LUKÁŠ KOVANDA

kapitoly
z populární ekonomie

s úvodním zamyšlením
Deirdre McCloskeyové

# Proč je vzduch zadarmo a panenství drahé

2. vydání

Bizbooks

**Lukáš Kovanda**

# Proč je vzduch zadarmo a panenství drahé
## Kapitoly z populární ekonomie

**BizBooks**
**Brno**
**2012**

# Proč je vzduch zadarmo a panenství drahé
## Kapitoly z populární ekonomie

**Lukáš Kovanda**

**Ilustrace:** Aleš Leznar
**Obálka:** Karolina Přibylová
**Odpovědný redaktor:** Vendula Kůrková
**Technický redaktor:** Jiří Matoušek

Objednávky knih:
www.albatrosmedia.cz
eshop@albatrosmedia.cz
bezplatná linka 800 555 513
ISBN 978-80-265-0034-6

Vydalo nakladatelství BizBooks v Brně roku 2012 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 15 982.
© Albatros Media a. s. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

2. vydání

ALBATROS MEDIA a.s.

Kovandovy črty na pomezí ekonomie, sociální psychologie, sociobiologie a antropologie vyplňují citelnou mezeru v domácí popularizační literatuře, jež zoufale zaostává za produkcí zejména anglosaskou, která nás sice svým šarmem oslňuje v překladech jako *Špekonomie* (Dubner a Levitt) či *Proč muži neposlouchají a ženy neumí číst v mapách* (Allan a Barbara Peasovi), ale postrádá autenticitu domácího původu.

To se Kovandovi do značné míry podařilo napravit, i když ve výběru svých často originálních poukazů vychází povětšinou ze zahraničních studií. To ovšem není chyba jeho, ale především zaměření domácí vědecké produkce na pomezí humanitních věd, ekonomie a přírodovědy, kde neotřelé pohledy na lidskou každodennost stále chybí. Lukáš Kovanda k nám tato témata na populární a chytlavé úrovni přivádí, upozorňuje na ně, a tak možná, jak doufám, zpětně ovlivní selekci témat i v české „grantové vědě". Často se přímo nabízí nahlížet ekonomii jako nauku o chování, a také tak intuitivně na laické úrovni činíme. Mnohem méně si však připouštíme, že i naše city, vztahy, chování a všední každodennost můžeme naopak nahlížet právě prismatem této disciplíny.

Pokud vás zajímá, proč během ekonomické krize zapláčou milenky více než milenci, proč je hodnota panenství vyšší než hodnota panictví či proč nekňubové s MBA snižují HDP, můžete se s chutí i pobavením začíst.

Cyril Höschl, ředitel Psychiatrického centra Praha

# Obsah

Autorovo slovo úvodem 9
Úvodní zamyšlení 15

## Intimní ekonomie

Proč i menstruační cykly hýbou ekonomikou 21
Proč gayové zvyšují nájmy 24
Proč během ekonomické krize zapláčou milenky více než milenci 27
Proč kvalita ženského orgasmu stoupá s bohatstvím partnera 29
Proč je hodnota panenství vyšší než hodnota panictví 31
Proč jsou tlusté dívky povolnější k rizikovému sexu 33
Proč se metrosexualita finančně vyplácí 35
Proč oběti znásilnění a šikany tíhnou k levičáctví 39

## Jak výnosně žít

Proč hvězdy berou tolik: Pohlreich, Lady Gaga, Kidmanová 43
Proč se vyplatí nezaokrouhlovat cenu, chcete-li výhodně prodat 46
Proč sebeláska vydělává a vzdělaní žijí levněji 49

## Triky byznys-kliky

Proč v autobazarech prodávají samá „šmédka“ 55
Proč mouchy usnadňují úklid WC 57
Proč v barech hraje hlasitá hudba (a modroocí se tam více zpíjí) 59
Proč nás fast-foody klamou, aniž o tom ví 62
Proč brýle Ray-Ban zlepšují zrak 65

