
Mýtus racionálneho voliča

(Excerpt knihy)

Bryan Caplan

Úvod - Paradox demokracie

Jeden zástanca raz vyhlásil:

„Guvernér Stevenson, všetci mysliaci ľudia sú za vás! A Adlai Stevenson odpovedal: „To nestačí. Ja potrebujem väčšinu.“

- Scott Simon, „Music Cues: Adlai Stevenson“

Niet divu, že demokracia je takým populárnym politickým všeliakom. História diktatúr vytvára silný dojem, že zlé politiky existujú preto, že sa záujmy vládcov a ovládaných rozchádzajú. Jednoduchým riešením je spraviť vládcov a ovládaných identickými tým, že sa odovzdá „moc ľudu“. Tí, čo platia muzikantov alebo volia za ich platenie, určujú tón.

Tento optimistický príbeh je však často v rozpore s faktami. Demokracie zväčša prijímajú a udržiavajú politiky škodlivé pre väčšinu ľudí. Klasickým príkladom je protekcionizmus. Ekonómovia naprieč politickým spektrom stáročia poukazovali na to, že je to hlúposť, no aj tak takmer každá demokracia obmedzuje dovoz. V teórii je demokracia ochranou pred sociálne škodlivými politikami, no v praxi im dáva bezpečný prístav.

Hlavnou myšlienkou tejto knihy je, že voliči sú horší ako ignorantskí. Jedným slovom sú iracionálni a podľa toho aj volia. Ekonómovia a kognitívni psychológovia zvyčajne predpokladajú, že každý narába s informáciami podľa svojich najlepších schopností. No zdravý rozum nám hovorí, že nie len fakty, ale aj emócie a ideológia riadia ľudský úsudok. Je ťažké vykoreniť protekcionistické zmýšľanie, lebo je príjemné. Keď ľudia volia pod vplyvom nesprávnych názorov, ktoré sú príjemné, demokracia neustále prináša zlé politiky.

Kritickým predpokladom tejto knihy je, že iracionalita, tak ako ignorancia, je selektívna. Zvyčajne ignorujeme nechcené informácie o témach, ktoré

nás nezaujímajú. Ja však tvrdím, že podobne ignorujeme naše racionálne zmysly ohľadom tém, pri ktorých nás nezaujíma pravda.

Podľa naivného pohľadu verejného záujmu demokracia funguje, lebo robí to, čo chcú voliči. Z pohľadu väčšiny skeptikov demokracie demokracia zlyháva preto, lebo nerobí to, čo chcú voliči. Podľa mňa však demokracia zlyháva práve preto, že robí to, čo voliči chcú.

Podľa mnohých však za všetko hovorí známy výrok Winstona Churchilla –

„Demokracia je tá najhoršia forma vlády okrem všetkých ostatných foriem, ktoré boli z času na čas skúšané.“

V demokraciách však hlavnou alternatívou k vláde väčšiny nie je diktatúra, ale trh.

Keď sa nadšenci demokracie sťažujú na „oslabovanie demokracie“, ich hlavným dôkazom je, že trhy sa zodpovedajú len malému vládnomu dohľadu alebo dokonca preberajú tradičné úlohy vlády. Kacírskou myšlienkou, ktorá sa však objaví len zriedka, je to, že oslabovanie demokracie v prospech trhov môže byť dobrá vec. Ekonómovia majú nezaslúženú povest’ „náboženskej viery“ v trhy. No pri poukazovaní na zlyhania trhu nespravil nik viac ako ekonómovia. Po všetkom ich skúmaní ekonómovia zvyčajne prídu k záveru, že bežní ľudia bez ekonomického zázemia podceňujú to, ako trhy fungujú. Podľa mňa je to trochu inak. Demokracia je výrazne preceňovaná nielen všeobecnou populáciou, ale aj väčšinou ekonómov. Aj ekonómovia podceňujú cnosti trhov v porovnaní s demokratickou alternatívou.

Jeden hlas má takú malú pravdepodobnosť ovplyvnenia volebného výsledku, že realistický egoista sa nezaujíma o politiku. Vyberá si v

ekonomických pojmovch racionálnu ignoranciu. Výrok:

„Riešením na problémy demokracie je viac demokracie“

... tak znie po zohľadnení racionálnej ignorancie dosť prázdno.

