

## Cesta do hlubin eurofilovy duše

Martin Froněk

**P**o irském odmítnutí lisabonské smlouvy máme jedinečnou možnost si v téměř laboratorních podmínkách prozkoumat duši a mysl eurofila. Stačí otevřít noviny, materiálu je dost. Protože předmětem našeho zájmu je, hayekovsky řečeno, „komplexní jev“, bude užitečné výsledky pozorování strukturovat.

Etymologicky je eurofil toliko milovníkem či přítelem Evropy. V aktuálním úzu je to člověk, který považuje současnou evropskou integraci za to nejlepší, co obyvatelé starého kontinentu mohlo potkat. Alternativou je pro něj chaos a válka. Myšlenka evropského sjednocování tak, jak ji nastínili otcové zakladatelé, Monnet, Schuman, Spinelli a další, je pro eurofila hodnota sama o sobě, konečná danost, která slouží jako platónská idea k poměřování toho, čeho má být v pozemských podmínkách dosaženo. Z eurofilových projevů pak lze vydestilovat další charakteristické znaky.

### Znak 1.: Geopolitické uvažování

S trochou nadsázky lze říci, že eurofil létá v oblacích. Zásadně jej nezajímají jedinci z masa a kostí, myslí ve vyšších řádech. Zájmy a jednání připisuje větším celkům, národům nebo státům. Tyto celky tak „cítí nějakou potřebu“, „mají cosi za cíl“, „řeší nějaký problém“, „přesvědčují druhé nebo je naopak kárají“. Pravděpodobně si eurofil uvědomuje, že konečná rozhodnutí dělají jednotliví lidé, ale přesto je z oboru své úvahy vylučuje, nejsou totiž důležití, leda by šlo o nějakého politika, vůdce, který na svá bedra „vezme odpovědnost“ nebo jiným takovým vůdcům „bude muset cosi vysvětlovat“.

Eurofilovým paradigmatem je totiž geopolitika či geostrategie. Deskriptivně jej zajímají přesuny moci v prostoru a čase; normativně vytváří politiky, plány a strategie, které nejlépe povedou ke zvýšení moci a prestiže celku, k němuž se cítí být vázán. Mezi těmito celky se hraje nekonečně se opakující hra, kterou její aktéři vnímají jako hru s nulovým součtem. Projevem takového myšlení je pak např. obchodní politika, dotace, protekcionismus. Výsledky měří v HDP, výdajích na vědu, školství, obranu.

### Znak 2.: Institucionální design

Rozlišujeme dva typy řádů. Za prvé, řád umělý, vědomě vytvořený, řád organizace. Takový řád byl do detailu naplánován, jeho prvky účelově poskládány do funkčního celku tak, aby sloužil našim cílům, které předem definujeme. Firma nebo státní správa jsou takové řády. Za druhé, známe ještě řád jiného typu, nezkonstruovaný, nenaplánovaný, spontánní. Takový řád vyrostl z jednání lidí, aniž by výsledek kdokoli zamýšlel, spontánní řád nemá žádný cíl. Příkladem je trh, soudcovské právo, věda.

Eurofil věří na sílu institucionálního designu. Lidské aktivity podle něj nepatří do sféry spontaneity, ale do sféry vědomého utváření. Sám sebe nebo své kolegy vnímá jako dobromyslné krále-filosofy, kteří shlíží ze své věže dolů na chaotické hemžení bezradných bytostí, které je třeba usměrnit, dát do pořádku. Společnost je pro ně organizací. Podle eurofila mají vládcí

(pokračování na straně 2)

## Škobrtnout o štěstí aneb jsou závěry psychologů v souladu s předpoklady ekonomů?

Jiří Schwarz jr.

Populární kniha *Škobrtnout o štěstí* (nakladatelství Dokořán, 2007) od profesora psychologie Harvardovy univerzity Daniela Gilberta by neměla chybět v knihovničce žádného fanouška ekonomie, neboť velmi srozumitelnou a i laikovi přístupnou formou představuje výsledky výzkumu v oblastech, které jsou často stavebními kameny ekonomické vědy. Rozdíl mezi člověkem a zvířaty, meziosobní srovnávání užítka, schopnost poučit se z vlastních chyb a především pak otázka, která jistě napadne nejednoho zvědavého člověka: kde se bere ono uspokojení, štěstí?

### Člověk vs. zvíře

Gilbertovo vyprávění začíná zamyšlením nad skutečností, že lidský mozek se velice často nechá oklamat. Ba co více, mozek zcela různých jedinců je jedním jevem zmaten velice podobně. Všichni si například vybaví optické klamy, nad nimiž se v dětství podivovali. A nejen v dětství: dvě stejně dlouhé úsečky opatřené na koncích opačnými šipkami se nám budou stále zdát rozdílné, i když náš rozum křičí, že tomu tak není.

(pokračování na straně 2)



## Cristiano Ronaldo, (ne)dobrovolné otroctví a rothbardovská teorie smlouvy

Matěj Šuster

### I. Úvod

Brzy po skončení fotbalového Mistrovství Evropy rozbouřil mediální vlny případ Cristiana Ronalda, jenž je hvězdou portugalského národního teamu a bývá často označován za nejlepšího současného fotbalistu světa. Oč šlo? Ronaldo měl se svým kmenovým klubem Manchester United uzavřenou smlouvu, jež ho

(pokračování na straně 5)

vydávat ta správná pravidla a jednotlivým prvkům nově vzniklého řádu určovat jejich místo a způsob jednání. Stačí si projít seznam toho, čím vším se zabývají taková komisaři EU a hned máme představu, o čem je řeč.

