

ТМ	Г. XXXV	Бр. 3	Стр. 1097-1109	Ниш	јул - септембар	2011.
----	---------	-------	----------------	-----	-----------------	-------

Осврт  
Примљено: 10. 6. 2011.

Јовица Цветковић

## О ЈЕДНОМ МОДЕРНОМ РАЗУМЕВАЊУ ЕКОНОМСКЕ ПОЛИТИКЕ\*

*Држава ђавола би сасвим лепо функционисала  
када би била рационално конституисана.*  
Имануел Кант

Захваљујући економској едицији *Службеног гласника* домаћа интелектуална јавност добила је на располагање једно посебно економско размишљање необичног наслова. Сам наслов, осим пажљивим познаваоцима дела Џона Мајнарда Кејнса, неће ништа значити. Још ако се прочита поднаслов књиге: „Како психологија човека покреће економију и због чега је то значајно за светски капитализам“, неопрезног читаоца може да наведе на погрешан пут.

Када се мало боље упозна са самом садржином књиге, брзо ће се решити многе дилеме. А највеће изненађење ће бити за уредника часописа, као што су „*Теме*“, јер ће у њему наћи оно што је битно за модерно разумевање економске политике као нормативне дисциплине, у којој су питања штедње, новца, инфлације или незапослености, једни од носећих стубова, а друштвено понашање њених учесника оно што јој даје вредносно неутралну потку. Још веће изненађење ће бити што се на необичан начин нуде нова решења за разумевање и управљање текућом светском економском/финансијском кризом, па и оном нашем.

Књига се појавила на српском језику тек једну годину после изворног издања (Akerlof and Shiller 2009), захваљујући агилности уредника поменуте економске едиције Бошка Мијатовића. Писана је питким, анегдотским језиком, са одличним преводом Весне Петровић. Брзина и квалитет понуђеног штива треба да обезбеде опрост због извесних техничких грешака, као што је писање енглеских и латинских речи ћирилицом, на пример. Код очекиваног другог издања требало би због тога, као и других техничких грешака, више пажње посветити коректури читавог текста.

---

jcvetkovi@gmail.com

\* Џорџ Акерлоф и Роберт Шилер, *Животни дух. Како психологија човека покреће економију и због чега је то значајно за светски капитализам*, Службени гласник, Београд, 2010, 289 стр.

А настала је непосредно у првим месецима отворене појаве светске економске кризе, дакле у периоду од октобра 2008. па до почетка 2009. Када се схвати да су аутори добар део свог истраживачког опуса, од којих је један (Акерлоф) 2001. године добио и Нобелову награду за економију, посветили овим питањима, онда не изненађује прецизност, иновативност и брзина изнетих предлога за решавање тада наступајуће економске депресије (ма да је прва верзија рукописа настала још 2003).

Појам „животни дух“ (лат. *spiritus animalis*) први је у економску анализу унео Џ. М. Кејнс у чувеној *Општој теорији запослености, камате и новца* још 1936. Од Хикса па до Милтона Фридмана, и многобројних интерпретатора кејнсијанске макроекономске политике приде, овај појам се под притиском класичне, а сада и владајуће неокласичне парадигме, изгубио у мору прецизних, јасних и економетријски заводљивих модела макроекономије. А он обухвата оно што класична рационална економска теорија све време превиђа – да људи поред економских доносе и некономске одлуке са економским последицама, јер они нису само рационална бића. Оно што њих тера да доносе такве одлуке Кејнс је назвао „животним духом“ који је по њему узрок многих економских флукуација, па и оних који једну рационалну и успешну творевину, као што је капитализам, повремено доводи у тешка депресивна стања.

Захваљујући ауторима ове књиге, али и скупини многобројних истраживача, међу којима су и неколико добитника Нобелова награде за економију, животни дух се поново враћа у економску теорију. Ради се о покушају да се човекова индивидуалност схвати у свом стварном и природном облику и тако, иначе у економској теорији доминантан рацио, надопуни нерационалним понашањем, са изненађујућим објашњењима националне економије, па и читавог светског капиталистичког система. Та склоност људи да интуитивно или нерационално доносе одлуке које ће економске појаве погурати у успех или неуспех, свеједно, више него што је то реално/равно тежно, Кејнс је обухватио скупним називом „животни дух“, око чијег топлог имена су се овом књигом zaloжили Акерлоф и Шилер.

У модерном економском схватању, животни дух аутори дефинишу као несталан и неконзистентан елемент којим се успоставља посебна људска веза с неодређеношћу и *неизвесношћу* (стр. 20), који је, у ствари, суштински део живота, па тиме и економије. Од Кејнса до неокласичне економије овај аналитички елемент је потпуно занемарен. Зато га аутори поново уносе у економску анализу како би се једнострано рационалистичко моделирање економских појава довело у однос са природом човека и животном стварношћу капиталистичког економског система.