Za zázrakom agregácie

Ak by sa voliči museli slepo rozhodnúť medzi voľbou X a voľbou Y bez toho, aby o nich niečo vedeli, pravdepodobnosť zvolenia ktorejkoľvek voľby je rovnaká. Pri 100% ignorancii tak sú vyhliadky pochmúrne. Jedným kandidátom by mohol byť terorista, ktorý by zničil civilizáciu. Ak sa voliči rozhodujú náhodne, tento terorista vyhrá v polovici volieb. Mohla by 99% ignorancia priniesť výrazne lepšie výsledky?

Je to prekvapivé, ale áno. Demokracia s 99% ignoranciou voličov vyzerá skôr ako demokracia s plnou informovanosťou, než ako demokracia s úplnou ignoranciou. Pri úplnej informovanosti dokáže vyhrať ten kandidát, ktorý získa väčšinu informovaných voličov. Pri 99% ignorancii môžu obaja kandidáti rátať so zhruba 49,5% voličov. To nestačí. Na výhru musia získať podporu zostávajúcej jednej informovanej osoby zo sto. Aj v tomto prípade teda vyhrá ten, kto má podporu väčšiny informovaných voličov.

Výsledok bol nazvaný „zázrak agregácie“. Je to ako alchemistický recept – zmiešajte 99 častí hlúposti s 1% múdrosti a získate rovnako dobrú zmes ako neriedenú múdrosť. Na tomto však nie je nič zázračné. Zázrak agregácie funguje v mnohých podobných prípadoch. V súťaži, v ktorej malo 787 účastníkov uhádnuť váhu voľa, sa priemer odhadov líšil len o pol kilogramu. V súťaži Kto chce byť miliónárom je najpopulárnejšia odpoveď divákov správna v 91% prípadov. Finančné trhy, ktoré agregujú odhady veľkého množstva ľudí, často predpovedajú udalosti lepšie ako

vedúci experti. V každom z týchto prípadov ide len o zákon veľkých čísiel. Pri správnych podmienkach budú individuálne chyby v meraniach náhodné, čo vedie k ich vzájomnému rušeniu.

Realita systematickej chyby

Zázrak agregácie dokazuje, že demokracia môže fungovať aj pri morbidne ignorantných voličoch. Je tu však ďalší empirický dôkaz, ktorý môže zázrak agregácie spochybniť. Tento zázrak funguje len v prípade, že voliči nekonajú systematické chyby.

Ľudia nerozumejú „neviditeľnej ruke“ trhu a jej schopnosti zosúladiť súkromnú chamtivosť a verejný záujem. Volám to zaujatosť voči trhu. Ľudia podceňujú výhody interakcie s cudzincami. To nazývam zaujatosť voči cudzincom. Ľudia si prosperitu nedávajú do rovnosti s výrobou, ale so zamestnanosťou. To zas nazývam zaujatosť k umelo vytvorenej práci. A ľudia sú tiež náchylní veriť tomu, že ekonomické podmienky sú zlé alebo sa zhoršujú. To nazývam sklon k pesimizmu. Vedci prírodných vied už dlho vedia, že istým zisteniam mnohí neveria len preto, že tieto odporujú náboženstvu. Sociálni vedci sa však musia naučiť, že väčšina neverí určitým zisteniam preto, lebo odporuje ich pseudonáboženstvu.

Racionálna iracionalita

„Ako nikdy nezabúdame zdôrazňovať, každý človek je v praxi výborným ekonómom, produkuje alebo obchoduje podľa toho, čo považuje za výhodnejšie.“

-Frédéric Bastiat, Ekonomické sofizmy

Čím nesprávnejšie sú názory ľudí, tým horšie sú prispôbené na skutočné podmienky. Čo je plná cena za ideologickú lojálnosť? Je to materiálne

bohatstvo, ktorého sa vzdáme v prospech toho, čomu veríme. Predpokladajme, že Robinson Crusoe verí ideológii, ktorá hovorí, že rodení ostrovania ako Piatok nedokážu poľnohospodársky pracovať. Ak má Robinson pravdu, múdro sa sústreďí na poľnohospodárstvo a Piatok vykonáva ostatné druhy prác. Ale ak sa Robinson mýli, dôsledkom je pokles celkovej produkcie, kvôli čomu sú obaja chudobnejší. Rozdiel medzi potenciálnou a skutočnou životnou úrovňou Robinsona je plná cena za jeho ideologický postoj.

