Z ekonomické literatury

VYŠLA DALŠÍ KNIHA MYŠLENKOVÉHO PROUDU PRO EKONOMICKOU VĚDU BUDOUCNOSTI

Jaroslav Daňhel, Vysoká škola ekonomická v Praze

Daniel Kahneman. Myšlení rychlé a pomalé

Brno : Jan Melvil Publishing, 2013. 542 stran. ISBN: 978-80-87270-42-4.

Metodologii společenských věd, zejména pak teoretickou ekonomikou, v posledních dekadách asi nejvíce ovlivnili kognitivní psychologové, mezi nimiž první místo zaujímá nositel Nobelovy ceny za ekonomii Daniel Kahneman, jeden z neoriginálnějších myslitelů naší současnosti. Společně s Amosem Tversky založili směr behaviorální ekonomie, tento myšlenkový proud získává stále více příznivců, neboť evidentně lépe anticipuje současné stále složitější ekonomické stavy světa posledních let. Daniel Kahneman s Amosem Tverským si byli vědomi základního faktu, že ekonomické stavy světa jsou ze své podstaty nepredikovatelné. Poslední finanční a ekonomické krize nebyla dopředu poznatelná, iluze o možné predikci takových jevů spočívá v tom, že jsme přesvědčeni, že chápeme minulost a z toho odvozujeme, že budoucnost bude také poznatelná.

Spolu s empirikem Nassimem Talebem, dalším výrazným současným představitelem moderního nekonvenčního myšlení, jsou v rámci těchto empirických a heuristických přístupů lidé chápáni jako multikriteriální

rozhodovatelé, beroucí v potaz subjektivní hlediska a také etiku ekonomických interakcí, nebo dokonce emoce a v realitě se rozhodují jinak, než podle ortodoxního kritéria teorie očekávaného užítu, tedy maximalizovat svůj užitek. Kognitivní psychologové a empirici, kteří se vesměs zabývají zcela jiným oborem než ekonomikou, se zaměřili na zkoumání situací, v nichž lidé nejsou obdařeni racionálním pravděpodobnostním myšlením a optimálním chováním v podmínkách nejistoty a neurčitosti. Představitelé tohoto proudu objevili pravidla heuristiky (např. heuristika zákona malých čísel, regrese k průměru, zkreslení zpětného pohledu, ukotvení, atd.), jež jsou dokonce s klasickou představou lidské racionality v příkrém rozporu a změnili tak zásadně způsob myšlení, jakým se jako lidské subjekty díváme sami na sebe. V tomto ohledu souzní Kahneman s Talebem: jako lidé trpíme zjevnou neschopností rozpoznat plný rozsah naší nevědomosti a nejistoty ohledně stavů světa, ve kterém žijeme a máme sklony nadhodnocovat to, jak tomuto světu rozumíme a silně podhodnocovat roli zrádné nahodilosti.

Poslední kniha Daniela Kahnemana shrnuje jeho celoživotní dílo, desítky let jeho výzkumů. Zásadním novým přínosem recenzované publikace je vysvětlení fungování dvou systémů v naší mysli, které determinují způsob našeho uvažování, utváření našich úsudků a rozhodování: systém 1, myšlení rychlé, intuitivní a emocionální a systém 2, který je pomalejší, uvážlivější a logičtější.