### Znak 3.: Ekonomická ignorance

Se dvěma předchozími znaky souvisí další charakteristika eurofilů. Tito lidé zpravidla vůbec nerozumějí ekonomii. Přemýšlí v kategoriích velkých celků, takže subtilní analýzy od nich nelze čekat. Ignorují náklady obětované příležitosti a dopady regulací na motivace těch, jimž něco hodlají nařizovat. Řekne se, zítra budiž déšť a v Bruselu se čeká na první kapky. Je libo zlevnit roaming? Žádný problém, Komise zařídí. Jenže ji už uniká, že operátoři si necucají ceny z prstu a že pokud budou na roamingu vydělávat méně, než kolik očekávají, vyberou si to jinde – na vnitrostátním volání. Chcete lepší životní prostředí? Zdaníme stará auta! Že tím mnoha lidem oddálí možnost nákupu novějšího auta, protože je nejprve obere o úspory, to už je za hranicí vnímání eurofilů.

Ignoranci vůči ekonomii eurofil neprojevuje jen neznalostí základních zákonitostí, které tato věda popisuje. Zpravidla ani nemá představu o tom, co že to ta ekonomie vlastně je. Na diplomatických školách vás nenaučí rozumět nabídce

a poptávce, spíše vás upozorní na nebezpečí nevyrovnané obchodní bilance, škodlivost přílivu zahraničních pracovníků a také se dozvíte, kudy je optimální vést ropovod do Evropy.

### Znak 4.: Groupthink

Eurofilové se mezi sebou liší stupněm své lásky k evropské integraci, nicméně můžeme předpokládat, že na základních ideách u nich panuje shoda. Ve smyslu názorů na evropskou integraci tvoří relativně homogenní skupinu. Stejně jako jakákoli jiná homogenní skupina jsou náchylní k eliminaci názorů, které podřívají jakési ideové tvrdé jádro. Takové jednání je zcela přirozené a nezmiňoval bych se o něm, kdyby v případě eurofilů nenabývalo až groteskních podob a jeho projevy nebyly součástí mediálního prostoru.

U eurofilů se setkáváme s tzv. groupthinkem. Podle psychologů jde o způsob myšlení členů názorově homogenní skupiny, kteří se snaží minimalizovat možnost názorového střetu a dosáhnout tak shody, aniž by předtím své postoje kriticky analyzovali a hodnotili; záměrně nevstupují do oblasti mimo vytyčený konsensus. Mezi znaky groupthinku patří mj. přímý nátlak na nesouhlasící členy, aby změnilí svůj postoj, nebo karikování disidentů a snaha o jejich marginalizaci. Eurofilové jsou groupthinkem zasaženi zvláště silně. Kdo nesouhlasí se současnou

podobou evropské integrace, je proti míru, svobodě, demokracii a pravděpodobně je to nějaký extrémista, nejlépe nacionalista. Jestliže někdo projevuje odlišný názor, má na něj sice formálně právo, ale pokud není v souladu s tím, co příkazuje víra v evropskou integraci, pak jej musí změnit.

Specificky se groupthink a snaha po konformitě projevuje při vystupování eurofilů v médiích. Novináři se při irském NE Lisabonské smlouvě ptají „kde se stala chyba“, diplomaté se nechávají slyšet, že případné váhání české vlády v dané otázce „nepůsobí příliš dobře“, na internetových diskusích se mnozí doslova hroutí z toho, že „nám euroskeptik Klaus dělá se svými názory ostudu“. To vše jako by existoval jen jeden možný názor, který je akceptovatelný, vše ostatní je „mimo diskurs“, jak se dnes módně říká.

### Závěr

V následujících měsících a jistě i letech si s eurofily ještě užijeme. Chystá se české předsednictví, půl roku si od zpráv o EU neoddychneme. Výzkumného materiálu tedy očekávám dost na to, abych svou deskripci doplnil o další znaky našich přátel, milovníků evropské integrace.

*Martin Froněk je výzkumným pracovníkem Liberálního institutu (martin.fronek@libinst.cz)*

## Škobrtnout o štěstí

*(pokračování ze strany 1)*

Prvním pro ekonomu zajímavým zjištěním je teze, že člověk je jediný tvor, který přemýšlí o budoucnosti. Zvířata, která se nám zdají přemýšlet o budoucnosti – autor uvádí příklad veverky připravující si potravu na zimu –, ve skutečnosti pouze reagují na jisté vnější podněty, například na krátící se dny. Člověk má tuto schopnost proto, že si dokáže, na rozdíl od ostatních zvířat, budoucnost představit. Zajímavé však je, že tuto schopnost nemáme od narození, ale získáváme ji až někdy v průběhu dospívání. Proto malé děti, když se jich zeptáme, čím by chtěly být, až budou velké, k našemu pobavení například odpovídají, že popelářem. Nedokážou si totiž žádné „budoucnost“ představit a proto řeknou, čím by chtěly být „teď hned“. Na základě pokusů se zjistilo, že za schopnost představit si budoucnost vděčíme čelnímu mozgovému laloku. Vedlejším produktem takzvané lobotomie, tedy chirurgického zákroku, jenž zničí části právě tohoto oddílu mozku, se totiž ukázala být ztráta schopnosti plánovat. Lidský jedinec bez funkčního čelního laloku žije ve stavu permanentní přítomnosti.

### Proč ovlivňujeme budoucnost?

S představováním si ale začínají problémy. Třeba proto, že si lidé obecně dovedou dobré situace představit lépe než ty špatné. Máme tudíž sklon nadhodnocovat pravděpodobnost, že se nám bude dařit. Budoucnost si však představujeme proto, abychom ji mohli správně předpovědět. A to děláme jen z toho důvodu, abychom ji mohli řídit a uzpůsobit svým cílům. Proč? Člověk má přirozenou touhu a potřebu být pánem svého života. Ekonomové tuto tezi jaksí předpokládají, psychologové se s tím však nespokojili a jali se ji empiricky testovat. V rámci jedné studie, jejíž výsledky byly publikovány v *Journal of Personality and Social Psychology*, což je žurnál s třetím největším impaktem v oblasti sociální psychologie, dali vědci obyvatelům domova důchodců pokojovou květinu. Polovinu z nich pak pověřili, aby se o ni starali, a druhé sdělili, že se o ni bude starat personál. Po půl roce pak zemřelo ve skupině s nízkým stupněm řízení (ti, co se nestarali) 30 procent lidí, kdežto ve druhé skupině (těch, kteří se starali) pouze 15 procent.

