významně menší než v jejím rámci, navíc zde vedle komunikace hraje roli i fakt, že sdělená informace nemá takovou sílu ovlivnit rozhodování jako přímá zkušenost, díky tomu každá skupina odlišně interpretuje nové události a postupně může docházet k rostoucím rozdílům v chování skupin s malými vzájemnými kontakty.

2.6. Závěr – Homo oeconomicus a ti druzí

Co tedy s naším modelem homo oeconomicus udělat? Richard Thaler to v článku „From Homo Economicus to Homo Sapiens“⁴⁴ shrnuje velmi lapidárně: měl by ztratit značnou část svého IQ a omládnout o 50 let. K tomu přidává, že by se neměl tak rychle učit a že by se ekonomové měli zabývat i jeho schopnostmi poznávat nové skutečnosti.

⁴³ Parafráze David (1975, s. 3), tento mechanismus pak přejala celá řada autorů popisující vývoj institucí a institucionální změnu – Stahl (1998 a,b), Budzinsky (2003) a další.

⁴⁴ Thaler (2000).

Ve světle argumentů z této kapitoly se jeví jako lepší modelové zjednodušení už více jak 70 let starý *ethical man*. Ten je jako homo oeconomicus inteligentní a jeho chování sleduje nějaký účel, avšak na rozdíl od ekonomického člověka jsou cíle jeho jednání ve velmi širokém smyslu chápaném hledáním klidu duše (*peace of mind*). V každé situaci je jeho jednání zaměřeno na mnohem nižší cíle, které tento hlavní cíl stále sledují. Jeho chování nelze posuzovat autonomně, ale pouze v kontextu s chováním příslušníků jeho sociální skupiny, k níž náleží, hrají tedy roli věci jako sounáležitost se skupinou, snaha po dosažení kolektivního cíle atd. Navzdory tomu, že je *ethical man* inteligentní, není u něj předpokládána dokonalá racionalita – nežije v prostředí, kde by každé rozhodnutí znamenalo vypořádat se s dokonale specifikovaným hypotetickým problémem, ale v komplexním světě, kde je heuristické ohodnocení důležitým doplňkem formální analýzy, a to je jedním z důvodů, proč se hodně se spoléhá na rutiny. Ty mění, jen pokud nastane nějaký problém, tj. nejsou uspokojena očekávání spojená s tou či onou činností, díky tomu pak některé věci nemusí být nikdy změněny. Při řešení problémů ne-rutinních jsou v úsudcích patrné značné subjektivní vlivy, jako např. reflexe dlouhodobého vlivu sociální skupiny, přičemž platí, že se skupiny, kterým jde o co nejvyšší úroveň, budou postupně neustále zdokonalovat díky reflexi výsledků a učení atd. V určitém ohledu je *ethical man* racionálnější než jeho ekonomický kolega, protože bere v úvahu širší souvislosti, i ty, které ve striktním ekonomickém rozhodování roli nehrají. Bere v úvahu reputaci protivníka, příslušnost ke skupině, emoce a mnoho dalších věcí při vytváření mechanismů zvýhodňujících kooperaci v hrách a spol. Umožňuje analyzovat vliv osobních vlastností na roli vůdčích osobností ve skupině.⁴⁵

Sounáležitost se společenstvím by neměla být chápána jako všemocná, v reálném životě se vyskytuje různě velké množství oportunního chování (což neznamena, že by oportunní chování nebylo ovlivněné chováním skupiny, zde je míněno chování vůči ostatním členům skupiny). Právě silný zájem o sebe sama občas přecházející do oportunizmu stály za přístupem k chování nové institucionální

⁴⁵ podle Casson, Mark C.: *Economic man*, University of Readings Department of Economics, Discussion Paper in Economics: Series A 207, 1988, s. 22-24; *Ethical* pochází od Franka Knighta, Hoyta a dalších a v řadě ohledů je i blízký modelu „Austrian Man“ současného představitele rakouské školy M. Kirznera.

ekonomie, tzv. *contractual man* (O. Williamson), který také respektuje omezenou racionalitu, nejistotu, specifičnost aktiv atd.⁴⁶

Jaký přístup zvolit? Každý z nich má své klady a zápory a každý se hodí při vysvětlování jiných věcí, přes množství výhrad vůči dokonalým informacím a dokonalé racionalitě zůstává modelu homo oeconomicus jedna obrovská výhoda, kterou je jeho snadné využití při matematickém modelování. My se v dalším textu podíváme, jaké možnosti skýtá pohled na chování jako na postupně se vyvíjející rutiny pro vysvětlení chování během institucionální změny.

⁴⁶ Williamson (1985, s. 43-67).

Kapitola 3. Chování a institucionální změna

Ve druhé kapitole jsme ukázali, že silné předpoklady modelu homo oeconomicus v řadě případů vedou k zavádějícím výsledkům. Takovým případem je i chování v průběhu institucionální změny a po ní, protože taková změna institucionálního rámce nutně zvýší nejistotu v rozhodování, sníží možnost dostatečně domyslet důsledky takového jednání a zvolit chování optimální v nové situaci. Vzhledem k poznatkům z minulé kapitoly o stabilitě rutinního chování a o příčinách změny rutin a hledání nových postupů je na místě řada otázek zaměřených na mechanismus evoluce rutin, na opuštění rutinního chování a pečlivé rozhodování v novém prostředí, na vnější projev změny chování jednotlivců v nastolení souladu mezi chováním a novým prostředím, na změnu sdílených mentálních modelů a neformálních institucí a mnohé další. Hledáním vysvětlení a možných odpovědí se bude zabývat následující kapitola. Nejdříve se vrátíme k pojmu instituce a hlouběji rozebereme vztah mezi formálními a neformálními institucemi a vysvětlíme důležitost stability institucí. Potom bude v centru pozornosti přínos evoluční ekonomie pro vysvětlení evoluce technologií a možnosti její aplikace na vývoj institucí a změnu rutin. Dále je hledáno vysvětlení mechanismů evoluce institucí pomocí poznatků kulturní antropologie a sociální psychologie, tzv. social-cognitive learning a v posledním oddíle poukážeme na meze, jaké evoluční přístup má.

3.1. Instituce a vynucování

V předchozí kapitole jsme použili pojem instituce, aniž bychom přesně vymezili, jak jej chápeme. Teď je vhodný okamžik k nápravě: institucemi rozumíme jakákoliv lidmi zavedená a dodržovaná omezení (*constraints*), která slouží k omezení nejistoty v každodenním životě tím, že definují a omezují možnosti volby jednotlivce, čímž napomáhají ke snadnější anticipaci chování ostatních jedinců a přímo snižují transakční náklady. Díky tomu instituce spolu s technologií jsou hlavními veličinami, které ovlivňují celkové náklady v ekonomice.⁴⁷

Z tohoto velmi širokého pojetí plyne důležitost stability institucionálního rámce pro transakce, kdy hlavní cíl, omezení nejistoty

⁴⁷ Tato definice pochází z North (1990, s. 3-4...).

v běžných transakcích, je nutně podmíněn tím, že se nebude rychle měnit právní řád, struktura partnerů, jejich zvyklosti a etické normy atd. Stabilita institucí je hlavně díky tomu považována za důležitější pro hospodářský růst než jejich striktní efektivita, dosahovaná jejich neustálým vylepšováním a změnou podle nejnovějších analýz a poznatků. Navíc je potřeba rozlišovat mezi několika možnostmi chápání pojmu *efektivní* – ekonomie pod pojmem efektivní obvykle rozumí alokační efektivnost, zatímco evoluční přístupy považují za nadřazenou efektivitu adaptivní, která klade důraz na dlouhodobý růst. Často citovaným příkladem rozdílnosti obou cílů je pohled na inovace a patentovou ochranu, kdy patentová ochrana jako jedna z variant regulace brání v dosažení rovnováhy na trhu, ale zároveň vytváří stimuly pro investice do vývoje nových výrobků. Pokud by zde taková ochrana nebyla, zbývala by motivace v podobě velkého trhu s velkou efektivní poptávkou, která touží být uspokojena a uspokojována i v budoucnu.

Z oddílu 2.5. o sdílených mentálních modelech plyne ještě jeden pohled, který instituce chápe nejen jako „pravidla hry“, ale i jako výsledek hry, výsledek chování celé skupiny lidí. Tento přístup je zvláště důležitý pro chápání mechanismů institucionální změny jako odrazu postupného přizpůsobování jednotlivců na makroúrovni.

Instituce lze rozlišit na několik typů. D. North instituce dělí na formální a neformální podle toho, jak jsou zakotvené⁴⁸ – formální instituce jsou zákony nebo jiné psané normy, jež za svůj vznik vděčí hlavně politickému procesu schvalování zákonů, a neformální pak souborem zvyků, společně sdílených postojů, tradic atd., jednoduše toho, co tvoří kulturu dané společnosti. V německé literatuře převažuje poněkud odlišné členění institucí na instituce externí a interní⁴⁹ podle povahy jejich vynucování, kdy u interních je vynucování nezávislé na státu, zatímco u externích je vynucování státem nutné (viz tab. 3.1.).

Bylo by chybou domnívat se, že pro fungování společnosti jsou nejdůležitější formální instituce (externí či interní typu 4). Ta ve vyspělých společnostech tvoří jen malou část pravidel, i když samozřejmě ne nevýznamnou, která ovlivňují chování, ale přesto jen zřídka se každodenní činnosti ohlíží právě na ně – častěji reflektují normy, konvence, zvyky a tradiční způsoby běžné v dané společnosti.

⁴⁸ North (1990).

⁴⁹ Autorem tohoto členění je Ludwig M. Lachmann (Lachmann, 1963)

Teorie práva takové jednání, kdy člověk dodržuje právní normy, aniž by znal jejich přesné znění, nazývá jako *secundum legem*, tj. chování podle práva. Hlavní význam psaného práva pak tkví hlavně při posuzování konfliktních situací mezi zájmy více jedinců⁵⁰. Proto také někteří představitelé právní vědy říkají, že „právo je minimum morálky“⁵¹.

Tabulka 3.1. Interní a externí instituce

Pravidlo	Druh dohlížení	Typ instituce	Příklad
1. Konvence	každý jedinec sám	interní typu 1	řeč a její pravidla
2. Etické	imperativní zavázání	interní typu 2	kategorický imperativ
3. Hodnoty a normy společnosti	dohlížení ostatními	interní typu 3	společenské způsoby
4. Formální soukromá pravidla	plánované dohlížení ostatními	interní typu 4	předpisy v zaměstnání
5. Pozitivní právo	organizované dohlížení, státem vynucovaná pravidla	externí	zákony

Pramen: Kiwit - Voigt (1995, s. 124)

Historie ukazuje, že neformální pravidla nejsou důležitá jen jako doplňky formálních institucí, ale hlavně sama o sobě⁵², díky jejich existenci a hlubokému zakořenění je možné vysvětlit přetrvávání kultury i při významné změně prostředí, kterou může být dlouho trvající okupace, rychlá modernizace atd. Příklady z historie je nespočet – přetrvání japonských kulturních tradic a jejich promítnutí do struktury japonské ekonomiky přes rychlou modernizaci v éře Meidži a okupační

⁵⁰ Knapp (1995, s. 23 – 24).

