

Behaviorálna ekonómia

Prednáška 1 - Úvod

Matej Lorko

matej.lorko@euba.sk

Materiály: www.lorko.sk

Referencie:

- Cartwright, E. (2018). *Behavioral economics*. Routledge.

Čo je behaviorálna ekonómia?

- Behaviorálna ekonómia je o veda snažiaca sa pochopiť ekonomické správanie a jeho dôsledky. Prečo si niekto kúpi hotdog, ide do práce, sporí na dôchodok, prispieva na charitu, študuje, predá staré auto, stávkuje konských dostihoch, nevie prestať fajčiť atď.? Snahou je pochopiť, či ľudia robia dobré alebo zlé rozhodnutia a či im vieme pomôcť rozhodovať sa lepšie.
- Behaviorálna ekonómia testuje štandardný ekonomický model a zisťuje kedy tento model funguje a kedy nie. Zároveň hľadá spôsoby, ako ho vylepšiť tak, aby lepšie popisoval pozorované ľudské správanie.
- Behaviorálna ekonómia aplikuje poznatky z laboratórnych experimentov, psychológie a iných spoločenských vied v ekonómii.
- Ak skombinujeme všetky tri definície, dosiahneme peknú rovnováhu. Behaviorálna ekonómia konštruktívne pracuje so štandardným modelom. Cieľom rozhodne nie je tento model za každú cenu kritizovať. Testovanie štandardného modelu je iba prostriedkom na dosiahnutie cieľa a týmto cieľom je čo najlepšie pochopiť ekonomické správanie.
- Behaviorálna ekonómia za posledných približne 50 rokov dosiahla veľké pokroky. Keď sme začali testovať štandardný ekonomický model, mohli sa stať rôzne veci. Model mohol fungovať dokonale; to by bola fantastická správa pre ekonómiu, ale nie taká vzrušujúca pre budúcnosť behaviorálnej ekonómie. V druhom extréme sa model mohol ukázať ako zbytočný; to by bola zlá správa pre úplne všetkých ekonómov (okrem tých, ktorí si radi robia z ekonómie srandu).
- To, čo sa v skutočnosti objavilo, je zaujímavý stred, v ktorom sa zdá, že štandardný ekonomický model niekedy funguje veľmi dobre, inokedy veľmi zle, ale väčšinou nie je od reality ďaleko a pri malých úpravách sa jeho predikčná schopnosť výrazne zlepšuje.

História behaviorálnej ekonomie

- Nie je jednoduché jednoznačne určiť, kedy behaviorálna ekonomia vznikla, no za jej zakladateľa môžeme považovať Adama Smitha. Každý študent ekonomie by mal poznať jeho dielo *Bohatstvo národov*, prvýkrát vydané v roku 1776. V tejto knihe Smith vysvetlil neviditeľnú ruku trhu.
- Menej známa je kniha, ktorú Smith prvýkrát publikoval v roku 1759, s názvom *Teória morálnych pohnútok*. Smith v nej vysvetľuje, že ľudia nie sú motivovaní výlučne vlastným záujmom, ale tiež majú súcit s ostatnými a prirodzený zmysel pre cnosť.
- Na začiatku dvadsiateho storočia sa však ekonomia od psychológie odklonila a behaviorálna ekonomia, ak to tak môžeme nazvať, na vyše polstoročie zanikla. Psychológiu možno z ekonomie vyňať tak, že sa zameriame skôr na rozhodnutia ako na pohnútky.
- Namiesto toho, aby sme sa snažili prísť na to, prečo ľudia niečo robia, môžeme robiť závery výlučne z pozorovania toho, čo skutočne robia. Tento prístup umožňuje abstrahovať od zložitých psychologických otázok a zároveň rozvíjať matematickú teóriu racionálnej voľby. Ak sú ľudia racionálni, odhalia svoje pohnútky prostredníctvom svojich rozhodnutí, a preto sa stačí zamerať na ne.
- Predpokladať, že ľudia sú racionálni a sebeckí Homo economicus, je najprirodzenejším miestom, ak chceme uvažovať o modelovaní ekonomického správania. Ekonomovia často začínajú otázkou, čo by urobil sebecký, racionálny človek, pretože to poskytuje pre modely prirodzený benchmark.
- Problém je v tom, že pri takomto prístupe je ľahké prehliadať skutočnosť, že ľudia nie sú ani racionálni, ani sebeckí. Predpoklad Homo economicus je teda najlepší spôsob, ako začať premýšľať o modelovaní ekonomického správania, ale nie nevyhnutne najlepší spôsob, ako ekonomické správanie modelovať.

Návrat behaviorálnej ekonomie

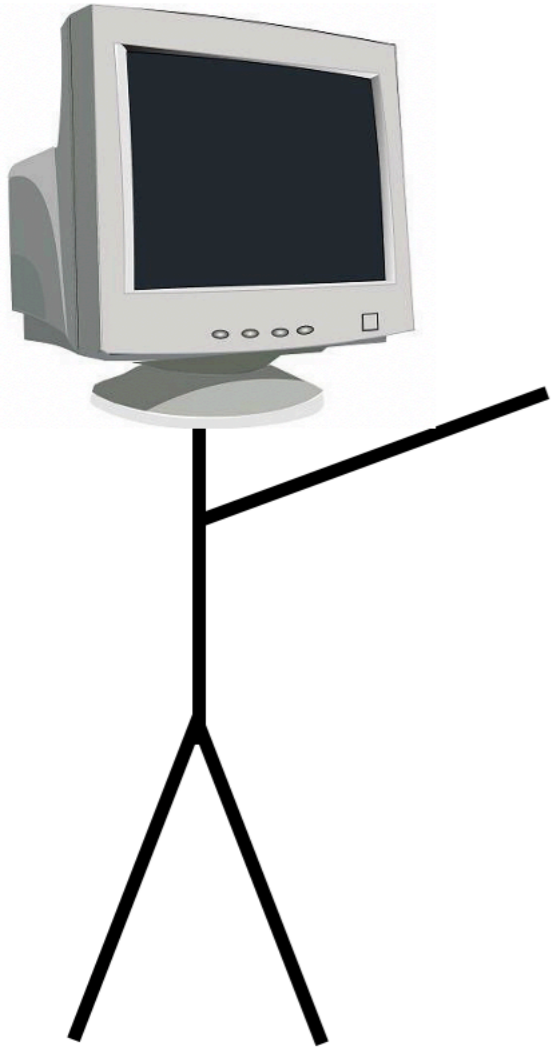
- Od 60. rokov 20. storočia sa psychológia postupne do ekonomického myslenia vrátila. Herbert Simon (Nobelova cena za ekonomiu v roku 1978) v publikácii z roku 1955 rieši, ako by sa mal racionálny človek správať, ale svoj článok ukončuje slovami, že nám chýba dôkaz, že ľudia dokážu uvažovať a rozhodovať sa tak komplexne, ako to predpokladá štandardný model. Simon navrhuje skúmať informačné a výpočtové kapacity, ktorými ľudia disponujú, a tie použiť ako východiskový bod pre ekonomické modely. Zavádza tak pojem „obmedzená racionalita“.
- Simonova práca však boľ do veľkej miery ignorovaná kvôli tomu, že jej chýbal formálny dôkaz toho, že Homo economicus nie je dobrou aproximáciou ľudského správania. Takýto dôkaz („vaše predpoklady sú nesprávne“) však čoskoro priniesli Daniel Kahneman a Amos Tversky.
- Daniel Kahneman získal Nobelovu cenu za ekonomiu v roku 2002 za „integrovanie poznatkov z psychologického výskumu do ekonomickej vedy, najmä pokiaľ ide o úsudky a rozhodnutia za podmienok neistoty“. Hoci sa jasne ukázalo, že Homo economicus nepopisuje ľudí dobre, práca Kahnemana a Tverskyho stále nedávala jasnú odpoveď na otázku, či dobre predpovedá štandardný ekonomický model. Možno totiž nezáleží na tom, či ľudia sú alebo nie sú ako Homo economicus; pokiaľ štandardný ekonomický model funguje.
- Aby sme to si ilustrovali, môžeme sa pozrieť na výskum Vernona Smitha. Smith od roku 1955 realizoval sériu experimentov, a zistil, že základné predpovede štandardného ekonomického modelu veľmi spoľahlivo predpovedajú správanie niektorých trhov. V roku 2002 získal Nobelovu cenu za ekonomiu „za zavedenie laboratórnych experimentov ako nástroja empirickej ekonomickej analýzy, najmä pri štúdiu alternatívnych trhových mechanizmov“.

Návrat behaviorálnej ekonomie

- Ďalšie pokroky v behaviorálnej ekonomii súvisia teóriou hier a problémom „ktorú rovnováhu zvoliť?“, hlavnou osobnosťou v tomto výskumnom smere bol Reinhard Selten. Teória hier sa snaží zachytiť správanie v strategických situáciách a kladie na Homo economicus veľké nároky.
- Nielenže by mal byť sebecký, racionálny a múdrejší ako ktorýkoľvek ekonóm, homo economicus musí byť aj telepatický, aby mohol predvídať, čo urobia ostatní (a ani to nestačí). V strategických situáciách totiž zvyčajne nie je jednoznačné, čo by mal Homo economicus racionálne robiť.
- Technický spôsob vyjadrenia tohto problému existencia viacerých rovnováh. Ekonomovia sa v takejto situácii musia pokúsiť predvídať, ktorá z rovnováh „dáva väčší zmysel“, a teda je pravdepodobnejšia. Je to trochu ako hádzať šípky do terča so zaviazanými očami. Ak chcete mať nejakú šancu na úspech, je nutné pýtať sa, ako ľudia v takýchto situáciách premýšľajú a tiež pozorovať, čo skutočne robia. Inými slovami, je nutné čerpať zo psychológie a realizovať kontrolované experimenty.
- Selten získal Nobelovu cenu za ekonomiu v roku 1994 spolu s Johnom Nashom a Johnom Harsanyim „za analýzu rovnováh v teórii nekooperatívnych hier“. Teória hier bola nápomocná pri znovuzrodení behaviorálnej ekonomie, preto, lebo bola ďalším logickým krokom pri vývoji štandardného ekonomického modelu, ktorý sa v teoretickej rovine dostal pri strategických situáciách do slepej uličky.