Na ostrove s dvomi ľuďmi môžu byť materiálne náklady nesprávnej ideológie obrovské. No v demokracii je šanca, že jeden hlas zmení politiku, nech už je akokoľvek pomýlený, minimálna. V skutočnom svete je v politike cena za ideologickú lojálnosť blízka nule. Mali by sme teda čakať, že sa budú ľudia snažiť nasýtiť ich dopyt po politických klamoch, teda že budú veriť tomu, čo im je najpríjemnejšie. Koniec koncov, je to zadarmo. Fanatický protekcionista, ktorý hlasuje za zavretie hraníc, neriskuje prakticky nič, pretože na zavedenie akejkoľvek politiky nemá prakticky žiaden vplyv.

Často sa hovorí, že práve kvôli tomu, že pomýlené politické názory sú nebezpečné, by mali mať voliči veľkú motiváciu sa vzdelávať. To však dáva rovnaký zmysel ako argument, že ľudia majú veľkú motiváciu jazdiť menej, lebo výfukové plyny sú škodlivé. Nikto nestojí pred voľbou „jazdi menej, inak dostaneš rakovinu pľúc“ alebo „prehodnot' svoje ekonomické názory, inak upadneš do chudoby.“

Terén politickej iracionality

Empiricky je len malé spojenie medzi voľením a materiálnymi záujmami. Napriek populárnym stereotypom bohatých pravičiarov a chudobných ľavičiarov sú príjem a politická príslušnosť len veľmi vzdialene prepojené. No ak vlastný záujem nevysvetľuje politické názory, čo ich teda vysvetľuje? Voliči typicky preferujú politiky, ktoré považujú za všeobecne prospešné pre národ. To však nie je dôvod na optimizmus. Kľúčové slovo

je totiž „považujú“.

Ako povedal Le Bon:

„Masy nikdy netúžili po pravde. Odvracajú sa od dôkazov, ktoré nie sú podľa ich vkusu, pričom si volia glorifikáciu chýb, ak ich chyby zvädzajú. Ktokoľvek im dokáže dodať ilúzie, sa ľahko stane ich vládcom. Ktokoľvek sa ich ilúzie pokúsi zničiť, je vždy ich obeťou.“

Vo všeobecnosti sa hovorí, že politici nedávajú voličom to, čo chcú. Namiesto toho by sme však mali hovoriť o demagógii. Podľa slovníka vykonáva demagógiu „líder, ktorý využíva populárne predsudky a falošné tvrdenia a sľuby, aby získal moc.“ Otvorene povedané vládca demagógov nie je chybou demokracie, ale jej prirodzeným stavom. Demagógia je úspešnou stratégiou vždy, keď majú voliči predsudky a sú príliš dôverčiví.

Určitá úroveň odchýlky od prianí voličov sa však vyskytuje. V akej miere? Ako prísne voľby zväzujú politikov? Podľa môjho názoru to záleží na samotných voličoch. Ak im na nejakom probléme naozaj záleží, napríklad pokiaľ ide o rasistické správanie, politici nemajú takmer žiadny priestor na svojvoľné konanie. Jedno nesprávne slovo ich môže stať voľby. Naopak, ak voliči považujú nejaký problém za nudný, napríklad regulácie bánk, teda ak im emócie a ideológia neposkytujú takmer žiadne vodítko, politici majú priestor na vlastné rozhodovanie.

