

Behaviorálna ekonómia

Prednáška 8 - Behaviorálna teória hier

Matej Lorko

matej.lorko@euba.sk

Materiály: www.lorko.sk

Referencie:

- Camerer, C. F. (2011). Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction. Princeton University Press.

Ako hrať kameň - papier - nožnice?

- KAMEŇ - PAPIER - NOŽNICE
- Každý z dvoch hráčov si súčasne vyberie kameň, papier alebo nožnice.
 - Papier porazí (obalí) kameň
 - Kameň porazí (otupí) nožnice
 - Nožnice porazia (prestrihnú) papier
- Hráč, ktorý vyhrá, získa od svojho súpera 1 EUR
- Ak si obaja hráči vyberú rovnakú možnosť, nikto nezíska nič
- Nakreslite výplatnú maticu a zistite, či existuje čistá stratégia Nashovej rovnováhy.
- Aké sú najlepšie odpovede na jednotlivé stratégie?
- Ako by ste hrali túto hru?

- <https://www.youtube.com/watch?v=rudzYPHewc>

Behaviorálna teória hier

- V štandardných modeloch sa zvyčajne predpokladá, že hráči sú vysoko racionálne bytosti, ktoré úplne rozumejú strategickej situácii a ktoré vždy maximalizujú svoje konzistentné preferencie vzhľadom na svoje racionálne vytvorené presvedčenia o správaní svojich protivníkov.
- V opačnom extréme, teda v evolučných modeloch, hráči nemajú žiadne poznanie, a preto „nemajú slobodnú vôľu“, ale sú „naprogramovanými stratégiami“, ktoré prežijú alebo zaniknú v evolučnej súťaži.
- Naproti tomu prístup behaviorálnej teórie hier spočíva v hľadaní empirických informácií o tom, ako sa ľudské bytosti – na rozdiel od vysoko racionálnych bytostí alebo naprogramovaných stratégií – správajú v strategických situáciách.
- BTH stavia na formálnej teórii hier a predstavuje strednú cestu medzi dvoma extrémami. Cieľom BTH je odpovedať na nasledujúce výskumné otázky:
 - Do akej miery je štandardná teória hier užitočnou aproximáciou strategického správania skutočných ľudí?
 - Ak pozorujeme odchýlky od toho, čo predpovedá štandardná teória, môžeme prísť na ich dôvody?
 - Aké sú preferencie hráčov a procesy strategického uvažovania?
 - Ako sa ľudia v hrách učia?

Behaviorálna teória hier

- Koordinačné hry: Experimenty ukazujú, že po počiatkovej ne-koordinácii sa hra dostáva do rovnováhy. Avšak, pokiaľ hráči nedokážu komunikovať, takmer vždy skončia v rovnováhe dominantnej z pohľadu rizika namiesto rovnováhy dominantnej z pohľadu výnosov.
- Kooperačné hry: Pozoruhodným výsledkom je, že ľudia spolupracujú oveľa viac, než by predpokladal jednoduchý argument dominancie, ktorý je napr. základom predpovede vo väzňovej dileme (hráči maximalizujú iba svoje peňažné odmeny).
- Dôležitý príspevok BTH v posledných rokoch sa týka nášho chápania spoločenských preferencií ľudských hráčov, t. j. do akej miery ľudia vo svojich preferenciách zohľadňujú blahobyť iných hráčov.
- Výsledky kooperačných hier naznačujú, že mnohí hráči nie sú čisto sebeckí.
- Kooperačné simultánne hry sú však na meranie sociálnych preferencií, pomerne nepraktické pretože je v nich veľmi ťažké rozlíšiť altruizmus, reciprocitu a sebeckosť.
- Preto sú na meranie sociálnych preferencií vhodnejšie hry v takzvanej „extenzívnej forme“, kde sa hráči rozhodujú postupne.