Behaviorálna ekonómia a verejná politika

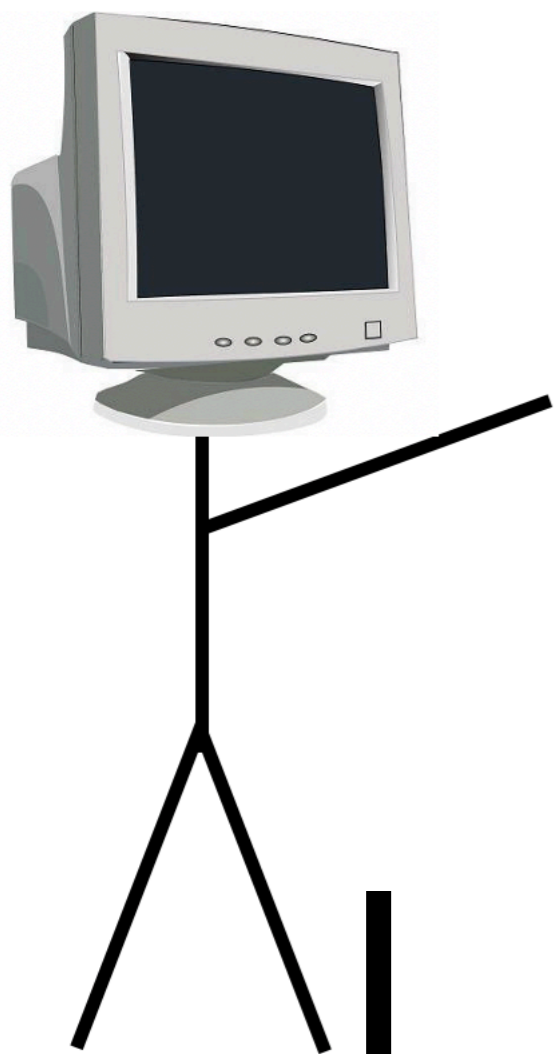
- Svojou povahou je ekonómia aplikovaným predmetom; mala by informovať o tom, ako zmierniť chudobu, vyhnúť sa nezamestnanosti, regulovať priemysel atď. Mnohí politici sú však frustrovaní neschopnosťou ekonómov poskytnúť dobré odpovede na dôležité politické otázky. Ak behaviorálna ekonómia môže zlepšiť naše chápanie ekonomiky, potom by sme ju mali vedieť využiť na tvorbu kvalitných verejných politík.
- Štandardný ekonomický model hovorí, že intervencia v ekonomike je potrebná len vtedy, keď zlyhajú trhy (napr. v dôsledku externalít, nedokonalkej konkurencie alebo informačnej asymetrie). Zároveň tvrdí, že ak trhy fungujú, ľudia sa rozhodujú racionálne. Avšak ľudia sa často racionálne vôbec nerozhodujú. Behaviorálna ekonómia nepredpisuje veľkú vládu; skôr predpisuje šikovnú vládu.
- Behaviorálna ekonómia poskytuje nový pohľad na to, ktoré politiky budú fungovať a ktoré nie. Napríklad, tradičným prístupom k zvýšeniu úspor na dôchodok sú zložité daňové úľavy - teda spôsoby, ktoré oslovujú Homo economicus, ale Homo sapiens ich ignoruje.
- Behaviorálny prístup navrhuje napríklad automatické zaradovanie do dôchodkových pilierov, plány zajtrajšieho šetrenia (Save More Tomorrow) atď., teda prístupy, ktoré oslovujú Homo sapiens, ale Homo economicus ich ignoruje. Za prínos k behaviorálnej ekonómii v tejto oblasti získal v roku 2017 Nobelovu cenu za ekonómiu Richard Thaler.



100

Miera rationality

0



100

Pozorovanie z experimentu 1

Pozorovanie z experimentu 2

Miera racionality



0

Pozorovanie z experimentu 3

Prečo práve tu???



100

Miera racionality

0

Pozorovanie z experimentu 1

Pozorovanie z experimentu 2

Pozorovanie z experimentu 3

Behaviorálna ekonómia

Prečo práve tu???



100

Miera racionality

0

Pozorovanie z experimentu 1

Pozorovanie z experimentu 2

Pozorovanie z experimentu 3

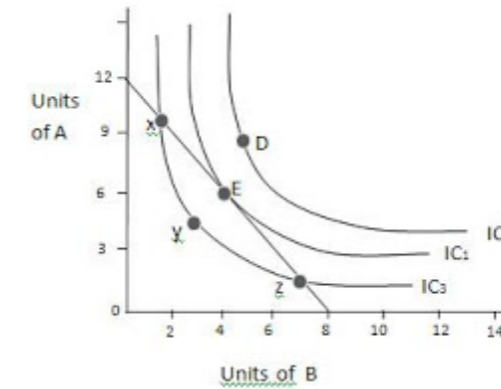
Typy rozhodovania

Aby tomu rozumeli
aj ekonómovia



Individuálne rozhodnutia

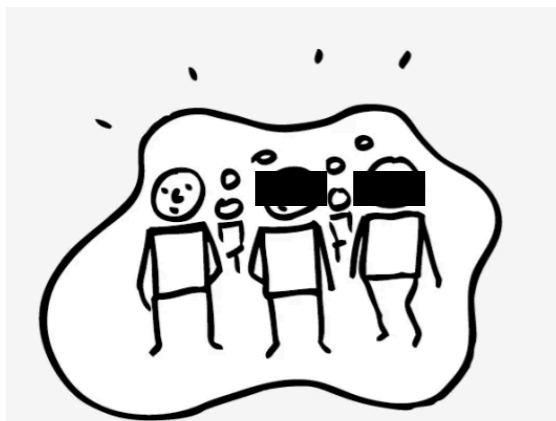
- >> preferencie
- >> stimuly



Strategické interakcie

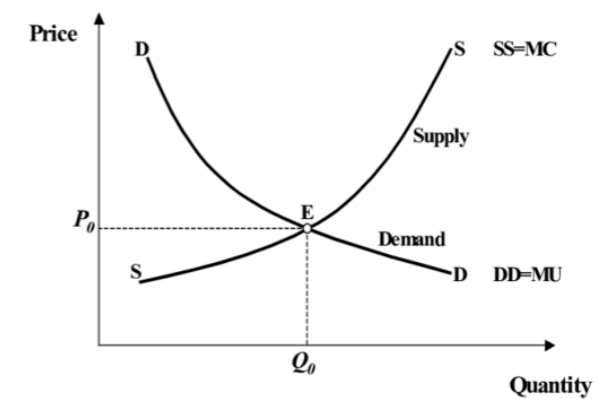
+ sociálne normy

		Player 2	
		confess	don't confess
Player 1	confess	(-6, -6)	(0, -10)
	don't confess	(-10, 0)	(-1, -1)

