

ZDÁNlivĚ IRELEVANTNÍ FAKTORY

Na začátku mé pedagogické dráhy se mi nechtĕně podařilo poštvat si proti sobĕ většinu svých studentů mikroekonomie a výjimečně to nijak nesouviselo s ničím, co jsem při hodinách tvrdil. Problém způsobil polosemestrální test.

Sestavil jsem ho tak, aby mi vyfiltroval tři širší skupiny studentů – hvězdy, které probíranou látku ovládaly bezvadně, prostřední skupinu, jež rozumĕla základům, a ty nejhorší, kteří v ní jednoduše plavali. Abych toho úspěšně dosáhl, musely se do testu dostat otázky, které správnĕ zodpoví jen ti nejlepší, což znamenalo, že byl obtížný. Můj cíl se splnil – bodové zisky studentů byly rozloženy do širokého spektra –, ale když jsem výsledky vyvěsil, strhlo se mezi studenty pozdvižení. Nelíbilo se jim především to, že z možných 100 bodů činil průmĕrný zisk pouhých 72.

Na této reakci bylo zvláštní to, že průmĕrný bodový zisk z tohoto testu naprosto nijak neovlivňoval rozložení známek. Na škole se běžně používala hodnoticí stupnice, kdy průmĕrná známka byla B nebo B+ a nižší známku než C získával jen minimální počet studentů. Možnost, že nízký průmĕrný bodový zisk v tomto ohledu může vyvolat jisté zmatky, jsem předvídal, a tak jsem už před testem oznámil, jak se budou z bodových zisků vypočítávat konečné známky. Bodový zisk nad 80 přinese studentovi známku A nebo A–, cokoli nad 65 bodů bude znamenat nějakou variantu známky B a nižší známka než C hrozí jen za bodový součet nižší než 50. Výsledné rozložení známek se od normálu nijak nelišilo, přesto však toto vysvětlení náladu studentům nijak viditelnĕ nevylepšilo. Na test dál nadávali a příliš nešetřili ani mě samotného. Coby mladý vysokoškolský učitel, který si chtĕl své místo udržet, jsem byl odhodlaný nějak to napravit, zároveň jsem však své testy nechtĕl nijak zjednodušovat. Co tedy s tím?

Konečně jsem dostal nápad. U příštího testu jsem maximální bodový součet zvýšil ze 100 na 137 bodů. Test byl nakonec o maličko těžší než ten první, studenti jako celek odpovídĕli jen na 70 % otázek, ale průmĕrný bodový zisk činil potĕšujících 96 bodů. Studenti byli radostí bez sebe! Tato změna ničí známku nijak neovlivnila, všichni ale byli spokojeni. Od té doby jsem vĕdy, když jsem

tento předmět učil, používal u testů celkový bodový součet 137, a to ze dvou důvodů. Zaprvé se tak průměrný bodový zisk posunul výrazně nad 90 bodů a někteří dokonce získávali více než 100 bodů, což vyvolávalo až extatické reakce. Zadruhé se 137 z hlavy těžko dělí, a tak se většina studentů podle všeho neobtěžovala převádět si získané body na procenta. Abyste si nemysleli, že jsem studenty nějak vodil za nos – v dalších letech jsem do sylabu zařazoval tučně vytištěné upozornění: „Při testech bude místo obvyklých 100 bodů používán celkový bodový součet 137. Tento systém bodování nemá žádný vliv na známku, kterou z předmětu získáte, zvýší však patrně vaši spokojenost.“ A skutečně jsem poté, co jsem tuto změnu provedl, už nedostal další stížnost, že zadávám příliš obtížné testy.

Z pohledu ekonoma se mí studenti chovali „nepředloženě“. Jejich chování se totiž neslučovalo s idealizovaným modelem chování, z něž vychází takzvaná ekonomická teorie. Z pohledu ekonoma by nikdo neměl být spokojenější s bodovým ziskem 96 ze 137 (70 %) než 72 ze 100, mí studenti ale spokojenější byli. A toto poznání mi umožnilo nastavit testy tak, jak jsem potřeboval, aniž by studenti dál reptali.