Ultimátna hra

- Vyjednávancí proces – „Toto je moja najlepšia ponuka, ber alebo nechaj tak...“. Ak je táto ultimátna ponuka prijatá, vedie to k dohode, ale ak nie, potom to niekedy znamená značné finančné straty pre obe zúčastnené strany.
- 2 hráči (navrhovateľ a respondent)
- 2 fázy
- Fáza 1: Hráč 1 navrhuje rozdelenie koláča (povedzme 100 dolárov) medzi seba a Hráča 2
- Fáza 2: Hráč 2 buď:
 - Prijme rozdelenie (peniaze sa rozdelia tak ako navrhol Hráč 1).
 - Odmietne rozdelenie (hra končí s nulovou výplatom pre oboch hráčov).
- Ste Hráč 1. Čo by ste urobili?

Ultimátna hra

- Typické výsledky: Hráč 1 ponúka medzi 30-50% (takmer nikdy viac ako 50% alebo menej ako 10%). Ponuky 40 – 50 % sú odmietnuté len zriedka, ponuky pod 20 % sú odmietnuté v polovici prípadov. Čo riadi správanie Hráča 1 a Hráča 2?
- Väčšina výskumníkov sa zhoduje na tom, že odmietnutie pozitívnej ponuky v ultimátnej hre naznačuje negatívnu reciprocitu (oko za oko, zub za zub). Človek má negatívne recipročné preferencie, ak je ochotný zaplatiť určitú cenu za to, aby potrestal súpera za správanie, ktoré považuje za neférové alebo nevhodné. Pozorovanie negatívnej reciprocitu sa neobmedzuje len na ultimátne hry. Bolo to pozorované aj pri sociálnej dileme a hrách o verejné statky.
- Mnohí ľudia sú ochotní vynaložiť náklady na to, aby potrestali zradcov, dokonca aj v jednorazových hrách bez akejkoľvek budúcej interakcie. Odmietnutie pozitívnej ponuky v jednorazovej ultimátnej hre alebo potrestanie zradcov znamená vzdať sa peňazí bez akéhokoľvek materiálneho prospechu.
- Priateľská verzia reciprocitu sa nazýva pozitívna reciprocita (milý ku mne, milý k tebe). Pozitívna reciprocita znamená, že ľudia sú ochotní “zaplatiť” (vzdať sa časti svojej odmeny) za priateľskú alebo veľkorysú akciu súpera. Sú ochotní zaplatiť túto cenu aj v prípade absencie akýchkoľvek súčasných či budúcich materiálnych výhod. Čisto sebecky zainteresovaný jednotlivec by nikdy nepreukázal pozitívnu reciprocitu. A predsa je pozitívna reciprocita celkom bežná.
- Empirické dôkazy a každodenné skúsenosti naznačujú, že pre naše postoje sú dôležité nielen výsledky hier, ale aj „zámery“ (motivácie) za rozhodnutiami. Ľudia prejavujú zjavnú ochotu platiť za to, aby dosiahli spravodlivosť alebo potrestali nečestné správanie.

Pozitívna reciprocita

- Pozitívna reciprocita je tendencia ľudí reagovať na láskavé a veľkorysé činy iných s podobnou láskavosťou a veľkorysosťou. Ide teda o výmenu pozitívnych akcií - jedna osoba iniciuje akciu, z ktorej má úžitok iná osoba, a táto osoba odpovedá podobnou akciou, z ktorej má úžitok prvá osoba.
- Pozitívna reciprocita sa vo všeobecnosti považuje za dobrú z niekoľkých dôvodov:
 - Posilňuje vzťahy: Vďaka pozitívnej reciprocite si ľudia môžu vybudovať pevnejšie vzťahy s ostatnými, pretože cítia dôveru a vzájomný prospech z daného vzťahu.
 - Zlepšuje spoluprácu: Pozitívna reciprocita môže tiež podporiť spoluprácu medzi jednotlivcami alebo skupinami, pretože každá osoba je motivovaná naďalej sa správať pozitívne voči ostatným v nádeji, že na oplátku sa k nej ostatní budú správať podobne.
 - Podporuje prosociálne správanie: Keď ľudia zažijú pozitívnu reciprocitu, môže ich to namotivovať k prosociálnemu správaniu, ako je napr. pomoc druhým alebo dobrovoľníctvo, pretože vidia pozitívny vplyv, ktorý prosociálne správanie má na ostatných a tiež na nich samotných.
 - Zvyšuje blahobyt: Skutky láskavosti a štedrosti môžu podporovať pozitívne emócie, ako je vďačnosť a šťastie, čo môže zvýšiť celkový blahobyt a spokojnosť so životom.