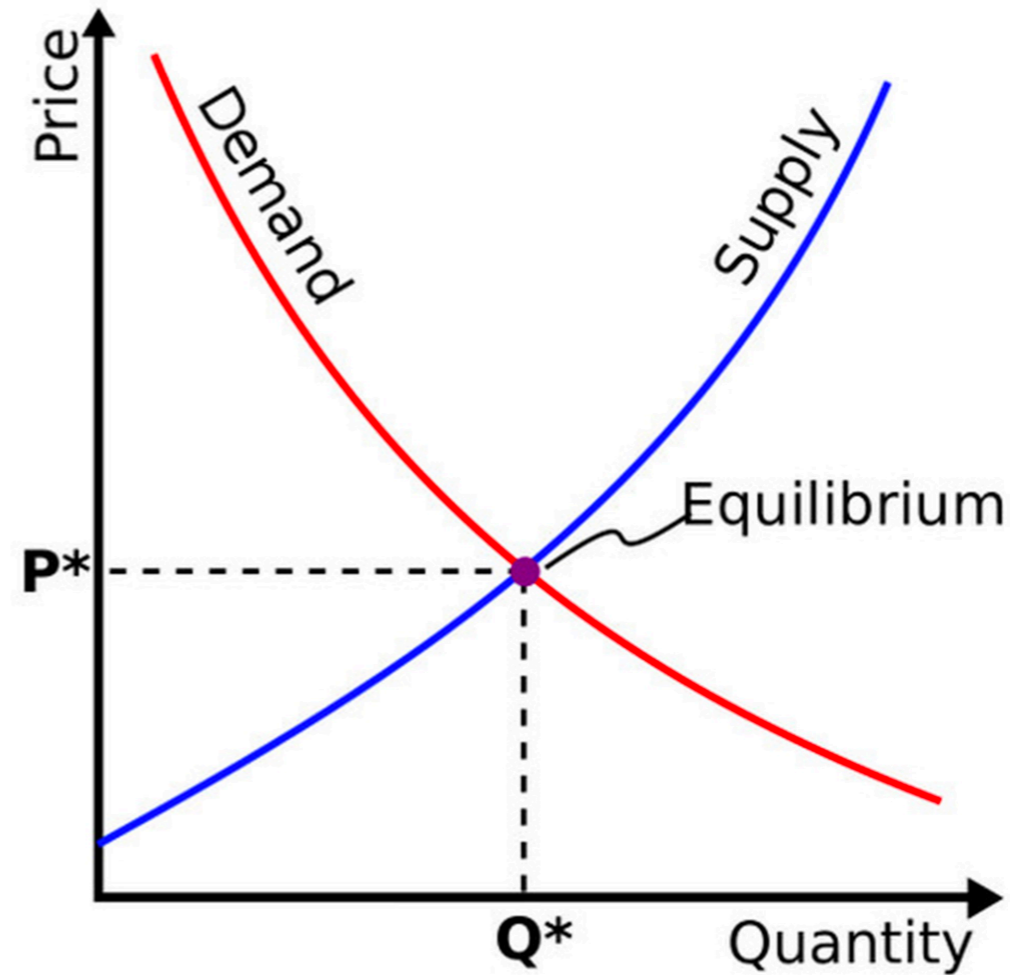
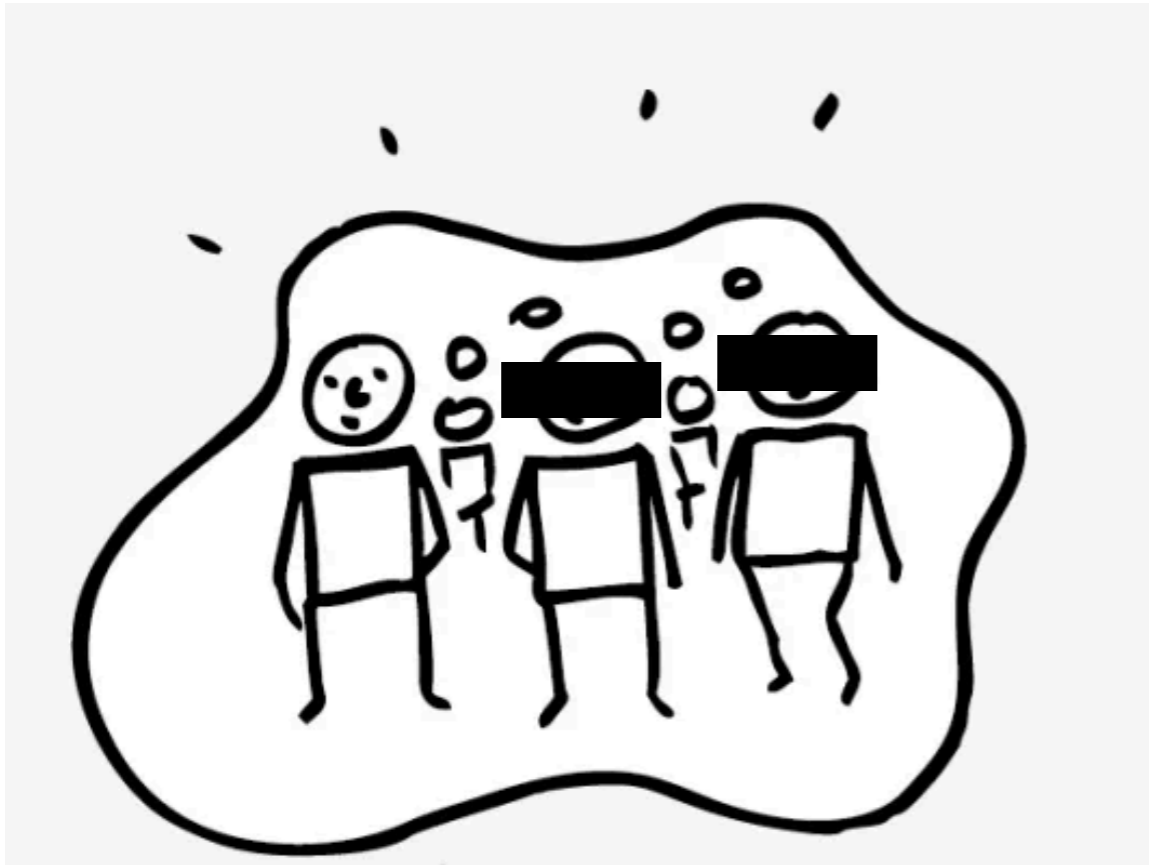


Trhové interakcie

+ pravidlá trhu



Trhové interakcie

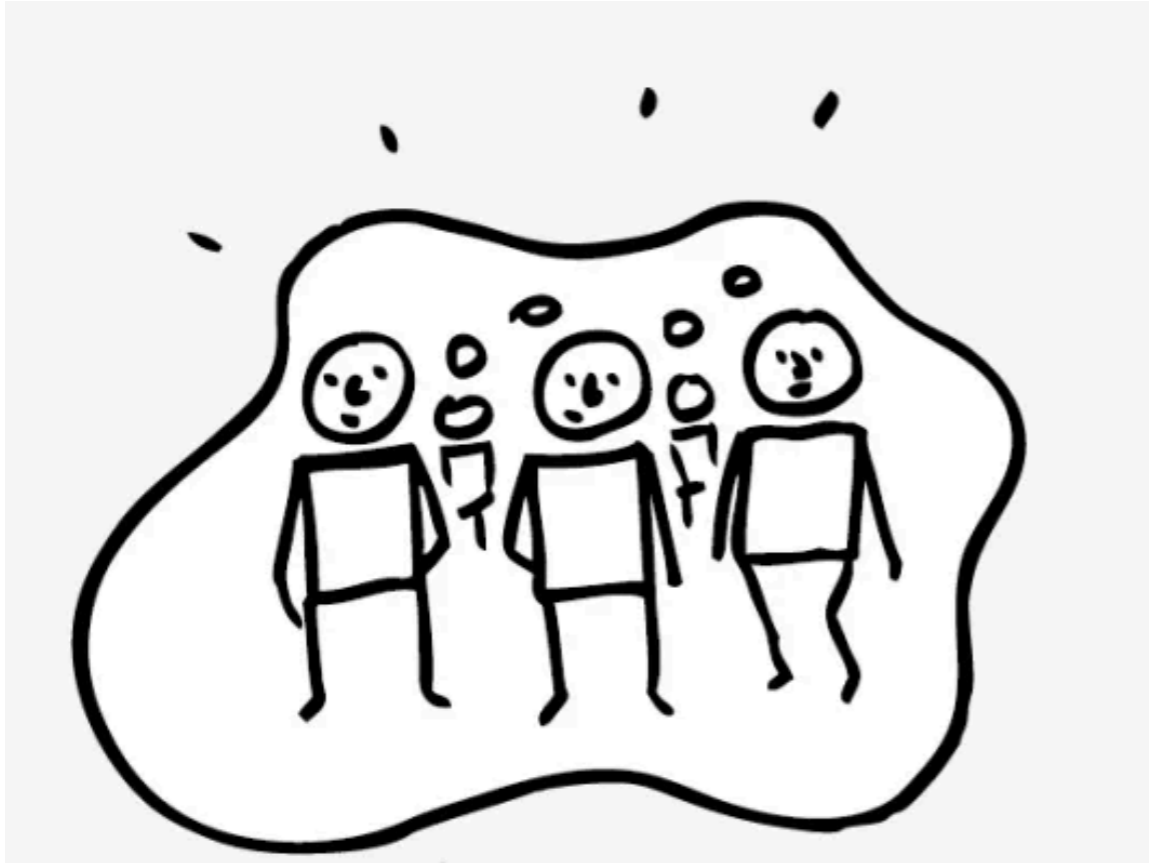




ANDERSON'S
CHRISTIANPOST.COM



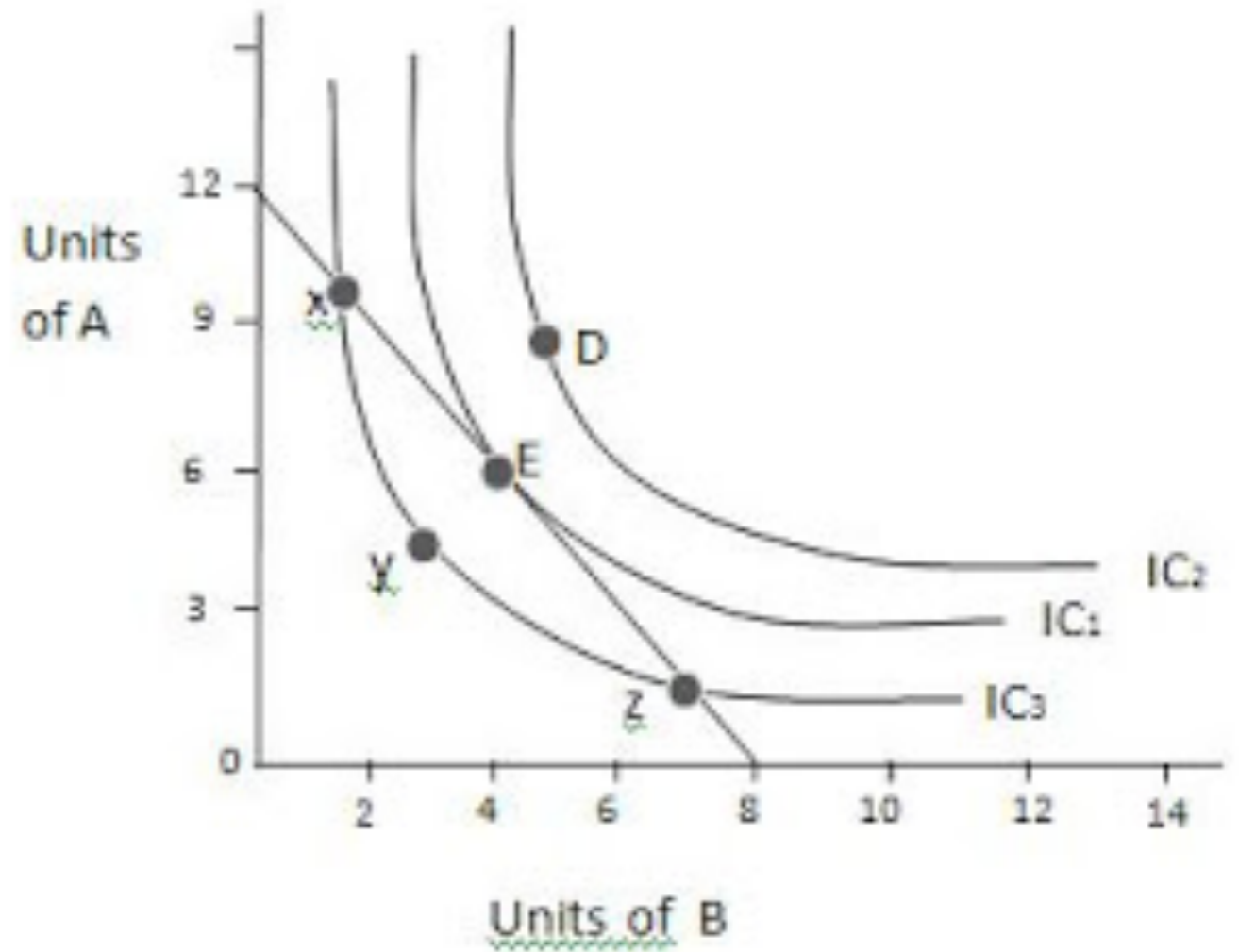
Strategické interakcie



		Player 2	
		confess	don't confess
Player 1	confess	$(-6, -6)$	$(0, -10)$
	don't confess	$(-10, 0)$	$(-1, -1)$



Individuálne rozhodnutia



Sme racionálni?