Další studie publikovaná tamtéž opět rozdělila jiné důchodce na dvě skupiny a zajistila jim návštěvy studentů-dobrovolníků. Zatímco první skupina důchodců mohla určovat čas i trvání návštěv, důchodci ve skupině s nízkým stupněm řízení tuto možnost neměli a iniciativu určovali samotní studenti. Po dvou měsících byli členové skupiny s vysokým stupněm řízení šťastnější, zdravější, aktivnější a užívali méně léků než členové druhé skupiny. S tímto zjištěním byl výzkum ukončen, avšak po několika měsících se ukázalo, že ve skupině s vysokým stupněm řízení zemřelo více lidí. Ovlivňovat a řídit věci související s vlastním životem je pro člověka prospěšné. Pokud však o tuto možnost přijde, může to pro něj být ještě horší, než kdyby ji vůbec neměl.

### Štěstí, co je štěstí?

S představováním si správné budoucnosti jsou však spojené daleko horší nesnáze, které způsobují, že člověk často volí chybně. Mozek je zkrátka klamán stejně, jako když hledí na dvě stejně dlouhé úsečky opatřené na koncích

opačnými šipkami. Ještě než si tyto omyly představíme, bychom však měli odpovédět na otázku, zda lze vůbec něco jako pocit vnitřního uspokojení zjistit a statisticky zpracovávat.

Zmíní-li se proces kvantifikování štěstí, odvrací spousta ekonomů ihned zhnuseně své zraky a slechy. Měřit a porovnávat užitek přece nejde, to víme už od dob Františka Čuhla (o osobě a díle tohoto českého ekonomy se lze česky dočíst v *New Perspectives on Political Economy*, roč. 3, č. 1, dostupném na <http://nppe.libinst.cz>)! A co jiného je štěstí, nepočítáme-li mušku zlatou, než užitek, pocit uspokojení? Ovšem stejně jako ekonomové, i psychologové si jsou vědomi toho, že srovnávat štěstí dvou jedinců je věc nemožná. Pokud totiž pověříme dva lidi, aby na stupnici od 1 do 8 vyznačili svůj pocit štěstí, pak mohou klidně použít pro popis svých pocitů stejné číslo, ale ve skutečnosti se mohou cítit úplně jinak. Existují dvě hypotézy, které tuto možnost vysvětlují: hypotéza smrtštění jazyka a hypotéza rozšířeného vnímání. Obě však v podstatě tvrdí totéž. Stav, který já popíšu jako osmičku, může někdo jiný označit jako slabou čtyřku proto, že má jinak „roztaženou“ svou škálu. Buď nezažil to co já, nebo naopak zažil něco, o čem se mně ani nesní. Zkrátka ačkoliv se sousedem oba svorně tvrdíme, že jsme šťastní jako blechy, můžu být ve skutečnosti daleko méně šťastný než on. Anebo naopak.

#### Statistika věda je...

Co kdybychom však místo dvou lidí použili vzorek dvou set lidí? V takovém případě lze předpokládat, že zafunguje zákon velkých čísel. Představte si, že všichni výrobci metrů na světě uspořádají bujarý večírek, při němž si rozštelují všechny své stroje. Druhý den začnou chrlit do světa měřidla vzdálenosti s různými odchylkami od skutečnosti. V takovém případě bychom si nemohli být docela jisti, že kráva je větší než myš, když bych krávu měřil já a myš vy. Co kdybychom zrovna měli špatné metry? Ale pokud moji krávu a vaši myš změřím svými metry dalších tisíc lidí, pak bychom mohli výsledky zprůměrovat a zjistili bychom, že s poměrně solidní pravděpodobností je kráva opravdu větší. Stejný princip funguje i u měření štěstí. Sto dobrovolníků rozdělíte na dvě poloviny, přičemž první skupinu donutíte sedět na pláži, poslouchat šplouchání vln a opalovat se.

Druhou polovinu lidí pošlete kopat díry. Následně je poprosíte, aby popsali, jak jsou šťastní, a výsledky zprůměrujete. I kdyby však nakrásně vyšlo, že jsou znudění dobrovolníci z pláže šťastnější než kopáči, nemusí to nutně znamenat konec komunistickým utopiím. Pořád totiž můžou existovat jedinci, kteří se budou mnohem raději ohánět krumpáčem, než aby se váleli na horkém písku.

To je také důvod, proč je nesmyslné postavit politiku na empirických zjištěních. I když se podaří pomocí ekonomických metod zjistit kauzalitu, nezískáváme daný vztah se stoprocentní pravděpodobností. Vždycky můžou existovat jedinci, kteří to zkrátka mají jinak. A ti pak budou poškozeni. K čemu jsou tedy hry s měřením štěstí užitečné? Pomineme-li uspokojování zvědavosti samotných vědců, zůstává stále jeden užitečný důvod. Pokud stojíme před volbou mezi dvěma alternativami, z nichž ani jednu neznáme, pak může být vhodné obrátit se na statistické výzkumy. Mám si koupit raději čokoládovou, nebo vanilkovou zmrzlinu, když neznám chuť ani jedné z nich? V ideálním případě by bylo nejlepší koupit obě, ochutnat a rozhodnout se. Někdy však tuto možnost mít nemusíme. Potom se může hodit informace, že (a teď si vymyslím) 70 % lidí cítí po požití vanilkové zmrzliny větší štěstí než po slizání její čokoládové varianty. Statistika může zvýšit pravděpodobnost dobrého rozhodnutí.