⁵¹ Knapp (1995, s. 85). Viktor Knapp tuto myšlenku přisuzuje G. Jellinkovi (Recht, Unrecht und Strafe, Wien 1878) a dosti s ní polemizuje – morálka je kvalitativně od práva odlišná v řadě charakteristik, především v tom, že umožňuje existenci indiferentních situací, tj. takových, že podle morálky nejsou ani přípustné, ani nepřípustné. Navíc se ve skutečnosti občas stává, že morálka je v rozporu s právem, což by se v případě platnosti zmiňovaného tvrzení nemohlo stát.

⁵² Na důležitost neformálních institucí a na nutnost zkoumání formálních institucí v jejich kontextu upozorňuje na několika místech své knihy D. North (North 1990, kapitola 5 Informal Constraints, s. 36 an. a v dalších kapitolách).

správu USA po druhé světové válce, dále přežití liberálních myšlenek v západní části Německa přes dobu nacismu a jejich opětovný poválečný vzestup... Příklady domorodých kmenů v různých částech světa ukazují, že složité společenské struktury mohou dobře existovat, aniž by nějaké psané instituce musely existovat. Samozřejmě takový systém může dobře fungovat jen díky časté vzájemné komunikaci, a tím v menších měřítcích než moderní státní zřízení.

V českém prostředí se objevuje zajímavá paralela mezi vztahem k socialistickému „eráru“ v 70. a 80. letech a k rakousko-uherskému v poslední čtvrtině století devatenáctého a prvním desetiletí století dvacátého, i když oba fenomény dělí několik desetiletí: „Za Rakouska byl pro českou společnost (podobně jako pro Němce v Čechách) charakteristický rozsáhlý systém svépomocných spolků, politických, hospodářských a kulturních organizací, který byl do jisté míry náhradou za mnohem přirozenější aktivitu v rámci národního státu. Ve srovnání s tím byl existující rakouský „erár“ něčím cizím, něčím, co stálo za to podvést či okrást, co se svými okresními hejtmany, četníky a státní policií pletlo do věcí, po kterých státu nic nebylo, a přitom zanedbávalo skutečné úkoly státu (přičemž si různé skupiny vykládaly tyto funkce jinak).“⁵³ V době reálného socialismu a „dvojího života“ (odlišné názory na veřejnosti a v soukromí) v 70. a 80. letech se zase velká část populace chovala podle hesla „Kdo nekrade, okrádá rodinu“ a krádeže eráru byly naprosto běžnou záležitostí. Neblahým důsledkem není jen současná tristní podoba české vesnice, ale i přetrvávající řeckně vlažný postoj k věcem používaným v zaměstnání. Dodnes musí firmy vynakládat vysoké prostředky na zjišťování krádeží materiálu a nástrojů, u některých profesí lze hovořit o implicitním zahrnutí škod z krádeží zaměstnanci do pracovních smluv.⁵⁴

Nedílnou součástí institucionálního rámce proto je vynucování (*enforcement*) jednotlivých institucí. U formálních institucí je situace přehlednější – garantem dodržování pozitivního práva je stát, resp. orgány jeho moci soudní. Mohlo by se zdát, že jedinou věcí, která

⁵³ Kořalka (1996, s. 123).

⁵⁴ O problému krádeží v podnicích Rysková (2004); příkladem profese, kde krádeže bývají implicitně zahrnuty do pracovních smluv, je např. pohostinství, jak autorovi potvrdilo několik majitelů hospod nižších cenových kategorií. Vyšší mzdy než u konkurence podle jednoho z nich, jak experimentálně ověřil při otevírání nové hospody, nefungují.

ovlivňuje dodržování právních norem, je schopnost soudního systému překročení norem trestat a trestat je tak, že překračování norem bude spojeno s velkým rizikem dopadení a vysokých sankcí. Situace je však o něco složitější – v různých společnostech je obvykle schopnost a hlavně vůle k vynucování určité normy odlišná, někde se nápad na vysoké tresty např. za pěstování surovin k výrobě drog, jejich výrobu a pašování setkávají se souhlasem převážné části obyvatelstva, jinde je společnost liberálnější a diferencuje mezi drogami lehkými a tvrdými, kdy lehké drogy jsou legalizovány a v dalších zemích je pěstování surovin zakázané a převážnou částí obyvatelstva suše ignorované a státní mocí až na několik málo výjimek velkoryse přehlížené. Rozdílnou vůli k vynucování je možné vysvětlit rozdílným vztahem přijaté normy, v našem případě pěstování surovin, výroba a pašování drog, k představám lidí žijících v dané zemi. Jeví se proto účelné zabývat se vzájemným vztahem interních a externích institucí. Ten má v zásadě dvě formy: pravidla jsou buď ve vzájemném souladu, harmonii (*rule-harmony*), nebo je situace opačná a jsou v konfliktu (*rule-conflict*)⁵⁵:

1) *Harmonický* vztah interních a externích institucí u převážné většiny společnosti nastává, pokud jednotlivci intuitivně považují externí instituce za správné, a to ať už díky výchově, nebo díky přizpůsobení individuálních preferencí společenským normám i psaným zákonům. Důsledkem harmonie je integrace institucí a vlastních kognitivních teorií jednotlivce a instituce se pro jedince stane významnou sama o sobě, nejen proto, že je vynucována, a můžeme tedy očekávat, že se jí jednotlivci budou nadále řídit, i když se stane nadbytečnou, neefektivní apod.

Vynucování v případě harmonického vztahu nepředstavují z hlediska proveditelnosti závažný problém, protože jedinci sami budou porušování normy chápat jako ohrožení sama sebe, a vedle legálního vynucování zde bude hrát roli i sociální ostrakizace. To však neznamená, že by organizované vynucování bylo nadbytečné, protože i porušování několika málo jedinci s sebou nese riziko eroze hodnot a ohrožení funkčnosti systému.

2) V případě *konfliktního* vztahu je situace obrácená – instituce jednotlivci nepřipadá „správná“ v kontextu jeho představ o světě.

⁵⁵ Podle Budzinsky (2003, s. 222 – 225). Budzinsky používá této klasifikace pro vzájemný vztah vlastních etických norem jednotlivce a norem, které jedince obklopují, ať už formální nebo neformální povahy.

Důsledkem může být jak soustavné porušování normy, tak její dodržování díky strachu z trestu, který by v případě nedodržování přišel. Snaha o změnu instituce se tak projeví až se zpožděním třeba v případě změny preferencí větší části společnosti, vnějšího šoku atd. Pokud přitom podíl těch, kteří pravidlo soustavně porušují, přeroste určitou mez, přestanou být funkční společenské mechanismy vynucování a instituce neformální budou buď významně pozměněny nebo zcela zrušeny, u institucí formálních bude výrazně znesnadněno jejich vynucování, jež se přestane opírat o společenský konsensus.

Identifikovali jsme tak jednu z věcí, která ovlivňuje přežívání nebo naopak rychlou změnu institucí – míru souladu instituce s mentálními modely jednotlivců a soulad mezi institucemi navzájem. Pokud tedy v době socialismu převládalo obcházení pravidel a vedoucí pracovníci se dlouhodobě učili „hrát si na plán“⁵⁶, nelze předpokládat, že by společnost mohla mít vypracované mechanismy, které by podvádějící nutily změnit své chování. Naopak, společnost se k nim stane spíše tolerantní (nebo se alespoň jako tolerantní projevuje, i když s tím třeba nesouhlasí).⁵⁷

3.2. Institucionální změna

V průběhu času se chování ekonomických aktérů mění, a tím se přizpůsobuje měnícímu se okolí. Změny chování lze rozlišit na dva typy – tím prvním je změna chování v rámci pravidel, takových změn je většina a jde nejčastěji o postupné přizpůsobování daným pravidlům a normám, které tvoří institucionální rámec pro podnikatele. Druhou skupinu tvoří změny v samotném institucionálním rámci, vyvolané buď změnou relativních cen (ty vytváří incentivy pro chování tím, že určují výhodnost jednotlivých postupů a činností), nebo změnou preferencí⁵⁸. Důsledkem takových změn bývá změna vyjednávacích sil, které vytváří

⁵⁶ Plánovací hry v podnicích centrálně plánované ekonomiky a různá úskalí tehdejších dodavatelsko-odběratelských vztahů barvitě popsal Lubomír Mlčoch (Mlčoch, 1990).

⁵⁷ Na konfliktní vztah mezi formálními a neformálními institucemi upozornil Karel Kouba (Kouba, 2004, s. 18-19), který díky tomu chápe tvrzení „Na vině je legislativa“ jako nepřesný slogan.

⁵⁸ Změna preferencí zůstala jako poslední bod z Winterova shrnutí předpokladů o chování neoklasické ekonomie, který zůstal explicitně nerozebrán. Podrobně jej kritizuje D. North (1990, s. 84-86) a ukazuje na řadu příkladů z historie, kdy změny preferencí vedly k rozsáhlým změnám v institucionálním prostředí společnosti, např. změnu postavení ženy v historii, společenskou nepřipustnost otrokářství a další.

pobídky ke změnám stávajících, ať už politických nebo ekonomických, kontraktů.

Je na místě otázka, kdy taková změna relativních cen vede k institucionální změně a kdy je jen motivem ke změně kontraktů za stávajících pravidel. D. North tento problém vysvětluje pomocí teoretické představy institucionální rovnováhy, která nastává, když za daných vyjednávacích sil hráčů a dané sady kontraktů, tvořících kompletní ekonomickou směnu, nepokládá žádný z jejich účastníků za výhodné investovat do restrukturalizace dohod⁵⁹. Účastníci jednotlivých vztahů nemusí být se současným stavem spokojeni, ale za daných vyjednávacích možností je pro ně zcela nemožné tento stav zvrátit, protože vyjednávání je provázáno různě vysokými až prohibitivními náklady, a jsou proto také imunní k poměrně širokému rozpětí změn v relativních cenách, ovlivňujících výplatu v dohodnutých kontraktech. Díky takové netečnosti ke změnám, danou nemožností na změny adekvátně reagovat, je institucionální rámec a aktéři v latentním napětí, a teprve změna relativních cen či preferencí, vedoucí k posunu rovnováhy ve vyjednávacích silách, může vyústit v projevení tlaku na změnu institucí, které změnu kontraktů vůbec umožní nebo usnadní. U neformálních institucí nerovnováha mezi aktéry a pravidly, která se přežila, vede díky změně podmínek k možnosti jejich ignorace a obcházení, spojeného se sníženým společenským tlakem na jejich vynucování a jejich postupným nahrazením novou společenskou normou.

Nákladnost změny a její omezená proveditelnost pramení v povaze kolektivního vyjednávání, zejména v Mancurem Olsonem popsaném fenoménu černého pasažéra, díky čemuž jsou náklady na vyjednávání rozloženy značně nerovnoměrně, zatímco zisk je stejný pro každého člena skupiny, v jejíž prospěch daná změna je. Další obtíží, na kterou skupina, která chce změnit nějaké pravidlo, naráží, je problém vzájemné provázanosti pravidel a jejich hierarchické struktury, kdy změna nadřazeného pravidla bývá provázána vyššími náklady na její prosazení a uskutečnění.⁶⁰

Institucionální změna ale neprobíhá vždy podle takového gradualistického schématu, i když právě ten je převažující. Čas od času dochází k výrazné změně celého institucionálního rámce, diskontinuitní

⁵⁹ North (1990, s. 86).