Tento priestor vytvára príležitosti pre záujmové skupiny. Či už súkromné alebo verejné, lobistov alebo byrokratov. Nie je však pravdepodobné, že by záujmové skupiny mohli rozvrátiť demokratický proces. Politici zriedka vykonávajú nepopulárne politiky, pretože ich o to žiadajú alebo im za to platia záujmové skupiny. Ide o ich kariéru, čo za to riziko nestojí. Namiesto toho sa záujmové skupiny pohybujú po okrajoch ľahostajnosti verejnosti. Ak verejnosť nemá silné emócie ohľadom toho, ako znížiť závislosť na zahraničnej rope, výrobcovia etanolu si môžu vydobýť

daňovú úľavu. Zákaz benzínu by sa im však bez ohľadu na to, ako úporne by lobovali, dosiahnuť nepodarilo.

Systematicky predpojaté presvedčenia o ekonómii

„Logické mysle, ktoré si zvykli byť presviedčané reťazou blízkou logickým argumentom, sa nedokážu vyhnúť utiekaniu k tomuto módu presviedčania pri davoch, ani prekvapeniu pri neschopnosti ich argumentov.“

-Gustave Le Bon, The Crowd

„Obchod je od svojho úplného základu satanistický.“

-Charles Baudelaire

Zaujatosť voči trhu

Zaujatosť voči trhu je tendencia podceňovať ekonomické prínosy trhového mechanizmu. Verejnosť má vážne pochybnosti o tom, do akej miery môže počítať s podnikmi hľadajúcimi zisk pri vytváraní sociálne prospešných výsledkov. Sústreďujú sa na motívy podnikov a opomínajú disciplínu zavedenú konkurenciou. Kým ekonómovia priznávajú, že maximalizácia zisku spojená s nedokonalosťami trhu môže viesť k zlým výsledkom, neekonómovia zvyknú vidieť úspešnú chamtivosť ako sociálne škodlivú samú o sebe. Zaujatosť voči trhu nie je dočasná odchýlka špecifická pre nejakú kultúru. Je hlboko zakorenená v ľudskom zmýšľaní, ktoré frustrovalo ekonómov po generácie.

Po viac ako storočie bola verejná mienka v západnom svete zvädzaná myšlienkou, že existuje „sociálna otázka“ alebo „problém práce“. To znamená, že samotná existencia kapitalizmu ubližuje základným záujmom nás, najmä mzdovým pracovníkom a malým farmárom. Pravdou však je, že kapitalizmus nielen znásobil populáciu, ale aj bezprecedentným spôsobom zvýšil životnú úroveň ľudí.

Zrejme najbežnejším prejavom zaujatosti voči trhu je zrovnávanie transferových a trhových platieb, pričom sa ignoruje motivácia. Transferová platba je v ekonomickom význame presun bohatstva od jednej osoby k druhej bez dodatočných podmienok. Záleží potom len na tom, ako veľmi súcitíme s prijímateľom transferu v porovnaní s jeho poskytovateľom. Môžeme si zobrať klasický príklad: ľudia zvyknú vidieť zisky ako dar bohatým. Takže v prípade, že zvrátene neľutujete bohatých viac ako chudobných, obmedzenie ziskov vyzerá ako rozumná vec.

Ekonómovia naprieč ideologickým spektrom na to zvyčajne reagujú len výsmechom. Zisky nie sú darom, ale odmenou: „Ak chcete zbohatnúť, musíte spraviť niečo, za čo ľudia zaplatia.“ Zisky sú motiváciou pre znižovanie výrobných nákladov, presúvajú zdroje z menej cenených do viac cenených odvetví a pomáhajú vysnívať nové výrobky. Toto je ústrednou myšlienkou Bohatstva národov: „neviditeľná ruka“ ticho presviedča sebeckých podnikateľov, aby slúžili verejnému dobru. Ako povedal Adam Smith: „Nasledovaním svojho vlastného záujmu (podnikateľ) často podporuje spoločnosť efektívnejšie, ako v prípade, keby ju chcel podporiť zámerne.“ Podobné útoky na „obscénne zisky“ formovali v posledných storočiach protitrhové myslenie, predtým bol hlavným vinníkom úrok alebo „úžera“. V populárnom myslení má úrok len jediný dôsledok: obohacuje veriteľov a ochudobňuje tých, ktorí na nich závisia.

Čo teda každý od starovekých Atén až po moderný Islamabad prehliada?

