

JE EKONOMICKÉ CHOVÁNÍ LIDÍ SKUTEČNĚ NEOČEKÁVANÉ?

Zdeněk Chytil, Arnošt Klesla*

Thaler, R. H. Neočekávané chování: příběh behaviorální ekonomie

Praha: Argo, Dokořán, 2017. 377 stran. ISBN 978-80-7363-838-2.

Nenápadný český titul monografie skrývá obsah zcela mimořádných kvalit, odborného významu i hlubokého čtenářského zážitku. Již první stránky spolehlivě zaujmou pozornost čtenáře, lhostejno zda s ekonomickým vzděláním či nikoliv. Nevadí ani, že metafora původního názvu knihy v originále – *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*, vydané v roce 2015, se v českém překladu poněkud vytratila. V přeneseném významu totiž *misbehaving* znamená nejen chování neočekávané, překvapivé, ale také zlobivé či nevychované. A právě i proto byl autorem zvolen tento titul. V kontextu autentického, skvěle vyprávěného příběhu seznamuje autor čtenáře s tím, že jeho dílo nebylo a víceméně ani není přijímáno představiteli hlavního proudu ekonomické teorie právě laskavě a s porozuměním. Nekonvenční, alternativní proud behaviorální ekonomie vystupoval dlouhá léta spíše v roli „zlobivého dítěte“, které zpochybňuje jistoty „dospělých“ – všeobecně uznávaných nealternativních ekonomů. Čtenář tak může snadněji a s větším porozuměním pochopit osobní celoživotní vklad autora do vybudování fundamentů behaviorálního směru ekonomického myšlení.

Behaviorální přístup k řešení ekonomických problémů prošel v uplynulých čtyřech desetiletích zcela nevidaným vývojem. Od prvních konceptů, čerpajících v 60. a 70. letech minulého století z psychologických analýz lidského chování s návrhy na korekci některých zažitých postulátů ekonomie hlavního proudu, až po koncipování samostatného směru ekonomického myšlení na sklonku 20. století. V současnosti tato škola představuje nepřehlédnutelný segment ekonomické teorie, disponující vlastními specifickými metodami, nástroji vědeckého výzkumu a přinášející praktické výsledky ve všech sférách ekonomického života včetně nastínění implikací pro praktickou hospodářskou politiku. Behaviorální ekonomie usiluje o doplnění a rozvinutí klasických ekonomických modelů o poznatky z psychologie. Ideálním nástrojem je také využití nástrojů experimentální ekonomie, které poskytují jedinečný náhled na fenomény, jež mnohdy nelze zkoumat na základě využití standardních statistických metod. Behaviorální ekonomie zkoumá

* **Zdeněk Chytil** (zdenek.chytil@vse.cz), **Arnošt Klesla** (arnost.klesla@vse.cz), Vysoká škola ekonomická v Praze, Národohospodářská fakulta.

deviace „homo oeconomicus“ od racionálního chování na základě působení behaviorálních faktorů. Thaler takové jedince následně nazývá *humans*, tj. jedince s omezenou racionalitou.

Čtenář má příležitost studovat knihu v českém překladu od ekonoma oceněného čestným doktorátem Vysoké školy ekonomické v Praze v roce 2015 a Nobelovou cenou za ekonomii v roce 2017. Nejedná se o historické a nudné ohlédnutí za celoživotní vědeckou kariérou. Nebyl by to ani R. Thaler, aby ihned v úvodu nesváděl čtenáře k neracionální úvaze, ve snaze dále zvyšovat čtenářův zájem o hlavní cíl této promyšlené a zábavné vědecké hry.

Co pro nás z celého svého a nejen vědeckého života R. Thaler přichystal? Především velmi neautoritativní, ale zásadní odmítnutí dosavadního přístupu ekonomie ke zkoumání a analýze chování člověka, založené na zjednodušeném lidského modelu „homo oeconomicus“. V úvodu knihy autor srozumitelně vysvětluje, že neodmítá a priori stávající ekonomické, ekonometrické, matematické modely vysvětlující ekonomické chování člověka. Nabízí však řešení komplexnější a pro praxi využitelnější – přístup respektující proměnlivost chování člověka, včetně anomálií racionality při rozhodování. Tato kombinace může vhodně upřesňovat, doplňovat a korigovat poznatky získané cestou více či méně nepřesných matematických modelů. Thaler neskrývá, že etablovat behaviorální přístupy v ekonomické vědě se neobešlo bez „... *spousty potyček se zastánci tradičního pohledu na ekonomii. Tyto potyčky nebyly v té době vždycky zábavné...*“ (Thaler, 2017, s. 23). Přehledná kompozice textu poskytuje čtenáři pozici pozorovatele celku i jednotlivých příběhů a epizod. Ty na sebe volně, avšak věcně i časově navazují, s uvedením diskusí vedených všemi významnými protagonisty příběhu (Kahneman, Tversky, Shiller, Ariely a další).