⁶⁰ Mlčoch (1996, s. 93); cituje M. Olsona, *The Logic of Collective Action*, 1962.

institucionální změně. Její příčinou jsou většinou války, revoluce, náhlé změny společenských poměrů, přírodní katastrofy atd., které natolik změni relativní ceny či preference, že tlaky na změnu institucí není možné řešit jen marginální změnou jedné instituce. Důvody pro to mohou být různé – institucionální rámec ve své podobě nemusí poskytovat dostatečný prostor pro vyjednávání nebo instituce umožňující dosahování kompromisních řešení vůbec neexistují; další možností je existence širokého konsensu ke změně institucionálního rámce řady skupin obyvatel, jež se jsou schopny sdružit do koalice a spojit tak své síly, a celková změna je usnadněna, pokud takové skupiny vytvoří ve svých členech silný pocit sounáležitosti (díky ideologii apod.) a je minimalizováno černé pasažérství. Nutnost spojení sil řady skupin s sebou nese nutnost dosahování kompromisů, což ve svém důsledku vede k silnému oslabení intenzity a hloubky celé změny.⁶¹ Dalším faktorem, který účinnost omezuje, je nemožnost zcela zlikvidovat všechny řídicí a vynucovací funkce minulého systému už jen proto, že nové vůdčí skupiny zřídka kdy disponují dostatečným počtem lidí schopných tyto funkce vykonávat.⁶²

Výsledkem diskontinuitní institucionální změny je změna celé struktury formálních institucí, což s sebou přináší řadu problémů v otázce vzájemného vztahu s neformálními institucemi (resp. mezi externími a interními institucemi), protože díky absenci evolučního vývoje nemohlo dojít k jejich vzájemnému přizpůsobení a k dosažení harmonie. Díky tomu je otřesena schopnost vynucování nových formálních institucí, které ještě nemají vybudovanou oporu v neformálních protějšcích, a totéž se týká i otřesení těch neformálních díky změnám ve společenské struktuře, díky malé opoře vynucování dobrých mravů ve formálních pravidlech atd. (viz oddíl 3.1.) Po provedení převratu pak přichází období, kdy dochází k postupnému

⁶¹ North (1990, s. 89-90), česky Mlčoch (1996, s. 95).

⁶² Experimentální ověření nemožnosti takového přístupu provedla okupační správa USA v Německu po druhé světové válce, když nejdříve v rámci denacifikace propustila všechny lidi, u kterých bylo byt jen podezření, že by spolupracovali s nacistickým režimem. Důsledkem byl chaos, potíže s hospodářstvím násobené dlouhodobou bezradností okupačních mocností nad tím, co z Německa vlastně udělat, zahlcení zbytku byrokratického aparátu procesy, které měly za úkol rozhodnout o skutečné míře viny, korupce, kdy hlavně bývalí nacisté v naturáliích platili dříve perzekuovaným za svědectví, jež by je mohlo před soudem očistit, atd. Nakonec musel být projekt rozsáhlé denacifikace v roce 1948 zcela opuštěn. Hájková (2000).

obnovování souladu mezi interními a externími institucemi, pohybům jednotlivých aktérů v rámci struktury společnosti a celkovému obnovování řádu.

Vzhledem k rychlým a významným změnám systému je problematické nahlížet na něj stejným způsobem jako na systém spontánně vyvinutý, ve kterém je pro jedince možné i přes určitý „závoj nejistoty“ očekávat chování ostatních aktérů v jeho okolí díky jasným omezením chování, ve kterém je možné provádět dlouhodobé kalkulace založené na možnosti odhadnout vývoj relativních cen, ve kterém jedinec měl čas překlenout obtíže, spojené s nedostatkem informací, a na základě zpětné vazby z trhu mohl přizpůsobit své chování atd. V přechodném období po změně právního rámce, které může trvat i velmi dlouhou dobu, tak bude chování aktérů pravděpodobně vykazovat znaky charakteristické pro oba systémy zároveň tak, jak budou postupně vyhodnocovat úspěšnost svého chování a přizpůsobovat se změněným podmínkám. Adaptace chování na nové podmínky je předmětem další kapitoly.

3.3. Evoluční přístup k chování v institucionální změně

V období bezprostředně následujícím po změně velké části institucionálního rámce se bude chování jednotlivců i organizací přizpůsobovat novým podmínkám. Jaký bude mít jejich chování charakter a podle čeho se budou rozhodovat? Pro zodpovězení této otázky navážeme na druhou kapitolu, kde jsme ukázali, že většina chování jednotlivce, jednotlivce v rámci organizace i organizace jako celku má převážně charakter rutin a rozhodování případ od případu, zvláště přichází ke slovu tehdy, když rutinní chování nevede k žádoucím výsledkům nebo když je jedinec schopen neúspěch odhadnout dopředu či je vystaven zcela nové situaci, ve které se musí *nějak* rozhodnout. Výsledky svého jednání přitom průběžně vyhodnocuje a díky učení a zkušenostem své rutiny přizpůsobuje podmínkám. Zároveň jsme se snažili ukázat, že pro organizaci je taková změna rutin mnohem náročnější než pro jednotlivce z důvodů utopených nákladů do technologií, specifických znalostí atd.⁶³, a také kvůli obtížím spojeným

⁶³ Mikroekonomie říká, že na utopených nákladech nezáleží – je neracionální brát při rozhodování ohled na náklady, které již byly vynaloženy, a rozhodnutím nemůže být jejich výše nijak ovlivněna. Frank (1995, s. 11-14) V praxi je ale takový postup málo pravděpodobný - např. v kontextu firmy je nerealistické předpokládat, že firma při

s koordinovaným učením nových dovedností celé organizace. Hledání alternativ je závislé na informacích, které jsou silně vázány na používání existujících rutin, a hledání pak není ani tak volbou jedné z mnoha alternativ, jako spíše na minulosti závislý proces objevování možných blízkých alternativ⁶⁴.

V momentě změny rámce jsou ekonomičtí aktéři nuceni konfrontovat novou realitu se svými mentálními modely a vytvořit k nim adekvátní nový model chování. To se děje v prostředí silné, tj. neparametrizovatelné nejistoty a nedokonalých informací. Je proto příliš optimistické předpokládat, že hned na počátku všichni změni své chování a že hned od počátku zvolí optimální způsob chování, spíše bude v jednom okamžiku zkoušena řada různých, často významně odlišných možností, a to, která alternativa chování bude na počátku zvolena, bude závislé na mnoha různých (i neekonomických) faktorech jako na štěstí, na exkluzivních informacích, které jiní mít nemohou, na radě známého, i na precizním odhadu situace na základě fundované prognózy budoucího vývoje.⁶⁵

Postupně pak dochází k hledání nejvhodnějších rutin⁶⁶ v novém prostředí a k selekci jednotlivých aktérů, protože v předchozí etapě taková selekce neprobíhala buď vůbec, nebo podle úplně jiných kritérií, a vedla tak k nepoužitelným výsledkům. Právě absence předchozí selekce a času na přizpůsobení chování, a ne to, že by se aktéři nesnažili uspět v nových podmínkách, pravděpodobně způsobí, že

rozhodování nebere v úvahu, že v minulosti investovala do jedné metody výroby množství prostředků částečně z externích a částečně vlastních zdrojů, které nyní musí splatit, ještě vyplatit dividendu akcionářům a zůstat důvěryhodným partnerem pro získání dalších zdrojů na rozvoj.

⁶⁴ Tvrzení založené na povaze procesu učení – získávání nových dovedností jednak tím, že jsou získávány nové informace (často nějakým navyklým rutinním způsobem) a jednak tím, že tyto nové informace jsou dávány do kontextu s již známými věcmi. Murell (1992).

⁶⁵ viz oddíl 2.1.

⁶⁶ P. Murell upozorňuje ještě na jeden aspekt v souvislosti s hledáním nových alternativ chování: Každé takové hledání alternativy ohrožuje stabilitu organizace, protože znovu nastoluje problém rozdělení příjmů uvnitř organizace.

Tlaky na změnu organizačních struktur vyvolané transformací ekonomiky z centrálně-plánovaného systému na ekonomiku tržní a absence návyků kompatibilních s tržním prostředím vede k poklesu výkonnosti na počátku transformace (zajímavé zdůvodnění transformační recese, pozn. autora). Murell (1992).

chování bude vykazovat jiné znaky, než jaké očekává předpoklad maximalizace užitku/zisku u velké části aktérů.

Problém volby vhodného vzorce chování v novém prostředí a postupné opuštění nevyhovujících je možné ilustrovat na základě analogie s technickým pokrokem a volbou technologie, kterou se zabývá evoluční ekonomie, někde nazývaná jako ekonomie inovací. Paul David popsal mechanismus rozhodování uvnitř firmy ve vztahu k inovacím takto: Firma se při své činnosti rozhoduje ve dvou rovinách - v krátkém časovém horizontu jde zejména o volbu, co a v jakém množství vyrábět, a v horizontu dlouhém o to, jaká technologie má být nakoupena. Zde jsou rozhodujícím činitelem pro rozhodování relativní ceny výrobních faktorů a jejich očekávaný vývoj v budoucnosti. „Rozšiřování inovací pak nemusí být jen motivováno snahou docílit vyšších zisků než konkurence škrtnutím části nákladů (jak říká mikroekonomie), spíše je vidět jako reflexe změn v rozdělení produkce mezi jednotlivými technologickými přístupy, kde byl každý racionálně (ve smyslu „s rozmyslem“, tedy ne v optimalizačním smyslu, pozn. aut.) zvolen členem heterogenní populace firem, která často v moment rozhodný pro nákup nevěděla, která z technologií se stane převažující.“⁶⁷ Takový přístup je na návyky jedince i organizace poměrně dobře uplatnitelný – v prostředí silné nejistoty jsou voleny rutiny tak, jak se očekává, že to bude výhodné do budoucna, a v průběhu dalšího vývoje se neustále zjišťuje, jestli je nadále dosahováno uspokojivého řešení.

Je ale přenos evoluce a rozšiřování technologií aplikovatelný na změnu institucí? Pokud chápeme instituce tak, jak jsme naznačili v kapitole 2.5., tj. jako projevy sdílených mentálních modelů, pak změnu instituce je možné vidět jako nahrazení jedné již překonané instituce druhou potom, co rozhodující část společnosti přijala nový mentální model za svůj a dala tak vzniknout novému sdílenému mentálnímu modelu, a díky tomu se ona analogie jeví jako udržitelná.⁶⁸

Důsledkem evolučního přístupu je pohled na evoluci institucí a evoluci rutin jako na dlouhodobý a vlastně nikdy nekončící proces přizpůsobování se vnějším podmínkám, kde pro rychlost přizpůsobování hrají roli informace a schopnosti jednotlivců rozpoznávat důležité

⁶⁷ David (1975, s. 4), zvýrazněno autorem.

⁶⁸ Většina autorů s tím problémem nemá – North (1990, s. 94), Rizzello (1997, s. 116), Mlčoch (1996, s. 97-100); na omezení s tím spojená upozornili Kiwit - Voigt (1995), též v Voigt (2002) a jejich argumenty budou hlouběji rozebrány dále.

v záplavě chaotických a útržkovitých informací, přicházejících z trhu, míra nejistoty, struktura ovládnání uvnitř organizace atd. To spolu s povahou rutinního chování a obtížemi spojenými s učením vede ke značnému přetrvávání rutin i institucí v novém prostředí. Tato závislost na cestě (path dependency) bude nyní v centru pozornosti.