Takovýmito příběhy o nesčetných způsobech, jak se lidé vzdalují smyšleným bytostem, jež vystupují v ekonomických modelech, se zabývám už čtyři desítky let, od svých vysokoškolských studií. Nikdy jsem netvrdil, že problém je v lidech – všichni jsme koneckonců obyčejné lidské bytosti, druh homo sapiens. Potíže naopak způsobuje model, který ekonomové používají a který homo sapiens nahrazuje smyšlenou bytostí zvanou homo economicus, již s oblibou říkám zkrátka ekon. Ve srovnání se smyšleným světem ekonů se lidé chovají do velké míry „nepředloženě“, což vede k tomu, že ekonomické modely přinášejí řadu mylných prognóz – prognóz, které mohou mít mnohem vážnější důsledky než to, že se skupina studentů naštve. Prakticky žádný ekonom nepředvídal příchod finanční krize z let 2007–2008,* a co hůř, mnoho se jich domnívalo, že k takovémuto krachu i s jeho důsledky prostě nemůže dojít.

Je ironií, že právě existence formálních modelů založených na tomto mylném chápání lidského chování propůjčuje ekonomii pověst nejmocnější společenské vědy – mocné ve dvou odlišných ohledech. První je nezpochybnitelný – ze všech odborníků na společenské vědy mají ekonomové největší vliv na státní politiku. Na rady k nejrůznějším opatřením mají v podstatě monopol. Do opravdové minulosti bývali ke stolu jiní odborníci ze společenských věd zvaní jen zřídka,

* Jedním ekonomem, který nás před alarmujícím nárůstem cen nemovitostí varoval, byl můj kolega z oboru behaviorální ekonomie Robert Shiller.

a pokud už k tomu došlo, bylo jim zpravidla vyhrazeno něco, co připomínalo dětský stoleček na rodinném setkání.

A za druhé se ekonomie považuje za nejmocnější společenskou vědu v intelektuálním slova smyslu. Tato moc je dána skutečností, že ekonomie disponuje jednotnou výchozí teorií, od níž se odvozuje téměř všechno ostatní, co se jí týká. Když slovní spojení „ekonomická teorie“ použijete, lidi budou hned vědět, co máte na mysli. Podobný základ žádná jiná společenská věda nemá. Teorie se v nich spíše vyvíjejí ke zvláštním účelům, k vysvětlení toho, co se děje za určitých, jasně daných okolností. Ekonomové svůj obor dokonce často přirovnávají k fyzice: stejně jako fyzika vychází i ekonomie z několika ústředních premis.

Výchozí premisa ekonomické teorie říká, že lidé si vybírají pomocí optimalizace. Ze všeho zboží a služeb, jež by si mohla koupit, si rodina vybere ty nejlepší, které si může dovolit. Zároveň se předpokládá, že názory, na jejichž základě si ekoni vybírají, jsou objektivní. Ekonomové říkají, že si vybíráme na základě „racionálních očekávání“. Jestliže se lidé, kteří si zakládají novou firmu, v průměru domnívají, že mají pětasedmdesátiprocentní naději na úspěch, mělo by jít o rozumný odhad skutečného počtu firem, jež přežijí. Ekoni netrpí nadměrným sebevědomím.

Tento předpoklad *podmíněné optimalizace*, tj. že si lidé v rámci svého omezeného rozpočtu vždy vyberou to nejlepší, se kombinuje s druhým hlavním hnacím motorem ekonomické teorie, předpokladem *rovnováhy*. Na trzích založených na konkurenci, kde se ceny mohou volně pohybovat nahoru a dolů, tyto ceny kolísají tak, aby se nabídka rovnala poptávce. Trochu zjednodušeně můžeme prohlásit: optimalizace + rovnováha = ekonomie. To je skutečně působivá rovnice, jíž žádná další společenská věda nemůže konkurovat.

Je v tom však háček: předpoklady, na nichž ekonomická teorie spočívá, trpí vadami. Zprvč jsou problémy optimalizace často tak složité, že je obyčejní lidé neumějí vyřešit nebo se k řešení vůbec přiblížit. Jen obyčejný nákup ve středně velkém supermarketu nabízí zákazníkovi miliony kombinací položek, na něž rodinný rozpočet stačí. Vybere si rodina opravdu tu nejlepší? Vedle nákupu v obchodě navíc samozřejmě čelíme řadě mnohem složitějších problémů, jako je výběr povolání, hypotéky nebo životního partnera. Vzhledem ke statistikám neúspěchů ve všech těchto oblastech se názor, že všechny tyto volby probíhají optimálně, bude obhajovat jen stěží.