У суштини, аутори не напуштају основну економску макси-мин поставку потраге за економским еквилибријумом, за коју сматрају да одлично описује стварност ограничених ресурса, али недовољно да би се разумеле неке изненађујуће последице на макроекономска кретања (цикличности). Оне настају повременим ескалирањем оптимизма и песимизма, па се целокупне националне економије (па и светска) екстремно удаљавају од равнотеже, која се у неким историјским околностима пење и до 1/3 незапослености. На извештај начин аутори сматрају да је то обим необјашњености економске стварности рационалистичким теоријама (нео)класичне економије. По њима, она може одлучујуће да се употпуни увођењем у анализу појма животног духа, која теорија, како самоуверено тврде, није рањива.

Сам појам има историјске корене који сежу у предхристово време а везани су за медицину. Срењовековни лекари су сматрали да постоји три врсте духа: *spiritus vitalis*, *spiritus naturalis* и *spiritus animalis*. За разлика од прва два која су повезана са срцем и јетром, овај последњи је повезан са умом. Филозоф George Santayana је у првој половини 20. века (Кејнсов савременик) изградио читав филозофски правац посвећен „животној вери“ за коју је тврдио да је чист и апсолутни дух, невидљиве и когнитивне енергије, у чијем средишту се налази интуиција.

Интуиција је можда најприближнији појам који сведено објашњава животни дух. Међутим, он је само позитивни део „невидљиве“ стране човековог ума и увидом у књигу Данијела Гоулмена *Емоционална интелигенција* (Гоулмен 1997), односно у изворник [Daniel Goleman: *Emotional Intelligence*, Bantam Books, 1995], видело би се да та невидљивост и није тако скривена и недоступна сазнању савременог човека који, као и све у природи, има своју равнотежну негативну страну. Аутори то уочавају, али не траже одговор у оквиру разрађених концепата друштвеног капитала и екстерне економије. И поред тог недостатка, излагање је конзистентно и може се применити како на индивидуално тако и на колективно економско понашање појединаца и институција. Као макроекономисти, превасходно су опредељени за ово друго. Поготово у светлу растуће светске економске кризе када су писали коначну верзију текста.

\*\*\*

Излагање у књизи је врло једноставно и подељено је у два дела. У првом су изабрани појмови који, као састави део животног духа, на употпуњујући начин могу да објасне функционисање економије, названи: 1) поверење и његови мултипликатори, 2) правичност, 3) корупција и злонамерност, 4) новчане илузије, и 5) приче. Узимају се појмови изван комплекса рационално мотивишућег стања појединца, називајући их неекономским мотивима. По ауторима се економско и рационално понашање изједначају, мада изнети појмови такође могу да имају економске мотиве и последице (сиц!). Због иновативности и значајности, сви обрађени појмови ће бити посебно и илустративно обрађени.

1) *Поверење* је, као основни састојак животног духа, централни узрок неекономског понашања појединца са значајним економским последицама на равнотежно стање економије. Када му се придода и мултипликатор онда његове последице могу да буду драматичне, једном испољене у виду еуфорије, други пут у виду панике. Аутори користе Бенабоуву дефиницију поверења: „Поверење је психолошко стање у којем људи недовољно користе информације које су им доступне“ (стр. 231). Последица тога је да људи прекомерно инвестирају или напротив излазе из економских активности.

На овај начин се преко поверења у теорији друштвеног благостања уноси још један узрок тржишног отказа, до сада не обрађиван. С тим што овде треба придодати пожељно разликовање између недостатка информација код појединца (што је природно стање људске несавршености) и недовољног коришћења информација од стране институција (које такође нису савршене, али су им зато капацитети знатно већи). Као Бенабоу, ни аутори не износе ово разликовање, али за узврат убедљиво износе своје аргументе.

Као кандидата за попуњавање овог тржишног отказа очекивано виде државу, која, међутим, такође може недовољно да користи информације, што се у књизи не проблематизује посебно.

Придружују се, још 1988. године, отвореном теоријском питању *двојног еквилибријума* у економији, с тим што га аутори постављају много шире. Изнетим поставкама се отвара расправа и о максимизацији друштвеног благостања, која се ипак оставља новим истраживачима да евентуално размотре питање редефинисања Паретовог критеријума оптималности.

Појам поверења аутори сматрају рационалном категоријом све док се заснива на успостављеном искуству (вери). Међутим, када поверење поприми облике убеђења (које могу да буду предрасуде), онда су формирана очекивања на основу њега често нетачна. Што може додатно да погура на доле успостављен силазни економски тренд. Са друге стране, у недостатку довољних количина информација, инвеститори често доносе одлуке на основу свог осећаја, који неки зову интуиција, а неки пежоративно „из стомака“. У том случају вишак поверења у сопствене одлуке може да нерално погура производну функцију навише у односу на равнотежну тачку. И један и други случај (као опозити) удаљавају стварно стање економије од равнотежног које би се постигло да се одлуке доносе само рационалним и мерљивим критеријумима, што супротно доминантном економско-теоријском рационализму није животна стварност.