Kniha je rozdělena do pěti částí, každá z nich je rozdělena na kapitoly. První část, rozdělená na devět kapitol, obsahuje základní přístupy k lidskému usuzování a rozhodování na základě fungování těchto dvou systémů myšlení. Popisuje rozdíly mezi automatickým fungováním systému 1 a řízeným fungováním systému 2, dokládá, jak asociativní paměť, která tvoří jádro systému 1, nepřetržitě konstruuje logické interpretace námi pozorovaných stavů světa. Kahneman názorně ukazuje složitost a bohatost automatických, často nevědomých procesů, které tvoří základ intuitivního myšlení, a jaké důsledky mají tyto automatické procesy pro heuristiku úsudku. V druhé části, rovněž rozdělené na devět kapitol, řeší autor otázku, proč spíše než statisticky uvažujeme asociativně, metaforicky či kauzálně, tedy v doméně systému 1 rozvíjí studii heuristiky úsudku a zkoumá důležitou otázku: Proč je pro nás tak obtížné uvažovat statisticky? Statistika vyžaduje přemýšlet o mnoha věcech najednou, což je něco, k čemu rychlý systém 1 není disponován. Třetí část, obsahující šest kapitol, je věnována omezení naší mysli v následujícím ohledu: statistické uvažování je obtížné, vyžaduje zapojení pomalejšího (a líného) systému 2 a tak raději dáme přednost povrchnímu vyhodnocení systémem 1. Kahneman to nazývá zjednodušujícím pravidlem systému 1 – principem WYSIATI, což je zkratka anglického výrazu pro český ekvivalent „co vidíš, je všechno, co je“. Tímto principem Kahneman vysvětluje jev záhadného omezení naší mysli, naši přílišnou

víru v to, co víme, a naši zjevnou neschopnost rozpoznat plný rozsah naší nevědomosti a nejistoty. Máme nereálnou představu o tom, jak rozumíme světu, a jak už prokázal N. N. Taleb, silně podhodnocujeme roli náhody „na trzích a životě“.

Pro ekonomy je asi stěžejní částí knihy část čtvrtá s názvem Volby, prezentující v deseti kapitolách Kahnemanovu polemiku s tradiční ekonomikou ohledně povahy rozhodování a ohledně předpokladů ortodoxní teorie o vlastnostech homo oeconomicus, tedy o tezi, že ekonomičtí činitelé jsou vždy racionální: „agenti ekonomické teorie“, ryze ekonomicky uvažující jedinci (econs), jsou v tomto ohledu stavěni do protikladu k běžným lidem (humans), kteří nejsou ve svých úvahách natolik konzistentní, neboť jejich pohled na stavy světa je v rámci systému 1 omezen informacemi, které jsou v daný okamžik k dispozici podle principu WYSIATI. Současná situace ohledně ekonomických stavů světa ovšem příliš nenاسvědčuje oprávněnosti předpokladů o vysoké racionalitě a konzistenci ortodoxní ekonomické teorie. Kahneman uvádí konkrétní příklady voleb lidí, které se diametrálně odchyľují od ortodoxních pravidel racionality.

Podíl na tomto stavu má v minulých dvou dekáдах výrazný posun směrem k vyšší formalizaci a matematizaci ekonomické vědy, těmito modelovými přístupy mělo být dosaženo vyšší rigorózy a tím i vyšší efektivnosti normativní predikce. Kahneman k tomu říká: „Jsme hledači modelů, věříme v koherentní svět, ve kterém se reprezentativnosti nedějí náhodně, ale jsou výsledkem nějaké mechanické kauzality nebo něčeho záměru.“ (str. 126) Jedná se podle něj, stejně jako u Taleba o zásadní a „široké nepochopení nahodilosti“ v životě člověka a celé společnosti.

V rámci myšlenkového proudu posunout paradigma ekonomické vědy směrem k analogii paradigmát „tvrдых“ vědních disciplín byl do projektů regulace finančních trhů