- www.kiero.sk/garp.php

Sme racionálni?

- Racionálni ľudia vedia, čo chcú, ich motívy sú im vedomé a ich preferencie sú stabilné a konzistentné. Ich správanie je premyslené a poznajú jeho následky. Naozaj?
- Hoci ľudia nasledujú racionálne stimuly, reagujú tiež emocionálne. Emócie interagujú s racionálnym myslením najmenej dvoma dôležitými spôsobmi: obmedzujú počet možností, ktoré zvažujeme a tiež obmedzujú vnímané aspekty rozhodovacieho prostredia. Inými slovami, emócie určujú priority.
- Emócie a nálady môžu mať na správanie pozitívne ale aj negatívne účinky. Môžeme rozlišovať medzi emóciami, ktoré sú okamžité a tými, ktoré sú anticipačné (napr. súvisiace s rozhodnutiami ktorých dôsledky sa prejaví až o nejaký čas, alebo rozhodnutiami zahrňajúce riziko či neistotu).
- Emočná reakcia dokáže úplne zablokovať, alebo aspoň oddialiť kognitívne vyhodnotenie situácie. Ak sú ľudia ovplyvnení emóciami, je pravdepodobné, že nebudú vždy situácie vyhodnocovať racionálne. Niekedy sú emočné reakcie kriticky dôležité - ak napríklad človek cíti ohrozenie, má tendenciu sa čo najrýchlejšie od zdroja rizika vzdialiť, bez premýšľania.
- Ľudia tiež zakladajú mnohé svoje rozhodnutia na svojich emočných prognózach - teda na predpovediach vlastných emocionálnych reakcií na budúce udalosti. Tieto predpovede sú však často skreslené - ľudia preceňujú intenzitu a trvanie svojich emocionálnych reakcií. Platí to najmä pri predpovedaní reakcií na negatívne udalosti. Ľudia typicky nedokážu predvídať rýchlosť svojho emočného zotavenia sa.
- Descartova chyba (Antonio Damasio)



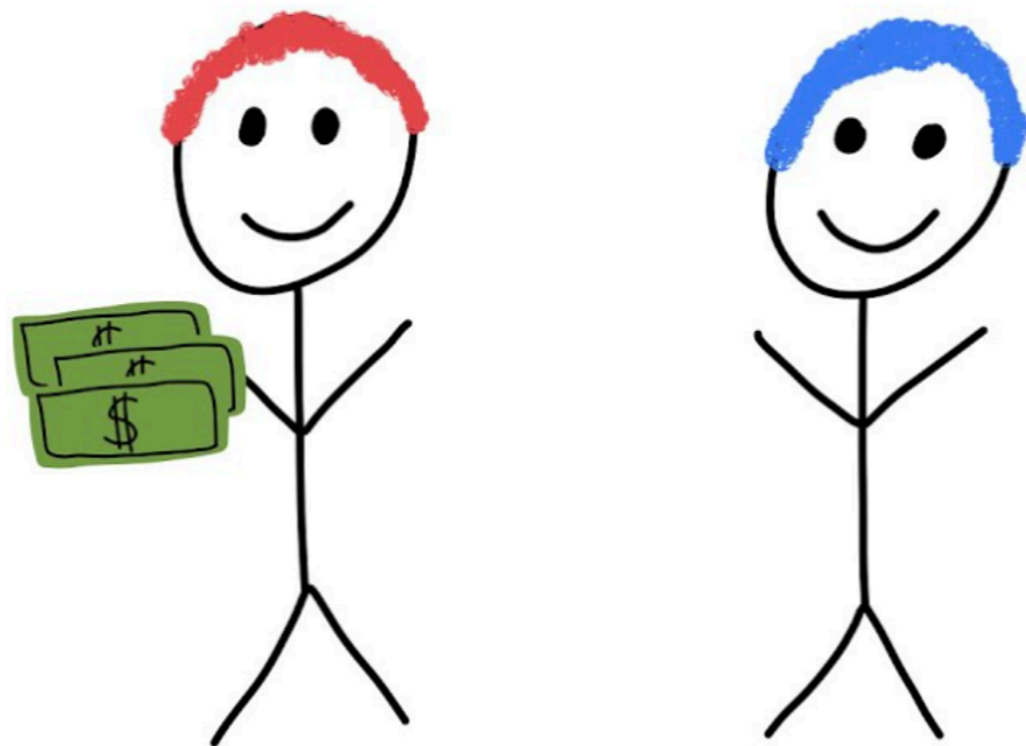
TODAY



TOMORROW

Ked' 0 EUR je viac ako 10 EUR

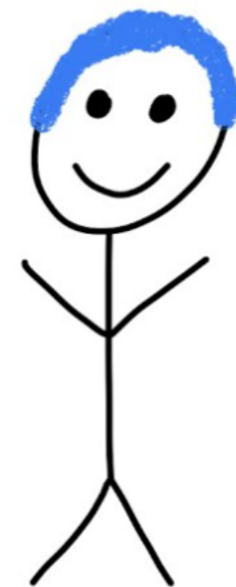




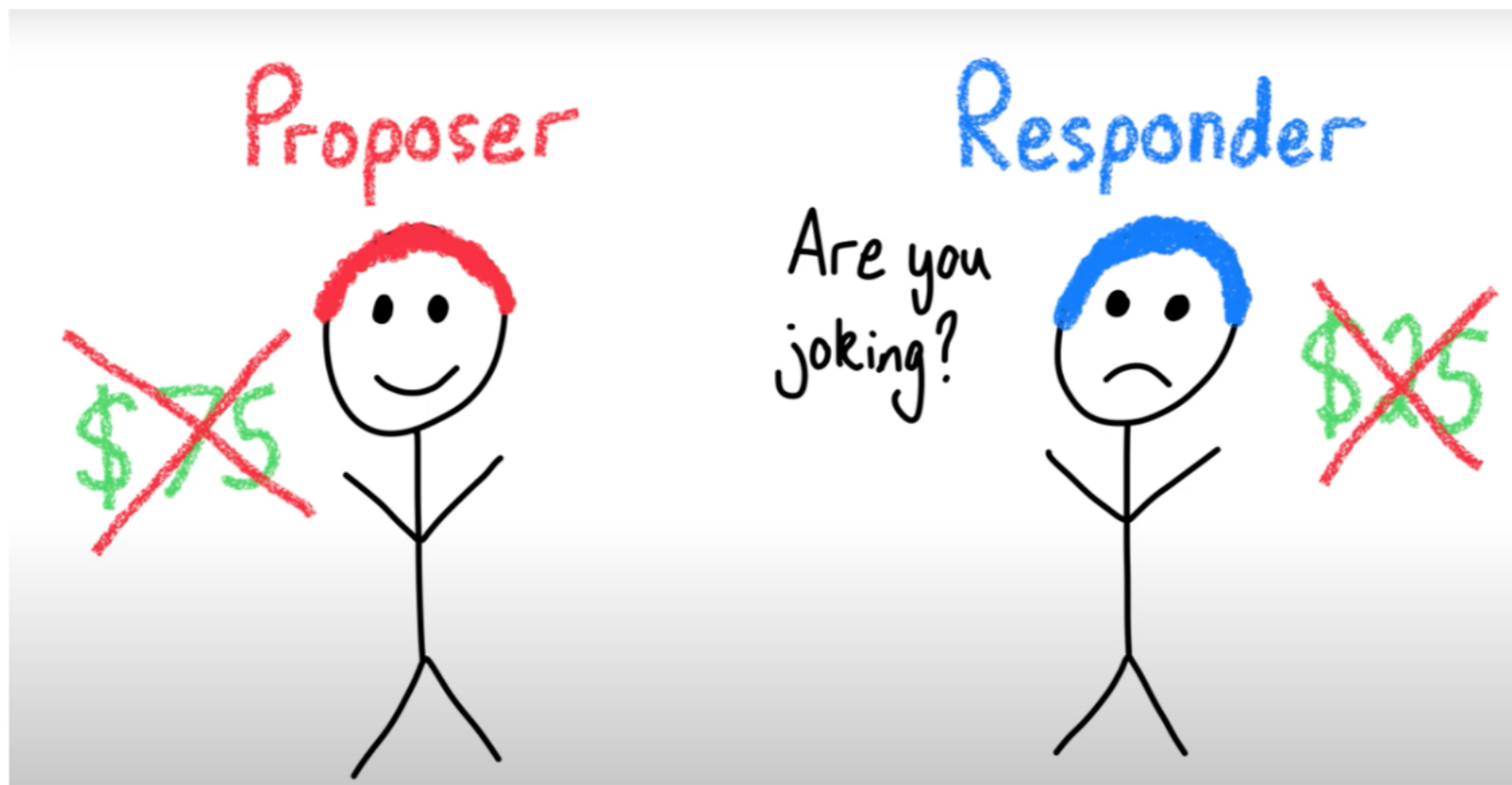


90 pre mňa
10 pre teba

Áno! (90,10)
Nie! (0,0)