Занимљиво је да аутори истичу да се доношење инвестиционих одлука, нарочито оних дугорочних, у основи заснива на интуитивним очекивањима у условима *неизвесности* и немогућности економског моделирања будућности. То значајно доводи у питање рационалистичку теорију и праксу позивања на тзв. бизнис или инвестиционе планове.

Свако ко је бар једном учествовао у доношењу оваквих економетријских планова зна на колико се неизвесних претпоставки понашања појединаца и институција у будућности заснивају ове пројекције. Зато је могућ овакав разговор приликом провог сусрета једног Лесковачнина (аутора овог приказа) и једног Немца (Egert Hardten, *European Stability Initiative*, Берлин); Егерг: „*Какви су ваши предузетници?*“; Аутор: „*Ма пусти, доносе одлуке без икаквих инвестиционих планова!*“; Егерг: „*Ништа зато, такви су и наши!*“.

Проблем са поверењем је што се шири као епидемија јер људи живе у друштвеном окружењу. Итерациони поступак губитка или раста поверења производи мултипликационе ефекте, па аутори, сходно Кејнсовом мултипликатору потрошње, дефинишу мултипликатор поверења као промену прихода која настаје када се поверење промени за једну јединицу, без обзира да ли се и како може измерити та јединица (стр. 33). Упркос, на први поглед, немерљивости овог мултипликатора, примери са истраживањима тзв. „потрошачког друштва“ показује да искуства постоје и да су разноврсна и многобројна (разни *потрошачки индекси поверења*).

Да се одлуке у креирању производа доносе на претпоставци поверења сведочи савремена опседнутост брендирањем и брендovima. Да ли ће се човекова потреба за поверењем злоупотребити или не (а доносиоца одлука имају ту склоност) зависи, опет, од понашања државе и њених регулаторних способности. А оне су ограничене; али, такве су, какве су.

2) *Правичност* се у књизи анализира из угла доношења економских одлука, а не из угла праведности, којим појмом су се бавили многобројни

економски истраживачи, од којих су неки били и Нобелови лауреати (Индијац Амартја Кумар Сен, на пр.). Аутори, у ствари, угао посматрања померају унапред – са позиције расподеле на примарну тачку *размене* и цена. У књизи наведени извођени психолошки тестови изненађујуће показују колико су људи склони правичности приликом доношења економских одлука, чак и на сопствену штету (економска нерационалност). Ово је извесно изненађење јер економисти код доношења индивидуалних одлука сматрају да се појединци понашају рационално, а чак и кад су нерационални, ограниченост ресурса ће их присилити на такво понашање, као што је тврдио Бекер (Becker) (1962).

У ствари се правичност појављује у друштвеном контексту, те није изненађење да се политичари често држе овог појма, као професији која се често обраћа јавности и то управо на економске теме. Но, за даље диференцирање индивидуалног и колективног понашања нема разлога пошто је социопсихолошка структура друштвених заједница аналогна структури појединца. Довољно је упоредити шта је о томе 1960-их година писао отац трансакционе психологије Ерик Берн (Bern) (1961) о структури личности (код нас објављено и: *Шта каиеш после Здравно*, Нолит, Београд, 1989, стр. 22), а Макс Вебер (1976, 17), отац економске социологије, пре њега на почетку истог века, о психолошкој структури колективног понашања.

Економисти сматрају да увођење правичности у економску анализу потискује економску мотивацију и по правилу овај појам повезују са расподелом. Неолиберални економисти би рекли да не постоји критеријум по којем би се извео поступак правичне расподеле. Социолози разматрањем овог појма уводе извесне новине у његово дефинисање. Код њих је социопсихолошка теорија размене названа *теоријом праведности* (стр. 42). Подразумева једнакост инпута и производа на обе стране *размене*. При чему социјални психолози, поред мерљивих економских категорија, у процес размене уводе и психолошке „производе“. У књизи су изнети убедљиви случајеви изведених огледа на ову тему.

Успостављено разматрање омогућиће ауторима да касније објасне невољну незапосленост, зашто мањине остају заробљене у кругу сиромаштва или везу између инфлације и националног агрегатног производа. Зато концепту правичности придају посебно велики значај, пошто се преко њега задовољава потреба људи да на ефикасан начин живе у друштвеној заједници, у оквиру сопствене и колективне перцепције правичности. У мери у којој је та перцепција сагласна са друштвеним окружењем и какав одговор добијају из свог окружења (потврђујући или одбијајући). Експерименти који су извођени и који се наводе у овом одељку потврђују ту везу.

3) *Корупција и злонамерност* се посматрају као тамна страна животног духа. Иако то не наводе, овај одељак показује да су аутори били свесни негативних ефеката екстерне економије. Зато у свим одељцима не пропуштају да изнесу и негативну страну разматраних мотивационих особина.

