

Narodna ekonomska vjerovanja

„Osoba s uvjerenjem jednako je snažna kao 99 onih koji imaju samo interes.“

John Stuart Mill, britanski ekonomist (1806-1873)

„Veliki neprijatelj istine vrlo često nije laž - namjerna, izmišljena i nepoštena, nego mit - uporan, uvjerljiv i nerealističan. Vjerovanje u mitove dopušta lagodnost mišljenja bez nelagode razmišljanja.“

John F. Kennedy, američki predsjednik (1917-1963)

„To takozvano uvjerenje, pogled na svijet, šta je to drugo nego odijelo kojim se pred svijetom pokazujemo.“

Slavko Kolar, Šljiva (1891-1963)

Oko 70% građana EU ne vjeruje političkim strankama, a u Hrvatskoj oko 90% (izvor: Eurobarometar). Iako uvjerljivo najveći dio birača očito ne vjeruje političarima, svejedno poprilično značajan dio, preko 50%, izlazi na izbore. Znajući da im golemu većinu ne vjeruje, političari (i u Hrvatskoj i drugdje) nastoje pridobiti široke mase (tj. masu glasova) igrajući na sigurno: na predrasude, neznanje, strahove i iracionalnost glasača. Pritom koriste iskonske psihološke mehanizme i procese razvijene i usađene u kulturu i društvo još od pradavnih vremena. Ti procesi utječu na formaciju vjerovanja o načinu funkcioniranja ekonomije, a na temelju njih politički subjekti dobivaju i gube izbore. Ishodi novijih glasanja (Trump, Brexit,...) rezultat su igranja na sigurno, a doveli su do globalnih političkih podrhtavanja.

Antropolog Pascal Boyer (Francuska, SAD) i politolog Michael Bang Petersen (Danska) objavili su nedavno rad pod naslovom „Narodna ekonomska vjerovanja: evolucijsko kognitivni model“ (doi: [10.1017/S0140525X17001960](https://doi.org/10.1017/S0140525X17001960)) u kojemu analiziraju uvjerenja „običnih“ ljudi, ekonomski neobrazovanih, o ekonomiji i ekonomskim pitanjima. Što laici vjeruju o uzrocima bogatstva naroda, o prednostima i manama međunarodne trgovine, o uzrocima nejednakosti i nezaposlenosti, o ekonomskim učincima imigracija i svezi rada i nadnica? Ova „narodna vjerovanja“ presudna su u oblikovanju političkih stavova i imaju snažan odjek u svakodnevnoj, ali i u strateškoj politici. No, često nemaju nikakvog ekonomskog uporišta i u suprotnosti su s ekonomskim načelima i teorijama. Uobičajeno se pripisuju neukosti, nerazumnosti i neobjektivnosti laika. Boyer i Petersen smatraju da su oni posljedica nesvjesnog, automatskog sustava zaključivanja koji je oblikovan povijesno-evolucijskim razvojem čovjeka.

Ako konkretno ponašanje ekonomskih laika najvećim dijelom konstantno i sustavno nije u skladu s ekonomskim teorijama, možda su teorije pogrešne? Navedeni stav zastupa struja tzv. bihevioralne ekonomije (o kojoj je pisano na stranicama Prilike, npr. u broju 2/2014) koja znatno proširuje vidike neoklasičnih ekonomista znanjima iz područja psihologije i sociologije. No, i kad bihevioralna ekonomija iscrpi svoj arsenal preostaje još more toga za objasniti o narodnim ekonomskim vjerovanjima. Također, valja razumjeti da su vjerovanja jedno, a

djelovanja sasvim drugo: ljudi svakodnevno i konstantno čine djela koja su u suprotnosti s njihovim vjerovanjima. Primjerice, većina vjeruje da je mudro i zdravo jesti puno povrća i voća iz domaćeg uzgoja, ali svejedno to ne čini. Tko navečer pred televizorom gricka celer i pijucka sok od mrkve? Vrlo, vrlo rijetki. U ekonomskom kontekstu: većina smatra da bi država na makroekonomskoj razini trebala imati uravnotežen proračun i nizak dug, ali se na mikroekonomskoj, individualnoj razini to vrlo često ne prelijeva u ponašanje premnogih pojedinaca koji su stalno „u crvenom“, odnosno žive iznad svojih mogućnosti.

Iako, dakle, narodna ekonomska vjerovanja često nemaju utjecaja na stvarno ponašanje u realnoj ekonomiji, ona imaju ključnu ulogu u političkim procesima. Na svakim izborima građanin zaokružuje opciju koja – smatra birač – dobro artikulira njegova uvjerenja. Ako on kao laik vjeruje da bi bilo dobro podići zid sa susjednom državom zato da migranti iz te države ne bi pokrali lokalne poslove, ili da je domaća industrija uništena zbog Europske unije te bi stoga trebalo izaći iz okova takve Unije, te ako takvih laika ima dovoljno, prije ili kasnije formirat će se politička struja koja će programski oblikovati njihova vjerovanja.