3.4. Path dependency a její příčiny

Path dependency byla poprvé popsána pro evoluci živočišných druhů, kdy každá vývojově mladší větev je ovlivněna charakteristickými znaky větví vývojově starších, a neznamena nic jiného, než že každá vlastnost jedince, potažmo zvyk, instituce atd., závisí na cestě, kterou předtím šel vývoj. Tato závislost má dvě poněkud odlišné formy⁶⁹: buď jde o slabou formu, která neznamena nic víc, než že minulost ovlivňuje současnost, nebo formu silnou, která předpokládá, že mezi současností a minulostí je pevný vztah, kdy nějaká událost v minulosti udala pevně směr dalšího vývoje. Druhá varianta klade důraz na omezení pro současný a budoucí vývoj z minulosti vyplývající.⁷⁰ V krajní interpretaci jde až o kauzální závislost a závěr, že na základě analýzy minulého vývoje je možné s velkou jistotou předpovídat budoucnost.

V ekonomii je s pojmem path dependency spojen problém lock-in (uvíznutí) na ne nejlepším nebo dokonce podřadném standardu, který je díky vysokým nákladům obtížné překonat. Oba byly poprvé použity ve vztahu k technologiím a později k institucím ve snaze vysvětlit pomocí path dependency přežívání ne-nejlepších technologií a neefektivních institucí. Nyní se podíváme na tento přístup podrobněji a zkusíme zde poukázat na jeho silné i slabé stránky, stejně jako na možnosti přenositelnosti path dependency ze světa technologií na institucionální rámec.

Prvním, kdo do ekonomie myšlenku path dependency přinesl, byl Paul David, který v roce 1985 uveřejnil článek *Clio and the Economics*

⁶⁹ Podle Rizzello (1997, s. 100)

⁷⁰ Paul David dělí historické procesy do dvou skupin – (i) ergodické procesy, kdy existuje jen jedna rovnováha, do které vývoj dospěje nezávisle na původním kroku, a (ii) neergodické, u kterých je rovnovážných stavů několik a to, který se prosadí, závisí na minulých událostech. Pokud systém není otřesen nějakým vnějším šokem, není podle Davida přechod z cesty k původně dané rovnováze na jinou směřující jinam možný. David (1994, s. 208).

of QWERTY⁷¹. V článku líčil historii vzniku klávesnice psacího stroje a prosazování různých forem, až se prosadila dnes běžná forma uspořádání kláves nazvaná podle prvních písmen v horním řádku jako QWERTY. Na prosazení právě této formy klávesnice P. Davida zaujala jedna věc – přes následná hledání lepších uspořádání písmen na klávesnici, David uvádí pokus ze čtyřicátých let s DSK-klávesnicí, nikdy se už jiné, třeba lepší, řešení neprosadilo a nemáme důvod předpokládat, že se tak v budoucnu stane. A to přesto, že jím citovaný výzkum s klávesnicí typu DSK ukázal, že by přechod na nový standard mohl trvat pouhých deset dnů, a potom by již celá společnost jen získávala z výhod rychlejšího psaní. Čím je toto způsobeno? David vidí příčiny ustrnutí v technické podmíněnosti (tj. kompatibilita s ostatními složkami technologie, uživatelskou pamětí atd.), v úsporách z rozsahu a „kvazinevratitelnosti“ investic díky vysokým nákladům na přeučení se⁷², které vedly k tomu, že dnes se každý pisař učí na QWERTY, protože neočekává, že by se setkal s jinou klávesnicí, a každý prodává QWERTY, protože by s odbytem jiného typu měl problémy. Zmíněné příčiny pak zobecňuje do rostoucích výnosů z volby technologie a z jejího rozšíření, že se stane standardem.

Rostoucí výnosy jsou v centru pozornosti dalšího ekonomy, který se zabýval volbou technologií a jejich soutěže⁷³ v čase, Briana W. Arthura. Říká, že zatímco ve světě klesajících nákladů se každý nový impuls setkává s negativní zpětnou vazbou, tak v případě rostoucích výnosů stačí jemné rozechvění systému a systém se do rovnováhy těžko vrátí. Situaci ilustruje na příkladu dvou firem, kdy každá v nějakém okamžiku v minulosti zvolila odlišnou technologii. Teď v případě nenadálého pokroku v jedné technologii povedou rostoucí výnosy k tomu, že na trhu získá monopolní pozici firma, která ji předtím zvolila, přestože později může přijít jiná inovace, která náskok první technologie může zcela smazat. Arthur předpokládá, že takový výsledek je pravděpodobný, pokud (i) existují vysoké fixní nebo spouštěcí náklady, které vedou k poklesu jednotkových nákladů při růstu produkce, (ii) jsou významné efekty učení, které vedou k vylepšení produkce nebo

⁷¹ David (1985)

⁷² Technical interrelatedness, quasi-irreversibility; David (1985, s. 334), české překlady podle Zajícová (2004).

⁷³ Soutěž mezi technologiemi je nepřímá, je odrazem přímo mezi firmami používajícími různé technologie.

jejímu zlevnění, (iii) vyskytují se efekty z koordinace činností a (iv) aktéři mají adaptivní očekávání.⁷⁴ Důsledkem je existence ne jednoho, ale řady equilibrií, dále se může prosadit neefektivní řešení, navíc jeho překonání je možné pouze v omezené míře, protože je spojeno s vysokými náklady a vývoj je path-dependentní, protože i malá a náhodná událost může způsobit změnu směru vývoje.

Douglass C. North vidění světa s rostoucími výnosy bez problémů přijal, rozšířil je o problém nenulových transakčních nákladů a aplikoval je na evoluci institucí. Právě v rostoucích výnosech z koordinace a z učení v rámci daného institucionálního rámce spolu s vysokými náklady na vytvoření nové instituce vidí kořeny pro vývoj institucí silně závislý na minulosti. Jako příklad uvádí situaci ve třinácti koloniích a vznik ústavy Spojených států: Přijetí ústavy bylo provázeno vysokými náklady (zejména náklady na vyjednávání) a po jejím přijetí mnoho organizací začalo využívat existenci pravidla ve svůj prospěch, protože pravidlo jim otevřelo řadu možností, které předtím nebyly možné. Vzniklo množství nových kontraktů a důvěra v pokračování existence nového usnadňujícího pravidla vedla k poklesu transakčních nákladů díky tomu, že formální pravidlo vytvořilo oporu pro množství pravidel neformálních. Ve svém důsledku pak zavedení jednoho pravidla vedlo k vysokým rostoucím výnosům.

Rostoucí výnosy z institucí samy o sobě nevedou k neefektivním řešením, pokud je trh dokonale konkurenční a nedeformovaný různě vysokými transakčními náklady. Pokud tato situace nastává, tedy že trhy jsou nedokonalé a jejich informační zpětná vazba je v nejlepším případě jen útržkovitá a transakční náklady jsou významné, pak jednotlivci tvoří pouze nedokonalé mentální modely ovlivněné ideologiemi apod., a výsledkem jsou cesty přinášející výrazně horší výkon, nebývá je přesto snadné změnit.⁷⁵

Je ale možné případ vývoje technologií takto bezezbytku použít i pro instituce a případ rostoucích výnosů považovat za příčinu ustrnutí na nevhodné trajektorii vývoje institucionálního rámce? Tuto otázku si položili Daniel Kiwit a Stefan Voigt⁷⁶ a zaměřili se na testování možnosti obrátit první tři Arthurova kritéria i na instituce (rostoucí výnosy díky

⁷⁴ Arthur (1988, s. 10 a n.), obšírně je citovaný D. Northem (1990, s. 93-95).

⁷⁵ North, (1990, s. 95)

⁷⁶ Kiwit - Voigt (1995, s. 130-132), mírně zkrácený, ale v zásadě též výklad v Voigt (2002, s. 208-210) a jejich výklad přejímá i Ackermann (2003, s. 89).

vysokým fixním nákladům, efektům z učení a efektům z koordinace činností nezávislých jedinců):

Rostoucí výnosy z institucí díky vysokým fixním nákladům - u technologie s vysokými fixními náklady vyvolá zvýšení poptávky pokles mezních nákladů, což může být následováno poklesem ceny, který tak způsobí další zvýšení poptávky. Přenos tohoto řetězového mechanismu na instituce se ale ukazuje jako poněkud problematický - z tohoto pohledu by vysoké náklady na zřízení instituce vedly při zvýšení poptávky po instituci k poklesu „mezních nákladů“ (tj. potom, co by instituci začal respektovat další jedinec), a to by vyvolalo díky nižším nákladům na instituce další zvýšení poptávky po této instituci. Tohle se ale v praxi moc neděje - vysoké fixní náklady mohou přijetí nové instituce ztížit, to ano, třeba díky problémům s kolektivním vyjednáváním, ale těžko je možné uvažovat, že by vysoké fixní náklady mohly hrát roli „samosebezesilujícího“ prostředku (self-reinforcing mechanism) tak, jako je to u technologií. Tam je skutečně možné pozorovat jistý druh závislosti na čase v tom, že ono zvýšení poptávky vyvolá pokles ceny a vede k dalšímu zvýšení poptávky v dynamickém procesu (příkladem může být přirozený monopol), ale u institucí, zvláště formálních, se jednou vytvoří jedna instituce, a ta existuje. U institucí mohou být vysoké fixní náklady příčinou path dependency z jiného důvodu, kterým je přítomnost následných investic do dalších, navazujících investic, založených na očekávání trvání této instituce (za podmínky specifčnosti těchto investic, tj. využití u jiných institucí nepřináší stejně dobré výsledky). Příčina tedy leží spíše v komplementaritě celého systému institucí, což zdůrazňuje i Paul David.⁷⁷ Z této provázanosti formálních a neformálních institucí plynou rozdílné účinky totožných formálních institucí v různém prostředí. Vynikajícím příkladem pro ilustraci jsou přetrvávající rozdíly mezi severem a jihem Itálie, kdy rozdílné neformální instituce dané dlouhodobě odlišným vývojem obou částí přetrvávají i přes více jak stoletou existenci společného státu⁷⁸.

Rostoucí výnosy díky efektům z učení D. Kiwit a S. Voigt nezpochybňují, roli hraje hlavně specifické učení, protože plody nespécifického učení mohou být nadále dobře využívány i po změně institucí. D. North důležitost vztahu učení a institucí ilustruje na

⁷⁷ David (1994, s. 218-219).

⁷⁸ Rolf Ackermann (2003, s. 125 - 130) s odvoláním na deskripce Roberta Putnama.

příkladu společnosti, jejíž instituce jsou nastaveny k podpoře pirátství – u takové lze očekávat rozvoj zcela odlišných dovedností, než u společností, jež budou mít za hlavní hodnotu nedotknutelnost soukromého vlastnictví.⁷⁹

I efekty z koordinace mohou být využity jako vysvětlení pro rostoucí výnosy ve smyslu, že čím více lidí dané pravidlo respektuje, tím větší přináší výhody všem stranám a tím více se i ostatním vyplatí připojit se k jeho respektování.