#### Návrat do budoucnosti

A tak je tomu dokonce nejen v případě, kdy jsou mi obě varianty zcela neznámé. Mozek je totiž schopen velice často oklamat sebe samého, čímž pořádně znesnadňuje správnou volbu. Člověk například předpokládá, že si opravdu pamatuje, co se stalo. Ovšem chyba lávky. Kdybychom si chtěli do mozku uložit záznam všech těch prožitých dní, byla by nám i koňská hlava malá. Navíc bychom v tak obrovském množství informací nedokázali v potřebném čase nic nalézt. Představte si sebe jako počítač, který na několik minut úplně odvaříte, když po něm chcete nalézt soubor obsahující určitý text. Aby mozek předešel několika minutovým výpadkům zrovna ve chvíli, kdy přebíháte rušnou silnici, ukládá vzpomínky ve formě stručných hesel. Ve chvíli, kdy si chcete na daný zážitek vzpomenout, načte hesla a pomocí představitelství z nich opět zrekonstruuje

vzpomínky. Na tom není nic nevhodného, problém však nastává ve chvíli, kdy chcete na základě takto zrekonstruovaných vzpomínek odhadnout budoucí štěstí a provést volbu. Je poměrně slušná šance, že si to mozek přibarvil a vy zvolíte špatně. S tímto jevem souvisí i ono bastiatovské „co není vidět“. Z úsporných důvodů mozek vnímá, zpracovává a ukládá to, co se stalo, nikoliv už to, co se nestalo. To již vyžaduje jistou nemalou snahu a trénink.

Lidský mozek tedy nevnímá celou realitu, jen si pečlivě vybírá. Následně to prosje ještě jednou, převede do hesel a uloží, aby v případě zájmu danou vzpomínku doplnil a zrekonstruoval. To by už samo o sobě bylo dost tragické, jenže tím to nekončí. Mozek totiž toto doplňování, ať už jde o představy minulosti nebo budoucnosti, provádí na základě současné zkušenosti člověka. Gilbert cituje výsledky několika studií, z nichž plyne, že lidé mají tendenci představovat si minulost podle toho, jak se cítí nyní. Studenti těsně po zkoušce mají například sklon si myslet, že se před zkouškou cítili stejně jako po jejím absolvování. Stejně tak svou představu budoucnosti nedokážeme vytrhnout z okovů současnosti. Proto je sci-fi literatura z minulosti, která předvíдалa, jak bude svět vypadat dnes, často tak komická. I když pustíme fantazii na špacír, nedokážeme si představit svět, který by byl zcela odlišný od současného. Společenská vědci se s tímto problémem setkávají dnes a denně: „A kdo by v tom vašem světě stavěl dálnice, chytil zločince nebo hasil požáry?“ Co je v románu komické a v debatě o uspořádání společnosti o nervy, je v případě představy budoucích emocí pořádný průšvih. Například rozhodování o příští večeri je ovlivněno tím, jaký právě v tento okamžik máme hlad.

#### Závěr

Lidský mozek zkrátka chybuje. To však, ani podle psychologů, neznamená, že by měl někdo lidi nutit dělat správné věci. Ať už z toho důvodu, že jsme každý jiný, nebo proto, že svoboda rozhodování je jedním z velkých zdrojů štěstí. Podobné výzkumy však mohou pomoci odhalit a popsat způsoby, jakými nás mozek šálí. A uvědomit si problém je prvním krokem k jeho nápravě.

*Jiří Schwarz jr. je vedoucím Centra pro studium ekonomické svobody Liberálního institutu ([schwarzjr@libinst.cz](mailto:schwarzjr@libinst.cz))*

## Cristiano Ronaldo...

*(pokračování ze strany 1)*

vázala až do roku 2012. O jeho služby ovšem projevil zájem jiný slavný velkoklub - Real Madrid. Real Madrid nabídl

Ronaldovi natolik výhodné podmínky, že se fotbalista rozhodl změnit svého zaměstnavatele. Manchester United ovšem kate-

goricky odmítal svolit k Ronaldovu odchodu a trval na tom, aby Ronaldo dodržel sjednanou smlouvu a zůstal v klubu až do



roku 2012. Mediální bouři tehdy rozpoutal zejména výrok šéfa Mezinárodní fotbalové federace (FIFA) Seppa Blattera, jenž se jednoznačně postavil na stranu Ronalda. Blatter totiž praxi fotbalových klubů, kdy si k sobě smluvně „připoutávají“ hráče na relativně dlouhou dobu a zdráhají se je pustit do jiného klubu před vypršením sjednané doby, přirovnal k „*novodobému otroctví*“ („modern-day slavery“). Odezva na tato Blatterova slova byla vesměs značně pobouřená a nesla se v duchu: „Pobíral snad někdy nějaký skutečný otrok mzdu, která by se byť jen velmi vzdáleně přibližovala Ronaldovu astronomicky vysokému platu 120 tisíc liber týdně!? „Otrokem“ Ronaldova typu bych milerád byl i já!“

Mnozí autoři neopominuli zdůraznit, že nikdo koneckonců Ronalda nenutil, aby smlouvu s Manchesterem United podepsal, nýbrž kontrakt uzavřel dobrovolně:

„Jak vlastně takové novodobé otročení podle Blattera vypadá? Zaměstnanec (fotbalista) zcela dobrovolně podepíše se zaměstnavatelem (klubem) smlouvu, která třeba v Ronaldově případě končí v roce 2012. V ní obě strany stanoví podmínky vzájemné spolupráce - mimo jiné gáži, velmi často královskou. (...) Ronalda nikdo s pistolí u hlavy nenutil takovou smlouvu podepsat. Fotbalista se rozhodl - jako dospělý člověk - spojit část své kariéry s konkrétním klubem a odvádět pro něj co nejlepší výkony.“ [Adam Nenadál, LN 12. 7. 2008]

Je ovšem pozoruhodné, že ti samí autoři, kteří zdůrazňují zásadu „*pacta sunt servanda*“ (doslova: dohody se mají plnit), si na druhé straně uvědomují, že by přesto bylo velmi problematické nutit Ronalda k tomu, aby nadále hrál fotbal za klub, za něž hrát nechce:

„Co teď vlastně zbývá Manchesteru? Nechat Ronalda jít. Jen blázen může věřit, že Portugalec by byl po této aféře schopen podávat stoprocentní výkony, pokud by padl jeho „dětský sen“ (jak se nedávno vyjádřil) nastupovat v dresu Realu Madrid. Lze také předpokládat, že fanoušci Manchesteru by mu neodpustili: a hrát celou sezonu pod tlakem vlastních příznivců by neunesl nikdo.“ [Adam Nenadál, LN 12. 7. 2008]

Toto téma se jeví jako vhodný podnět k tomu, abychom se zamysleli nad tím, zda je podle liberálních principů skutečně každá dohoda, kterou člověk s někým jiným dobrovolně uzavře, bez dalšího *právně závazná a vynutitelná*. Přesněji řečeno, otázce právní závaznosti smluv se

budu věnovat z pohledu „*rothbardovské*“ teorie smlouvy. Tím mám na mysli teorii smlouvy, kterou nejprve v dílčí podobě nastínil Murray N. Rothbard [Rothbard, MES, zejm. str. 112 a násl.] a posléze byla dále rozvinuta a upřesněna zejm. Williamsonem M. Everssem [Evers, 1977], Rothbardem samotným [Rothbard, EOL, kapitola 19.] a N. Stephanem Kinsellou [Kinsella, 2003].

Článek je rozdělen na dvě části: v první části popisují Rothbardovu teorii smlouvy a nastiňují nejdůležitější praktické implikace této teorie. V druhé části, která bude publikována v jednom z dalších čísel TL, se zaměřím na otázku, jakými argumenty Rothbard a spol. tuto teorii smlouvy podepírají a nakolik jsou tyto argumenty přesvědčivé a udržitelné.

## II. „Rothbardovská“ teorie smlouvy

Jakákoli teorie smlouvy stojí před následující klíčovou otázkou: které typy dohod mají být *právně závazné*, tj. vynutitelné popř. i proti vůli smluvní strany, která svůj slib či dohodu nedodržela, a jaké typy dohod naopak právně vynutitelné nejsou? Tak např. slíbím kamarádce, že s ní příští úterý půjdu do kina, později si to však rozmyslím a zavolám jí, že akci ruším. Má v takovém případě kamarádka právo mě donutit násilím (či pohrůzkou násilím), abych splnil původní slib? Mohl by mi popř. soud na základě její žaloby oprávněně nařídit, abych s ní šel v dotyčný den do kina? Ačkoli může být docela dobře *morálně správné* důsledně dodržovat pravidlo „sliby se mají plnit“, tato skutečnost sama o sobě ještě neospravedlňuje závěr, že by každá dohoda měla být *právně* vynutitelná. Koneckonců, lhát někomu jinému je rovněž (v drtivé většině případů) nemorální, nicméně sám tento fakt mně (ani komukoli jinému) ještě nedává právo použít násilí vůči člověku, o němž zjistím, že mi vědomě sdělil nepravdivé skutečnosti.

„Rothbardovská“ teorie smlouvy je pozoruhodná právě tím, že se pokouší vytyčit relativně *jasnou a ostrou hranici* mezi pouhými *nezávaznými sliby* a *právně vynutitelnými závazky*. Zatímco splnění závazku lze na druhé smluvní straně legitimně vymoci popř. i násilím (hrozbou násilím), vynucovat násilím splnění pouhého slibu je nepřípustné. Dle Rothbardova názoru mohou být smlouvy legitimně vynucovány jen v těch případech, kdy lze nesplnění dané dohody *klást na roveň „implicitní krádeži“ cizího majetku*:

„právo uzavřít smlouvu je striktně odvozeno od vlastnického práva, a smlouvy by proto měly být vynutitelné (...) jen tehdy, když se smluvní strana nedodržením dotyčné smlouvy de facto dopouští krádeže ma-

jetku, jenž po právu náleží druhé smluvní straně.“ [Rothbard: EOL, str. 133]

Rozhodujícím kritériem tudíž je, zda je předmětem závazku *převod* (ať již úplatný či bezúplatný) *právního titulu k majetku*. Toliko v těchto případech se totiž nesplnění dohody rovná implicitní krádeži cizího majetku. Příkladem budiž *koupě automobilu*: prodávající se zavazuje odevzdat automobil do vlastnictví kupujícího, naproti tomu kupující se zavazuje zaplatit prodávajícímu dohodnutý peněžitý obnos. Je-li dotyčný automobil kupujícímu předán do vlastnictví, ale kupní cenu nezaplatí, ponechává si ve své sféře majetek, který již náleží prodávajícímu („implicitní krádež“). Zrovna tak platí, že obdržel-li prodávající kupní cenu, avšak automobil druhé straně do vlastnictví neodevzdá, neoprávněně si ponechává něco, co mu již nepatří (opět „implicitní krádež“). Závazky obou stran kupní smlouvy jsou tedy právně vynutitelné. Jiným příkladem může být *smlouva o úvěru*: Marek půjčí Honzovi 100 000 Kč na dobu jednoho roku, a to pod podmínkou, že mu Honza po uplynutí této doby vrátí 110 000 Kč. Pokud vyprší sjednaná doba půjčky, avšak Honza nevyplatí Markovi smluvených 110 000 Kč, pak se Honza opět fakticky dopouští „krádeže“ Markova majetku (a sice „krádeže“ oněch 110 000 Kč, které po právu náležejí již Markovi).

Naproti tomu pouhým *nevynutitelným slibem* je dle Rothbarda & spol. závazek vykonat *osobní službu* ve prospěch někoho jiného. Tak např. Jonáš slíbí Mojmírovi, že vybuduje na jeho zahradě bazén, přičemž Mojmír se zaváže vyplatit Jonášovi za tuto práci smluvenou odměnu. V Rothbardových očích není Jonášův slib vybudovat bazén právně vynutitelný. Pokud Jonáš svůj slib poruší a bazén nevybuduje, pak prostě jen neobdrží od Mojmíra dohodnutou odměnu. Mojmír ovšem nemá právo Jonáše násilím donutit k tomu, aby inkriminovaný bazén vskutku vybudival. Jestliže však Jonáš svůj slib splní a dotyčný bazén vskutku postaví, vznikne mu v souladu se smlouvou právo na to, aby mu Mojmír vyplatil sjednanou odměnu.