Negatívna reciprocita

- Negatívna reciprocita je tendencia ľudí reagovať na negatívne činy iných podobnými negatívnymi činmi.
- Negatívna reciprocita sa objavuje v rôznych formách, napr.:
 - Odplata: Negatívnu reciprocitu môže byť spôsob odplaty voči tým, ktorí niekomu ublížili alebo narušili ich záujmy.
 - Sebaobrana: Negatívna reciprocita môže byť tiež formou sebaobrany, kedy jednotlivci reagujú na škodlivé činy iných nie preto, aby im ublížili, ale aby ochránili seba, či svoj majetok.
 - Spravodlivosť: Negatívnu reciprocitu možno považovať za spôsob obnovenia spravodlivosti alebo férovosti, najmä v situáciách, keď majú jednotlivci pocit, že im bolo ublížené, alebo sa s nimi zaobchádzalo nespravodlivo.
 - Konkurencia: V konkurenčnom prostredí, kde sú zdroje alebo moc obmedzené, môže byť negatívna reciprocita použitá ako spôsob, ako získať výhodu voči ostatným, alebo si udržať sociálny status.
 - Spoločenské normy: V niektorých kultúrach môže byť negatívna reciprocita považovaná za vhodnú reakciu na určité situácie, ako sú urážky alebo spochybňovanie vlastnej cti alebo povesti.

Diktátorská hra

- Možné vysvetlenia pozorovaného správania v ultimátnej hre: Hráč 1 môže navrhnúť významnú čiastku pre Hráča 2 z dôvodu (1) altruistických preferencií, alebo (2) strachu, že Hráč 2 by mohol „sebecký“ návrh odmietnuť. Na oddelenie týchto vysvetlení možno použiť diktátorskú hru.
- Opäť 2 hráči, prvý rozdeľuje koláč. Tentoraz však neexistuje druhá fáza. Hráč 2 nemá žiadny ťah, hra končí po rozdelení Hráčom 1. Ste Hráč 1. Čo by ste urobili?
- Typické výsledky: Hráč 1 zvyčajne ponúka v diktátorskej hre menej ako Hráč 1 v ultimátnej hre. Mnohí však stále ponúkajú značné množstvo (10 – 30 %).
- Prečo? Sociálne preferencie.
 - Altruizmus – obetovanie sa pre to, aby sa zlepšila situácia druhého (preferuje 70-30)
 - Závistivci, egoisti – 100-0
 - Ľudia, ktorí majú radi spravodlivosť alebo majú odpor k nerovnosti – 50/50

Altruizmus

- Existuje veľa dôkazov o tom, že mnohí ľudia sú ochotní poskytnúť anonymné dary charitatívnym organizáciám alebo spontánne pomôcť iným, ktorí sú v núdzi.
- Človek má altruistické preferencie, ak jeho úžitok rastie s blahom iných.
- Experimentálnym nástrojom na štúdium altruizmu je „hra na diktátora“.
- Hráč (“diktátor”) dostane nejaké peniaze, povedzme 10 dolárov, a môže sa rozhodnúť, koľko z nich si vloží do vrečka a koľko prevedie pasívnemu príjemcovi, ktorý nemôže ponuku vetovať. Všetko prebieha anonymne. Samozrejme, za štandardných predpokladov si diktátor nechá všetko.
- V double-blind podmienkach však nedávajú nič iba dve tretiny ľudí, zvyšná tretina dáva 10 - 50 percent.
- Ponuky sú výrazne nižšie ako v ultimátnej hre, pretože diktátori sa nemusia báť odmietnutia.