## Oceň to!

Proč je vzduch zadarmo (a drahokamy nikoli) 69
Proč je přátelství drahé (a narozené dítě zase tolik ne) 72
Proč Češi oceňují vánoční potěchu ducha desítkami miliard 74

## Umělci. Modelky. Ekonomicky

Proč životní úroveň umělců vzrůstá díky strojům v továrnách 79
Proč Mozart tak hodně utrácel… za bydlení 82
Proč Kate Mossová „koksuje“ a Tereza Maxová dělá charitu 85

## Makroparadoxy

Proč jsou chudé země chudé (a nezaměstnanost může být dobrá) 91
Proč je více sebevražd v bohatých – a spokojených – zemích 96
Proč ekonomové navrhují danit podle výšky, rasy i genů 99
Proč jsou Apple, Google i Facebook americké, nikoli japonské 101
Proč televize zadlužila Američany (a SMS uspěly i bez reklamy) 103
Proč stále letí „osmdesátky“, avšak video už ne 107
Proč slabé odbory mohou za exodus banánů do celého světa 110

## Jsme lidi (ne ekonomové)

Proč černoši nosí zlaté řetězy 115
Proč je věk 35 let přelomový (pro golfisty, pro těhotné ženy,…) 117
Proč se stále ještě hojně prodávají pravé „vuittonky“? 120
Proč lidi tolik zajímá, kolik vydělávají ostatní 123
Proč šéfují neschopní (a proč nekňubové s MBA snižují HDP) 126
Proč zrušení povinnosti jezdit s helmou zvýší počet přeživších pacientů 129

Proč více žen ve vedení firem může vést k další finanční krizi 131

## Ekonomické příběhy

Příběh první, pirátský: Proč byli piráti ve skutečnosti racionální 137
Příběh druhý, kouzelnický: Proč mágové „drží jazyk za zuby“ 144
Příběh třetí, „antikoncepční“: Proč pilulka plodí kariéristky 149
Proč fluor a olovo nezištně ovlivňují naše životy 155

Věcný rejstřík 157
Jmenný rejstřík 159

# Autorovo slovo úvodem

**Šťavnatí podivíni**

Ten muž je génius. Z této jedné holé věty sestával doporučující dopis, jejž mladému matematikovi Johnu Nashovi napsal koncem čtyřicátých let jeho profesor. Nash se tak ocitl na univerzitě v Princetonu, kde zahájil doktorská studia. Bylo mu lehce přes dvacet. Svoji genialitu potvrdil a hned v roce 1950 získal doktorát. O generaci starší matematici jen zírali, když překládal řešení do té doby neřešitelných matematických problémů (Nashovy objevné teorie, teorie her, dnes nalézají uplatnění v ekonomii, evoluční biologii, účetnictví, politologii, vojenství i při konstrukci umělé inteligence či výpočetní techniky). Z génia se stala hvězda – časopis Fortune jej v roce 1958 označil za hvězdu „nové matematiky".

*Autor knihy a John Nash na Princetonu v roce 2011.*

Genialita nemívá daleko k podivínství, ba dokonce šílenství – a Nash (nechtěně) potvrdil i toto. Právě koncem padesátých let se u něho naplno projevila ničivá paranoidní schizofrenie. Dnes, s odstupem, je Nash přesvědčen, že náchylnost k psychickému onemocnění chodívá ruku v ruce s nadáním pro tvořivé myšlení, které je tak vlastní právě géniům.

„Pravdou může být, že existuje určitý vztah mezi zavrhnutím formálních vzorců myšlení a naopak jednáním v souladu s kreativním, tvořivým myšlením," řekl mi v tichu jedné z princetonských poslucháren, kde jsem se s ním v létě roku 2011 setkal. „Domnívám se také, že mé vědecké ideje by nebyly objevné, pokud bych smýšlel jaksi normálněji. Albert Einstein také nebyl bůhvíjak normální osobnost. Newton byl vyhrocený neurotik."

