

Ekonomie: věda o člověku a jeho rozhodování

Julie Chytilová

Všichni si jistě pamatujeme z prvních ekonomických přednášek definici ekonomie jakožto vědy zabývající se lidským jednáním ve světě omezených zdrojů a neomezených potřeb. Standardní ekonomie dále pracuje s předpokladem homo oeconomicus, vidí tedy člověka skrz optiku člověka ekonomického, rozumějme jím člověka dokonale informovaného, schopného dokonalého zpracování informací a řídícího se svým vlastním zájmem.

Mnoho studentů ekonomie je v počátcích tímto konceptem, který dává silný logický smysl, nadšeno a zamiluje si modely neoklasické ekonomie, pomocí nichž lze graficky a matematicky zachytit rozhodování lidí v nejrůznějších oblastech. V některých případech se však lidé nechovají v souladu s predikcemi těchto elegantních modelů. Ráda bych zde pro ilustraci uvedla několik málo příkladů:

- Z jakého důvodu lidé dávají spropitné servírce/číšníkovi v restauraci v cizím městě, kterým projíždějí a s největší pravděpodobností se do něj již nikdy nevrátí?
- Proč v obchodech získáváte slevu za platbu v hotovosti místo toho, abyste platili příplatek za platbu kartou?
- Proč je většina lidí šťastnějších, když se jim v roce, kdy inflace dosáhla 4%, zvýší plat o 6%, než v situaci, kdy se jim při nulové inflaci plat zvýší o 3%?

U těch, kteří podleli kouzlu modelů neoklasické ekonomie, pak může dojít k jakési deziluzi a pocitu, že to, co po dlouhá léta studovali, bylo pouze jakýmsi intelektuálním cvičením. Občas můžeme slyšet kritiku neoklasické ekonomie jakožto matematizující aparátu, který nemá se skutečnými lidmi mnoho společného.

S cílem lépe pochopit lidské chování se však moderní ekonomie začíná otevírat a spolupracovat s dalšími vědními disciplínami jako jsou například psychologie, sociologie či antropologie. Pomocí nových metod zkoumá rozhodovací procesy lidí, které dříve vstupovaly do ekonomické analýzy pouze ve formě předpokladů a které často nebyly považovány za součást ekonomie. Experimentální ekonomie nám například umožňuje studovat lidské preference, jako jsou averze k riziku, vztah k času, důvěra, smysl pro spravedlnost či altruismus. Jako nástroje používá experimentů, které analyzují rozhodování skutečných lidí, a to buď v laboratoři, nebo v jejich přirozeném prostředí. Důmyslným nadesignováním experimentů dokáže jednotlivé preference kvantifikovat, oddělit je vzájemně od sebe a zkoumat jejich roli v různých kontextech.

Například v tzv. ultimátum hře má hráč rozdělit určitou částku mezi sebe a druhého hráče. Pokud ten navržené rozdělení přijme, částka se podle návrhu prvního hráče rozdělí, pokud jej odmítne, nedostane nikdo nic. Jakožto homo oeconomicus by druhý hráč měl souhlasit s jakýmkoliv rozdělením, které mu přináší pozitivní částku, a první hráč by mu proto měl nabídnout minimální možnou částku, např. jednu korunu. V podobných experimentech však lidé nabízejí druhému hráči významnou část odměny, a mnoho hráčů navržené rozdělení odmítá, je-li jim nabídnuta méně než pětina. Kontext experimentu – a tedy zkoumaný typ preferencí - je možné variovat podle toho, zda se hráči navzájem znají, vidí, pozoruje je ještě někdo jiný, někdo jiný je může za jejich rozhodnutí potrestat, a podobně.

Dalším rychle se rozvíjejícím ekonomickým směrem je ekonomie chování (behavioral economics), která integruje ekonomii s prvky psychologie. Její poznatky umožňují pochopit dříve těžko vysvětlitelné rozhodování lidí. Opět uvedu jen jeden příklad za všechny. V mnoha případech, kdy se lidé rozhodují mezi několika alternativami, je například klíčové, jaká z alternativ je nastavena jako výchozí. I přesto, že náklady na změnu jsou často minimální, mají lidé tendenci preferovat výchozí variantu, přestože by preferovali jinou alternativu, pokud by tato byla zvolena jako výchozí. Důležitým příkladem je dárcovství orgánů. V zemích, kde lidé – pokud se nerozhodnou jinak - automaticky souhlasí s tím, že v případě smrti mohou být jejich orgány použity k transplantaci, jsou mnohem menší čekací lhůty na transplantaci než v zemích, kde jsou lidé zařazeni do registru dárců pouze na vlastní žádost a automaticky tedy dárce nejsou. Velmi známé šetření (Gallup 1993) ukázalo, že zatímco 85% Američanů podporuje dárcovství a 69% by chtělo své orgány darovat, v registru dárců jich je evidovaných pouze 28%.

Vše výše uvedené však rozhodně neznamená, že neoklasická ekonomie a její modely nám nejsou k ničemu dobré a všichni ekonomové by se měli zaměřit na nové ekonomické směry. Je pravdou, že nejnovější poznatky ekonomie chování vysvětlují nespočet typů lidského chování a rozhodování pozorovaného v reálném životě. Nicméně zatím nebyla vybudována nová ucelená teorie, která by dokázala obecně popsat rozhodovací procesy lidí, a zůstává otevřenou otázkou, zda taková teorie vůbec někdy vznikne. Naproti tomu neoklasická ekonomie nám nabízí modely, které poskytují vysokou míru obecnosti a lze je aplikovat na širokou škálu situací. Je však třeba si uvědomit, že tyto modely jsou zjednodušením, tak jako je tomu koneckonců u každého modelu – a jako takové je třeba je brát. Nové ekonomické směry nám umožňují při používání a interpretaci standardních ekonomických modelů vzít v úvahu jejich možná omezení a doplnit je o nové prvky a pohledy na věc. Díky tomu pak můžeme lépe pochopit lidské chování v různých situacích, které bychom s použitím nástrojů neoklasické ekonomie často považovali za ekonomicky neracionální. S tím, jak se ekonomie otevírá jiným vědním disciplínám a bere v úvahu široké spektrum lidských motivací, se z ekonomického agenta pomalu stává člověk.



Julie Chytilová vystudovala ekonomii na IES FSV UK, kde v březnu 2009 získala titul Ph.D. V akademickém roce 2007/2008 pobývala na výzkumné stáži na New York University. Ve své výzkumné činnosti se zaměřuje na ekonomii rozvoje, příčiny chudoby, experimentální ekonomii a rozhodování v rámci rodiny. Pro svůj výzkum sbírá data v rozvojových zemích, organizovala výzkumná šetření v Ugandě (2005), Indii (2007) a Gruzii (2009). Výsledky její práce nacházejí pozitivní odezvu v respektovaných mezinárodních časopisech. Díky jejímu zájmu o ekonomii rozvoje se předměty Development Economics staly součástí bakalářského a magisterského programu na IES.

Kontakt: chytilova@fsv.cuni.cz; stránky: <http://ies.fsv.cuni.cz/cs/staff/chytilova>