implementován přístup, zvaný risk based approach, postavený na iluzi, že riziko lze pomocí matematických modelů eliminovat, nebo výrazně snížit a ve svých důsledcích pak eliminovat nebo snížit možnost vzniku krizových jevů. Jakkoli základ tohoto přístupu vyvrátila poslední finanční a ekonomická krize, regulační modely dál pracují s předpokladem o možném kvantifikování rizik a snižování rizik. Kahneman v knize cituje svého žáka Paula Slovice, který ve snaze zbavit experty a regulátory nadřazenosti v kontrole rizik, zpochybňuje základní myšlenku, že riziko je objektivní (str. 153): „Riziko není něco tam venku, co by nezáviselo na naší mysli a kultuře a čekalo na to, až ho změříme. Koncepti ‚rizika‘ si vymyslel člověk, aby mohl snadněji čelit nebezpečím a nejistotám života. Ačkoliv tato nebezpečí reálná jsou, nic takového jako ‚reálné riziko‘ nebo ‚objektivní riziko‘ neexistuje.“ (Paul Slovic, *The Perception of Risk*, Terling, VA: EarthScan 2000).

V této souvislosti s diskusí o instituci bankovní unie a principů jejího fungování v rámci eurozóny, event. EU, je relevantní v knize rovněž zmiňovaná Slovicova téze ohledně odporu veřejnosti k myšlence, že by důležitá rozhodnutí prováděli nevolení experti, kteří se nemusí nikomu zodpovídat (str. 157). A Kahneman na str. 235 dodává zpochybnění efektivity expertů: „Lidé, kteří tráví svůj čas a živí se tím, že studují konkrétní problematiku, produkují slabší předpovědi, než šimpanz, házějící šipky do jednotlivých scénářů“.

Pro téma rozhodování ekonomických subjektů v nejistých podmínkách má zásadní význam Kahnemanova a Tverskyho prospektivní teorie, která je zdokonalením Bernoulliho psychologického přístupu k hodnocení riskantních her, před Bernoullim vládl názor, že hry jsou hodnoceny podle matematické očekávané střední hodnoty výhry. D. Bernoulli svým slavným Petrohradským paradoxem (lidé, kterým je nabídnuta ris-

kantní hra s nekonečně velkou střední hodnotou výhry v penězích, jsou ochotni za ni utratit jen nepatrný obnos) ukázal, že lidé se při svém rozhodování v problému s náhodnou veličinou neřídí střední hodnotou výhry a tudíž rigorózní vědní disciplíny na podporu rozhodování příliš ekonomickému subjektu při volbě rozhodnutí ohledně nejistých situací nepomohou, lidé jsou pro tento typ predikce velmi špatně vybaveni, navíc rozhodovacími komponenty jsou právě prvky z oblasti psychologie, sociologie, atd. Z toho plyne, že každý člověk má svůj obvykle velmi vyhraněný individuální vztah k situacím povahy loterie s náhodnými tahy a svou individuální funkci užítu.

Ekonomové z hlediska standardní teorie preferencí považovali heuristický přístup k individuální volbě závisující na kontextu, ve kterém se provádí, za jasné porušení doktríny koherence, zpochybňující základní předpoklad dosavadní teorie preferencí. Nicméně přes průkaznost výsledků psychologie provedených experimentů revize teorie preferencí narážela na setrvačnost myšlení, kdy teoretická kréda jsou hluboce zakořeněná. Variací na totéž téma je krachem LTCM fondů vyvrácená teorie portfolia, které je ovšem stále ještě předmětem výuky na vysokých školách.

Pokusné zjišťování individuálních preferencí či averzí k riziku naznačuje, že většina lidské populace má averzi k riziku. Bernoulliho užitková funkce tak vysvětlovala, proč, zjednodušeně řečeno, chudí lidé platí pojištění a proč jim je bohatší lidé prodávají, jeho analýza přístupu k riziku ve smyslu majetkových preferencí si zachovala aktuálnost i po 300 letech své existence.