Zobecníme-li Rothbardův přístup, pak právně vynutitelnými závazky jsou podle něj jen závazky, které mají charakter *transferu práva* (vlastnického, užívacího, požívacího atd.) k určitému vzácnému statku. Tam, kde si strany mají dle smlouvy poskytnout vzájemná plnění, můžeme s jistým zjednodušením rozlišovat tyto tři základní kategorie smluv:

(1) „*Oboustranně závazné smlouvy*“: smlouvy typu „dávám, abys dal“ („do ut des“), tj. obě strany mají povinnost si navzájem něco dát (př: směna láhve limonády za peníze)

(2) „*Jednostranně závazné smlouvy*“: smlouvy typu „konám, abys dal“ („*facio ut des*“), resp. „dávám, abys konal“ („*do ut facias*“), tj. jedna strana se zavazuje něco konat, druhá strana se zavazuje jí za to něco dát a vice versa (př: směna peněz za službu „ostříhání vlasů“).

(3) „*Oboustranně nezávazné smlouvy*“: smlouvy typu „konám, abys konal“ („*facio ut facias*“), tj. obě strany mají navzájem povinnost něco konat (např. směna služby „vy-malování bytu“ za službu „vyho-tovení dubové skříně“).

Tak např. smlouva o dílo má povahu *podmíněného jednostranného* transferu objednatelova majetkového práva ve prospěch zhotovitele díla: „pakliže pro mě vykonáš X, obdržíš Y“ [srov. Kinsella, str. 24]. Pokud zhotovitel vykoná X, vznikne mu právně vnitřní právo na smlouvené Y. Jestliže však dotyčné X nevykoná, pak platí: „nevykonals X, tedy neobdržíš Y“. Smluvním stranám ovšem nic nebrání, aby si ujednaly smluvní pokutu pro případ, že zhotovitel dotyčné X nevykoná: „pakliže pro mě nevykonáš X, obdržíš Z“. Zde se již jedná o podmíněný transfer majetkového práva. Nevykonám-li v takovém případě X, stává se druhá strana legitimním vlastníkem onoho Z. Ujednání o smluvní pokutě je proto právně závazné a vnitřně.

Shrneme-li výše uvedené, Rothbard považuje za právně závaznou smlouvu jen takový kontrakt, jehož předmětem je převod právního titulu ke zcizitelnému (tj. směnitelnému) majetku. Základní „rothbardovský“ přístup dobře vystihují následující slova Stephana Kinsella:

„Smlouvy jsou v posledku vynu-covány jednoduše proto, že v rozhodné době již není legitimním majitelem převedeného práva původní vlastník (převodce), nýbrž se novým vlastníkem již stala druhá smluvní strana (nabyvatel). Jestliže převodce odmítne v rozporu se smlouvou „odevzdat“ dotčené majetkové právo nabyvateli, dopouští se aktu agrese (...), a proto vůči němu může být legitimně použito násilí.“ [Kinsella, str. 22]

### III. Aplikace „rothbardovské“ teorie smlouvy na některé konkrétní smluvní typy

**III. 1 Pracovní smlouva, smlouva o dílo a smlouva o provedení autorského díla**  
Jak již bylo řečeno, závazek vykonat osobní službu není podle této teorie právně vnitřně. I kdybych se tedy smluvně zavázal, že příštího 10 let budu vykonávat práci pro určitou firmu, mám dle Rothbarda svrchované právo *kdykoli přestat tuto práci vykonávat*. Jde tu zkrátka

o nezávazný smlib. Podobně není pro zaměstnance právně závazná výpovědní doba sjednaná v pracovní smlouvě, tzn. že nemůže být nucen k tomu, aby po podání výpovědi nadále práci vykonával, dokud neuplyne výpovědní doba.

Co se týče závazků zaměstnavatele, je povinen zaplatit smlouvenou odměnu za již vykonanou práci. Zaměstnavatel naproti tomu není povinen sjednanou práci zaměstnanci skutečně přidělit, resp. má právo jednostranně ukončit pracovní poměr. Slib, že někoho jiného v budoucnu nechám vykonat určitou práci, totiž ještě nezakládá podmíněný transfer práva k vzácnému statku [srov. Evers, str. 9]. Lépe řečeno, tímto smlibem nevzniká vymahatelné právo na to, aby dotyčná práce byla skutečně přidělena, nýbrž jen právo na odměnu za tuto práci, které je podmíněno tím, že dotyčnou práci vskutku vykonám.

Co bylo výše řečeno o pracovní smlouvě, platí obdobně též ohledně *smlouvy o dílo*, jakož i ve vztahu ke *smlouvě o provedení autorského díla*. Zaváže-li se tedy instalatér, že mi vymění odpad v koupelně anebo zaváže-li se slavný operní zpěvák, že vystoupí na určitém koncertě, nemůže být právními prostředky legitimně přinucen k tomu, aby tuto osobní službu skutečně poskytl. Pokud však řemeslník či operní pěvec již obdržel zcela nebo zčásti odměnu za službu, kterou posléze nevykoná, je samozřejmě povinen tuto odměnu (či zálohu) vrátit (i s patřičným úrokem).

Je vhodné zdůraznit, že „rothbardovská“ teorie smlouvy *neznamená pouze to, že závazek vykonat osobní službu jako takový není právně vnitřně*. Tímto aspektem by se totiž zase až tak moc nelišila kupř. od faktického stavu v České republice, resp. od právního stavu v zemích Common Law (kde je nepřipustné přímé vynucení smluvního závazku (tzv. „specific performance“), jehož předmětem je osobní výkon služby. Přímé vynu-cování tohoto typu závazků totiž bývá v praxi (z povahy věci) natolik neefektivní, resp. neúčinné a problematické, že věřitelé stejně typicky místo toho žalují o (peněžitou) *náhradu škody*, která jim vzešla v důsledku porušení smluvního závazku druhou stranou.