Podobne ako zisk, ani úrok nie je darom, ale odmenou. Veriteľ získa úrok výmenou za odloženie svojej spotreby. Vláda, ktorá by násilne potlačila úroky, by nebola priateľom dlžníkov, keďže by zničila aj samotné požíčavanie peňazí.

Druhým najčastejším vinníkom zaujatosti voči trhu je monopolná teória cien. Verejnosť často viní „monopol“ za vzácnosť. Myšlienku, že ponuka a dopyt zvyčajne riadia ceny, je ťažké prijať. Aj v odvetviach s mnohými firmami neekonómovia zaobchádzajú s cenami ako so zámermi a konšpiráciami riaditeľov firiem.

V histórii bývalo bežné, že verejnosť považovala sprostredkovateľov za obzvlášť skazených „monopolistov“. „Pozrite na týchto parazitov: Kúpia výrobky, „zvýšia im cenu“ a potom nám predajú „presne tú istú vec“. Aké by to vlastne mohlo mať prínosy? Ekonómovia majú štandardnú odpoveď. Preprava, uskladnenie a distribúcia cenných služieb – fakt, ktorý sa stane zrejým vždy, keď potrebujete studený nápoj mimo dosahu obchodov. A ako všetky cenné služby, ani tieto nie sú bez nákladov.

Populárna je tiež ďalšia konšpirácia. Kapitalisti spájajú svoje sily, aby držali mzdy na nízkej úrovni. Množstvo ľudí stále vidí ekonomiky tretieho sveta cez tento pohľad a rozprávajú o miernejšej verzii pre západný svet. V ekonomikách západného sveta sú však doslova milióny zamestnávateľov. Len predstava logistiky takéhoto plánu je smiešna. No a čo s tretím svetom? Množstvo možností zamestnať sa je tam často výrazne nižšie. No ak by tam skutočne zamestnávateľská konšpirácia tlačila mzdy na dno, tretí svet by bol obzvlášť lukratívnym miestom pre investovanie. Vyzerá však investovanie životných úspor v chudobných krajinách ako bezbolestná cesta k rýchlemu zbohatnutiu? Ak nie, tak minimálne ticho prijímate smutnú, ale pravdivú teóriu o chudobe v treťom svete: pracovníci tam zarábajú nízke mzdy, lebo ich produktivita je nízka.

Zaujatosť voči cudzincom

Zaujatosť voči cudzincom je často v priamom konflikte so základmi ekonómie. Učebnice ekonómie hovoria, že celkový výstup rastie vtedy, keď sa výrobcovia špecializujú a vymieňajú statky. Na individuálnej úrovni to nikto nepopiera. Predstavte si, koľko času by vám zabralo vypestovať si potravu, keď si za párhodinovú mzdu môžete v obchode kúpiť potraviny na týždeň. Ako hovorí Steven Landsburg:

„Existujú dve technológie na výrobu automobilov v Amerike. Jeden je vyrobiť ich v Detroite, druhý vypestovať ich v Iowe. Každý vie o prvej technológii, poviem vám teda o druhej. Najprv zasejete semená, tie sú surovinami, z ktorých sa vyrábajú automobily. Počkáte pár mesiacov a objaví sa pšenica. Potom pšenicu zoberiete, naložíte ju na lode a dopravíte ju do Tichého oceánu. Po pár mesiacoch sa lode znova objavia, pričom na nich budú Toyoty.“

Ak by navyše bol problém, že dovoz z iných krajín odčerpáva peniaze z domovskej krajiny, prečo by nebolo problémom aj odčerpávanie peňazí z regiónu, mesta, dediny alebo rodiny? Nikomu nevádi obchodná bilancia medzi Košicami a Bratislavou, alebo medzi mnou a Tescom. Klam považovania všetkých nákupov za náklad ľudia páchajú len pri zahraničných nákupoch.