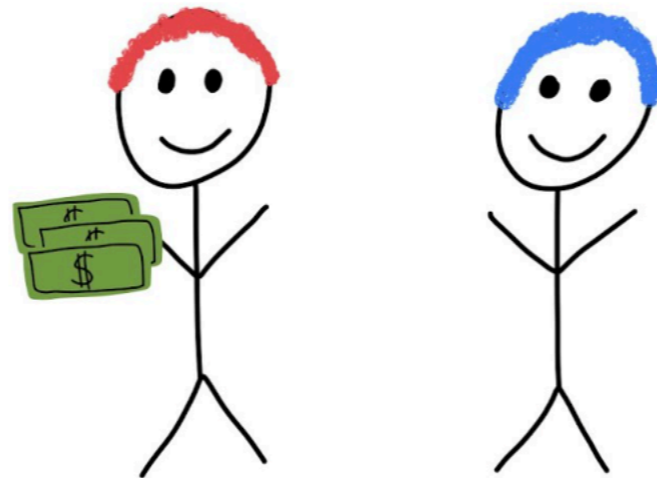
Ultimátna hra



Econometrica, Vol. 66, No. 3 (May, 1998), 569–596

LEARNING IN HIGH STAKES ULTIMATUM GAMES:
AN EXPERIMENT IN THE SLOVAK REPUBLIC

BY ROBERT SLONIM AND ALVIN E. ROTH¹



Férovost'