Celkem 33 kapitoly knihy jsou rozděleny do 8 samostatných částí, které jsou seřazeny chronologicky podle vývoje behaviorálního přístupu k ekonomickým problémům tak, jak se jich v letech 1970–2015 sám autor účastnil. Obsah jednotlivých částí je pojmenován podle hlavního obsahu práce a výsledků vědecké činnosti s uvedením období v letech (Začátky: 1970–1978; Mentální účetnictví: 1979–1985; Sebeovládání: 1975–1988; Spolupráce s Dannym: 1984–1985; Mezi ostatními ekonomy: 1986–1994; Finance: 1983–2003; Vítejte v Chicagu: 1995 – Současnost; Vypomáhání: 2004 – Současnost).

Thaler vysvětluje srozumitelně (jen na 377 stranách) všechny podstatné rysy a postupy behaviorálního přístupu v ekonomii. Vnáší do obsahu knihy silné, místy i emotivní osobní výpovědi, které čtenáře vtahují do celého příběhu a zesilují jeho zájem o obsah. Příkladem tohoto postupu může být výpověď o tom, jak autor celkem náhodou, na vědecké konferenci objevil před mnoha lety možnost využít pro ekonomii poznatky z výzkumu jiné vědecké disciplíny – psychologie. Seznámení s článkem v časopisu *Science*, „Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases“ popisuje emotivně slovy: „*Jak jsem četl, rozbušilo se mi srdce, jako by právě probíhaly poslední minuty vyrovnaného sportovního utkání. Těch třicet minut, během nichž jsem ho přečetl, mi navždy změnilo život*“ (Thaler, 2017, s. 34). Tento příklad názorně ilustruje Thalerovu techniku psaní. Žádné převzaté definice a obecná tvrzení, ale autentická osobní výpověď. Volnější vydavatelská forma této publikace umožňuje seznámit čtenáře s vysvětlením odborných

termínů mimo jazyk vědeckých definic. Příkladem může být vysvětlení pojmu heuristika: „*Nebyl jsem si tehdy úplně jistý, co to heuristika vlastně je, ale ukázalo se, že jde o nóbl označení pro intuitivní postup rozhodování*“ (Thaler, 2017, s. 34). Autor tím jen dokumentuje, že si na nic vlastně „nehraje“, o čemž se mohli autoři této knižní anotace přesvědčit v průběhu dvoudenního osobního setkání s ním v Praze v roce 2015.

V první části Začátky: 1970–1978, v 1. kapitole „Zdánlivě irrelevantní faktory“ upozorňuje Thaler z pozice běžných životních situací lidí na základní rozpor mezi ekonomickými modely a chováním lidí. Thaler pro tradiční pojem „homo oeconomicus“ zavádí termín *ekon* a jsou to podle něj lidé, kteří se nemohou systematicky a předvídatelně mýlit. Výsledkem takového předpokladu je, že modely přinášejí celou řadu mylných výsledků a prognóz. Základní východisko v alternativním přístupu tak Thaler odůvodňuje slovy: „*Vy i já víme, že ve světě ekonů nežijeme. Žijeme ve světě lidí ... Ekoni emoce či vášně nemají, jsou to chladnokrevní optimalizátoři*“ (Thaler, 2017, s. 20). Lidé se v ekonomické realitě skutečně velmi často chovají jinak, než předpokládají všeobecně uznávané modely hlavního proudu ekonomické teorie. První část pokračuje kapitolami „Majetnický efekt“, „Seznam“, „Teorie hodnoty“, „Kalifornské snění“, „Vosí hnízdo“. Kapitoly přinášejí ve volné návaznosti příběh zrodu vědecké práce autora. Pro čtenáře bude jistě zajímavou pasáží „Geniální graf“. Zde autor uvádí grafické znázornění užitkové funkce prospektové teorie, založené na konceptu averze ke ztrátě. Závěr 1. části knihy pak přináší Thalerovu kritiku všeobecně uznávaných předpokladů teorií ekonomického mainstreamu, vyjádřené námitkami v kapitolách „Jako by“, „Motivace“, „Učení“, „Trhy: čarování s neviditelnou rukou“. Kapitola „Vosí hnízdo“ ukazuje českému čtenáři nečekanou intenzitu odmítavých reakcí ekonomů na první Thalerovy práce v akademickém prostředí USA ve druhé polovině 70. let 20. století.