Začátkem šedesátých let to vypadalo, že si jeho těžké onemocnění vybere daň mnohem vyšší a že mu až do konce života přisoudí nutnost pobytu v léčebně pro choromyslné, ne-li dokonce svěrací kazajku. Nash začal slýchávat podivné hlasy. Přišel o svůj univerzitní post. Nemoc rozvrátila i jeho manželství. Zbytek světa jej odepsal, měl jej za mrtvého. Jen na Princetonu se o něm ještě vědělo, stal se z něho „fantom z Fine Hallu", budovy princetonské katedry matematiky, nedaleko níž jsem se s ním sešel. Tam duševně již těžce chorý Nash po nocích psával na tabule roztodivné rovnice, v nichž úzkostně hledal tajná poselství, ve kterých se snad i odrážely v šíleném echu ony hlasy.

Více než půlstoletí poté, co nemoc propukla, působí Nash, někdejší „fantom", při naší rozmluvě zvláštně, ale ne šíleně. Nemoc totiž začala v osmdesátých letech znatelněji ustupovat. V roce 1994 se vědec dokonce dočkal Nobelovy ceny za ekonomii, později se podruhé oženil (s tou samou ženou, Alicií, s níž se kdysi, po propuknutí onemocnění, rozvedl) a v Hollywoodu vznikl film *Čistá duše* o jeho pohnutém životě (získal čtyři Oscary).

Bude to znít jako klišé, ale ani setkání s Deirdre McCloskeyovou nepatří mezi ta, na něž se zapomíná. To mé z léta 2009 bylo ještě umocněno tím, že se odehrálo na jedinečných místech: v Deirdřině působivém loftovém bytě v centru Chicaga a v její oblíbené klubové restauraci ve výšinách jednoho z tamních mrakodrapů. Ano, výjimečná místa, jenže jejich jedinečnost je ta tam, porovná-li se s jedinečností hostitelky. Kdo ji trochu pozná, neubrání se patrně podezření – podobně jako v Nashově případě –, že snad její životní metou je být výjimečnou, unikátní; s ničím a s nikým neporovnatelnou, „svou" v nejryzejší podobě toho slova. Tak moc je „svá", že ji mnozí považují za divnou, bláznivou, šílenou, ne-li něco horšího.

A byla jedinečná už coby Donald. Natolik bylo její – vlastně jeho – dílo, v němž se postmoderně snoubí hluboká znalost ekonomie, filozofie vědy, historie či literatury, nenapodobitelné a vpravdě osobité. I jedinečnost tohoto díla ovšem bledne v porovnání s osobností tvůrce. Osobností, jež prožila metamorfózu z muže v ženu. Osobností, jež na vlastní oči hleděla na svět „mužsky" i „žensky".

Psát o ní nyní jako o ženě je ovšem mnohem snadnější než ji tak vnímat při setkání tváří v tvář. Sama přiznává, že ženou je tak na devadesát procent; chromozomy žádná operace

*Deirdre McCloskeyová ve svém chicagském bytě v roce 2009.*

změnit neumí. A opravdu, těch deset procent nelze zcela opominout – mluvím s ní sice jako s ženou, vypadá žensky, ale v mysli mám uloženo, že až do půle devadesátých let byla mužem, otcem dvou dětí, že někde po světě běhá její bývalá manželka. Nakonec tohle přemítání ruším. Proč žena? Proč muž? Je to prostě Deirdre! Jedinečnost sama. Synergie jedinečností. A také zosobněná odvaha a odhodlání. Ano, další klišé, ale zřejmě málokoho bychom shledali odvážnějším, odhodlanějším splnit si svůj vlastní sen. Ten její patřil k těm splnitelným jen značně obtížně, přesto uspěla. Ne ovšem zadarmo. A to i doslova.