Иако су ова два појма повезана, на изврстан начин се корупција најчешће посматра као недозвољено/нелегално понашање, док се злонамерност сматра легитимном појавом у економским активностима појединаца (најчешће се стигматизују менаџери). Зато се у основи прихвата да се еквилибријум у економији постиже када сви теже макси-мин понашању, под условом да су рационални. Но, како људи могу да буду и злонамерни и корупционашки настројени у оквиру личног схватања рационалног и правичног, онда у

потпуно регуларним условима отказују тржишне информације. И на овом месту се обогаћује теорија друштвеног благостања још једним елементом тржишног отказа. Када превагне корупционашко понашање расту трансакциони трошкови и неефикасни распореди новоуспостављених расподела. А када превагне злонамерност, поред могуће корупције, расте расипање ограничених економских и друштвених ресурса.

Како у самом капиталистичком систему нема инхерентних опасности, оне се налазе у несавршеном понашању људи, нарочито оних који доносе одлуке. Ако им то, такође несавршено, (капиталистичко) друштвено окружење допусти. Хипертрофирани раст капиталистичких корпорација због економије обима створио је глад за капиталом. Зато је настала, по ауторима, генијална форма привредног организовања у виду друштва са ограниченом одговорношћу. Тако су дугорочни инвеститори, власници удела у привредним друштвима, постали угрожени предаторским понашањем доносиоца пословних одлука (менаџера). То је последица историјског одвајање руковођења од власништва над капиталом. Вредносни папир као *обећање* о исплати у будућности (стр. 46) произвео је стање незаштићености широког круга малих инвеститора, чија заштита се некада, када нису били масовни, сматрала непотребним уплитањем у легитимне тржишне ризике. Аутори сматрају да су сазрели услови да се тај став промени.

Поготово што у периоду превладавања неокласичног либералног концепта у економијама савремених држава (за чији почетак сматрају избор Регана на председничку функцију САД-а 1980), настају драматичне промене у понашању менаџера у правцу злонамерности и широког угрожавања малих инвеститора, који беже из једног у други финансијски портфолио. Овај економски неморалан период аутори описују кроз три велике рецесије у Сједињеним Америчким Државама: 1) рецесија штедно-кредитних задруга 1991; 2) рецесија од 2001. на примеру Енрона и 3) рецесија високоризичних хипотека почев од децембра 2007, која се наставила светском економском и финансијском кризом октобра 2008. Преовлађујућу културу неморалности сматрају узроком ових рецесија.

Заједничко за све наведене рецесије је злонамерно понашање доносиоца пословних одлука са елементима корупције и попуштање ревизора и књиговођа, као системског противтега, до нивоа саучесништва, са успостављеним трендом све већих поремећаја у систему. Иако то аутори не кажу децидирано, намеће се закључак да је либерални капитализам, онако како је практикован три деценије, дошао до свог краја. Да су економисти више уважавали филозофију животног духа, до опасног угрожавања тржишта не би дошло. Злонамерност и склоност корупцији је саставни део животног духа и од његове тамне стране се друштвени систем мора бранити. За почетак сам појам треба рехабилитовати.

4) *Новчана илузија* је психолошки представљена као замућење које објективно (не вољно) настаје преклапањем рационалног и афективног у људском понашању, речено језиком Макса Вебера. Људи не могу да имају све информације о врло сложеном економском окружењу, па су принуђени да одлуке доносе афективно „из стомака“, када време за прикупљање релевантних информација исцури! „Новчана илузија се јавља када номиналне своте новца утичу на доношење одлука“ (стр. 63), пошто доносиоци одлука занемарују стопе раста цена. Овако једноставан исказ, који је примерима да-

тим у књизи емпиријски верификован, макроекономисти су врло брзо занемарили захваљујући Милтону Фридману, па чак и од стране присталица кејнзијанског концепта макроекономије још почетком 1960-их година.

Последица је да се макроекономске одлуке све више доносе на основу нетачних претпоставки, а још гора последица је да је добар део становништва, држалаца новчаних папира, угрожен, гледајући немоћно како им се куповна моћ топи у рукама. Чак и убенички неизучен случај хиперинфлације у Србији 1993. није успео у потпуности да неутралише новчану илузију јер су људи једноставно природно онемогућени да разумеју индексни рачун и препознају га у свом животу.

Одговорност економиста аутори у овом одељку посебно подцртавају, а нарочито Милтона Фридмана. Иако и овлашни увид у емпиријске показатеље јасно показује да се у уговорима о запошљавању или продаји не уносе одредбе о будућим инфлаторним кретањима, монетаристи су остали упорни у негирању постојања новчаних илузија. Тиме су драматично променили економску политику наводећи је, како аутори тврде, на Фридманов трик тзв. *природне ступе незапослености*. Гурајући фискалне и монетарне власти у непотребну борбу са циљаним и разним другим стопама инфлације које треба да обезбеде природну стопу незапослености, удаљили су их од узрока проблема који се налазио негде другде. При томе, ни једна стопа невољне незапослености, па макар била и *природна*, не може придобити социјалну прихватљивост.