Uobičajena objašnjenja narodnih ekonomskih vjerovanja su neznanje (nepoznavanje osnovnih ekonomskih koncepata), samoživost (prioritizacija vlastitih interesa i položaja u odnosu na sve ostale) i predrasude. No, to su približna, a ne konačna objašnjenja. Boyer i Petersen drže da su ova vjerovanja posljedica čovjekove grupne evolucije i psihologije uslijed kojih su se razvili intuitivni sustavi zaključivanja, te ih detaljno obrazlažu.

Važno je primijetiti da se narodna ekonomska vjerovanja nisu i ne trebaju smatrati nerazumnima ili pripadna neukim laicima. Ekonomija je golem društveni sustav kojega je nemoguće promatrati u cjelini, i stoga se svaki sudionik velikim dijelom oslanja na urođene i usvojene sustave zaključivanja – sustave koji su se razvili tijekom višetisućljetnog razvoja kulture i civilizacije. To su sustavi normalnog (ne nerazumnog ili iskrivljenog) ljudskog uma koji reagiraju i odgovaraju na određene izazove i podražaje iz okoline, i može ih se dobrim dijelom predvidjeti. Narodna ekonomska vjerovanja ključna su za razumijevanje političke dinamike jer su ona polazišne pretpostavke za formaciju političkih stavova. Politički kandidati gube i pobjeđuju na izborima najčešće ovisno o ekonomskom ambijentu: kandidat za čijeg je mandata makroekonomsko stanje unaprijeđeno u pravilu će dobiti sljedeće izbore (i obratno). Pripisivanje odgovornosti za makroekonomsko stanje i promjene oslanja se na narodna ekonomska vjerovanja koja oblikuju asortiman pred kojima se građani nađu na dan izbora.

Jedna kritika

Boyeru i Petersenu moglo bi se predbaciti da čovjeku pristupaju kao stroju. Neki evolucionisti smatraju da je čovjek mehanizam bez slobodne volje, da je suma atoma koji reagiraju na vanjske i unutarnje fizičke i kemijske podražaje, te da je svako njegovo ponašanje uvjetovano. Čini se da su i navedeni autori na istom tragu: ljudska vjerovanja smatraju evolucijski modeliranima, urođenima i uvjetovanima, te se u njihovu modelu teško pronalazi prostor za duh čovjeka. No, stav da se apsolutno sve u čovjeku može objasniti evolucijom iz prapovijesnih životinjskih instinkta već je dekonstruiran. U svakom slučaju, to ne umanjuje inovativnost i intrigantnost promatranog rada.

Neka narodna ekonomska vjerovanja i njihovi mogući izvori

VJEROVANJE	MOGUĆI IZVORI VJEROVANJA
1. Međunarodna trgovina je igra u kojoj netko mora izgubiti da bi netko mogao zaraditi. Zbog nje nastaje domaća nezaposlenost, jer strani radnici proizvode stvari za domaću potrošnju. Ako stranci zarađuju, to znači da mi gubimo. Ono što trošimo trebali bismo sami proizvoditi, a ne uvoziti.	1. Ovdje djeluje mehanizam koaliranja – grupiranja na razinu naroda. Narod je svojevrsna koalicija uma. Pretpostavlja se da građani jednog naroda imaju zajedničke, iste interese. Važan je element narodna vojska: ljudi koji su spremni izložiti najvrjednije što imaju – svoje živote – za interese naroda. Ovo aktivira tzv. koalicijski sustav koji vodi ka zaključivanju tipa „uspjeh druge grupe je neuspjeh naše grupe“. On funkcionira na razini država (naroda), a bitno slabije unutar država, jer će malo tko vjerovati da se ekonomski razvoj jednog kraja, npr. Slavonije, ne može dogoditi bez ekonomske štete za npr. Dalmaciju. K tome, međunarodna trgovina između dugotrajnih nacionalnih političkih partnera ne smatra se problematičnom, za razliku od iste te trgovine između političkih rivala.
2. Imigranti kradu domaće poslove. Odatle: postoji fiksna ponuda domaćih poslova.	2. i 3. Unatoč nesuglasju (kako imigranti mogu i krasti poslove i parazitirati na socijali? Iako su dijametralno suprotni, oba vjerovanja često koegzistiraju), oba vjerovanja imaju istu pretpostavku, a ta je da imigranti troše vrijedne resurse na koja nemaju pravo. Proizlaze iz interakcije dva sustava zaključivanja: koalicijske psihologije i mehanizma otkrivanja varalica – „slobodnih jahača“ (slobodni jahači su npr. osobe koje koriste javni prijevoz ali ga ne plaćaju, zbog čega je cijena više za sve one koji plaćaju). Budući da su imigranti novopridošlice u zajednici promatra ih se s nepovjerenjem i sumnjom jer mogu koristiti prednosti članstva zajednice, a da nisu podnijeli nikakav trošak za izgradnju zajednice. U prošla vremena (a i danas u određenim grupama) nepovjerenje prema novopridošlicama koje žele pristupiti bilo kojoj vrsti zajednice često se „rješavalo“ kroz bolne rituale inicijacije. Na taj je način novak „plaćao“ trošak članstva.
3. Imigranti dolaze kako bi zlouporabili i iskorištavali sustav socijalnih davanja. Oni su opterećenje poreznom sustavu.	
4. Lijenčine i „grebatori“ iskorištavaju sustav pomoći nezaposlenima, i radije bi živjeli od pomoći države nego radili.	4. Podrška ili otpor programima potpore nezaposlenima snažno su povezani s vjerovanjem u opći profil korisnika takvih programa. Oni koji vjeruju da su korisnici tih potpora neproduktivne lijenčine bit će naravno protiv davanja i pomoći, dok oni koji vjeruju da su korisnici ljudi loše sreće koji su ostali bez posla mimo svoje volje, bit će podupiratelji. Ključ je u pretpostavljenom karakteru primatelja pomoći, a mehanizam zaključivanja ide u pravcu otkrivanja „slobodnih jahača“ – trošitelja zajedničkih resursa koji nisu dovoljno doprinijeli stvaranju tih