Za druhé neplatí, že by názory, na jejichž základě se lidé rozhodují, byly objektivní. Ekonomové sice ve slovníku nadměrné sebevědomí nemají, k lidské povaze však patří neodmyslitelně a je jen jedním z bezpočtu dalších typů lidské předpojatosti či předsudečnosti, které již psychologové popsali.

Za třetí pak existuje mnoho faktorů, jež model optimalizace nezahrnuje, jak dokládá moje zkušenost s testem s maximem 137 bodů. Ve světě ekonů figuruje dlouhý seznam věcí, jež jsou dle předpokladů irelevantní. Žádný ekon by si nekoupil zvláště velké množství toho, co bude v úterý k obědu, jen proto, že má při nedělním nákupu zrovna hlad. Váš nedělní hlad by měl být irelevantní pro výběr velikosti úterního jídla. Ekon by se v úterý nenutil dojídat příliš velkou porci jen proto, že za oběd zaplatil a nesnáší plýtvání. Z ekonova pohledu není cena, kterou v minulosti za určitou potravinu zaplatil, relevantní pro rozhodování, kolik jí teď sní. Ekon by také neočekával dárek v den, kdy se náhodou oženil nebo narodil. Není snad jedno, kolikátého je? Ekony by vlastně uváděl do rozpaků samotný koncept dávání dáreků. Ekon by věděl, že nejlepší možný dárek jsou peníze, protože obdarovanému umožňují koupit si to, co se mu nejlépe hodí. Pokud ale nežijete s ekonomem, dát k příštímú výročí svatby peníze nedoporučuju. A když tak nad tím přemýšlím, není to asi moc dobrý nápad ani tehdy, když s ekonomem žijete.

Vy i já víme, že ve světě ekonů nežijeme. Žijeme ve světě lidí. A protože většina ekonomů jsou taky lidi, vědí i oni, že nežijí ve světě ekonů. Tuto skutečnost jasně uznal i Adam Smith, otec moderního ekonomického myšlení. Než napsal své vrcholné dílo, *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*, napsal jinou knihu, v níž se věnoval tématu lidských „emocí“¹, což je slovo, které v žádné učebnici ekonomie nenajdete. Ekoni emoce či vášně nemají, jsou to chladnokrevní optimalizátoři. Stačí si vzpomenout na pana Spocka ze *Star Treku*.

Přesto se však tomuto modelu ekonomického chování, založenému na populaci složené výhradně z ekonů, daří a ekonomii přinesl ten dalekosáhlý vliv, kterému se nyní těší. Když se někdy ozvala kritika, smetli ji ekonomové ze stolu sprškou chabých výmluv a nevěrohodných alternativních vysvětlení překérních empirických důkazů. Jenže se všemi těmito kritikami se zároveň rozrůstala řada studií, které postupně přiřazovaly do hry stále vyšší karty. Historika o hodnocení vysokoškolského testu se zavrhuje snadno. Těžší už je to u studií dokládajících nevýhodná rozhodnutí v oblastech, kde jde o hodně, jako je šetření na důchod, výběr hypotéky nebo burzovní investice. A série boomů, bublin a krachů, které na finančních trzích zaznamenáváme od 19. října 1987, kdy se na celém světě ceny akcií propadly o více než 20 %, aniž by se objevila nějaká významná špatná zpráva, se už prostě zavrhnout nedá. Po tomto propadu následovala bublina a krach cen akcií technologických webových firem, z níž se rychle vyvíjela bublina cen realit a ta pro změnu, když praskla, způsobila celosvětovou finanční krizi.

Je načase přestat se vymlouvat. Potřebujeme rozšířený přístup k ekonomickému výzkumu, který bude uznávat existenci a relevanci lidí, ne ekonů. Dobrá zpráva je ta, že nemusíme zahodit vše, co o fungování ekonomik a trhů víme. Teorie založené na předpokladu, že všichni jsou ekoni, by se neměly zavrhnout. Zůstávají užitečné jako výchozí bod pro realističtější modely. A za určitých zvláštních okolností, například když jsou úkoly, které mají lidé řešit, jednoduché nebo když ekonomičtí činitelé disponují potřebnými vysoce odbornými dovednostmi, poskytují modely chování ekonů slušnou aproximaci toho, co se bude dít v reálném světě. Jak se však přesvědčíme, představují tyto situace výjimku, nikoli pravidlo.