Dalším významným důvodem, proč s analogií technologické změny u institucionální pracovat velmi opatrně, je, že technologie v zásadě vždy plní příkazy programátora, zatímco lidé, kteří rozhodují jak o přijetí formálních i neformálních institucí, tak v průběhu času nadále samostatně a spontánně rozhodují a přemýšlí, které instituce, zejména interní, budou dodržovat a u kterých risknou riziko případného potrestání za porušení.⁸⁰ Zde se znovu projevuje vzájemná souvislost mezi interními institucemi, sdílenými mentálními modely a mentálními modely každého jednotlivce.

Celý koncept path dependency, alespoň tak, jak byl prezentovaný Paulem Davidem, tedy jako tržní selhání, v 90. letech v několika článcích zpochybnili Stan Liebowitz a Stephen Margolis, kteří nejdříve popisovali, že s prosazením klávesnice QWERTY to bylo výrazně složitější, než jak to podal David, a že Davidem zmiňovaná klávesnice DSK také nemá nad QWERTY nějak významnou převahu. Stejně se vypořádali s příkladem uváděným B. Arthurem, který citoval souboj mezi videoformáty Betamax a VHS na počátku 80. let⁸¹, a žádali zastánce teorie path dependency a lock-in o uvedení nějakého příkladu, kde by uvíznutí na podřadném standardu bylo realitou. Liebowitz a Margolis se po těchto kritických výhradách k empirickému materiálu pokusili rozdělit chování závislé na minulosti do následujících tří skupin podle stupně dostupných informací:

Path dependency prvního stupně existuje kdekoliv, kde podmínky pro současná rozhodnutí jsou určena minulými rozhodnutími. To je

⁷⁹ North (1990, s. 77).

⁸⁰ Na tento fakt poukazují jak D. Kiwit a S. Voigt (1995), tak další autoři a je to hlavní argument P. Davida (David, 1994, s. 218-219) pro menší „tvárnost“ institucí než u technologií.

⁸¹ Odkazují se jednak na analýzy zpochybňující nadřazenost Betamaxu a jednak říkají, že vítězství VHS nebyla ani zdaleka věc pouhé náhody, protože VHS nabízelo od počátku kazety o délce 180 minut na rozdíl od konkurenčních maximálně 60 minutových.

případ prakticky jakéhokoliv rozhodování o volbě technologie, o množství investic do fyzického kapitálu, který závisí na objemu kapitálové zásoby vytvořené v minulosti atd. Podotýkají, že existence krátkého období zde znamená jistou setrvačnost, ale proto se ještě nedá mluvit o tržním selhání.

Path dependency druhého stupně znamená, že volby, které se zdály optimální ex ante, se ex post již tak výhodné nejeví. To považují za nevyhnutelný důsledek nedokonalých informací a ne za tržní selhání.

A konečně je zde path dependency třetího stupně, kdy aktéři setrvávají na původní cestě i přesto, že vědí o lepších alternativách. Takovou situaci by podle nich již bylo možné považovat za tržní selhání, kdyby k ní existoval nějaký příklad.⁸² Přitom říkají, že první dva přístupy je dost dobře možné modelovat pomocí maximalizačního paradigmatu, což odmítají Lars Magnusson a Jan Oatosson s tím, že náklady na opuštění cesty jsou dopředu jen málokdy známé a jen zřídka jsou dopředu jisté všechny důsledky, které s sebou změna přinese.⁸³

Margolisův a Liebowitzův skeptický postoj vůči příkladům, které Arthur a David uvádějí, je rozhodně na místě, nicméně i jejich argumentace má několik slabých míst – autorova první výhrada směřuje k často velmi vysokým nákladům na opuštění původní cesty. Problémem je už samotné zhodnocení, která cesta je lepší – management přeci může vědět o lepší cestě, ovšem pokud náklady na změnu výroby krátkodobě významně převyšují potenciální zisky, je přechod na novou technologii skutečně výhodnější či nikoliv? Zde hraje roli dostupnost volných prostředků, něco jiného je taková změna pro firmu s velkým množstvím volných prostředků, ratingem AA nebo lepším a dobrou, zavedenou značkou – ta může získat levný úvěr s dlouhou dobou splatnosti na restrukturalizaci či akvizici zcela bez problémů – a něco jiného pro firmu podkapitalizovanou s praktickou absencí možnosti dlouhodobého financování a s vlastníky, kteří jsou vedeni jen motivací rychlého zisku – pro takovou firmu se ona změna

⁸² Podle Zajícová (2004), která cituje: Liebowitz, Stan - Margolis, Stephen: The Fable of the Keys, in: *Journal of Law and Economics*, 1990, s. 1-26; Liebowitz, Stan - Margolis, Stephen: Network Externality: An Uncommon Tragedy, in: *Journal of Economic Perspectives*, 1994, s. 133-150 a Liebowitz, Stan - Margolis, Stephen: Path Dependence, Lock-in and History, in: *Journal of Law, Economics and Organization*, 1995, s. 205-226.

⁸³ Magnusson - Oatosson (1997, s. 3).

technologie stává opravdu nerealizovatelnou⁸⁴. Path dependency třetího stupně se pak jednoznačně projevuje přinejmenším v krátkém období (tady krátké období znamená klidně 10, 20 let), a to, jestli jde o tržní selhání či nikoliv není pro organizaci to nejpodstatnější. Zřetelným příkladem je případ firem v bývalé NDR, kterým se prakticky ze dne na den zněkolikanásobily mzdové náklady. Některé firmy, které již předtím vyvážely na západ a měly výrobky na světové úrovni, tuto situaci přestaly, ať už vlastními silami nebo s pomocí partnera ze západní části (výrobce varného skla apod. Schott AG Jena, Carl Zeiss a další), jiné, např. v textilním průmyslu, zanikly⁸⁵. Je však nutné podotknout, že jde o příklad náhlých a výrazných vnějších šoků a ne o běžnou situaci, ale právě chování v průběhu náhlé změny je předmětem našeho zájmu.

Další důležitou okolností pro to, jestli je možné diagnostikovat path dependency, je časový horizont, protože čím delší je možnost přizpůsobování, tím větší je možnost přejít na novou technologii v rámci přirozené obnovy zařízení (tedy pokud řešení nejsou záměrně odkládána). Nezbyvá však, než znovu připomenout Keynesův výrok „V dlouhém období budeme všichni mrtví.“ a upozornit na to, že v „dlouhém“ období se může klidně objevit nový šok, který si vyžádá další „dlouhodobé“ přizpůsobování. Tato mírná ironie zde možná poněkud nešťastně budí dojem nadsázky, ale důležitost faktoru času je o to zřejmější v případě diskontinuitní institucionální změny a následném přizpůsobování jak rutin uvnitř organizací, tak celé řady neformálních institucí.

Liebowitz a Margolis uvažují o volbě cesty jako o zamýšleném rozhodnutí jednotlivce a ne jako o projevu všech takových jednotlivých rozhodnutí, jak se jeví na celospolečenské úrovni⁸⁶. K tomu lze dodat, že nutným předpokladem, aby Liebowitzova a Margolisova úvaha byla

⁸⁴ Znovu se dostáváme k problému, že ve skutečném světě utopené náklady hrají roli v rozhodování navzdory tomu, že je mikroekonomie přesvědčena o opaku. S. Rizzello cituje několik případových studií, kdy jeho kolegové ukázali, že existence utopených a spouštěcích (*switching*) nákladů brání v překonání původní cesty. (Bohužel jsou v italštině, a tak je autor nemohl hlouběji prozkoumat.) Rizzello (1997, s. 113).

⁸⁵ Zde jde o čistě subjektivní odraz reality nových spolkových zemí, jak ji na studijním pobytu pozoroval autor.

⁸⁶ Ackermann (2003, s. 35), cituje přitom David, Paul A. 1997. Path Dependence and the Quest for Historical Economics: One More Chorus of the Ballad of QWERTY, Discussion Papers in Economic and Social History, No. 20, University of Oxford, November 1997.

platná, by muselo být možné přenášení racionálního rozhodnutí i na makroúroveň, což je ovšem velmi silný předpoklad.

Prežívání neefektivních institucí a neefektivních řešení je vůbec problémem, který je pro zastávce panglossovského⁸⁷ vidění světa obtížný nejen vysvětlit, ale vůbec připustit. Jsou-li transakční náklady nulové, je tomu skutečně tak – konkurence pak prosadí bez dalších nákladů přechod k efektivnímu řešení díky efektivním trhům bez ohledu na institucionální rámec, navíc se předpokládá, že dlouhodobé dohody mohou být bez dalších nákladů a asymetrické informace jsou pohodlně eliminovány díky dokonalé zpětné vazbě.⁸⁸ Problémy spojené s takovou úvahou jsou dva. Prvním je efektivní informační zpětná vazba – jak hráči poznají, co je pro ně efektivní? Díky efektivní zpětné vazbě z trhu? Hráči se z mnoha důvodů uvedených ve druhé kapitole nechovají vždy racionálně, jejich modely využívané k rozhodování nejsou dokonalé a informace příliš kusé, než aby efektivní zpětnou vazbu umožnily. A co předpoklad, že ve světě významných transakčních nákladů umožňují jejich vliv eliminovat efektivní instituce? Spíše než aby byly instituce efektivní, tak často, alespoň ty formální, chrání pozice těch, kteří mají moc tvorbu institucí ovlivnit a jejich změna bývá důsledkem tlaku zájmových skupin, které tím mohou ještě více zlepšit své podmínky. To jsou důvody, proč se zastávci evolučního přístupu domnívají, že přirozená selekce nemusí vést vždy k tomu nejlepšímu, ale pouze k dostatečně funkčnímu (superlative fittest vs. tolerably fit).⁸⁹ Tou druhou věcí je fakt, že evoluce pracuje pouze s tím, co má, alespoň v biologii to tak funguje – na každé části lidského nebo jiného organismu je možné pozorovat cestu, kterou se vyvinula, tím, že sledujeme tytéž části u vývojově nižších organismů. Jak argumentují R. Nelson a S. Winter, je velký rozdíl vybírat z alternativ, které známe, než vybírat ze všech alternativ⁹⁰.

Další důležitou věcí, kterou jsme se snažili dokázat už v druhé kapitole, je převaha rutinního charakteru v chování jak jednotlivců, tak organizací, a že tyto rutiny vykazují značnou stabilitu v průběhu času

⁸⁷ Dr. Pangloss – postava, která bývá citována, když se vynoří argument, že vše, co se vyvinulo, tj. vše, co je výsledek evoluce, je také optimální. Podle Herrmann-Pilath (2002, s. 241).

⁸⁸ North (1990, s. 15-16).

⁸⁹ Hodgson (1993, s. 200-201).

⁹⁰ Nelson – Winter (1982, s. 66).

z důvodů charakteru učení (učení probíhá jako nabalování nových informací a jejich asociování s již získanými znalostmi), jeho nesnadnosti, neefektivní zpětné vazbě atd., což také hovoří proti eliminování neefektivních institucí, alespoň v „uspokojivě krátkém“ období.