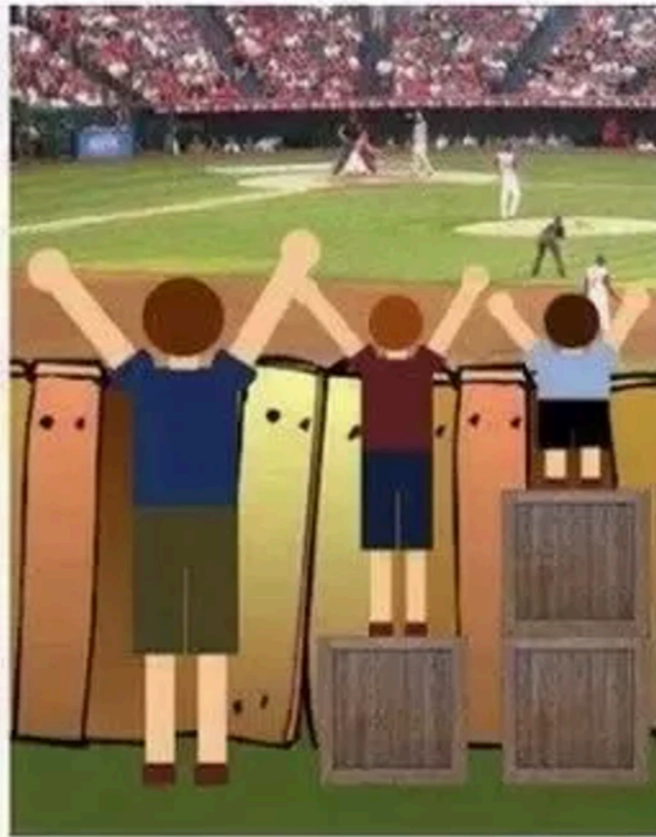




EQUAL



FAIR



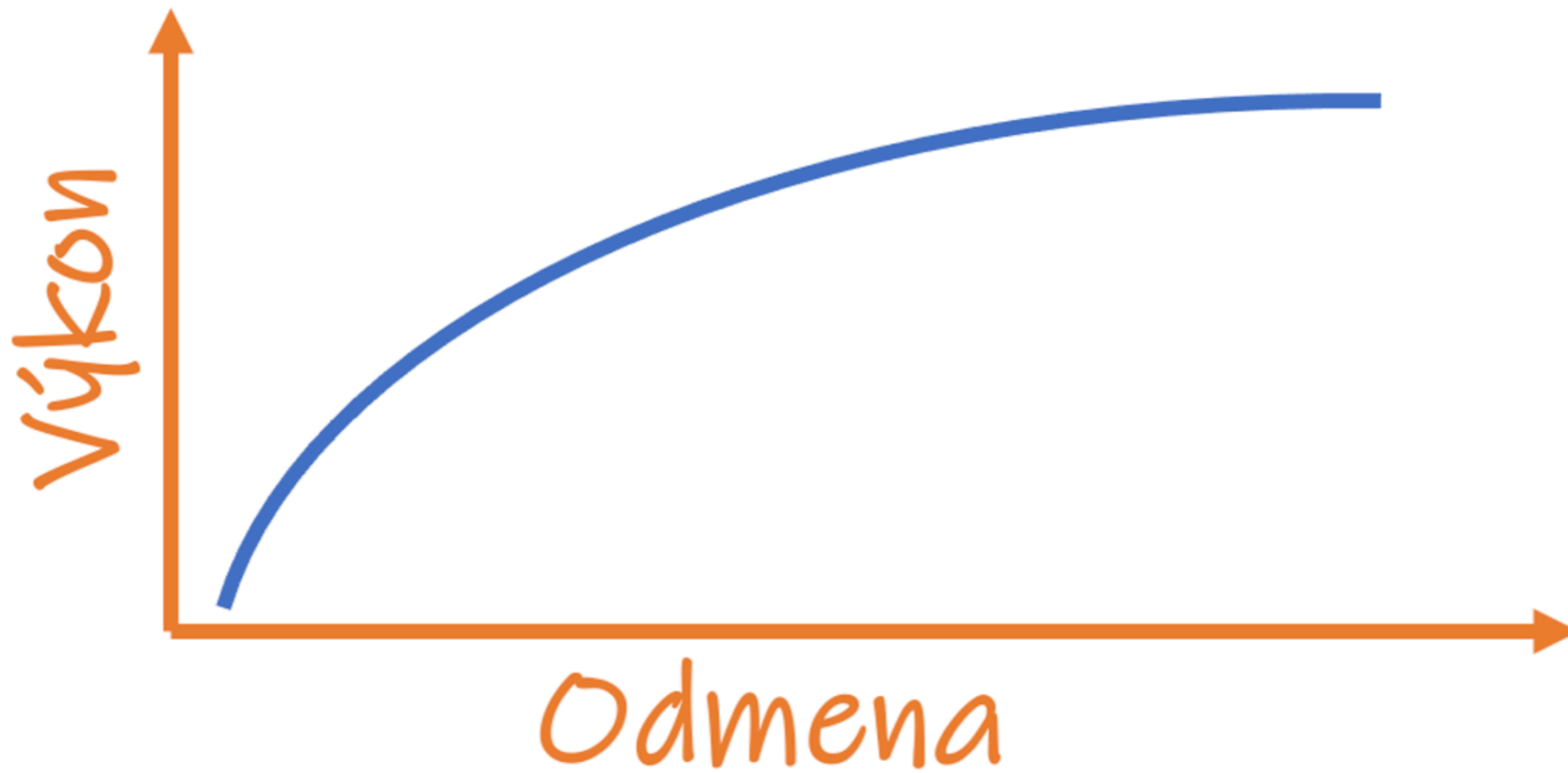




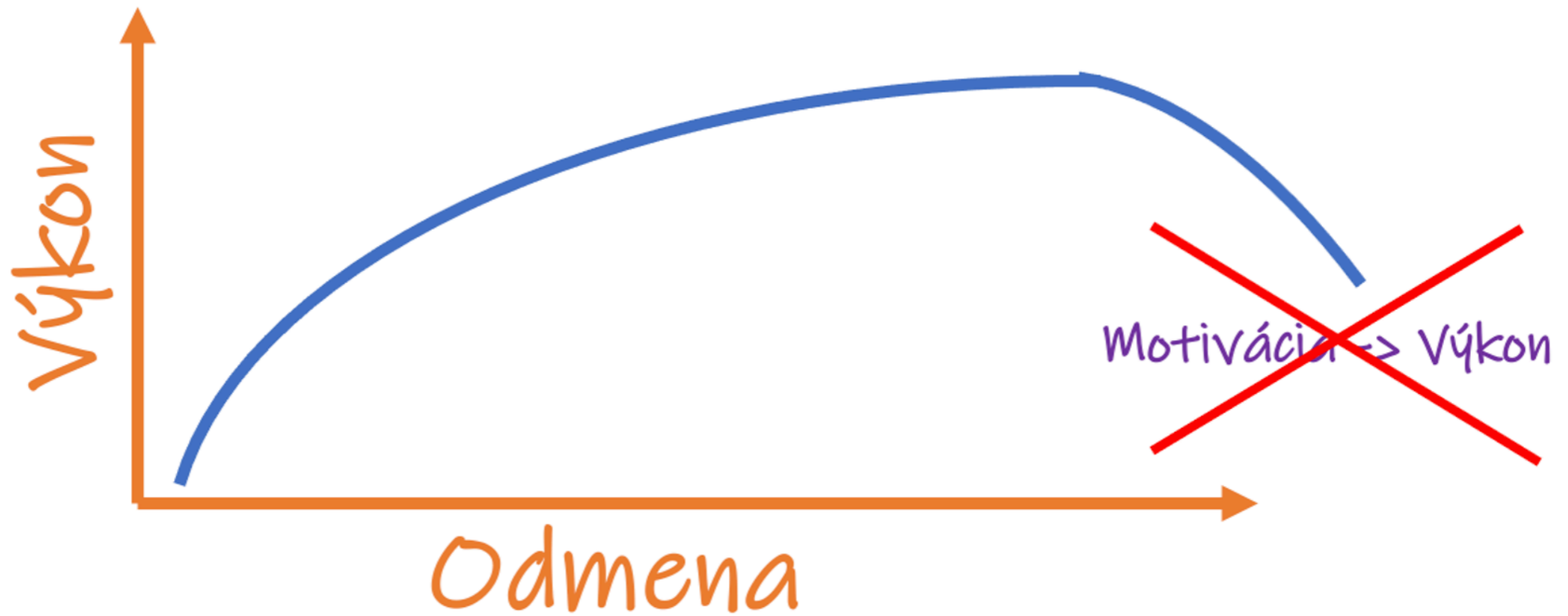




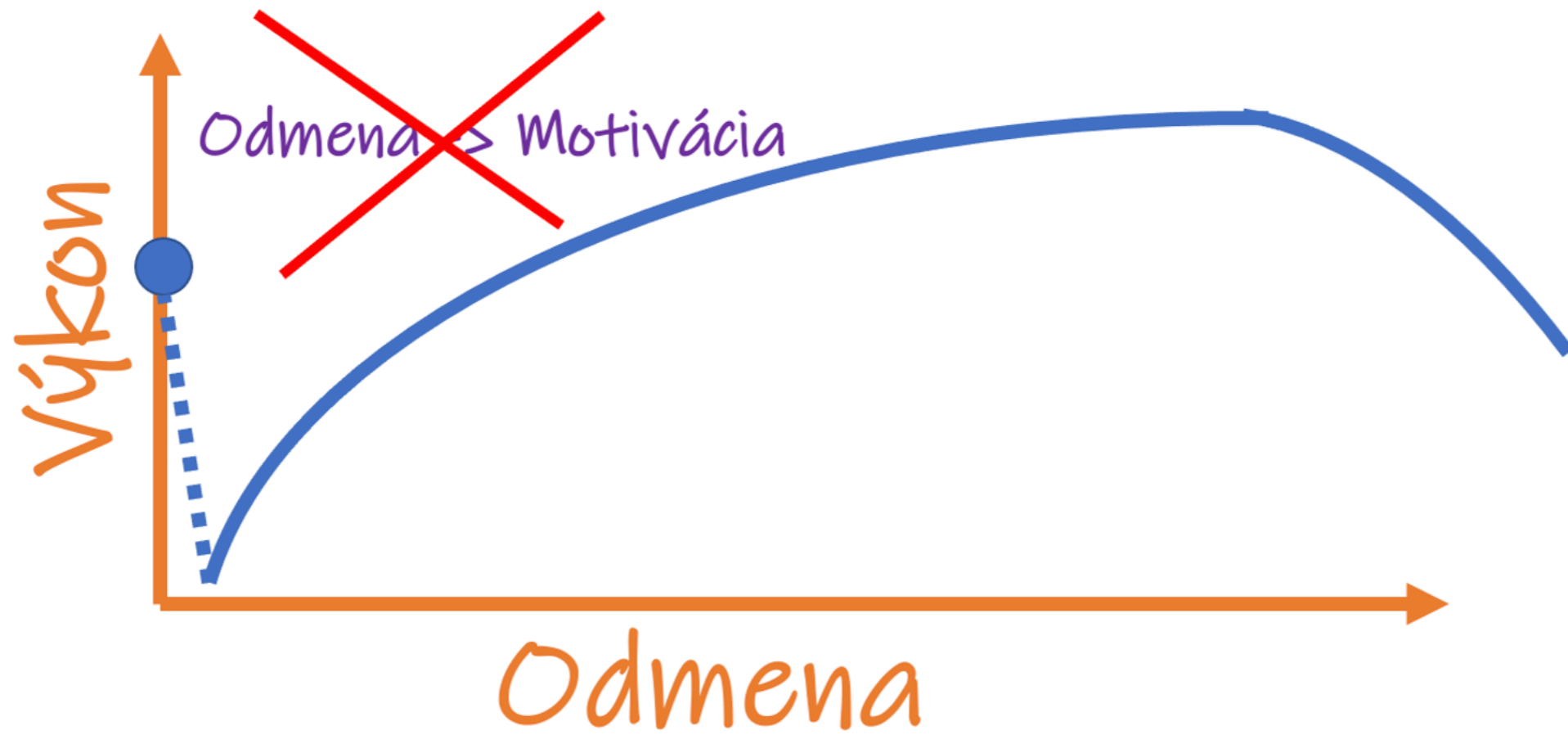
Odmena -> Motivácia -> Výkon



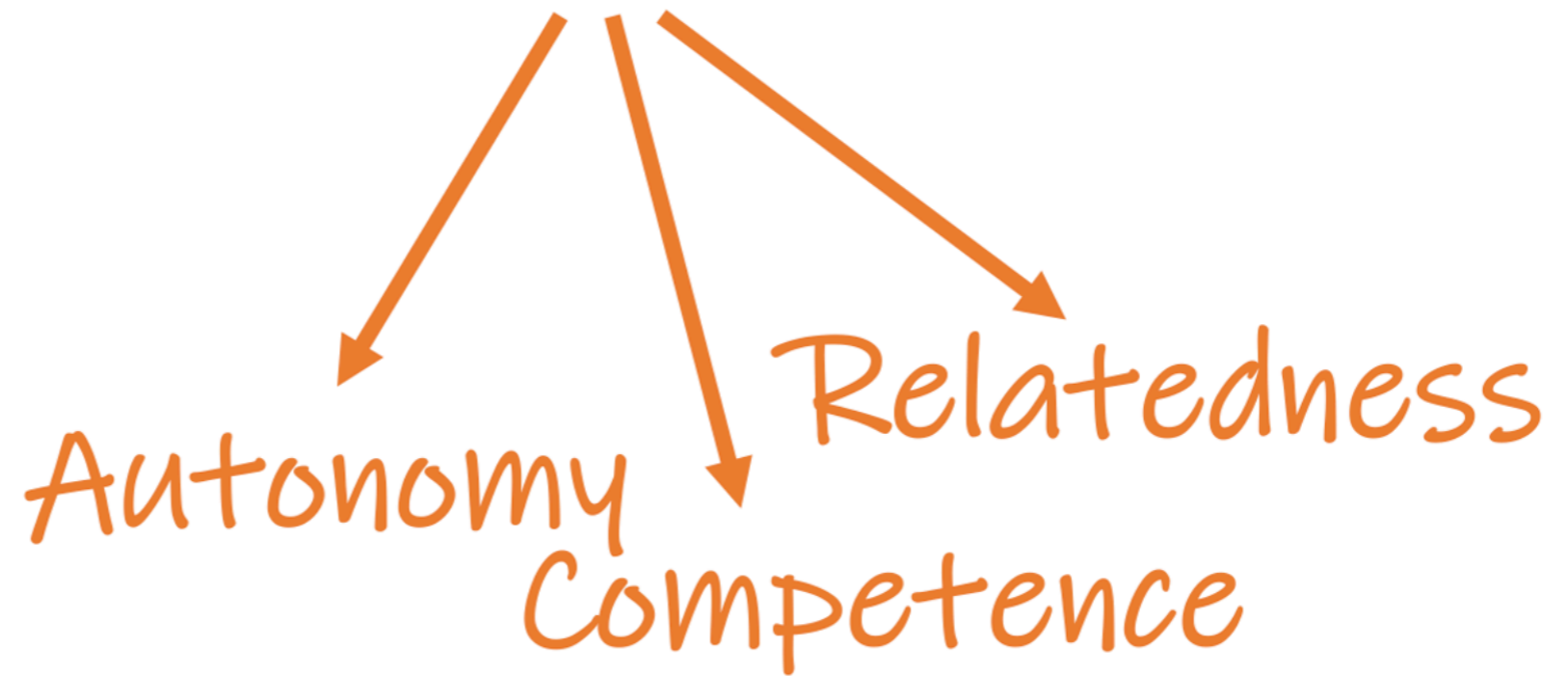