Metamorfóza ji vyšla v cenách devadesátých let na 100 tisíc dolarů (téměř dva miliony korun v dnešním přepočtu, bez zahrnutí inflačního znehodnocení), což je suma za všechny možné operace a reparace operací; jen odstranění vousů pomocí elektrolýzy vyšlo tehdy bratru na 10 tisíc dolarů. A do toho ještě náklady na cestování – na elektrolýzu do Dallasu, na plastiku čelistí do San Franciska, na operaci hlasivek do Filadelfie... Poslední děj metamorfózy se odehrál roku 1996 až v daleké Austrálii: Deirdre přišla o mužské genitálie a výměnou za ně získala „neovaginu", v jejím případě vypreparovanou z drobných střívek tak,

že je musela, alespoň zpočátku, den co den v rámci bolestivé půlhodinové procedury ručně roztahovat.

A onen sen něco stál nejen finančně a v podobě fyzických útrap. Děti totiž s Deirdrou od té doby nemluví, raději by měly tátu Donalda, a sestra se ji pokoušela opakovaně dostat do blázince; neúspěšně. Sen je ovšem splněn – a Deirdre dnes říká, že je spokojená. Také prý už není agnostický agresivní macho, kterým byla, nýbrž feministická progresivní anglikánka. Prostě unikát. (Metamorfóza McCloskeyové je mimochodem zevrubně vylíčena v pamětech *Crossing: A Memoir* z roku 1999, podle listu New York Times jedné z nejlepších knih toho roku.)

V posledních několika letech jsem se v různých koutech světa setkal s několika desítkami nejproslulejších světových ekonomů, a to včetně již zesnulého velikána hospodářských teorií Paula Samuelsona (jenž byl Nashovým kolegou během géniova působení na Massachusettském technologickém institutu v padesátých letech a s matkou McCloskeyové zase hrával tenis), a mohu říci, že Nash s McCloskeyovou jistě patřili k těm úplně nejosobitějším z nich. Jejich stručně vylíčené životní příběhy nechť jsou dokladem, že rozhodně ne všichni ekonomové (nebo vědci, kteří ekonomii významně až převratně ovlivnili, což je Nashův případ) žijí uhlazené, chladné, škrobeně fádní, stereotypní, „standardní", nevybočující, ryze akademické a analytické, arogantně a technokraticky přehlížívé, jedním slovem „sucharské" životy. Ne všichni ekonomové jsou „suchaři", jak, zdá se mi, stále míní podstatná část širší veřejnosti. O některých z nich se točí oscarové filmy a autobiografie některých z nich jsou bestsellery.

Nechť předkládaná kniha *Proč je vzduch zadarmo a panenství drahé (Kapitoly z populární ekonomie)* – včetně úvodního zamyšlení z pera McCloskeyové, v němž má mimochodem ekonomy včetně sebe samé právě za arogantní a machistické – je dokladem, že dokonce ani ne všechny ekonomické teorie jsou „sucharské".

Cílem mé knihy je ukázat na několika desítkách příkladů, že některé ekonomické teorie – podobně jako životy některých ekonomů – jsou vlastně pořádně „šťavnaté". Proč jsou obézní dívky svolnější k rizikovému sexu než jejich atraktivnější vrstevnice? Proč fyzicky atraktivní lidé dostávají půjčku na nižší úrok než ti méně vzhlední? Proč se metrosexualita finančně vyplácí a proč se modroocí muži ze severu Evropy v baru zpijí spíše než Španěl či Ital? I na tyto otázky dnes hledají odpovědi ekonomové – a jejich odpovědí je kniha plná.

Nechci bořit mýty. Možná je jen lehce nabourat. Ekonomie ve své převažující podobě je, má být a bude – z pohledu širší veřejnosti – vždy „suchařinou". Ekonomové budou vždy primárně dumat nad inflací, hrubým domácím produktem, efektivitou investičních pobídek, růstem měnové zásoby, rolí centrálních bank a dalšími ryze ekonomickými tématy. Vždy přitom budou z valné většiny vystupovat „sucharsky" – jako většina těch analytiků v tmavých oblecích s kravatami, které známe z televize. Je to dobře, „sucharští" ekonomové jsou nesmírně potřební.