Zaujatosť k umelo vytvorenej práci

Šetrenie práce a vytváranie väčšieho množstva tovarov s menším počtom odpracovaných hodín vo všeobecnosti nie je vnímané ako pokrok, ale ako nebezpečenstvo. Frédéric Bastiat sa vysmieval z toho, ako dávajú ľudia do rovnosti prosperity s pracovnými miestami a nazýval to „Sizyfovstvom“. Sizyfos bol totižto mytologický Grék, ktorý bol naveky odsúdený k tomu, aby kotúľal do kopca balvan, ktorý sa pred vrcholom vždy zrútil naspäť. Syzyfos sa však tešil „plnej zamestnanosti“.

Ľudia uznávajú, že stroje robia ľuďom život pohodlnejším, no obávajú sa, že prevažujú negatívne efekty toho, že ľudia strácajú pracovné miesta. Technológie však často pracovné miesta vytvárajú. Bez počítača by neboli napríklad žiadne pracovné miesta v programovaní. Základnou obranou technológii, ktoré šetria prácu, však je, že zamestnávanie viacerých pracovníkov, ako je nutné, je mrhaním pracovnou silou. Ak by ste mali platiť pracovníkovi za to, že nečinne sedí, je lepšie zaplatiť mu za to, že bude namiesto toho robiť niečo sociálne užitočné. A ekonómovia neustále poukazujú na to, že trhové sily tento potenciálny benefit menia na skutočnosť.

V roku 1800 bolo potrebných 95 z každých 100 Američanov na nasýtenie krajiny. V roku 1900 to bolo 40. Dnes sú potrební len traja zo sto. Pracovníci, ktorí už nie sú potrební na farmách, dnes pracujú na vytváraní nových domov, nábytku, oblečenia, počítačov, zdravotných služieb a mnohých ďalších tovarov a služieb. Namiesto dlhého pracovného času na poliach tu máme bohatstvo tovarov a služieb. Tieto argumenty samozrejme znejú kruto, preto sú také nepopulárne. Ľudia radšej súcítia ako myslia logicky.

Sklon k pesimizmu

„Dve (ďalšie) generácie preplnia svet populáciou a vyčerpajú bane. Keď nastane ten moment, nastane aj ekonomický rozklad alebo rozklad ekonomickej civilizácie.“

-Henry Adams, 1898

Prvý krát som sa s protidrogovou propagandou stretol v druhej triede. Učitelia nás varovali, že čoraz viac detí bude závislých na drogách a do strednej školy nimi budem obklopený. Predstavitelia vlády občas

špekulovali nad tým, ako bude krajina fungovať s takou degenerovanou pracovnou silou. Nikdy sa to však nestalo. Charakter práce nepoznačilo, že ľudia chodia do práce nadrogovaní, ale skôr nástup internetového veku. Predpovede mojich učiteľov sú dnes na smiech, ale dobre zapadajú do celého obrazu pesimizmu spoločnosti. Verejnosť vo všeobecnosti verí, že ekonomické podmienky nie sú také dobré, aké sú a že svet smeruje od zlého k horšiemu. A tak zatiaľ čo ekonómovia debatujú o tom, koľko rastu máme očakávať, verejnosť rozmýšľa v termínoch stagnácie alebo poklesu.

Základnou zložkou pesimistickej rétoriky je idealizovanie podmienok ďalekej minulosti, aby vyzerali nedávne udalosti negatívne. Ako hovorí Arthur Herman: „Prakticky každá kultúra v minulosti alebo v súčasnosti verila, že muži a ženy nedosahujú štandardy ich rodičov a predkov.“ A ako hovoria ekonómovia Cox a Alm: „Súčasnosť takmer vždy pri porovnaní so „starými dobrými časmi“ bledne.

Klasická verejná voľba a zlyhanie racionálnej ignorancie

„Je iracionálne byť dostatočne politicky informovaný, pretože nízke výnosy z týchto dát jednoducho nedosahujú ich náklady vo forme času a iných zdrojov.“

-Anthony Down

Logika tohto je jednoduchá. Čas sú peniaze a získavanie informácií vyžaduje čas. Ak osoba na trhu vie príliš málo, platí za to cenu v zmeškaných príležitostiach. Ak vie priveľa, platí cenu v premrhanom čase. Rozumná cesta je nájsť dosť informácií na to, aby človek spravil tolerovateľne dobré rozhodnutie. V politike je to inak. Je mimoriadne

nepravdepodobné, že jeden hlas zmení výsledok volieb. Prínos zo získavania informácií je tak prakticky nulový. Sebecký a racionálny jednotlivec si teda zvolí ignoranciu.