Altruizmus vs. warm glow

- Altruizmus a warm glow súvisia s prosociálnym správaním, ale ide o odlišné pojmy.
- Altruizmus je akt pomoci alebo vykonania niečoho pozitívneho pre druhých bez toho, aby sme za to očakávali nejaký osobný prospech alebo odmenu. Altruistické správanie je motivované skôr záujmom o blaho druhých ako osobným ziskom. Altruizmus často zahŕňa nezištné činy, kde jednotlivec uprednostňuje potreby iných pred svojimi vlastnými.
- Na druhej strane, warm glow je pozitívny pocit, ktorý jednotlivci zažívajú, keď sa zapájajú do prosociálneho správania. Warm glow sa vzťahuje na vnútornú spokojnosť alebo pocit šťastia, ktorý jednotlivci pociťujú, keď sa zapájajú do činností, ktoré sú prospešné pre iných, aj keď za ich činy neexistuje žiadna vonkajšia odmena alebo uznanie. Tento pocit môže slúžiť ako motivácia pre jednotlivcov k ďalšiemu prosociálnemu správaniu.

Férovosť

- Veľa z pozorovaného správania v ultimátnych/diktátorských hrách možno vysvetliť tým, že ľudia preferujú spravodlivosť/férovosť. Empirická povaha tejto preferencie sa však v dôležitých smeroch líši od filozofických opisov férovosti a spravodlivosti.
- Spravodlivé rozhodnutie je do značnej miery o kompromisoch. Voľby, ktoré pozorujeme v ultimátnych/diktátorských hrách, to dokazujú celkom evidentne. Modely správania predpokladajú, že ľudia považujú za spravodlivé rozdelenie 50:50, no mnohí prejavujú ochotu nájsť kompromis medzi spravodlivosťou a vlastným záujmom. Heterogenita správania v kombinácii s tendenciou veriť, že ostatní vidia veci tak ako vy, môžu pomôcť vysvetliť, prečo sa v spoločnosti často vedú spory o tom, čo je spravodlivé.
- Spravodlivé rozhodnutie je asymetricky zamerané na seba. Tendencia brániť nespravodlivosti voči sebe samému je silnejšia ako ochota obetovať svoj vlastný prospech v záujme spravodlivosti. Dôležitým dôsledkom je, že tí, ktorí s najväčšou pravdepodobnosťou obetujú svoj vlastný záujem, aby potrestali nespravodlivé rozdelenie, sú tí, ktorých vlastné relatívne postavenie by sa tým najviac znížilo.
- Spravodlivé rozhodnutie je strategická voľba. Na konkurenčných trhoch sa v podstate vytráca, kvôli tomu, že strategické úvahy férovo zmýšľajúcich, ich v podstate nútia k tomu, aby sa správali tak, ako keby hrali iba na vlastné tričko. Podobne sa vplyv spravodlivého výberu zmierňuje vtedy, keď sa informácie o výnosoch a strategických možnostiach stanú neúplnými alebo menej transparentnými.
- Spravodlivé rozhodnutie je predvídateľná voľba. Táto robustnosť umožňuje vytvárať v spoločnosti lepšie stimuly a inštitúcie.
- Spravodlivé rozhodnutie je spúšťačom reciprocity a dôveryhodnosti. Reciprocitu možno považovať za výmenu darov; človek dáva dar v nádeji, že mu bude daný dar na oplátku. Dôverovať znamená urobiť svoje vlastné blaho zraniteľným voči činom druhého. V oboch prípadoch intuitívne chápeme, že to, čo sa na oplátku očakáva, je úmerné veľkosti daru alebo úrovni dôvery, ktorá do nás bola investovaná.
- To neznamena, že spravodlivosť je jediným dôležitým prvkom ľudského sentimentu voči ostatným. Zdá sa však, že je to silný faktor, ktorý stojí za mnohými ďalšími rozhodnutiami, ktoré sa týkajú ekonomiky a obchodného správania.
- <https://www.youtube.com/watch?v=meiU6TxysCg>