Ve druhé části nazvané Mentální účetnictví: 1979–1985 se Thaler pokouší objasnit, jak lidé uvažují o penězích. Kapitola „No nekupte to!“ přináší behaviorální vysvětlení nového druhu užítku, který doplňuje dosud známý přebytek spotřebitele. Thaler jej nazývá užitek z transakce a odvozuje jej od referenční ceny statku. Výsledky behaviorálních výzkumů jasně ukázaly, že lidská psychika, spíše však její emotivní základ, vede většinu lidí ke zcela jinému pochopení tohoto problému – jako ztráty, které je většině lidí prostě líto. Kapitola „U pokerového stolu“ odhaluje zajímavý poznatek pro zkoumání chování investorů, který poukazuje na lehkomyšlnější chování při hazardní hře, kdy hráč používá peníze firmy (z již dosažené výhry) oproti výrazně opatrnějšímu sázení z vlastních peněz, které si investor přinesl na počátku investování. Tato pasáž knihy byla také impulsem pro účast profesora Thalera přímo v ději dnes již kultovního filmu *Sázka na nejistotu*¹. Zde Thaler v roli sebe samého, profesora ekonomie z Chicaga, vysvětluje přímo v Las Vegas u hracího stolu, za asistence atraktivní pop star způsob myšlení hazardního hráče.

1 V anglickém originále *The Big Short*, americké komediální drama z roku 2015. Film byl inspirován knihou *The Big Short: Inside the Doomsday Machine* od Michaela Lewise o finanční krizi během let 2007 a 2008, do kin uveden 23. prosince 2015. Film získal pozitivní reakce od kritiků a vydělal přes 133 milionů dolarů.

Část třetí Sebeovládání: 1975–1988 je příběhem projektu, kterým se Thaler zabýval řadu let. Podle Thalerova rozdíl mezi tím, co lidé chtějí, a tím, co si zvolí, nehraje v moderní ekonomii žádnou roli. Podstatou rozporuplného chování je mezičasové rozhodování, které je postaveno především na Samuelsonově modelu exponenciálního diskontování a Modiglianiho hypotéze životního cyklu. Thaler tento přístup kritizuje z hlediska jeho praktické nepoužitelnosti, zejména v dlouhém období. Předpoklad, že člověk sám, bez vlivu vnějších faktorů dodrží svá rozhodnutí učiněná na počátku produktivního věku (např. spoření až do důchodového věku), nereflktují každodenní životní realitu kolem nás. Thaler nabízí reálnější přístup. V jednoduchém psychologickém modelu, nazvaném Plánovač a Muž činu, staví proti sobě v jedné osobě dva protichůdné typy lidského chování podle přístupu k budoucnosti. Plánovač je orientován na budoucnost, s dobrými úmysly a starostí o věci budoucí, oproti tomu nerozvážný Muž činu žije jen přítomností a podléhá právě behaviorálním faktorům (netrpělivost ve spotřebě, hyperbolické diskontování, slabá vůle atd.). Na bázi vztahu pána a správce Thaler vysvětluje, jak může člověk, vybavený těmito dvěma typy já, dospět k vyššímu užitku, a to cestou zavedení dokonalých výchozích pravidel, včetně jejich vymáhání a dodržování.

Do poloviny knihy vložil autor část případně nazvanou Intermezzo. Na dvou příkladech (Greek peak a Můj den v General Motors) ukazuje využitelnost myšlenek mentálního účetnictví i za hranicemi akademického výzkumu.

V části čtvrté, nazvané Spolupráce s Danym: 1984–1985, popisuje Thaler relativně velmi krátké období, kdy měl možnost úzce spolupracovat s Danielem Kahnemanem. V kapitolách „Co lidem připadá fěr“ a „Hry s férovostí“ rozebírá, jaké chování prodejců při stanovení cen na trhu lidé považují za přijatelné. V návaznosti na tento problém polemizuje na základě provedených experimentů s předpoklady řešení problému známého jako „věžňovo dilema“. Ukazuje, že očekávané sobecké chování vězňů se v životě nepotvrzuje, například ani při využívání veřejných statků. Lidé v tomto případě nepropadají zcela sobeckému chování černého pasažera a v celkem vysokém podílu – až z poloviny – se chovají jako podmínečně spolupracující.