5) Мотивација животног духа заснована је на *причама*, јер људи информације примају и памте најбоље кроз приче. Јер приче су бајке, а бајке су поруке. Деконструкцију ових порука Ерик Берн (1989, 12) је назвао „марсовским методом“. Аутори овде тврде (стр. 78) да су приче саме по себи *чињенице* и да објашњавају како функционише економија. Овај појам повезују са поверењем који су већ обрадили као централну тему.

Причама се дакле могу покренути (или осујетити) тржишта до нивоа епидемије, како је приказано у одељку о поверењу. У књизи се износи илустративна *прича* о мексичком председнику Портиљу који је изборну кампању 1975. године водио на успешно пласираној причи-илузији да је Мексико богат нафтом. Отрежњење је дошло са економским крахом, али у мандату следећег председника.

Угроженост националног бића је био окидач српског политичког покрета 1990-их година јер није имао своју економску причу. Парадоксално, међутим, нереално високо створено поверење у Милошевићеву причу омогућило је да се поднесе стрмоглави пад животног стандарда становништва. На тај начин се, на принципима животног духа, успоставља равнотежа илузија, али је резултат, као и у Мексику, био исти – економски крах. Може се рећи, у ствари, да су илузије засноване на уверљивим причама, основ одговарајућих активности а не саме идеје и идеологије, које рационалним средствима, ако им се омогући да се испоље, могу бити прозрене. Зато економисти, закључују аутори, морају да обрате пажњу на приче јер оне могу да буду окидач економских активности (у оба правца).

\*\*\*

Користећи се изложеним објашњавајућим појмовима-мотивима нерационалног понашања, аутори у другом делу спретно обрађују осам изабраних фундаменталних питања макро економије и на њих дају одговоре. Издвојили су: 1) економску депресију, 2) моћ централних банака да управљају економијом, 3) незапосленост, 4) трејдоф између инфлације и незапослености 5) штедњу, 6) волатилност цена и корпорацијских инвестиција, 7) цикличност тржишта некретнина, и 8) сиромаштво мањина. Сви ће такође бити посебно и илустративно обрађени како би се видео да и неекономисти могу да владају тако сложеним економским појмовима, пошто и онако њихови узроци долазе из неекономског дела друштвеног простора.

1) *Економска депресија* је екстремна ситуација тржишних отказа када се готово сви облици неекономских мотива активирају. Одговор лежи у коренима људске природе (стр. 101). Узроци депресије су смештени негде у узлазној линији привредне коњунктуре, када сваки грађанин-инвеститор у себи открије инвестиционог генија. Ова илузија ће створити нереално високо *поверење*, а *приче* о предузетничким успесима ће га учврстити у убеђењу. Масовно злонамерно и корупционашко понашање су реална последица неоснованог оптимизма и изгубљеног опреза. То је период када је могућа правремена јавна интервенција. Али, ко ће оправдати интервенцију у време оптимизма? Чак ни макроекономисти који су врло брзо заборавили Кејнсов животни дух. Када дође до стрмоглављења економског циклуса, тада је већ касно и све је много теже и скупље.

У оном степену у којем је расло *поверење* у истом га сада треба изгубити. Још и више. То су по правилу периоди преиспитивања основних економских парадигми. Зато ће после прве велике инфлационе и банкарске панике у САД 1893. у јавни дискурс ући појам *реалне каматне стопе* (стр. 89), а после Велике економске кризе 1929-1933. контрола берзанског и банкарског пословања. Пољуљани осећај за *правичност* ће бити толико велики да је све до почетка Другог светског рата упорно опстајала сумња у тржишни и сам капиталистички систем. Тек после рата успоставиће се ново *поверење* у систем и државу, захваљујући управо рату (стр. 100). Према макроекономистима такође и толико да су они изгубили сву интелектуалну пажњу, све до октобра 2008. и нове светске економске кризе (која за сада још нема посебно име), без обзира на све претходне рецесионе опомене.

2) *Моћ централних банака над економијом* (у мери у којој је имају) је део предрасудне жеље грађана да је неко има изван владе. Као и свака предрасуда остаје неуслишена. Чак и у ретким периодима када та моћ треба да се употреби, пошто је нужно стављање финансија под контролом – у време прегрејавања економије због вишка *поверења*, као готово сигурног знака будуће депресије (стр. 103). У овом одељку, али и у његовом посебном одељку-додатку, аутори износе похвале Америчкој централној банци. У условима отказивања већине инструмената интервенције на отвореном тржишту, посегла је за једино могућом финансијском интервенцијом у банкарски систем. Спречен је већи губитак *поверења* и могућа паника која би срушила финансијски систем. За разлику од операција на отвореном тржишту које се разливају на читаву економију, интервенција је правилно усмерена на институције где лежи стварни узроци проблема, па је и ефикасност предузетих мера знатно увећана.