Je však mýtem domnívat se, že takoví jsou všichni ekonomové a že taková je veškerá ekonomie. Vlastně ani nikdy nebyla (ostatně i tato kniha vychází i ze „šťavnatých" studií či knih starších sta let). Mýtus se tedy snažím nabourat tím, že v následujícím textu nabídnu čtenáři několik sond do historického, ale zejména současného ekonomického výzkumu, který ukazuje onu jinou podobu ekonomie. Sice menšinovou, ale v posledních letech a možná i desetiletích, troufám si tvrdit, stále významnější, co se týče jejího podílu na celkovém objemu ekonomického výzkumu (ano, uznávám, toto zní tak… tak „sucharsky"!). Mám na mysli onu „šťavnatou" či, chcete-li, populárně ekonomickou čili pop-ekonomickou podobu hospodářské vědy.

Přednášky kursu Pop-ekonomie, jejž na Vysoké škole ekonomické v Praze vedu od roku 2009, zahajuji vždy nastíněním, co vlastně pop-ekonomií míním. Nuže, pop-ekonomii lze chápat dvěma základními způsoby.

Prvním je prostá popularizace ekonomie, které se z povahy věci dopouští třeba ekonomický žurnalista, který zjednodušuje výrok onoho analytika v kvádru a s kravatou tak, aby byl takzvaně mediálně stravitelný – tedy přístupný ne-ekonomovi, jenž informace těch novin, toho magazínu, toho webového portálu, toho televizního vysílání konzumuje. Dopouští se jí ovšem třeba i laureát Nobelovy ceny za ekonomii, který si spustí vlastní internetový blog – a jsou tací. K rozličnému webovému auditoriu pochopitelně nemůže promlouvat úplně stejně jako ke kolegovi z kabinetu či výzkumného pracoviště.

Pop-ekonomii lze ale chápat i druhým způsobem, a sice právě jako jistou podmnožinu ekonomického výzkumu, v jehož rámci se ekonomové – mnohdy na plně odborné úrovni – zabývají „populárními" tématy. Těmi, která jsem zde již označil za „šťavnatá" a která dobře vystihují i ty otázky – a odborné odpovědi na ně –, proč jsou obézní dívky povolnější rizikovému sexu a modroocí se spíše opijí.

Oba způsoby vedou k popularizaci ekonomie. První tak činí přímo, „z definice", druhý prostřednictvím té skutečnosti, že se laik, ne-ekonom, může dovtípit, že ekonomie asi opravdu není jen „sucharská", ale vlastně docela zajímavá a třeba i vzrušující věda, která má hodně co říci k celé škále společenských otázek. Důvod, proč je to vůbec možné, je prostý – ekonomii lze totiž v širším smyslu definovat jako vědu zabývající se lidským jednáním (a jeho motivacemi) v podmínkách všeobecné vzácnosti a omezenosti (zdrojů, času, mozkové kapacity…), přičemž peníze jsou jenom jednou – jakkoli důležitou – z těchto motivací.

Obsahem této knihy je tedy jakási „pop-ekonomie na druhou": jde mi totiž o to, popularizovat závěry pop-ekonomického výzkumu, tedy popularizovat odborné práce a jiné spisy těch ekonomů, ale i dalších badatelů, kteří se zabývají „populárními", „šťavnatými" tématy, a začlenit tato témata do určitého kontextu a širších souvislostí.

Pokouším se o to v celkem čtyřiceti kapitolách (z toho jsou tři rozsáhlejší, nazývám je „Příběhy"), jež tak dohromady popularizují několik desítek odborných studií či knih. Mnohdy vycházejí z mých žurnalistických textů a sloupků náležejících do pravidelné rubriky „Pop-

-ekonomie“, kterou v časopise Týden vedu od roku 2007, jindy zase staví na mých osobních rozmluvách s předními veličinami světové ekonomie – včetně celé řady laureátů Nobelovy ceny za ekonomii –, jichž jsem v témže týdeníku (a následně mnohé z nich i ve dvou knihách, svého druhu sbornících) uveřejnil za poslední zhruba čtyři roky již kolem stovky. Texty této knihy jsou doplněny slovníčkem klíčových pojmů, pročež lze předkládané dílo pro jeho mírně edukativní charakter s jistou nadsázkou chápat jako „učebnici pop-ekonomie“.