	resursa. Pitanje koje se implicitno postavlja glasi: jesu li korisnici pomoći dovoljno vrijedni koalicijski partneri da bi ih se uključilo u sustav razmjene? U društvima socijalne demokracije općenito se vjeruje da su primatelji produktivni pojedinci, dok je suprotno u državama minimalnih socijalnih davanja. Ideološke razlike ovdje su izrazite.
5. Tržišta imaju negativan društveni učinak za većinu sudionika. 6. Dobit kao ekonomska motivacija je pogubna za opće dobro u tržišnoj ekonomiji; stoga su i transakcije na tržištu „nepravedne“.	5. i 6. Za dugotrajnu kooperativnu razmjenu ključne su informacije o reputaciji ekonomskog partnera. Neosobne transakcije, vrlo često anonimne, signaliziraju prijetnju. Zatim, tržište je sustav stvaranja i održavanja kooperativnih društvenih sveza, te je kao takvo oblik društvenog osiguranja. Ono je i sustav stvaranja partnerstva u svrhu izbjegavanja razmjene s bitno većim i jačim sudionicima, koji kao takvi mogu eksploatirati manje igrače. S druge strane, moderna tržišta su takva da je sudjelovanje na njima često neosobno (impersonalno). Najvažniji element je cijena, a osobnost kupca/prodavatelja je sekundarna, ili čak potpuno nevažna. Veliki igrači diktiraju pravila igre (lobirajući zakone i drugu regulativu sebi u korist). Bihevioralna ekonomija pokazuje da se povjerenje i kooperacija zaustavljaju kad se društvene situacije anonimiziraju, a zadovoljstvo interakcijama značajno opada kad se interakcije učine neosobnima (zbog izostanka emocionalne koordinacije). Moderna tržišta su masovna, golema, a ljudski psihološki sustavi razvijeni su za užu, prisnu razmjenu.
7. Rad je (jedini) izvor vrijednosti. Količina rada koji je potreban da se proizvede neko dobro je najvažniji (ili jedini) faktor koji određuje vrijednost toga dobra.	7. Još od starina najvredniji predmeti u bilo čijem vlasništvu bili su prethodno prirodni resursi koje je netko svojim radom učinio korisnima (hrana, alat, sklonište). U takvim je situacijama rad izvor i vrijednosti i vlasništva. Psihologija vlasništva izmijenjena je u modernoj ekonomiji u kojoj se vlasništvo kapitala u proizvodnom procesu koji zahtijeva i kapital i rad prelijeva i u vlasništvo nad proizvodom, makar vlasnik kapitala nije uložio nikakav direktan fizički, pa možda čak ni intelektualni rad kao (dodatni) ulog u proizvodnji.
8. Kontroliranje cijena je dobro i proizvodi pozitivne učinke. Državna regulacija je učinkovita u zaštiti građana protiv nekontroliranih tržišnih kretanja.	8. Vjerovanje u pozitivan utjecaj regulative često se temelji na pretpostavci stabilnih ostalih uvjeta, premda ekonomisti ukazuju na to da svaka regulativa ima i neplanirane posljedice (čak do te mjere da takve posljedice u potpunosti poništavaju pozitivne učinke regulative). No, na razini države kao velikog društvenog sustava, svako novo pravilo utječe na sustav i mijenja način njegova funkcioniranja. To je stoga što psihologija društvene razmjene izniče iz manjih društvenih sustava (uža, bliža zajednica).