To nás vede k závěru, že náhled na institucionální změnu a chování během ní je možné považovat za příklad path dependency třetího druhu, podle klasifikace Margolise a Liebowitze⁹¹. A to přesto, že path dependency byla původně vymyšlena pro vývoj technologie a že přenositelnost není možná zcela, i přesto, že předpokládat existenci velkého množství „QWERTY-světů“ v ekonomikách, jež prošly dlouhodobě kontinuálním vývojem, je v případě technologií nepříliš reálná. Vyjmenovali jsme zde několik příčin, proč se path dependency projevuje v institucích. Tou první byly rostoucí výnosy z institucí díky efektům z učení a efektům z koordinace, dalším důvodem je velká komplementarita institucí a vysoké fixní náklady nutné k jejich prosazení v rámci kolektivního vyjednávání a v neposlední řadě jsou to kognitivní omezení každého jednotlivce. Aby byl obraz hotový, chybí ještě jeden díl, dosud jen několikrát letmo zmíněný. Tím je přejímání a rozšiřování nové instituce ve společnosti na základě učení celé společnosti, což bude hlavní téma následující kapitoly.

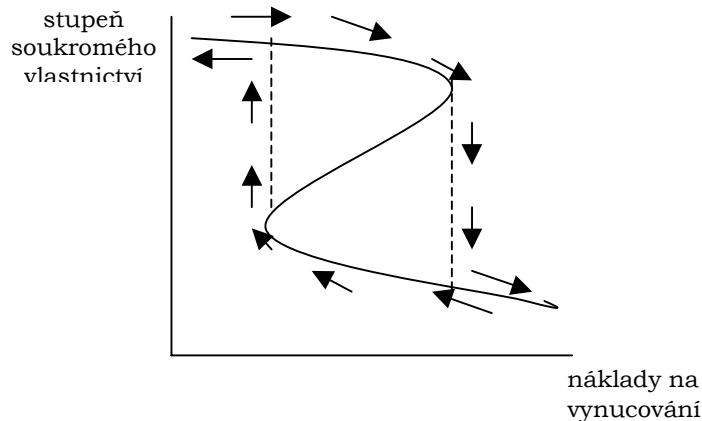
3.5. Social-Cognitive Learning jako vysvětlení evoluce institucí?

V části 2.5 jsme naznačili důležitost vzájemného vztahu mezi institucemi a sdílenými mentálními modely ve společnosti, které tvoří část mentálních modelů společná každému (nebo alespoň rozhodujícímu počtu) jejímu členu. Jejich vznik tak je možné vysvětlit podobnými zkušenostmi členů jedné společnosti, podobnými sdílitelnými i nesdílitelnými znalostmi atd. a díky povaze mentálních modelů a rutin u jednotlivce i organizace vykazují značnou setrvačnost. Přesto není příliš pravděpodobné, že by nějaká změna prostředí skupiny vyvolala úplně stejnou změnu chování u všech jejích členů a ve stejný okamžik. To, co nyní chceme vysvětlit, je problém institucionální

⁹¹ To koneckonců oba kritici uznali – uznali, že nutnou podmínkou k evolučnímu výběru výhodných řešení je nutnou podmínkou trh, který u institucí rozhodně není, alespoň ne explicitní. Podle Ackermann (2003, s. 82), cituje Liebowitz – Margolis 1997. *Why We Write the Title Last: An Overview of Path Dependence*. Paper prepared for presentation at George Mason University, 31. 3. 1997.

hysterze, jak nazýváme často pozorovaný jev, že chování jednotlivce, organizace a celé společnosti nereaguje v přímém vztahu na změnu vnějších podmínek, ale reaguje až se zpožděním nebo až po skutečně významné změně. Situace je naznačena na obrázku 3.1. Příkladem je zde změna stupně soukromého vlastnictví v závislosti na změně nákladů na vynucování:

Obrázek 3.1. Institucionální hysterze



Podle Stahl (1998a, s. 27)

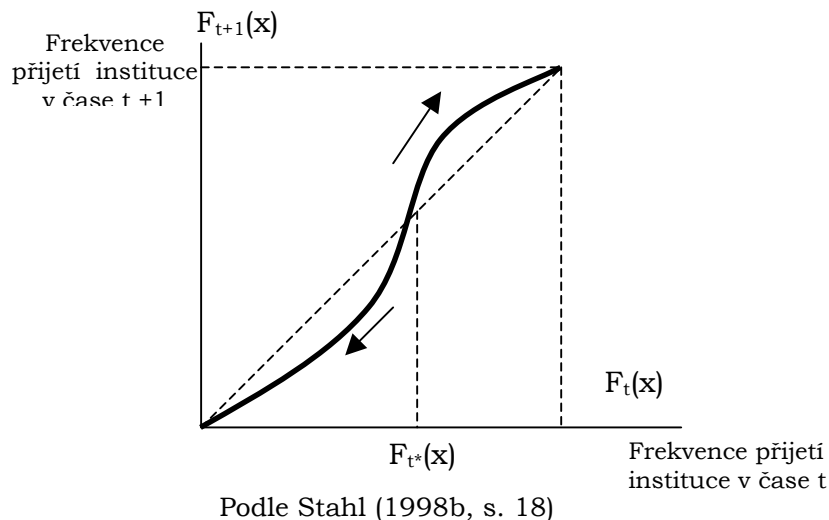
Kde hledat kořeny oné dlouhé rezistence a následného rychlého přizpůsobení? Na obrázku 3.1. je znázorněná situace tak, jak se jeví při pohledu na celou společnost, to znamená, že jde o agregaci změn chování všech členů společnosti zvlášť. Ona internalizace změny prostředí může mít formu jak vědomého přijetí nové normy, nového způsobu chování, celou skupinou, tak spontánního postupného rozšiřování. První forma není až zas tak nereálná, jak by se mohlo na první pohled zdát – může nastat v případě efektivního vynucení nové normy autoritou nebo se změnou všichni jedinci sami vysloví implicitní souhlas, to v případě skutečně výrazné změny, kdy je rozhodující částí společnosti (nebo všem) změna ohodnocena jako tak výrazná, že se přikloní k nové formě chování. Druhá forma postupného rozšíření je pak obdobná, jako u spontánního přijetí nové inovace – jedinci sami autonomně rozhodují o tom, kdy změní své chování, podle toho, jak oni sami subjektivně a se všemi již popsány nedokonalostmi klasifikují výhodnost změny pro sebe⁹². Hraje v tom roli schopnost jedince

⁹² Zde autor navazuje na pojetí rozšiřování průmyslové inovace z David (1975, s. 4); stejný přístup u Stahl (1998b, s. 8). Tento přístup odpovídá poznatkům kulturní antropologie, jak ekonomům ukázali Boyd – Richerson (1994).

vyhodnocovat signály z okolí, schopnost imitace zpozorovaného chování a případné zdokonalování atd.

Pravděpodobnost přijetí nového vzorce přitom závisí i na tom, jak roste podíl těch, kteří již nové chování přejali. Průběh přijetí nové instituce v závislosti na počtu těch, kteří ji přejali v minulém období, je na obrázku 3.2.:

Obrázek 3.2. Přejímání nového vzorce chování



Takové znázornění s sebou přináší problém dosažitelnosti a stability nového chování. Pohyb od „kritické hodnoty“ $F_{t^*}(x)$ je vysvětlitelný jednoduše: skupina, která nový vzorec chování nepoužívá, se dostane do nevýhody vůči skupině druhé a uvidí přínos v tom, když se připojí k většině. Jedním z důvodů může být reflexe faktu, že používání nové přináší většině zisky, nebo je příčina čistě v sociálním efektu – tzv. sociálním posilování, tj. chování je posilováno a odměňováno sociální akceptací jedince, jeho začleněním se do většiny a jeho uznáním v ní. To uspokojuje jednu ze základních potřeb jedince, kterou je snaha být ve společnosti přijímán.⁹³ Jiným problémem je dosažení kritické hodnoty, její překonání a konečné dosažení nové instituce „z ničeho“. Matematicky to na základě naší zvolené funkce $F_{t+1} = r(F_t)$, kde r je nějaká funkční forma, moc vysvětlitelné není, užitečný je ale už závěr, že velmi těžko. A to je také dost pochopitelné – lze si představit několik „inovujících“, kteří sice budou dosahovat vynikajících výsledků, ale společnost je nebude tolerovat, třeba díky metodě, kterou jsou tyto výsledky dosahovány. Potom na základě nějaké změny preferencí, eroze

⁹³ Řezáč (1998, s. 72-77).

normy, která předtím přijímání bránila, apod. dojde (resp. může dojít) k překonání kritické hladiny a následnému rozšíření.⁹⁴

Díky výše popsanému, dosti rigidnímu mechanismu učení se společnosti novým podmínkám, které není nic jiného než odrazem reflexe změn jednotlivců, jejich vzájemné imitace a komunikace na makroúrovni, vidíme, že přežívání institucí může být z rozhodující části vysvětlitelné právě nesnadností učení. Nutnou podmínkou k takovému závěru je samozřejmě poněkud odlišný pohled na chování, než jakým je zjednodušený model homo oeconomicus.

3.6. Závěr – Meze evolučního přístupu

Pokusili jsme se zde vyložit řadu možností, jak vysvětlit přežívání vzorců chování a institucí i přes významnou změnu vnějších podmínek. Hledali jsme důvody v analogiích institucionální změny s technickou změnou i v samotné podstatě reakcí členů společnosti a snažili jsme se ukázat, že sociální psychologie a kulturní antropologie mají k tomuto problému co říci. Postupně se nám podařilo identifikovat následující příčiny:

- Stabilita chování plyne už ze samotné povahy lidského chování a učení: V druhé kapitole jsme ukázali na převažující rutinní charakter chování i na kumulativní charakter učení, které je založené na asociacích s již poznanými věcmi. Ke změně rutiny pak dochází, pokud používaná rutina již nevede k uspokojivým výsledkům.
- Malá účinnost nových pravidel je často způsobena konfliktním vztahem k neformálním institucím. Přitom jsme považovali neformální instituce jako projev sdílených mentálních modelů, tedy že mají svůj původ v reflexi minulého vývoje v hlavách každého člena - jednotlivce zvlášť. Nemalou roli zde sehrává i neznalost nových pravidel, absence právního vědomí (ve smyslu chování podle práva, nikoliv se znalostí znění zákonů).
- Institucionální rámec je z povahy věci komplexním souborem různých norem, které se navzájem doplňují, určují výhodnost a přijatelnost určitého chování atd. a změna systému tuto rovnováhu (ve smyslu harmonie mezi institucemi) ničí a trvá, než je znovu nastolena harmonie. Důvodem pro dlouhou

⁹⁴ Stahl (1998b, s. 19), Boyd - Richerson (1994, s. 80-82).

obnovu harmonie je učení se každého jednotlivce novým pravidlům, které je provázeno postupným nastolením konsensu o tom, co je dobré a co špatné apod.