„Rothbardovské“ pojetí smlouvy je ovšem *radikální* mj. právě v tom, že odmítá i to, že by poškozené smluvní straně v těchto případech *příslušela náhrada škody*. Jestliže se tedy onen slavný operní zpěvák z našeho příkladu nedostaví v rozporu se smlouvou na dohodnutý koncert, nemá pořadatelská agentura podle Rothbarda právo domáhat se náhrady ani (1) *ušlého zisku*, kterého by jinak – nebýt nesplnění smlouvy oním pěvcem – pravděpodobně dosáhla, ale dokonce ani (2) tzv. *skutečné škody* (např. náhrada výdajů na propagační koncertu či pronájem koncertního sálu atd.). V rámci „rothbardovské“ koncepce ovšem takový

závěr smysl dává. Nejsou-li totiž kontrakty tohoto typu právně závazné, pak se člověk, který se „slepě“ spoléhá na to, že druhá strana dostojí svému slovu, *jedná na vlastní nebezpečí*. Člověk by tedy měl nejprve pečlivě ověřit, jakou reputaci má osoba, s níž hodlá uzavřít smlouvu, a měl by zvážit její důvěryhodnost. Chce-li se předem zajistit proti nesplnění smlouvy, může trvat na tom, aby do smlouvy s dotyčným pěvcem byla vložena klauzule, podle níž je pěvec povinen zaplatit smluvní pokutu (např. ve výši očekávaného příjmu z prodeje lístků na koncert). Smluvní pokuta pak pro onoho umělce vytváří ex ante další pobídku (vedle reputačních mechanismů), aby smlouvu vskutku splnil.

Pozoruhodný je ovšem Rothbardův názor, že by dotyčný umělec nebyl povinen nahradit škodu ani tehdy, kdyby si to smluvní strany předem výslovně ujednaly ve smlouvě. Tento „slib odškodnění“ je podle Rothbarda rovněž právně nevynutitelný:

„To platí i v případě, kdy se herec *dříve smluvně zavázal, že zaplatí náhradu škody*. Toto je stále pouze smlib; nezmocnil se tak implicitně majetku někoho jiného.“ [Rothbard, MES, str. 130, pozn. č. 44]

Důvodem je pravděpodobně skutečnost, že závazek nahradit škodu, která v budoucnu může (ale nemusí) vzniknout v důsledku toho, že nesplním danou smlouvu, zřejmě není (dle Rothbarda) v době sjednání smlouvy natolik určitý, aby jej bylo možno považovat za podmíněný transfer majetku (není dostatečně specifikována výše plnění, resp. způsob jejího určení).

Pro pořádek dlužno upřesnit, že pokud se např. řemeslník skutečně pustí do výměny odpadů a přitom mi v důsledku své vadné práce zdemoluje půlku bytu, pak tuto škodu samozřejmě povinen nahradit je (dokonce i podle Rothbarda).

### III. 2 Nájemní smlouva

Nájemní smlouva má charakter *oboustranně závazné* smlouvy (tj. smlouvy typu „dávám, abys dal“). Pronajímatel přenechává nájemci pronajatou věc k užívání (tj. převádí na nájemce užívací právo k dotyčné věci), nájemce se naopak zavazuje platit za užívání věci sjednané nájemné. Jelikož se nájemce na dobu, na kterou byla nájemní smlouva sjednaná, stává vlastníkem užívacího práva k oné věci, nesmí mu zřejmě pronajímatel užívání věci odebrat (např. jej vyklidit z bytu) před uplynutím sjednané doby nájmu - ledaže by v nájemní smlouvě bylo v tomto směru výslovně ujednáno něco jiného. To platí samozřejmě za předpokladu, že nájemce řádně platí nájemné. Zajímavou otázkou by bylo, zda je přípustné někomu přenechat věc do užívání „na věčné časy“, tj. trvale (anebo např. na 300 let). Dnešní české právo by patrně



„věcnou“, resp. extrémně dlouhodobou nájemní smlouvu nepovažovalo za právně závaznou (ponevadž současná právní nauka prohlašuje za pojmový znak nájmu mj. i jeho dočasnost). Dle rothbardovské teorie by zřejmě takový extrémně dlouhodobý či trvalý nájem právně závazný být mohl.

### III. 3 „Konkurenční doložky“ a kartelové dohody

Podstatou konkurenční doložky je závazek, že se po určité době zdržíme takové pracovní či podnikatelské činnosti, která by měla soutěžní povahu vůči pracovní anebo podnikatelské činnosti někoho jiného. Jak vidno, nejde tu tedy o podmíněný transfer právního titulu k majetku, a tak „konkurenční doložky“ by byly dle „rothbardovské“ teorie právně nevynutitelné. Vynutitelná by ovšem byla smluvní pokuta, kterou si strany pro případ porušení konkurenční doložky sjednaly. Totéž platí o kartelové dohodě (např. dohoda o fixování cen či rozdělení trhu).

### III. 4 Rozhodčí doložky

Rozhodčí smlouvou se rozumí dohoda stran o tom, že jejich spor *rozhodne namísto státního soudu jeden nebo více rozhodců* anebo stálý rozhodčí soud. Tato smlouva opět nemá charakter podmíněného majetkového transferu. Dodržení rozhodčí smlouvy by tedy mohlo být vynucováno *jen nepřímou* (prostřednictvím event. smluvní pokuty). Důležitou roli by samozřejmě hrály i *reputační efekty*: pokud by se v rámci příslušné obchodnické komunity rozšířily informace o tom, že jistý podnikatel nerespektuje sjednané rozhodčí smlouvy a předkládá místo toho spory státním soudům, stal by se velmi pravděpodobně terčem kolektivního bojkotu ze strany ostatních obchodníků, tj. ti by s ním odmítali uzavírat smlouvy, popř. by si v rozhodcích doložkách vyhrazovali vysoké smluvní pokuty pro případ porušení rozhodčí doložky.