Hold-up problém

- Problém zadržania (alebo problém záväzku) je ústredným prvkom teórie neúplných zmlúv a poukazuje na ťažkosti pri vytváraní úplných zmlúv. Problém zadržania nastáva, keď sú prítomné dva faktory:
 - Strany budúcej transakcie musia pred uskutočnením transakcie uskutočniť nezmluvné investície špecifické pre daný vzťah.
 - Konkrétnu formu optimálnej transakcie (ako sú špecifikácie úrovne kvality, čas dodania, aké množstvo jednotiek) nie je možné vopred s istotou určiť.
- Problém zadržania je situácia, keď dve strany môžu byť schopné pracovať najefektívnejšie tým, že budú spolupracovať, ale upustia od toho kvôli obavám, že by mohli poskytnúť druhej strane zvýšenú vyjednávaciu silu, a tým znížiť svoje vlastné zisky. Keď sa strana A vopred zaviazala k vzťahu so stranou B, strana B môže „zadržať“ stranu B za hodnotu tohto záväzku. Problém zadržania vedie k vážnym ekonomickým nákladom a môže viesť aj k nedostatočným investíciám.
- Ale v skutočnosti pozorujeme oveľa menší problém zadržania, ako by sme očakávali z teórie. Prečo?

Dôvera

- 2 hráči - odosielateľ a príjemca. Obaja dostanú na začiatku 10 dolárov. Odosielateľ investuje – pošle x zo svojich 10 dolárov príjemcovi. Investícia sa vynásobí 3. Príjemca môže poslať určitú čiastku späť.
- Príjemca v podstate hrá diktátorskú hru – avšak s predchádzajúcou fázou, v ktorej by mu mohla byť daná určitá dôvera. Odosielateľ zvyčajne posiela približne polovicu svojich peňazí. Príjemca zvyčajne posiela približne rovnakú sumu späť.
- Prečo odosielatelia investujú? Prečo príjemcovia posielať niečo späť?
- Ľudia radi dôverujú a sú radi dôveryhodní. Mnoho každodenných transakcií v živote vyžaduje, aby sme dôverovali neznámym ľuďom, napríklad právnikom, účtovníkom, automechanikom, či predajcom na Amazone. Dôvera je dôležitá pri znižovaní transakčných nákladov (napr. nie sú potrebné žiadne formálne zmluvy, vymáhanie).
- Dôvera ani reciprocita však nemôžu existovať jedna bez druhej. Tí, ktorí dôverujú naivne, by boli ľahko zneužití. Na druhej strane, tí, ktorí sú vypočítaví a bez akejkoľvek tendencie oplácať dôveru ostatných, sú zjavne príliš oportunitní a je nepravdepodobné, že sa im bude dôverovať príliš často.