Ekonomové se navíc z velké části věnují shromažďování a analyzování dat o fungování trhů, což činí povětšinou velice pečlivě a na základě odborných statistických dovedností, a co je důležité, většina tohoto výzkumu nezávisí na předpokladu, že lidé optimalizují. Repertoár možností, jak ekonomové zkoumají svět, v posledních dvaceti pěti letech značně obohatily dva výzkumné nástroje. Prvním jsou randomizované (tj. s náhodně vybíranými účastníky) kontrolované studie, které už dlouho používají jiné vědecké obory, jako například lékařství. Taková studie obvykle zkoumá, co se stane, jestliže se nějací lidé podrobí určitému zkoumanému „zákroku“. Druhý přístup čerpá buď z přirozených experimentů (třeba když se někteří lidé zapojí do určitého programu a jiní ne), nebo z promyšlených ekonometrických technik, jimž se daří zaznamenávat výsledky zákroků i v situacích, které k tomu nikdo záměrně nechystal. Tyto nové nástroje posloužily jako podhoubí pro nové studie zkoumající široké spektrum otázek důležitých pro společnost. Zkoumané zákroky zahrnují vyšší vzdělání, vzdělávání v menší třídě nebo s lepším učitelem, služby životního kouče, pomoc při hledání práce, odsouzení k výkonu trestu, přestěhování do chudší čtvrti, možnost využívat zdravotní pojištění ze státního programu Medicaid a tak dále. Tyto studie dokazují, že se člověk o světě může dozvědět mnoho informací, aniž by využíval modely optimalizace, a v určitých případech přinášejí věrohodné podklady, na jejichž základě lze tyto modely testovat a ověřovat, zda odpovídají skutečným lidským reakcím.

Pro značnou část ekonomické teorie není předpoklad, že se všichni činitelé řídí optimalizací, nijak zásadní, a to ani když zkoumaní lidé nejsou odborníky. Například předpoklad, že zemědělci budou používat více hnojiv, jestliže jejich cena klesne, je celkem oprávněný, třebaže řada zemědělců přizpůsobuje své konání tržním podmínkám jen pomalu. Předpoklad je to oprávněný, protože je neurčitý – jediné, co se předpovídá, je směr účinku opatření. Je to podobné, jako kdybyste předpovídali, že jablka budou ze stromu padat dolů a ne nahoru. Předpoklad v zásadě funguje, ale gravitační zákon to úplně není.

Ekonomové se dostávají do problémů, jestliže zveřejní dosti konkrétní prognózu, jež explicitně závisí na tom, že se všichni chovají podle ekonomických pouček. Vratme se nyní k příkladu se zemědělci. Řekněme, že vědci zjistí, že by se zemědělcům dařilo líp, pokud by používali více či méně hnojiva, než velí tradice. Pokud by se dalo předpokládat, že se všichni zachovají správně, jestliže budou mít správné informace, neexistuje jiné doporučené opatření než neomezené zveřejnění této informace. Zveřejněte výsledky, dejte je zemědělcům k dispozici, a o zbytek už se postará kouzlo trhu.

Dokud všichni zemědělci nebudou zároveň ekoni, je tato rada špatná. Podle aktuálních výsledků výzkumu se možná rychle zařídí nadnárodní potravinářské firmy – jak se ale zachovají drobní zemědělci v Indii nebo v Africe²?

Podobné to bude tehdy, budete-li se domnívat, že si všichni budou na důchod spořit přesně tolik, kolik je potřeba, jak by to udělali všichni ekoni, a na základě této analýzy dospějete k závěru, že není důvod pomáhat lidem spořit (třeba zaváděním programů penzijního spoření) – v tom případě promeškáte příležitost zařadit, aby se hodně lidí mělo lépe. Jestliže jste navíc přesvědčení, že finanční bubliny jsou teoreticky nemožné, a jste zároveň centrální bankéř, pak můžete napáchat vážné chyby – jako někdejší šéf amerického Fedu Alan Greenspan, kterému slouží ke cti, že je následně uznal.

Nemusíme přestávat konstruovat abstraktní modely, popisující chování smyšlených ekonů. Musíme však přestat předpokládat, že tyto modely jsou přesným popisem lidského chování, a musíme zamezit tomu, aby se na takovýchto mylných předpokladech i nadále zakládala politická rozhodnutí. Musíme začít věnovat pozornost oněm *zdanlivě irrelevantním faktorům*, které budu zkráceně označovat jako ZIF.