### III. 5 Manželská smlouva

Manželskou smlouvu lze chápat jako dohodu o trvalém společném osobním a sexuálním soužití dvou a více osob (nikoli nutně rozdílného pohlaví). Tato smlouva opět nemá charakter transferu právního titulu ke vzácným statkům. Manželská smlouva by tudíž byla *kdykoli zrušitelná*, a to i kdyby nakrásně ve smlouvě bylo explicitně uvedeno, že se manželství uzavírá „dokud nás smrt nerozdělí“. Opět samozřejmě nic nebrání tomu, aby si manželé ve smlouvě ujednali, že ten z nich, kdo manželskou smlouvu poruší (např. neoprávněně ukončí manželský svazek), je povinen druhé straně zaplatit pokutu (popř. by šlo ujednat i jinak konstruovanou majetkovou sankci).

### III. 6. Smluvní pokuta

O tom, že smluvní pokuta je podmíněný transfer práva k majetku, a je tudíž právně závazná a vynutitelná, již byla řeč. Na tomto místě pouze stručně nastolíme následující problém: je nepochybné, že je právně závazná taková smluvní pokuta, která spočívá v povinnosti zaplatit určitou peněžitou částku, anebo která má charakter např. „propadné zástavy“ (tj. nesplním-li slib, ztrácím vlastnické právo k dotyčné věci). Co když si však strany ujednají *poněkud drastičtější* formu smluvní pokuty? Tak např. ve smlouvě může být dohodnuto, že pokud A nedodrží svůj závazek, má B právo mu uříznout (či nechat mu uříznout) jeho ucho či malíček? Tj. A dává svolení k tomu, aby B zasáhl do jeho tělesné integrity v případě, že A nedostojí svému slibu. Šlo by takovou smluvní pokutu považovat za *podmíněný transfer vlastnictví k části mého těla*? Bylo by takové ujednání právně závazné a vynutitelné podle Rothbardovy teorie smlouvy? (Touto otázkou se podrobněji zabývám v pokračování článku.)

### IV. (Dílčí) závěr

Vrátíme-li se tedy k případu Cristiana Ronalda, dle „rothbardovské“ teorie smlouvy by Ronaldo měl svrchované právo kdykoli odejít do jiného klubu, a to bez ohledu na to, na jak dlouho se Manchesteru United smluvně uvázal. Manchester United by neměl právo se domáhat toho, aby soud Ronaldovi zakázal nastupovat za jiný klub; stejně tak by ani neměl právo vymáhat náhradu škody, která mu vznikla porušením smlouvy. Klubům by však nic nebránilo v tom, aby si s hráčem ujednaly smluvní pokutu pro případ, že by hráč kontrakt nedodržel a před jeho vypršením by odešel do jiného klubu.

Použitá literatura:

- 1) Murray N. Rothbard: *Zásady ekonomie: Od lidského jednání k harmonii trhů*. Praha 2005 [MES].
- 2) Murray N. Rothbard: *The Ethics of Liberty* [EOL].
- 3) N. Stephan Kinsella: *A Libertarian Theory of Contract: Title Transfer, Binding Promises, and Inalienability*. Journal of Libertarian Studies 17, no. 2 (Spring 2003).
- 4) Williamson M. Evers: *Toward a Reformulation of the Law of Contracts*. Journal of Libertarian Studies, Vol. 1, No. 1 (Winter 1977).
- 5) Adam Nenadál: *Novodobí otroci, kteří vydělávají miliony*. In: Lidové noviny, 12. 7. 2008.

*Matěj Šuster je výzkumným pracovníkem Liberálního institutu (matej.suster@libinst.cz)*

### ZAUJAL VÁS ČASOPIS TERRA LIBERA?

Rádi byste jej dostávali pravidelně každý měsíc?  
K tomu stačí si pouze zajistit členství v

#### *Klubu přátel liberálních myšlenek*

kteřé skýtá i další výhody.

Tento klub vám nabízí tři typy členství:

#### **Bronzové členství**

Ize na jeden rok získat poskytnutím daru ve výši minimálně

**500 Kč**

ve prospěch LI. Bronzoví členové získají zaslání TERRA LIBERA v elektronické podobě a slevu 20 % na veškeré publikace a reklamní předměty LI.

#### **Stříbrné členství**

Ize na jeden rok získat poskytnutím daru ve výši minimálně

**1000 Kč**

ve prospěch LI. Stříbrní členové získají zaslání měsíčníku TERRA LIBERA v tištěné podobě a slevu 30 % na veškeré publikace a reklamní předměty LI.

#### **Zlaté členství**

Ize na jeden rok získat poskytnutím daru ve výši minimálně

**10000 Kč**

ve prospěch LI. Zlatí členové získají zaslání měsíčníku TERRA LIBERA v tištěné podobě, slevu 30 % na reklamní předměty LI, veškeré publikace LI v daném roce zdarma a VIP místa na akcích pořádaných LI.

#### **A jak se stát členem**

#### ***Klubu přátel liberálních myšlenek?***

K registraci stačí vyplnit registrační formulář na stránkách [www.libinst.cz](http://www.libinst.cz), zaslat jej na adresu [lipka@libinst.cz](mailto:lipka@libinst.cz) a poukázat zvolenou částku na účet LI (do zprávy pro příjemce prosím uveďte "DAR" a "celé jméno"), případně ji složit hotově v sídle Liberálního institutu ve Spálené ulici. V případě daru převyšujícího 1000 Kč je možné částku odečíst od základu daně z příjmu (více informací na stránkách LI).

On-line archív  
**TERRA LIBERA**  
z let 2000 - 2007  
dostupný na stránkách

[www.libinst.cz](http://www.libinst.cz)

### **TERRA LIBERA**

je vydávána společností TERRA LIBERA.

Kontaktní adresa:

TL, c/o Liberální institut,  
Spálená 51, 110 00 Praha 1  
E-mail: [TL@libinst.cz](mailto:TL@libinst.cz)

Její vydávání není povoleno ani schváleno žádnou státní institucí.