3) *Незапосленост* је један од најнеправеднијих начина да се искажу тржишни откази. Стопа незапослености се може сматрати степеном утицаја животног духа на економију, до тада у недовољној мери објашњена (нео)класичним рационалистичким средствима економске теорије. Највећи забележени степен тржишног отказа развијеног тржишног капитализма десио се у време Велике економске кризе у Немачкој у висини од 1/3 радно способног становништва (стр. 95). Екстремни примери Србије, Македоније или Албаније нису конкурентни па се и не разматрају. То не значи да утицај животног духа не би додатно расветлио многе узроке њихових високих стопа незапослености.

Традиционално схватање тржишта радне снаге полази од рационалне претпоставке да ће равнотежна надница бити успостављена сучељавањем понуде и тражње. Рационалност учесника у преговарању (послодаваца и радника) узима се као услов. До незапослености, као неравнотеже на овако описаном тржишту, долази зато што су послодавци принуђени да купују по вишим ценама елиминацију склоности запослених ка апсентизму (да мање раде). „Тиме су наднице које послодавци сматрају правичним више од оних за које би радници с тржишта рада прихватили посао“ (стр. 133). У том јазу налазе се они који не могу да пронађу посао. Иако је ова рационалистичка поставка Шапира и Џозефа Стиглица (још једног добитника Нобелове награде 2001.) у основи тачна, по ауторима, не погађа у мету.

Сходно коришћеном методолошком поступку, они закључују да запослени приликом одлучивања о висини наднице по којој ће радити, поред рационалних уносе и неекономске мотиве, као што су: *правичност* послодавца, задовољство због успеха у послу, постигнути статус и пратеће привилегије, или осећају сигурности што припадају одређеној друштвеној/пословној заједници, или из осећаја дужности према њој. „Већина радника лојална је својим фирмама – прихвата њихове вредности, поносна је што ту ради и задовољна је својим послом“ (стр. 141). Зато ће у условима опадајућих активности пристајати да раде и по нижој надници.

Српски транзициони радници друштвених предузећа су пристајали да раде годинама без зарада или само за регрес и „топли оброк“. Нама најпознатији је случај лесковачког предузећа „Тргопромет“ чији су запослени од 1996. до приватизације 2003. „радили“ без икакве надокнаде. Тренутни штрајкови према новим послодавцима заснивају се на *правичној* потреби да им се надокнаде трошкови „чувања“ фирме за приватизацију и новог власника, а не, како се верује, из потребе за подржављењем истих. Ту врсту *правичности*, међутим, држава и нови власници нису уговорили, али добри политичари знају колико вреди концепт правичности па (социјалне) надокнаде на различите начине исплаћују из буџета.

Са друге стране, аутори нуде обиље статистичких података који потврђују понашање послодаваца који овакав однос запослених *правично* награђују вишим надницама од равнотежних, па су зараде за исту врсту посла и исту умешност врло различите у истим делатностима, па и истим градовима САД-а. На тај начин формира се знатно шири јаз између понуде и тражње (од оног одређеног *природном стопом*), па је невољна незапосленост много већа него што се то може доказати традиционалним теоријским поставкама.

На сличан начин се могу објаснити и регионалне разлике у зарадама у Србији. Оне су вероватно знатно изнад равнотежног стања у Београду (где и послодавци и запослени много више воле да раде), а испод у неразвијеним општинама и градовима. На овај начин се може ближе објаснити изузетно висока стопа незапослености у транзиционој Србији, која на жалост, према Акерлофу и Шилеру, има још и уграђену склоност да дуго опстаје.

4) *Трејдоф између инфлације и незапослености* настаје занемаривањем новчане илузије и правичности у оквиру концепта животног духа, односно од стране интерпретатора Филипсове криве, из које је настала *природна стопа незапослености* Милтона Фридмана. Овај концепт полази од чврсте везе између инфлације и незапослености, па препоручује нулту стопу инфлације када се постиже природна стопа незапослености.

Аутори показују да је основна поставка тумачења Филипсове криве нетачна јер не узима у обзир *новчану илузију* и осећај *правичности* код одређивања висина надница, због чега занемарује постојање дугорочног трејдофа између инфлације и незапослености. Наиме, они су показали, наводећи више примера, међу којима и своја истраживања, да су наднице ригидне на доле због консензуса преговарача да је то неправично, као што, са друге стране, усклађивање надница са инфлацијом изазива осећај правичне награде код запослених, без обзира колико били свесни инфлаторних разлога.

Занемаривање ових чињеница у вођењу монетарне политике, која, у складу са препорукама природне стопе незапослености, поставља ниску стопу инфлације као апсолутни циљ, може да се плати врло високим стопама незапослености. Износи се пример Канаде из 1992. када је упорни гувернер инфлацију оборио на 1,8%, али је зато незапосленост увећана на депресивних 11,3%. Аутори наводе позитиван случај америчких Федералних резерви које су последњих деценија успешно балансирале између циљане инфлације и релативно ниске стопе незапослености. Ми овоме придружимо и српске монетарне власти у истеклој деценији. Створени страх становништва од високе инфлације из 1990-их година непотребно производи висок притисак на НБС да се посвети ниским стопама инфлације, када је, на другој страни, много већи проблем по друштвени бруто-производ Србије висока ексхумација једног дела становништва из реалне економије (и друштвеног живота).