Pátá část knihy Mezi ekonomy: 1986–1994 je obsahově rozdělena na dva okruhy. V prvním se Thaler věnuje podrobné retrospektivě kontroverzního procesu prosazování behaviorálního přístupu v ekonomii ve vědeckém a akademickém prostředí v USA na přelomu 80. a 90. let. Ve druhém okruhu přechází v kapitole „Úzké rámce na Upper East Side“ do oblasti behaviorálních financí. Kladný Thalerův vztah k číslům daný rodinou (otec byl pojistným matematikem) v něm podnítila zájem o rozhodování lidí ve finančních záležitostech. Ne náhodou svěřila řada věhlasných amerických profesorů, a nejen ekonomie, své úspory do investičního fondu, jehož je R. Thaler zakladatelem a předsedou. Jeho originální behaviorální metoda správy portfolia tzv. „vrstvením“ je zřejmě úspěšná.

Thalerův zájem o prosazení behaviorálního přístupu ve finanční ekonomii vrcholil v 6. části, nazvané prostě Finance s kapitolami „Soutěž krásy“, „Reagují akciové trhy přehnaně?“, „Reakce na přehnané reakce“, „Cena není správná“ a další. Již první kapitola „Soutěž krásy“ přináší překvapení nejen volbou názvu, ale především poukazem na historické ukotvení behaviorální ekonomie v názorech J. M. Keynesa, obsažené dokonce

v jeho *Obecné teorii*. Thaler připomíná, že Keynes již v průběhu 30. let 20. století, pozoroval a popisoval na kapitálovém trhu zřetelné anomálie racionality. Jako příklad uvádí chování správců portfolií investičních fondů ve Velké Británii, kteří ve snaze vybrat do fondu nejlepší akcie, „hráli“ mezi sebou a i s ostatními účastníky trhu složitou tipovací hru, spočívající v odhadu tipů dalších obchodníků na nejvýnosnější akcie. Thaler tuto hru přirovnává k soutěži krásy, kde účastník tipuje nikoliv podle vlastního vkusu, ale podle odhadu, jak budou výběr nejhezčích slečen tipovat ostatní. Zbývající kapitoly 6. části jsou výzvou nejen účastníkům trhu, ale i regulátorům – nespokojit se s pohodlím teorie „vždy správné ceny“ a včas předcházet cenovým bublinám a dalším anomáliím destabilizujícím křehkou rovnováhu finančních trhů.

Poslední dvě části mají spíše charakter praktických ilustrací behaviorálních teoretických přístupů a teorie se zde objevuje spíše implicitně. Sedmá část je věnována působení profesora Thalerova na University of Chicago s názvem Vítejte v Chicagu: 1995 – Současnost. Výjimku tvoří kapitola „Právníké vzdělávání“, kde se autor věnuje kritice pojetí Coasova teorému při vysvětlení externalit a nastiňuje vlastní behaviorální řešení. Ostatní kapitoly ilustrují Thalerův čistě behaviorální přístup k možnému řešení praktických problémů např. v kapitole „Pracovny“. Část osmá Vypomáhání: 2004 – Současnost je sumarizací aplikací behaviorální ekonomie včetně působení R. Thalerova jako poradce vlády D. Camerona a jeho „pošťuchování“ (*nudging*) ve Velké Británii s řadou praktických příkladů.

Thalerova kniha je velmi čtivá, a co je podstatné, je srozumitelná i čtenáři bez hlubšího ekonomického vzdělání. Autor, pokud používá zažité ekonomické termíny, neváhá je vždy před dalším výkladem vysvětlit. Některým skalním příznivcům mainstreamu může proto připadat až přespříliš beletristicky laděná, bez „pocitivého jádra“ exaktní ekonomické teorie. Důvodem je zcela zřejmá autorova snaha získat další příznivce behaviorální ekonomie, a to i z řad širší veřejnosti. Knihu lze doporučit i graduovaným ekonomům, příznivcům behaviorální ekonomie, ale i těm, kteří jsou proti tomuto proudu vyhranění negativně. I pro odpůrce, pro něž koncept behaviorální ekonomie není onou „čistou“ ekonomickou teorií, může být studium této monografie přínosem. Výsledkem může být sebereflexe jejich názorů. Pokud i nadále setrvají na původních názorech, mohou si alespoň upevnit argumentační jistotu vlastních pohledů.