Kahnemanova a Tverskyho prospektivní teorie vychází modelově z teorie očekávaného užítu, ale odchyluje se od ní v několika zásadních směrech. Nejdůležitější rozdíl: jejich model je deskriptivně popisný, dokumentuje a popisuje systematická překračování axiomů

racionality ve volbách mezi riskantními alternativami. Prospektivní teorie, představující nejcitovanější dílo obou autorů, znamená zdokonalení Bernoulliho přístupu (str. 303 a další):

- o princip referenčního bodu, který představuje předchozí, nebo lépe řečeno výchozí stav, ke kterému se ztráty a zisky poměřují,
- o princip klesající citlivosti senzorického vnímání a také hodnocení změn majetku,
- o princip averze ke ztrátě: v bezprostředním srovnání znamenají pro lidi ztráty podstatně větší hrozbu než lákadlo stejně velkých zisků.

Averze ke ztrátě, nová teze prospektivní teorie oproti Bernoullimu, představuje vysvětlení chování lidí, pokud mají na výběr všechny varianty rozhodnutí jenom s negativními důsledky. Jistota ztráty vede lidi k tomu, že se pokusí zariskovat s nadějí, že náhodný mechanismus v rámci podstoupení rizika vygeneruje variantu se ztrátou co nejmenší. Sem patří modely nešťastných situací, kdy lidé, kteří čelí velmi nepříznivým alternativám, přistupují na zoufalé riskantní hry, přitom akceptují i vysokou pravděpodobnost, že výměnou za malou naději na odvrácení velké ztráty se pak jejich situace ještě více zhorší. Je to případ obětí žraločích půjček, konkurenceschopnost ztrácejících podniků, utrácejících poslední prostředky v marných pokusech dohnat konkurenci. Kahneman dokládá, že podstupování rizik tohoto druhu je obvykle nevratnou cestou ke katastrofě, přijetí jisté ztráty je ale natolik bolestná, že člověk není schopen učinit racionální rozhodnutí a ztráty zastavit.

Averze k riziku, tedy oblasti, ve které operuje komerční pojištění, vychází z ověřené skutečnosti, že obecně subjekty dávají spíše

přednost jisté malé, ale dopředu známé ztrátě pojistného, před možností co do rozsahu dopředu neznámé, ale mnohem větší ztráty škody. Kahneman říká: „Lidé jsou ochotni zaplatit za pojištění více, než odpovídá očekávané hodnotě rizikových alternativ – tím vzniká rozdíl, ze kterého pojišťovny hradí své náklady a vytvářejí své zisky. Opět zde platí, že lidé kupují více ochrany proti nepravděpodobným pohromám, eliminují obavy, kupují si klidnou mysl“ (str. 340, 341).

V páté části, obsahující čtyři kapitoly a nazvané Dvě já v nás, Kahneman popisuje svůj nejnovější výzkum, zabývající se rozlišováním mezi prožívajícím já a pamatujícím si já, které nemají stejné zájmy. Vysoká aktualita tohoto tématu (vzpomeňme bývalého francouzského prezidenta Sarkozyho a jeho index štěstí), plynoucí ze způsobu, „jakým se tato dvě já uvnitř nás snaží dosáhnout štěstí, vyvolává řadu otázek jak na úrovni jednotlivců, tak na úrovni společnosti, která vnímá blahobyt a pocit štěstí populace jako politický cíl“ (str. 21).

Závěrečná pátá část knihy vedle nejnovějšího výzkumu představuje shrnutí nejdůležitějších závěrů této bilanční Kahnemanovy práce, tedy důsledků tří rozlišností: mezi prožívajícím a pamatujícím si já, mezi koncepcí činitelů v klasické a behaviorální ekonomii a mezi automatickým Systémem 1 a záměrným Systémem 2 v našich mozcích.

Autor této recenze se po přečtení a možno říci i prostudování knihy plně souhlasí s na obálce knihy uvedeným hodnocením profesora ekonomie na Chicagské univerzitě R. H. Thaletem: „Tato kniha je vrcholným dílem intelektuálního velikána – výborně se čte, je moudrá a hluboká. Kupte si ji rychle. Čtete jí pomalu a opakovaně. Změní způsob, jak uvažujete – o práci, o světě i o svém životě“. Je skvělé, že to napsal právě profesor ekonomie.