5) *Штедња* је од Кејнса до данас један од основних аргумената раста економије. На индивидуалном плану одлуке о штедњи су се показале врло арбитрарним, иако стандардна економска теорија те одлуке сматра рационалним оптирањем за сопствену будућност. Упркос томе, различите земље имају изразито различиту склоност штедњи становништва – од негативне до половине друштвеног бруто производа. Аутори у разматрање овог питања укључују неекономске мотиве и долазе до објашњења зашто је толика варијабилност штедње.

У ствари побијају основну рационалну поставку да су људи одговорни за своју будућност и да због тога штеде (наводе се више истражених примера). Из корелативног односа броја кредитних картица (и тржних центара) и ниске штедње у САД, закључују да, у ствари, људи имају индивидуални отпор према магловитој будућности и да по правилу бирају текућу потрошњу. Преко банкарског сектора су приморани на принудну штедњу када им се која од текућих крупнијих инвестиционих потреба појави као несавладива.

Насупрот овог примера наводе се азијске земље са другачијом културом и вредносним системом, где је забележена највећа стопа бруто штедње од 50% БДП-а (Сингапур, Кина). Развијеност осигуравајућих система у тржишним земљама и раширени страх од угрожавања пензијских фондова, потврђује став о принудној штедњи и несклоности људи да се брину за своју будућност.

Зашто је све ово важно? Аутори закључују: „Животни дух објашњава загонетку с арбитрарношћу и променљивошћу штедње. А пошто је то тако, разумевање тог духа од кључног је значаја када је реч о креирању националне политике штедње, посебно оне која би заиста била добра“ (стр. 170). Као сигурносни одговор на хиперинфлационе 1990. године, лична штедња становништва Србије 2010. (око 7 милијарди ЕУР) достигла је релативни удео у укупном БДП-у једнак оном кинеском од 20%. Ову чињеницу „добра“ национална економска политика превиђа када јавно непрекидно промовише и везује привредни успех Србије за стране инвестиције. Проблем „добре“ економске политике је очигледно смештен негде другде, а не на страни склоности штедњи становништва и недостатку капитала.

6) *Волатилност финансијских цена и корпорацијских инвестиција* је чест случај тржишног отказа када цене хартија од вредности једноставно „полуде“, чије се понашање не може објаснити ни каматном стопом нити будућим дивидендама (стр. 172). У ствари, ради се о честим диспропорцијама између реалне вредности имовине и њене тржишне цене у оба правца. Такво понашање финансијског тржишта присталице неолиберализма не успевају да објасне рационалним аргументима па пред појавом остају немоћни, одбијајући да објасне зашто су инвеститори нерационални.

Далеко од тога да су финансијски инвеститори ирационални, али је јасно да се рационалним економским аргументима њихово неуравнотежено понашање не може објаснити. Аутори зато прибегавају појмовном апарату који је предмет истраживања у овој књизи. Први разлог је *поверење* чији мултипликатор може да изазове праву епидемију на шпекулативним тржиштима (стр. 175-178).

Овакво понашање инвеститора, које губи елементе рационалног, је важно јер су финансијска тржишта покретач инвестиција, а оне покретач националних економија. И сама одлука индивидуалног инвеститора може да буде оптерећена неекономским мотивима. У ствари, када се ради о дугорочним инвестицијама, она је по правилу управо таква јер се више заснива на интуицији, као одговору на неизвесну будућност коју је немогуће квантификовати (за разлику од ризика, како је то показао Френк Најт у својој књизи *Ризик, неизвесност и профит* још 1921).

У складу са својим теоријским приступом, аутори предлажу да се финансијска звер укроти превентивним *надзором* од стране државе, предлажући регулацију као инструмент тог посла, или „промишљену политику финансијског осигурања“ (стр. 191). Имплицитно се закључује да је светска економска криза из 2008. могла бити препозната правовремено да се питањима животног духа од стране политичара и економиста (а нарочито макро-економиста) бар мало пажње посвећивало.

7) А то ће се још пластичније приказати у наредном одељку на примеру *цикличности тржишта некретнина* које је 2007. створило предуслове за финансијску кризу у САД. Волатилност цена некретнина, као и цена хартија од вредности, је такође изразита. Неким психолошким чудом љу-

ди верују да је улагање у некретнине дугорочно исплатив посао, не сумњајући уопште у реалност бескрајног раста цена. А стварност је много једноставнија. Емпиријски показатељи изнети у књизи показују да је дугорочни раст цена некретнина у САД у најмању руку једнак укупном економском расту, ако и то успева да постигне.