Samozrejme, keby tak rozmýšľal každý, demokracia by viedla k hrozným výsledkom. Ak nikto nevie nič o politike, všetci sme na tom horšie. To však neznamená, že keď ja neviem nič o politike, tak som na tom horšie. Ak na koncerte vstane jeden človek, tak vidí lepšie. Ak vstanú všetci, nikto z nich lepšie nevidí. Ekonómovia zvykli nazývať nedokonalé informácie „zlyhaním trhu“. Najlepším príkladom tzv. zlyhania trhu je však demokratická vláda. Racionálna ignorancia sa postupom času stala intelektuálnou ortodoxiou zvanou Klasická verejná voľba.

Racionálna ignorancia: dôkazy a údajné dôsledky

O postojoch politikov a ich hlasovaní ľudia nevedia takmer nič, ani pokiaľ ide o dôležité otázky. No v prípade zábavných, avšak irelevantných tém, je znalosť ľudí mimoriadne dobrá. V roku 1992 napríklad až 86% ľudí vedelo, že pes prezidenta Busha sa volá Millie, no len 15% vedelo, že obaja prezidentskí kandidáti podporovali trest smrti. Sudca Wapner, moderátor seriálu „Súd ľudu“ bol známejší, ako hlavní sudcovia Burger alebo Rehnquist. A to je presne to, čo sa dá očakávať od logiky racionálnej ignorancie. Keď sa majú ľudia rozhodnúť, či vydajú mentálnu námahu suchým faktom dôležitým pre ich politické rozhodovanie alebo irelevantnému balastu, vyberú si to druhé.

Odvrátenou stranou ignorancie verejnosti je expertíza zasvätených. Zatiaľ čo voliči spia, špeciálne záujmy doladujú svoju lobistickú stratégiu. Presne tak, ako voliči vedľa málo, lebo sa im to neoplatí, záujmové skupiny vedľa veľa, lebo im sa to oplatí. To je mantra „koncentrovaných výnosov a roztrúsených nákladov“. Existuje teda systematická tendencia prostredníctvom vlády vykorisťovať veľa ľudí málo. Clo na pomaranče ma môže stáť pár centov, ale pestovatelia pomarančov na ňom zarobia milióny.

Čo je nesprávne na racionálnej ignorancii

Keď typický človek obhajuje svoje tvrdenie o náboženstve, nezaujíma sa o odpoveď. Do veľkej miery očakáva, že diskusia bude dogmatická, pričom veriaci nedávajú ich kritikom férový priestor na argumenty. V sekulárnej dobe nahradila náboženstvo politika a ekonómia.

Ak by teda bola príčina chýb len samotná ignorancia, dostatočné množstvo informácií by na presvedčenie ľudí stačilo. Predstavme si teda, že by sme chceli presvedčiť publikum kreacionistov na Darwinizmus. Keby sme im trpezlivo poskytli prednášky o genetike, fosílné dôkazy a experimenty s ovocnými muškami, možno by sme presvedčili zopár ľudí, no bolo by zázrakom, keby sme presvedčili polovicu. Je ťažké si predstaviť, že by si viac ako len pár ľudí povedalo:

„Hups, kto by to len povedal?“

Aristoteles povedal, že „všetci ľudia majú od prírody túžbu vedieť“. V skutočnosti je to však trochu inak. Ľudia tiež zvyčajne majú túžbu nevedieť nepríjemné fakty. Chcú sa naučiť o svete, ale bez obetovania ich svetonázoru. Pri skúmaní len prvého motívu získame deformovaný obraz o tom, ako rozmýšľame.

Racionálna iracionalita

Ak sú voliči iracionálni, sú iracionálni len v deň volieb alebo aj po zvyšok roka? Ak sú ľudia iracionálni stále, musíme sa zmieriť s tým, že všetky rozhodnutia budú horšie. No ak sú ľudia iracionálni ako voliči, ale racionálni ako spotrebitelia, je dobrý nápad spoľahnúť sa viac na trhy a menej na politikov.