A ještě něco chci demonstrovat následujícími texty. To, jak nesmírně užitečné je prolnutí ekonomie s jinými vědními disciplínami. I o tom je pop-ekonomie. Ostatně Nash, jak jsem uvedl, je vzděláním matematik a McCloskeyová zase na Illinoiské univerzitě v Chicagu profesorkou kromě ekonomie také historie, literatury a komunikace. A oba přitom významně ovlivňují ekonomický diskurs. Kapitoly předkládané knihy dokládají, že ekonomové mohou přínosně spolupracovat nejen s matematiky či historiky, ale také psychology, sociology a dalšími badateli, aniž by tím přitom ekonomie jako taková ztrácela svůj ráz.

Shledáte-li, milí čtenáři, ekonomové či laici, tuto knihu „šťavnatou“, budu rád.

*V Praze dne 2. prosince 2011,*
*Lukáš Kovanda*

# Úvodní zamyšlení

## Předpovídání je těžké. Zvláště, týká-li se budoucnosti

*Deirdre N. McCloskeyová, Illinoiská univerzita v Chicagu*

Jde o staré známé dloubnutí, takový šťouchanec: když do jedné místnosti dostanete deset ekonomů, uslyšíte jedenáct různých názorů. A šťouchnout do ekonoma lze i poznamenáním, že když položíme všechny ekonomy, co jich na světě je, tak, aby tvořili „živý řetěz" – tedy stylem „hlava k nohám" –, stejně nedosáhneme závěru. Americký prezident Harry Truman zase žertoval: „Ti ekonomové, které za mnou posíláte, vždycky říkají: ‚vzato z jedné strany…, vzato z druhé strany…; na jednu stranu…, na druhou stranu'. Tak mi k čertu přiveďte nějakého jednorukého ekonoma."

Zdá se však, že názorové rozdílnosti mezi ekonomy nikterak neumírňují jejich sebevědomí, s nímž ty své názory hlásají. Ačkoli ekonomové sdílí jisté užitečné povědomí o světě, jsou jim vlastní i značně nepřitažlivé osobní vlastnosti. Jsou dogmatičtí, popudliví, pohrdají názorovými oponenty, nenaslouchají argumentům, jež jim nejsou po chuti. Jedním slovem, jsou arogantní. Znám osobně mnoho ekonomů, a můžu vám říct, že umírněnost není jejich typickou vlastností. Ani mojí!

Přesto, že sama jsem žena – i když i to si zasluhuje vysvětlující poznámku *(Deirdre McCloskeyová se narodila jako muž, jako Donald McCloskey. Ten se v dospělosti, po vychování dětí, rozhodl podstoupit náročnou operaci, při níž mu bylo změněno pohlaví, pozn. překl.)* –, mám za to, že ekonomické polemiky a názorové spory jsou přímo nasáklé testosteronem. Někdy tudíž značně připomínají hokejové zápasy mezi Čechy a Rusy – nadutě se bodyčekuje, mnohdy proti pravidlům. V osmdesátých letech jeden fyzik navštívil společné sympozium předních fyziků a ekonomů. Bylo to v raných dobách existence Santa Fe Institute (jehož představitelé se snaží o propojení oněch dvou vědeckých disciplín, přičemž výsledkem bývá mnohdy nesmyslná směska). Po konferenci ten fyzik reportérovi magazínu Science sdělil: „Až do teď jsem žil v přesvědčení, že v rámci akademické obce jsou nejarogantnější fyzici." A machističtí.