Odmena -> Motivácia -> Výkon



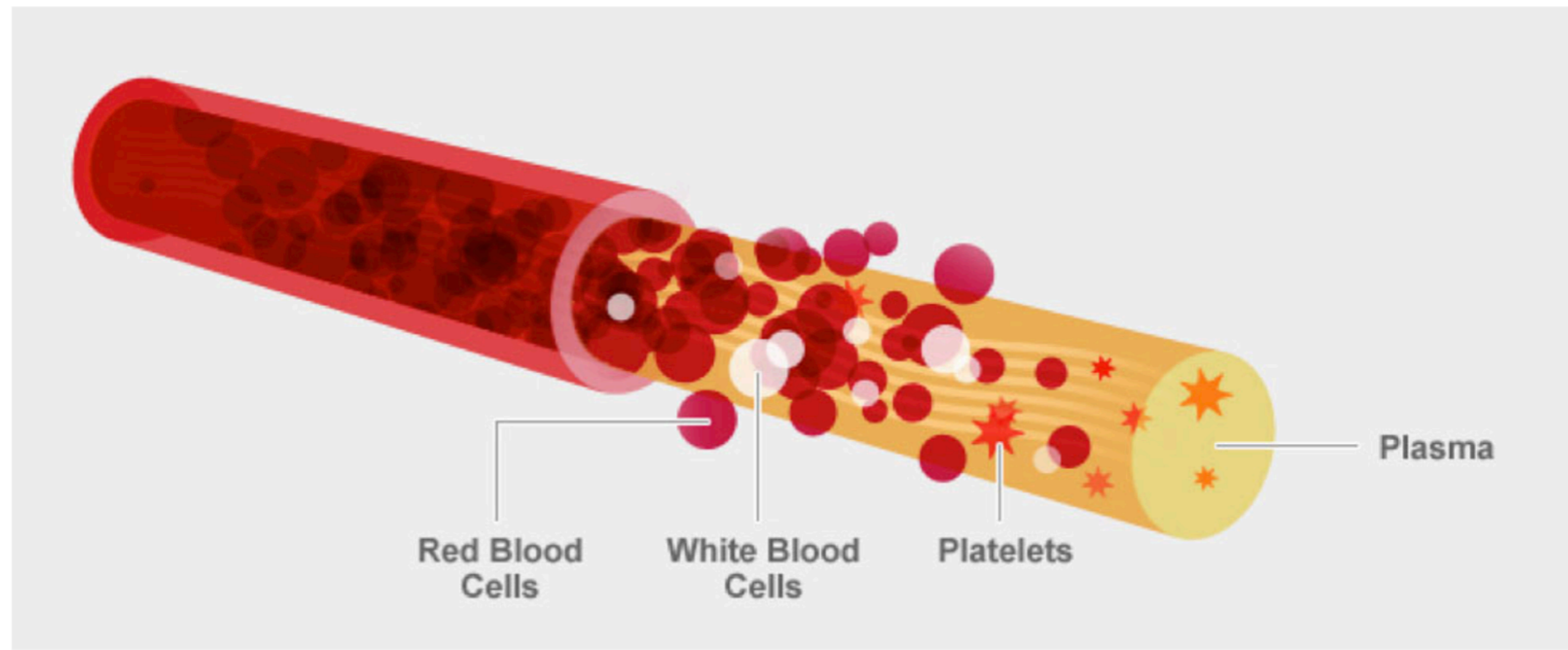
Odmena -> Motivácia -> Výkon



Vonkajšia vs. vnútorná motivácia



Altruizemus vs. warm glow



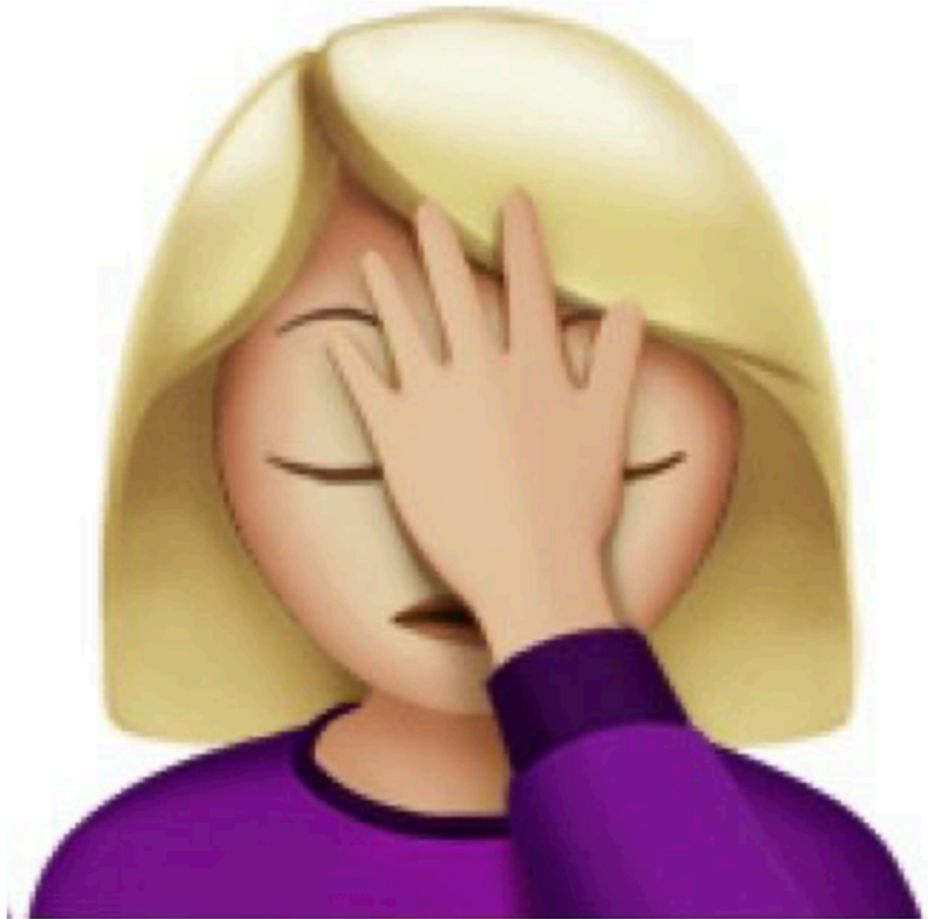




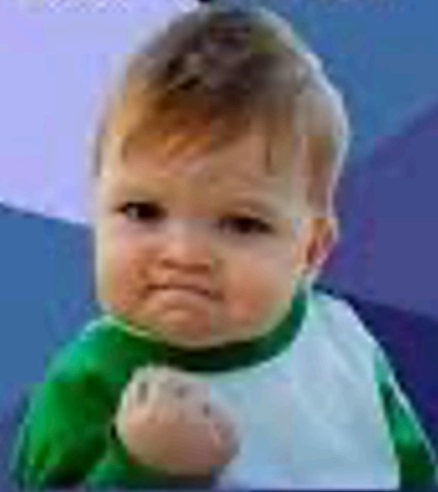






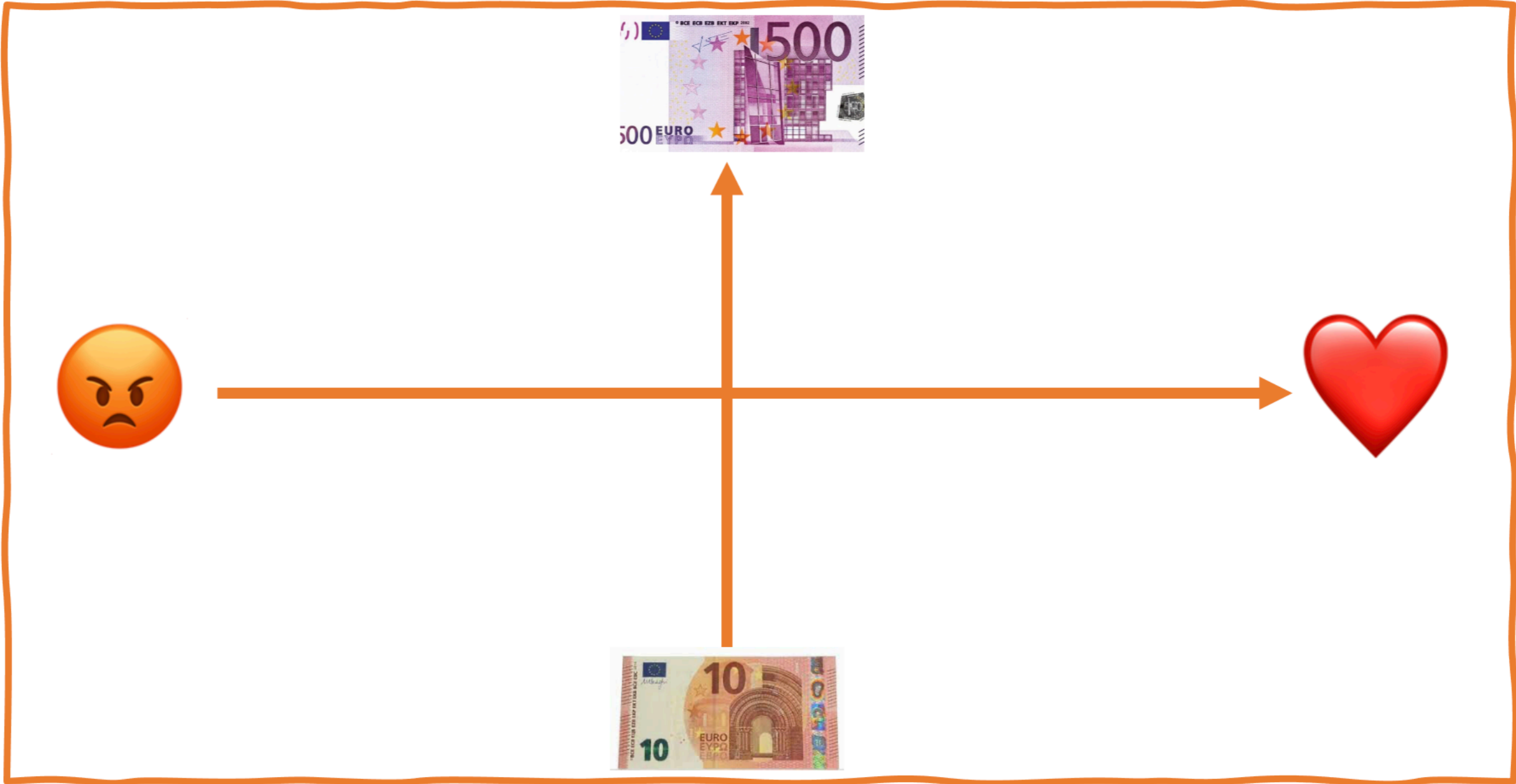