Згађени финансијским и књиговодственим скандалима из 1990-их година, амерички инвеститори су ово финансијско тржиште напустили побегавши на тржиште некретнина. За једну деценију цене су готово дуплиране. Све је то имало благотворног дејства на америчку, али и светску економију. Међутим, у условима превеликог поверења у неко тржиште несразмерно расте улога оних који имају склоност злонамерности и корупцији. Шпекулативним операцијама са хипотекарним кредитима надуван је оптимизам на тржишту некретнина да је балон морао да пукне. Све је почело у марту 2007, да би се проблем вратио тамо одакле је једну деценију пре тога и настао – на финансијско тржиште, које ће изазвати депресију како америчке тако и светске економије, додуше тек до нивоа двоцифрене стопе незапослености.

Да је српски случај са пирамидалном штедњом и високом инфлацијом озбиљније изучен од стране економиста, много раније би се наслутио крах. Зато су са богатим личним искуством два лесковачка економиста у лето 2007, у петоминутном приватном разговору о пирамидалним хипотекама у САД, дошли до закључка који ће се потврдити у јесен 2008.

8) *Сиромаштво мањина*, обрађено у последњем одељку књиге, је једина област која није стриктно везана за фундаментална питања макроекономске политике. Дугорочан и нерешив проблем сиромаштва половине становништва САД-а афричког порекла, независно од свих већ постигнутих успеха (до председничког нивоа), изазвао је ауторе да опробају своју теоријску поставку и на овом пољу. Закључују да је узрок вековној подели Америчког друштва много више смештен у *причама* и социо-психолошком трику поделе *на њих и нас*, потреби за самопоштовањем и правдом, а не само у рационалном економском образложењу, као што је помањкање стручности или дискриминисаност ове групе становништва. Прича може да буде занимљива за текућу декаду Рома у нас и Европи, који су, за разлику од америчке мањине, тек на почетку своје борбе за излазак из сиромаштва. Излаз се изгледа тражи управо у стандардном економском простору, па му се дугорочни резултати могу лако предвидети по америчком искуству.

\*\*\*

Унутар задатог оквира аутори су образложили свој став на врло убедљив начин. На основу њега су уверени да је неолиберални капитализам из последње три деценије исцрпео своје могућности, иако сам систем није угрожен. Природно је да се заврши економски период који је заменио један другачији настао 1940-их година, чиме се и у самој економској теорији могу уочити цикличности. Превелико инсистирање на „рационална објашњења“ и „ефикасна тржишта“ (стр. 217) одвели су доносиоце економскополитичких одлука и макроекономисте далеко од разумевања стварног функционисања реалне економије. Учесници у таквој економији су се, инсистирајући на либерализам, у ствари све више удаљавали од претпостављеног рационалног понашања.

А оно је одређено индивидуалном психолошком структуром појединца и социо-психолошком структуре друштвене заједнице које нису само рационалистичке. Уношењем у економску анализу 5 психолошких некономских мотива, названих „животни дух“ (удружени са већ познатим економским мотивима), понуђени су одговори на нека фундаментална питања функционисања економије, исказана кроз 8 макроекономских појава. Показано је како се економије развијају када се на ове мотиве одговара рационалним, а посебно нерационалним понашањем, како појединаца и корпорација тако и државе.

Регулаторно понашање државе, као одговор на сва нерационална понашања учесника у економији, препоручује се од стране аутора као један од могућих одговора макроекономије. Када се животни дух укључи у тумачење нашег индивидуалног понашања а нарочито у разматрање економске политике, наћи ће се одговори на многе проблеме које (нео)класична економија не успева да нађе. Аутори сматрају да је један период неспутаног либерализма завршен, оног најављеног с доласком Маргарет Тачер на чело Владе Британије 1970-их, а успостављеног 1980-их година доласком Роналда Регана на чело САД-а. Сматрамо да су они понудили права аналитичка средства и у право време за један пожељан заокрет. Књига „Животни дух“ се може сматрати опоменом и препоруком.

Она мора бити инспиративна за даља продубљивања задате теме од стране економиста, социолога или психолога. Понудила је добру основу за настанак можда једног потпуно новог социо-економског *модела* функционисања савремених националних (али и локалних) заједница и економија. Аутор овог приказа је већ извесно време посвећен томе и може посведочити да су Акерлоф и Шилер са „Животним духом“ погодили право у мету.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Akerlof, George A. and Robert J. Shiller. 2009. *Animal spirits*. Princeton University press.
- Becker, Gary S. 1962. Irrational behavior and economic theory. *Journal of Political Economy* 82: 1063–093.
- Bern, Eric. 1961. *Transactional analysis in psychotherapy*. New York: Grove press.
- \_\_\_\_\_. 1989. *Шта кашеиш после Здраво? Психологија људске судбине*. Београд: Нолит.
- Гоулмен, Данијел. 1997. *Емоционална интелигенција*. Београд: Геопоетика.
- Вебер, Макс. 1976. *Привреда и друштво*, II, Београд: Просвета.