Často se ovšem lze setkat s tím, že ekonomové – jeden po druhém – nedokážou přes všechnu tu arogantní zatvrzelost a zjevnou sebejistotu v hlásání svých názorů předpovídat budoucnost. Alespoň tedy ne v takovém detailu, jak bychom si to my přáli. Jenom o několika z nich se dnes říká, že dokázali předpovědět nejhlubší recesi od třicátých let. Můj bratr – „modrý límeček" – dostal stoprocentní hypotéku na dům v Indianě, jejž koupil v roce 2005, i přesto, že

vlastně neměl nikdy šanci ten dluh i s úroky splatit. To samé se v té době dělo i průměrné irské stavební firmě či průměrnému islandskému bankéři. Navzdory tomu jsem si však jako ekonomka neřekla: „Hmm. Cosi velmi shnilého je v bankovním sektoru. Zbavme se bankovních akcií, obětujme je, bijme na poplach, stáhněme se." A neučinila tak ani většina dalších ekonomů – těch, co nyní tak dobře vědí, co a proč hnilo, těch, co jsou konečně generály… i když už je po bitvě.

Rádi bychom, aby ekonomové byli jako meteorologové. Aby nám zjevili, kdy bude třeba vytáhnout ekonomický deštník. Potíž však tkví v tom, že je nemožné předpovídat tak, aby to bylo pro kohokoli výnosné a ziskové. Důvodem je elementární ekonomická skutečnost: pokud byste byli opravdu tak chytří, schopní činit precizní předpovědi, jistě byste byli velmi bohatí. Pochopitelně, někteří ekonomové skutečně jsou značně zámožní. Jenže žádný z nich není tak bohatý, jak by mohl být, kdyby správně vsázel podle své předpovědi každého dalšího ekonomického vzestupu či pádu – kdyby to totiž někdo uměl, rovnal by se jeho osobní příjem, řekněme, deseti procentům českého hrubého domácího produktu. Lidé, kteří žádají o investiční doporučení ekonoma, se tak obracejí na špatnou adresu. Nakonec i proto, že všechny ty molekuly, jejichž pohyb se ekonomové snaží předpovědět, pozorně naslouchají. Vždyť jak by šlo předpovídat počasí, pokud byla možná arbitráž *(druh obchodní transakce, např. na burze, pozn. překl.)* mezi teplou a studenou frontu? Dokonce ani excelentní evropský meteorologický model by v takovém případě vůbec nefungoval. Je prostě nemožné vědět, co nového je na spadnutí v módě, ve vědě, v politice, v ekonomice – kdyby to možné bylo, dotyčný by nepopsatelně zbohatl. Kdybychom nyní znali budoucnost matematiky – pak by to nebyla budoucnost.

Často v těchto dnech slýcháme tu předpověď, že za rohem číhá citelná inflace, zejména poněvadž centrální banky budou postrádat politickou vůli ji zastavit. Chtěla bych však zvědět, kolik ekonomů opravdu nakládá se svými penězi v souladu s touto předpovědí. Míří jejich peníze tam, kde jsou jejich slova – zajišťují se masivně proti inflaci? A jak, zlatem? A dále? V sedmdesátých letech fungoval odborný časopis Journal of Business, publikovaný Chicagskou univerzitou, jako platforma pro nové přístupy finanční ekonomie, jež tehdy objevoval můj přítel Fisher Black a mí častí spolustolovníci z univerzitní jídelny Myron Scholes a Merton Miller. Editoři časopisu přitom po každém, kdo ve svém článku tvrdil, že umí přechytračit burzu jako celek, nebo to, že dokáže předpovědět enormní inflaci (která v té době byla aktuální), požadovali, aby ještě před otištěním svá tvrzení doložil výpisem z účtu. Nestačilo tedy jen doložit obstojné statistické korelace. Byl to dobrý a férový test prediktivní ekonomie.

Takže když nelze profitabilně predikovat, k čemu vlastně ekonomie je? Odpověď zní, že je dobrá k tomu samému jako jiné neprediktivní vědy typu geologie, historie, studia literatury nebo filozofie. Prostě však jejím studiem nevyděláte peníze. Je mi líto. Jedna z rad z úst ekonoma, jež v byznysu může vést k zisku, zní: „Zvažujte náklady obětované příležitosti *(podrobněji vysvětleny v dalším textu knihy, pozn. překl.)*." Není tak *úplně*