Přesto zůstává celá řada věcí nevyřešených – první z nich tkví v samotné podstatě formálních institucí. Na ty sice lze výše popisované evoluční přístupy také vztáhnout, ale měli bychom pamatovat na jednu důležitou odlišnost – formální instituce jsou produktem politického procesu a často chrání zájmy těch, kteří mají možnost jejich vznik ovlivnit. Formální instituce jako kodifikace zažitých zvyklostí a pravidel vedená snahou snížit transakční náklady je jistě užitečná abstrakce, bohužel to takto fungovalo naposledy ve středověku. Od té doby chrání zájmy panovníka proti šlechtě, šlechtu proti měštům... Později, spolu s rozvojem občanské společnosti, kdy se porušování řady práv panovníkem a jeho věrnými stávalo dále nepřijatelným, vznikla zákonodárná moc vedená snahou omezit moc panovníka (i když měla dlouhou dobu jen poradní hlas), v druhé polovině 19. století a počátkem století 20. bránily stejné orgány jako reprezentanti bohaté buržoazie svůj výlučný podíl na moci proti dělníkům a ještě o několik let později proti ženám. V neposlední řadě zde ještě několikrát vystupovala moc zákonodárná spolu s mocí výkonnou jako modernizační faktor snažící se povznést svoji zemi na vyšší úroveň ať už z důvodů altruistických, vojenských nebo nacionalistických.

Všechny tyto situace mají jeden společný charakter – formální instituce vystupují jako nástroj ochrany a prosazování zájmů určitých skupin, a proto by analýza politického procesu a působení zájmových skupin neměly zůstat při zkoumání institucionálního vývoje opomíjeny. Jejich vlivem na českou ekonomiku po roce 1990 se dosud zabývalo jen několik prací, jednou z nich je článek Karla Kouby „Teorie pravidel a realita našeho života: Zájmové skupiny – *Terra Inkognita* české ekonomiky“, kde autor poukazuje na roli představitelů vzniklých privatizačních fondů na utváření regulace kapitálového trhu, jež byla dělána až ex post, na několikanásobnou novelizaci bankrotového zákona a na empirické měření vyhledávání renty a ovládnutí státu.⁹⁵ Dalším badatelským počinem je závěrečná kapitola dosud nepublikované diplomové práce Adama Geršla Ekonomická teorie pravidel nazvaná Pravidla v tranzitivní ekonomice⁹⁶, který považuje za

⁹⁵ Kouba (2001).

⁹⁶ Geršl (2001, s. 89 - 97)

důvod vzniku zájmových skupin bránících změně pravidel k efektivnějším fakt, že ona neefektivní pravidla těmto zájmovým skupinám poskytovala značné příležitosti k zisku. Přitom se domnívá, že „jsou to zájmové skupiny, které dokáží ovládnout stát a různými formami vlivu na politiky zabránit změně pravidel, a ne nedokonalé teorie, neznalost či neschopnost politiků vybrat lepší pravidla.“⁹⁷ V neposlední řadě pak je nutné zmínit rozsáhlou studii „Neviditelná průmyslová politika v České republice“ Evy Kreuzbergové, která se zaměřila na fungování státní pomoci proudící ad hoc podnikům z Konsolidační banky (České konsolidační agentury) bez jasných požadavků na restrukturalizaci⁹⁸.

Související „proměnnou“ k zájmovým skupinám je role osobností v transformačním procesu. Nechceme zde rozsoudit věčný spor, zda jedinec může zvrátit běh dějin či nikoliv, ale domníváme se, že krátkodobé ovlivnění v případě vnějšího šoku atd. může být značné. V případě české ekonomiky tak svou roli při přípravě reformy hrály osobní přesvědčení a motivace jejich tvůrců, které, myslíme, nemůže být zahrnuté do prosté snahy „být znovu zvolen“. Neříkáme, že se taková snaha neobjevovala, vůbec ne, ale řada aktérů se snažila prosadit žádoucí změny proto, protože to pro ně byla životní výzva, jiným důvodem mohla být ješitnost aktérů a jejich snaha zapsat se do historie jako velký reformátor a podobně. I často vyčítaná nechuť představitelů vlády k regulaci měla jistě své kořeny v ideovém přesvědčení, že to tak je správně.

Dalším dosud nezahrnutým momentem, který se významně promítá do tvorby nových vzorců chování, je struktura incentív vycházející z právního systému. Nejde jen o jeho povahu, tj. o to, jestli nová pravidla budou na základě právní analýzy vypadat jako usnadňující nebo bránící změnám - již dříve bylo zmíněno, že dostatečná síla motivu je důležitým faktorem, který jedinec bere v úvahu, když se rozhoduje pro změnu svého chování. Zdislav Šulc tak na příkladu české ekonomiky na počátku 90. let ukazuje, jak nastavení parametrů a způsobu privatizace nevytvářelo pro stávající státní podniky vůbec možnosti, aby mohlo přizpůsobení tržním podmínkám vůbec proběhnout. Argumentuje, že předprivatizační agónie byla způsobena vázáním restrukturalizace na dokončení privatizace řadou kroků:

⁹⁷ Geršl (2001, s. 95)

⁹⁸ Kreuzbergová (2003)

podniky nebyly vybaveny základním kapitálem, který by měly na trhu zhodnocovat a zvolená metoda privatizace jim ho nemohla přinést, dále podniky nebyly vybaveny vlastním provozním kapitálem, který byl v socialistické ekonomice nahrazen úvěrem na trvale se obracející zásoby, ovšem problém byl v tom, že úroky po liberalizaci cen vyskočily z 6% na 24%. Podniky byly zatíženy nedobytnými pohledávkami ze zakázek uložených státem atd. Restrukturalizace byla také znemožněna zákazem prodeje nadbytečného majetku, i když zákaz vznikl z pozitivní snahy zabránit spontánní privatizaci.⁹⁹ Incentivy vidí jako hlavní příčinu spojenou s různými formami tunelování Jitka Roberts, když jako základní příčiny pro „odsátí aktiv“ řadí výhodnost zničení zprivatizované jednotky před jejím dalším provozováním, špatné zákony, příliš ochotně půjčující banky, pomalý justiční systém, který ve svém důsledku nahrává poškozujícím před postiženým.¹⁰⁰

Vliv incentív z nového systému na rozhodování a jejich vztah k evoluci rutin je jedním z ne zcela vyřešených problémů v této práci. Každý jedinec reaguje na změnu incentív jinak díky odlišným zkušenostem a znalostem, odlišné averzi k riziku i odlišnému odhadu budoucího vývoje, proto neprobíhá opouštění rutiny u všech jedinců současně, ale postupně a značně nerovnoměrně. Tím, jak se stále větší část společnosti přiklání k novému chování, vznikají nové sdílené mentální modely, a ty se na makroúrovni projevují jako změna institucí. Faktory, které ovlivňují rychlost přejímání nových vzorců chování, jsme v této práci identifikovali několik: Již jsme zmínili roli zkušeností jednotlivců a organizací, velkou roli hraje vztah nového vzorce chování, resp. nové normy, k individuálním mentálním modelům – v případě souladu bude přijetí mnohem rychlejší než v případě konfliktu. U mnoha nových vzorců chování je jejich prospěšnost závislá na „efektu z koordinace“ – čím více jedinců se bude podle jisté instituce řídit, tím větší bude prospěch z jejího dodržování pro všechny. To s sebou nese možnost, že nové normy nebude vůbec dosaženo (že nový vzorec chování vůbec nepřevládne), protože bude jen obtížně překonána „kritická hodnota“, určitý podíl společnosti, dodržující novou normu, odkdy bude její přijetí zřetelně výhodné pro obě strany. Překročení oné kritické hodnoty mohou vhodné incentivy napomoci, ale nic přesnějšího o vzájemném vztahu starých a nových vzorců chování nemůžeme říci.

⁹⁹ Šulc (1996, s. 85)

¹⁰⁰ Roberts (2004, s. 90 - 91)

Závěrečné poznámky

V této práci jsme se snažili popsat, čím je ovlivněné chování jednotlivce a organizace v průběhu institucionální změny a jedním z hlavních cílů bylo zjistit, jak vysvětlit přetrvávání vzorců chování a institucí v nových podmínkách. Ukázali jsme, že pro tento účel je model homo oeconomicus se svým rozhodováním v každém případě zvlášť a s dokonalou racionalitou příliš velkou abstrakcí, nicméně i tento jednoduchý model umožňuje vysvětlit řadu věcí spojených zejména s dosahováním kooperativního řešení v nekooperativních hrách v prostředí velké nejistoty apod. Má však velmi omezenou vypovídací schopnost, co se změny nekooperativního chování týče, a také nedokáže říci nic bližšího k problému dlouhodobého přežívání neefektivních institucí díky předpokladu, že trh sám o sobě povede k prosazení efektivního řešení.

Takový závěr se v prostředí silné nejistoty a chaotické zpětné vazby, kterou trh alespoň v případě diskontinuitní institucionální změny poskytuje, jeví jako příliš optimistický. To nás vedlo k problému vytvořit model chování založený na jemnějších předpokladech, než má homo oeconomicus – na uspokojení, omezené racionalitě, na rutinním charakteru chování, na schopnosti učení atd. Námí vytvořený model chování má hlavně díky povaze poznávacích procesů a učení sám o sobě evoluční charakter. S pomocí rutinního chování a mentálních modelů jako obrazů reality v hlavách jednotlivců jsme pak vysvětlili existenci institucí jako projev sdílených mentálních modelů na celospolečenské úrovni. Instituce tedy v našem pojetí nevystupují pouze jako „pravidla hry“, ale i jako její výsledky. Tento náš přístup s pomocí mentálních modelů nám umožňuje uplatnit na vývoj institucí evoluční přístup – přístup, kdy změnu institucí chápeme jako projev postupné změny v mentálních modelech každého jedince, které vyústí v nový mentální model a v novou instituci. Takto je také možné provést paralelu mezi vývojem technologií a vývojem institucí, protože jak nové technologie, tak nové modely chování jsou jednotlivci voleny na základě jejich vlastní a subjektivní reflexe jejich výhodnosti. Z této perspektivy se jeví path dependency jako nosný koncept i přes výhrady, které k němu vznesli Liebowitz a Margolis.

Evoluční přístup má ovšem také své meze: Tou hlavní je evoluce formálních institucí díky odlišné povaze jejich vývoje – nejsou, nebo jen

málokdy jsou, tvořeny evolučně, pomalu, ale vnučovány shora. Za jejich přijetím stojí mnoho jiných mechanismů – kolektivní rozhodování, zájmové skupiny, osobní motivace politiků atd. Důležitou veličinou, která také ovlivňuje chování, jsou incentivy z nového systému, které mohou přejímání nových vzorců chování usnadnit nebo naopak zvrátit.

Path dependency se může jevit jako něco negativního, jako něco, co brání pokroku, dosažení ideálních institucí. Ale ono přetrvávání institucí má i své nezanedbatelné pozitivní stránky - umožňuje utvářet do budoucnosti alespoň nějaká očekávání, i přes silnou nejistotu atd. a zajišťuje kontinuitu vývoje a zachování kulturních hodnot. Také neustálý stav, kdy víme o nějakém lepším řešení, je spolu s neustálými, i když třeba jen drobnými změnami vnějších podmínek, motivací k novému pokroku.