Demokracia žiada voličov, aby konali rozhodnutia, no každému dá len nekonečne malý vplyv. Z pohľadu osamoteného voliča sa veci dejú nezávisle na jeho rozhodnutí. Volenie tak nie je len malou obmenou nakupovania. Kupujúci majú motiváciu byť racionálni, voliči ju nemajú. Naivný obraz demokracie, ktorý vykresľuje verejnú diskusiu pri riešení sociálnych problémov, ignoruje závažné nedostatky tohto systému. Prehliada veľký príbeh, ktorý sa deje pod povrchom. Keď voliči hovoria o riešení ich sociálnych problémov, ich hlavným cieľom je posilniť svoju sebahodnotu odhodením každodenných pút objektivity. Iracionalita v politike nie je hádankou. Je presne tým, čo ekonomická teória o iracionalite predpovedá.

„Trhový fundamentalizmus“ verzus náboženstvo demokracie

Ekonomovia bývajú často obviňovaní z idealizovania trhu a niekedy sú kritizovaní za „trhový fundamentalizmus“. Toto obvinenie je však príliš kruté. Kresťanskí fundamentalisti sú známi svojím prísny výkladom Biblie a neochotou prijať dôkazy z geológie a biológie, ktoré by odporovali ich predsudkom. Ak by boli podobní ekonomovia, museli by bez výnimky veriť trhom a kacírom hroziť „exkomunikáciou“ z ekonomických radov.

Pravda je však iná. Ak sa typického ekonóma spýtate na oblasti, v ktorých trh funguje slabo, dá vám na mieste zoznam: verejné statky, externality, monopoly, nedokonalé informácie, atď. No najdôležitejšie je, že takmer všetko na tomto zozname prišlo z radov ekonómov a nie na základe vonkajšieho tlaku.

Demokratický fundamentalizmus

Najhlasnejší kritici trhového fundamentalizmu však sami zvyčajne bývajú obvinení z demokratického fundamentalizmu. Jeho najčistejším prejavom

je vyhlásenie neúspešného prezidentského kandidáta Ala Smitha z roku 1928: „Všetky choroby demokracie môžu byť vyliečené väčším množstvom demokracie.“ Inak povedané, nezáleží na tom, čo sa stane, demokracia zostane nedotknutá. Keby však niekto povedal, že „všetky choroby trhu sa môžu vyliečiť väčším množstvom trhu“, bol by označený za toho najhoršieho trhového fundamentalistu. Prečo tu je tento dvojité meter? Lebo na rozdiel od trhového fundamentalizmu, demokratický fundamentalizmus je všeobecne rozšírený.

Súkromné rozhodovanie ako alternatíva k demokracii a diktatúre

Nedemokratické politiky nie sú jedinou alternatívou k demokratickým politikám. Mnohé oblasti života stoja mimo oblasti politiky či „kolektívneho rozhodovania“. Keď zákon mlčí, rozhodovanie zostáva na jednotlivcovi alebo na trhu. Po väčšinu ľudskej histórie bolo náboženstvo zodpovednosťou štátu. Bolo priam nepredstaviteľné, že by vláda nezaviedla žiadne náboženstvo. To sa však zmenilo. Dnes sa o prípadnom vyznávaní náboženstva rozhodujú ľudia sami. Väčšina tak môže rozhodovať o svojom náboženstve rovnako ako pri diktatúre. V oboch prípadoch zákon ignoruje verejnú mienku.

Iracionalita voliča, trhy a demokracia

Optimálna zmes medzi trhmi a vládou nezáleží na absolútnych cnostiach trhov, ale na ich cnostiach v porovnaní s cnosťami vlády. Nezáleží na tom, čo si myslíte o tom, ako dobre trhy fungujú, je rozumné spoľahnúť sa na trhy skôr v prípade, že ste voči demokracii pesimistickejší. Ak používate dvoch opravárov áut a zistíte, že opravár A pri práci pije alkohol, je prirodzenou odpoveďou časť opráv presunúť k mechanikovi B.