Je těžké přimět lidi k tomu, aby začali snídat něco jiného, natožpak ovlivnit jejich uvažování o problémech, které řeší celý život. Mnoho ekonomů celé roky svehpě odolávalo volání po tom, aby své modely založili na přesnějších charakteristikách lidského chování. Díky přílivu mladých ekonomů, ochotných podstoupit jisté riziko a porušit tradiční způsoby praktikování ekonomie, se však sen o obohacené verzi ekonomické teorie stává skutečností. Toto odvětví už vešlo ve známost jako „behaviorální ekonomie“. Není to jiný obor – pořád jde o ekonomii, ale o ekonomii naočkovanou dobrou psychologíí a dalšími společenskými vědami.

Hlavní důvod, proč do ekonomické teorie začlenit lidi, je možnost zlepšit předpovědi, které z této teorie vycházejí. Uvažování o reálných lidech však přináší ještě další výhodu. Behaviorální ekonomie je zajímavější a zábavnější než klasická ekonomie. Je to věda, která skutečně někam vede.

Behaviorální ekonomie je odvětvím, které je na vzestupu, a její vyznavače dnes najdete na většině nejlepších univerzit po celém světě. V poslední době navíc behaviorální ekonomové a odborníci na lidské chování začínají alespoň drobnou měrou pomáhat ve sféře veřejné politiky. V roce 2010 založila britská vláda vlastní Behaviorální tým a inspirovala tím i další státy světa, které rovněž zakládají zvláštní skupiny s mandátem začleňovat do státní politiky poznatky dalších společenských věd. Přidávají se i firmy, které si uvědomují, že hlubší porozumění lidskému chování je pro úspěšné podnikání prakticky stejně důležité jako chápání účetních závěrek a řízení operací. Firmy koneckonců řídí lidé a jejich zaměstnanci a zákazníci jsou rovněž lidé, a ne ekoni.

Z této knihy se dozvíte, jak k tomu došlo, minimálně tedy z mého úhlu pohledu. Ačkoli nejsem autorem veškerých výzkumů – jak už víte, jsem na to příliš líný –, stál jsem u začátků behaviorální ekonomie a byl jsem součástí hnutí, jež jí dalo vzniknout. Podle Amosova doporučení budu vyprávět spoustu příběhů, ale mým hlavním cílem je vypovědět, jak k tomu všemu došlo, a vysvětlit některé věci, jež jsme postupně zjistili. Asi vás nepřekvapí, že jsme se dostali do spousty potyček se zastánci tradičního pohledu na ekonomii. Tyto potyčky nebyly v té době vždycky zábavné, ale podobně jako negativní zážitky z cest se nakonec staly podkladem pro zajímavé historky a nutnost tyto spory vybojovat celé odvětví posílila.

Stejně jako jiné příběhy nebude ani tento přímočarý a jedna myšlenka nebude přirozeně navazovat na druhou. Mnoho se jich začínalo rozvíjet v různých obdobích a různě rychle. Kvůli tomu je struktura této knihy současně chronologická i tematická. Zde je její stručný obsah. Začneme na začátku, kdy jsem byl studentem magisterského studia a sestavoval jsem si seznam příkladů zvláštního chování, jež se očividně neslučovalo s modely, o nichž jsem se ve škole učil. První část této knihy je věnována oněm raným rokům stráveným v izolaci a popisuje některé námitky těch, kteří důležitosti celého tohoto podniku nevěřili. Potom se začneme zabývat řadou témat, jež z většiny zaujala mou pozornost v prvních patnácti letech mé vědecké kariéry – mentálním účetnictvím, sebeovládáním, férovostí a financemi. Mým cílem je vysvětlit, co jsem spolu se svými kolegy za tu dobu zjistil, abyste s pomocí těchto poznatků lépe chápali ostatní lidi. Současně zde také naleznete snad užitečné výklady, jak se pokusit změnit to, jak lidé uvažují, zejména pokud jsou výrazně zainteresováni na zachování současného stavu věcí. Následně se budeme věnovat čerstvějším výsledkům výzkumu – od chování newyorských taxikářů přes výběr nových hráčů do ligy amerického fotbalu až po chování účastníků televizních her o velké peníze. Nakonec se dostaneme

NEOČEKÁVANÉ CHOVÁNÍ

do Londýna, do sídla britského premiéra, kde se objevují nové a velice zajímavé problémy a příležitosti.

Jediná rada, kterou vám k této knize dám, je ta, abyste ji přestali číst, když už vás nebude bavit. Jinak byste se – jak to říct? – prostě chovali nepředloženě.