Seznam literatury

- ACKERMANN, Rolf 2003. *Pfadabhängigkeit, Institutionen und Regelreform*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- ALCHIAN, Armen A. 1950. Uncertainty, Evolution and Economic Theory. In: *Journal of Political Economy*, 1950, vol. 58, s. 211-221.
- ARTHUR, Brian W. 1988. Self-Reinforcing Mechanisms in Economics. In: Anderson, P. - Arrow, K. - Pines, D. (eds.): *The Economy as Evolving Complex System*. Reading: Addison-Wesley.
- ARTHUR, Brian W. 1992. *On Learning and Adaptation in the Economy*, Santa Fe Institute Working Paper 92-07-038.
- AXELROD, Robert 1984. *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
- BOYD, Robert – RICHERSON, Peter J. 1994 The Evolution of Norms: An Antropological View. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft)*, 1994, vol. 150, no. 1, s. 72-157.
- BUCHANAN, James 1990. The Domain of Constitutional Economics. In: *Constitutional Political Economy*, 1990, vol. 1, no. 1 s. 1-18.
- BUDZINSKY, Oliver 2003. Cognitive Rules, Institutions and Competition. In: *Constitutional Political Economy*. 2003, vol. 14, no. 3, s. 213 – 233.
- CASSON, Mark C. 1988. *Economic man*. University of Readings Department of Economics, Discussion Paper in Economics: Series A 207/1988
- DAVID, Paul A. 1975. *Technical Choice, Innovations and Economic Growth: Essays on American and British Experience in the Nineteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DAVID, Paul A. 1985. Clio and the Economics of QWERTY. In: *American Economic Review*, 1985, vol. 75, no.2, s. 332-337.
- DAVID, Paul A. 1994. Why Are Institutions the “Carriers of History“?: Path Dependence and the Evolution of Conventions, Organisations

- and Institutions. In: *Structural Change and Economic Dynamics*, 1994, vol. 5, no. 2, s. 205-220.
- DENZAU, Arthur T. - NORTH, Douglass C. 1994. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. In: *Kyklos, Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften*, 1994, vol. 47, no. 1, s. 3-31.
- FRANK, Robert H. 1995. *Mikroekonomie a chování*. Praha: Svoboda.
- FREY, Bruno S. - STROEBE, Wolfgang 1980. In Defense of Economic Man: Towards an Integration of Economics and Psychology. in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 1980, vol. 116, no. 2, s. 119-148.
- FRIEDMAN, Milton 1953. *Essays in Positive Economics*. Chicago: Chicago University Press; reprinted in 1989.
- GERŠL, Adam 2001. *Ekonomická teorie pravidel*. Diplomová práce, Institut ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy, 2001
- GROENEWEGEN, John - VROMEN, Jack 1997. Theory of the Firm Revisited: New and Neo-institutional Perspectives, in: Magnusson, Lars - Otosson, Jan (eds.), *Evolutionary Economics and Path dependence*, Aldershot: Edward Elgar, s. 33 – 56.
- HÁJKOVÁ, Ludmila 2000. Denacifikace v okupačních zónách západních velmocí v Německu. In: *Historický obzor*, 2000, no. 7-8, s. 267-277.
- HERRMANN-PILATH, Carsten 2002. *Grundriss der Evolutionsökonomik*. München: Wilhelm Fink Verlag.
- HLAVÁČEK, Jiří (et al.) 1999. *Ekonomie sounáležitosti se společenstvím*. Praha: Karolinum.
- HODGSON, Geoffrey M. 1993. *Economics and Evolution (Bringing Life Back into Economics)*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- HODGSON, Geoffrey M. 1999. *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- HOGARTH, Robin – REDER, Melvin (eds.). *The Behavioral Assumptions of Economic Theory*. Journal of Business – Supplement, 1986, vol. 59

- KIWIT, Daniel – VOIGT, Stefan 1995. Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen. In: *ORDO*, 1995, vol. 46, s. 117-147.
- KNAPP, Viktor (1995). *Teorie práva*. Praha: C. H. Beck.
- KOŘALKA, Jiří 1996. *Češi v Habsburské říši a v Evropě 1815 – 1914*. Praha: Argo.
- KOUBA, Karel 1994. Systémová transformace a mikroekonomické základy makrostability. In: *Politická ekonomie*, 1994, no. 3, s. 310-313.
- KOUBA, Karel 2001: Teorie pravidel a realita našeho života: Zájmové skupiny – *Terra Inkognita* české ekonomiky. In: *Střední Evropa*, 2001, no. 106, s. 68-75.
- KOUBA, Karel 2004. Transformace a privatizace v původních představách a třináct let poté. In: Kouba, K. – Vychodil, O. - Roberts, J., *Privatizace bez kapitálu: Zvýšené transakční náklady české privatizace*. Institut ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy, Working Paper No. 46, únor 2004, s. 5 - 46.
- KREUZBERGOVÁ, Eva 2003. *Invisible Industrial Policy in the Czech Republic*. Diplomová práce, Institut ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy, 2003.
- LACHMANN, Ludwig M. 1963. Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Institutionen. In: *ORDO*, 1963, vol. 14, s. 63-77
- LOASBY, Brian, J. 2003. *Hayek's Theory of the Mind*. Paper presented at the Workshop „Hayek's Theory of Cultural Evolution“, Max-Planck-Institute for Research into Economic Systems, Jena 17. 11. 2003.
- MACHINA, Mark 1987. Choice Under Uncertainty. In: *Journal on Economic Perspectives*, 1987, vol. 1, s. 121 – 154.
- MAGNUSSON, Lars - OTOSSON, Jan 1997. Introduction. In: Magnusson, Lars - Otosson, Jan (eds.), *Evolutionary Economics and Path dependence*, Aldershot: Edward Elgar, s. 1-5.
- MLČOCH, Lubomír 1990. *Chování československé podnikové sféry*. Praha: Ekonomický ústav Československé akademie věd.

- MLČOCH, Lubomír 1996. *Institucionální ekonomie*. Praha: Karolinum.
- MLČOCH, Lubomír - MACHONIN, Pavel - SOJKA, Milan 2000: *Ekonomické a společenské změny v České republice /alternativní pohled/*. Praha: Karolinum.
- MURELL, Peter 1992. Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planed Economies. In: Clague, Christopher - Rausser, Gordon (eds.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge (Mass.): Blackwell Publishers, s. 35-54.
- NAKONEČNÝ, Milan 1997. *Motivace lidského chování*. Praha: Academia.
- NELSON, Richard, WINTER, Sidney 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge (Mass.), London: The Belknap Press of Harvard University Press.
- NORTH, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- RIZZELLO, Salvatore 1997. Microeconomic Foundations of Path-dependency. In: Magnusson, Lars, Otosson, Jan (eds.), *Evolutionary Economics and Path dependence*. Aldershot: Edward Elgar, s. 97-118.
- PELIKÁN, Pavel 2004. Why Economic Policies Need Comprehensive Evolutionary Analysis. In: Pelikán, P. - Wegner, G. (eds.), *Evolutionary Analysis of Economic Policy*. Cheltenham (UK) and Northampton (MA, USA): Edward Elgar.
- ROBERTS, Jitka 2004. Privatizační a úvěrové hry v průběhu velké privatizace. In: Kouba, K. - Vychodil, O. - Roberts, J., *Privatizace bez kapitálu: Zvýšené transakční náklady české privatizace*. Institut ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy, Working Paper No. 46, únor 2004, s. 85-105.
- RUTHERFORD, Malcolm 1994. *Institutions in Economics (The Old and the New Institutionalism)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- RYSKOVÁ, Světlana 2004, Dobře utajené zločiny, in: *Ekonom*, 22/2004, s. 52-53.
- ŘEZÁČ, Jaroslav 1998. *Sociální psychologie*. Brno: Paido.

- SIMON, Herbert 1955. A Behavioral Model of Rational Choice. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 1955, vol. 69, s. 99-118.
- SIMON, Herbert 1956. Rational Choice and the Structure of the Environment. In: *The Psychological Review*, 1956, vol. 63 (reprinted in: Simon, Herbert - Edigi, Massimo – Marris, Robin (eds.) 1992. *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*. Aldershot: Edward Elgar, s. 39 - 54).
- SIMON, Herbert A. 1961. *Administrative Behavior*, 2nd edition, New York: Macmillan; 1st edition: 1947.
- SIMON, Herbert A. 1979. From Substantive to Procedural Rationality, in: Hahn, Frank – Hollis, Martin (eds.), *Philosophy and Economic Theory*. Oxford: Oxford University Press, s. 65 – 89.
- STAHL, Silke R. 1998a. *An Evolutionary Persistence in Transition Theory*. Max-Planck Institute for Research into Economic Systems, Papers on Economics and Evolution, No. 9804, Jena.
- STAHL, Silke R. 1998b. *Persistence and Change of Economic Institutions - A Social-Cognitive Approach*. Max-Planck Institute for Research into Economic Systems, Papers on Economics and Evolution, No. 9808, Jena.
- ŠULC, Zdislav 1996 *Stručné dějiny ekonomických reforem v Československu (České republice) 1945 – 1995*. Studie národohospodářského ústavu Josefa Hlávky 3/1996, Praha.
- THALER, Richard 2000. From Homo Economicus to Homo Sapiens. In: *Journal of Economic Perspectives*, 2000, vol. 14, no. 1, s. 133-141.
- VANBERG, Viktor J. 1988. Rules and Choice in Economics and Sociology. In: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, 1988, vol. 7, s. 146-167.
- VOIGT, Stefan 2002. *Institutionenökonomik*. München: Wilhelm Fink Verlag.
- WEITZMAN, Martin L. 1995. Ekonomie přechodného období: Může teorie pomoci? In: Jonáš, Jiří – Bulíř, Aleš (eds.), *Ekonomie reformy*. Praha: Management Press, s. 59-66; orig.: *European Economic Review*, 1993, vol. 37.

- WILLIAMSON, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets and Relational Contracting*. New York: The Free Press.
- WINTER, Sidney 1986. Comments on Arrow and on Lucas. In: Hogarth, Robin – Reder, Melvin (eds.). *The Behavioral Assumptions of Economic Theory*. Journal of Business – Supplement, 1986, vol. 59, s. 427 – 434.
- ZAJÍCOVÁ, Jana 2004. Vývojová závislost v současné ekonomii. In: *Politická ekonomie*, 2004, no. 1, s. 103-119.

Abstrakt

V této práci jsem se snažil hledat odpovědi na otázky spojené s dopady institucionální změny na chování jednotlivců a organizací, jedním z hlavních cílů bylo ukázat, proč dlouhodobě přezívají vzorce chování a proč existuje path dependency v institucích. V první kapitole je shrnut model homo oeconomicus, v kapitole druhé je prezentován alternativní model chování akcentující jeho rutinní charakter a subjektivní charakter poznávání. S pomocí rutinního chování a mentálních modelů jako obrazů reality v hlavách jednotlivců jsem pak vysvětlil existenci institucí jako projev sdílených mentálních modelů na celospolečenské úrovni. Třetí kapitola se pak zabývá samotným chováním v průběhu institucionální změny a hledáním důvodů pro přezívání institucí s pomocí analogie s technologickou změnou i s přispěním sociální psychologie a kulturní antropologie. V celé práci jsou teoretické problémy aplikovány hlavně na případ české ekonomiky v době transformace.

English Abstract

In this bachelor thesis I've tried to show what are the most important factors influencing behavior during an institutional change. One of the most important things was to explain why there is a strong persistence in behavior and why path dependency in institutions emerges. In the first chapter I discuss the standard microeconomic approach to behavior known as *homo oeconomicus*, in the second one an alternative approach based on routines and subjective mental models is presented. With this "evolutionary" approach I've explained institutions as a consequence of shared mental models. Then, in the third chapter, I discussed implications of this model for institutional change with analogies of technological change and with contributions of social psychology and cultural anthropology as well.