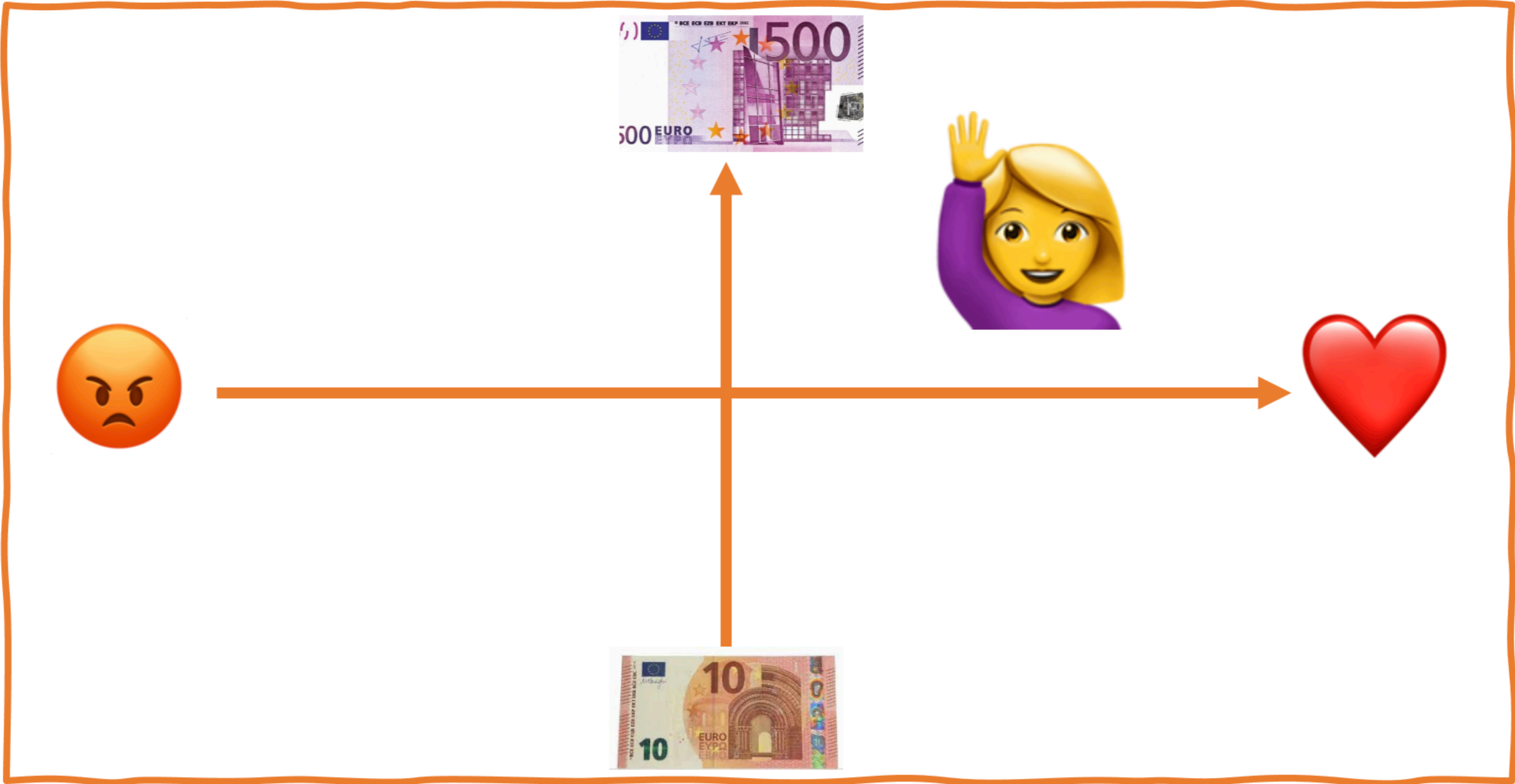
**Willing to buy toy car
for \$50. Toy car on sale
for \$35.**

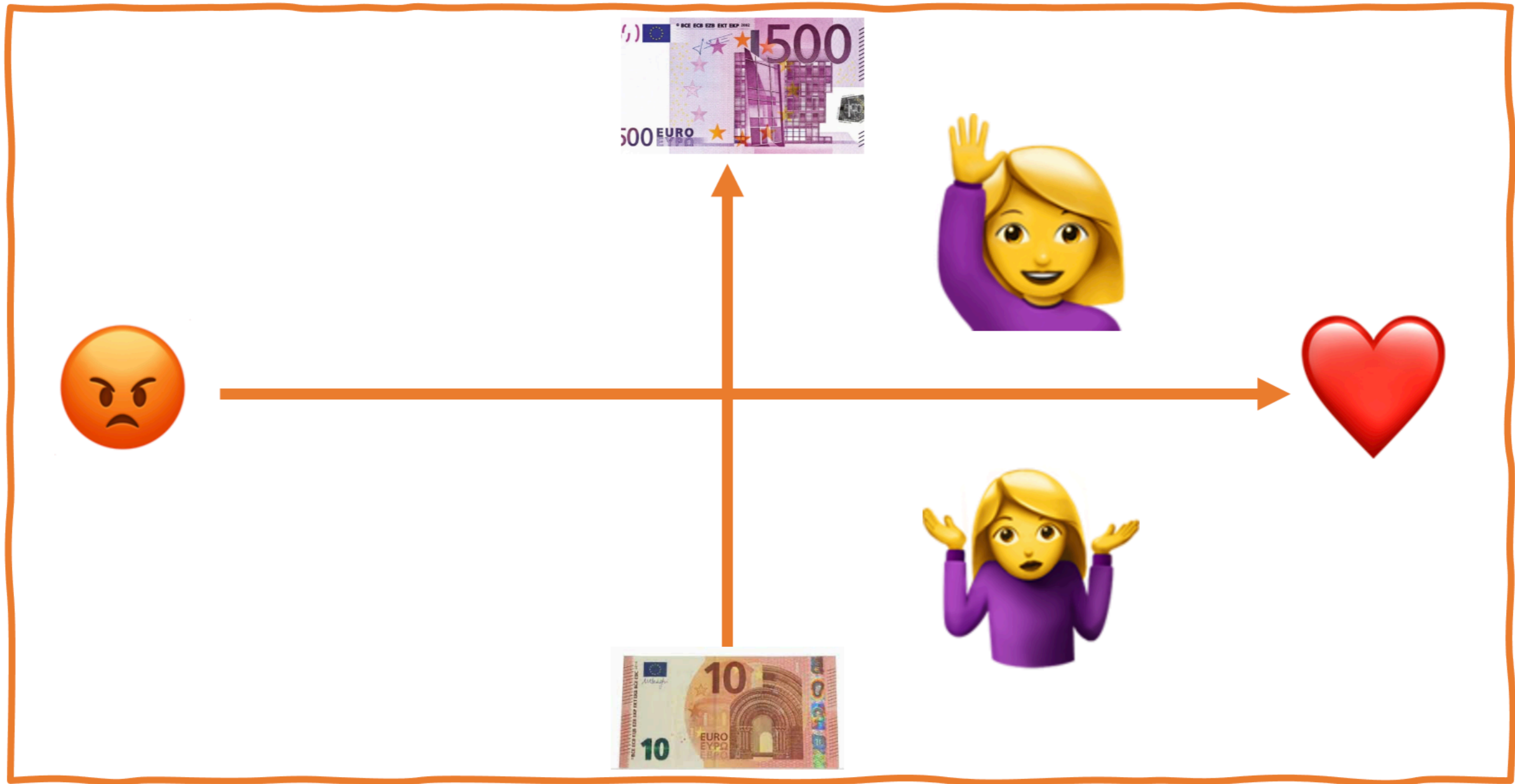


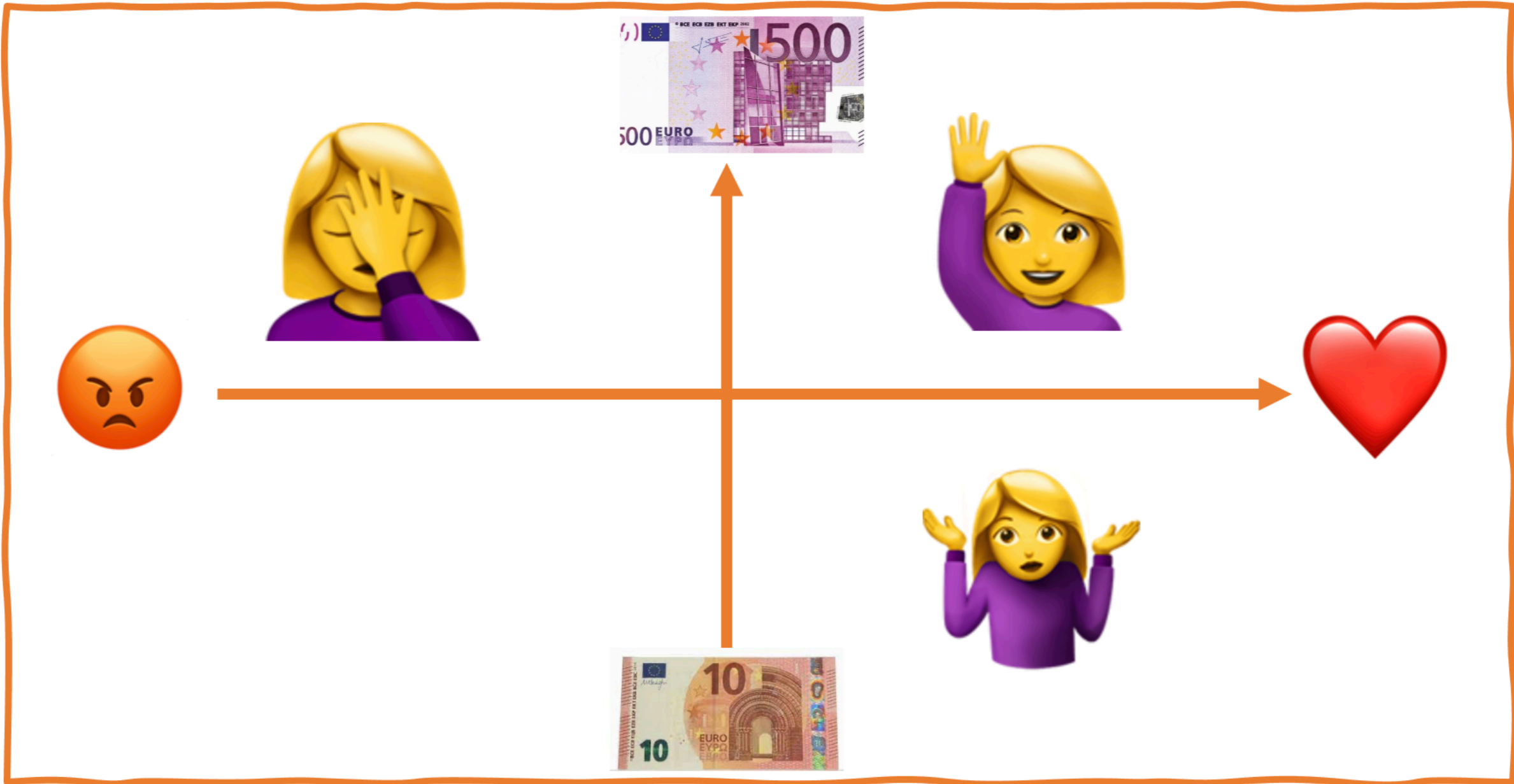
**Consumer
surplus of \$15**

quickerwww.com









[No Title]