Dôvera

- Dôvera je presvedčenie o tom, že určitá osoba alebo subjekt bude konať spoľahlivým, kompetentným a etickým spôsobom. Ide o ochotu byť zraniteľný a spoliehať sa na to, že iná osoba bude konať v našom najlepšom záujme.
- Dôvera je základným aspektom medziľudských vzťahov a sociálnych interakcií, pretože umožňuje jednotlivcom spolupracovať a budovať vzťahy založené na vzájomnom rešpekte a porozumení. Dôvera môže tiež pomôcť vytvoriť pocit bezpečia a istoty.
- Dôveru možno budovať rôznymi spôsobmi, napr. konzistentným a spoľahlivým správaním, čestnosťou, či transparentnosťou. Naopak, dôvera môže byť narušená konaním, ktoré porušuje tieto očakávania, teda napr. nečestnosťou, zradou alebo nesplnením záväzkov.
- Dôvera je nevyhnutná pre budovanie pevných, pozitívnych vzťahov a uľahčenie efektívnej komunikácie a spolupráce medzi jednotlivcami a skupinami. Keď si ľudia navzájom dôverujú, je pravdepodobnejšie, že budú zdieľať informácie, spolupracovať na dosiahnutí spoločných cieľov a navzájom sa podporovať.
- Dôvera je dôležitá aj v podnikaní a iných profesionálnych prostrediach, pretože môže pomôcť vybudovať pozitívnu reputáciu jednotlivcov alebo organizácií.

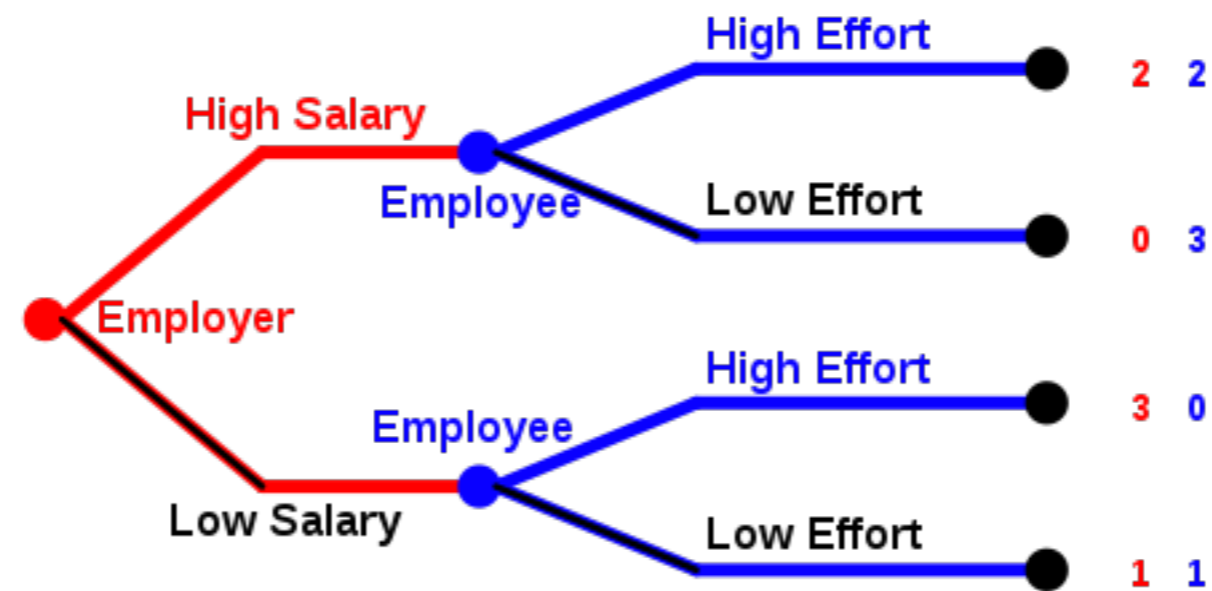
Spoločenské preferencie

- Zdá sa, že ľudia žijú v dvoch svetoch - trhovom a spoločenskom. Zatiaľ čo trhový svet je často poháňaný racionálnou maximalizáciou užitočnosti, spoločenský svet je často poháňaný sociálnymi preferenciami. Tieto preferencie sú často evolučné. Ľuďom záleží na rovnosti, správajú sa recipročne (pozitívne aj negatívne) a často prejavujú dôveru v ostatných.
- Sociálne normy sú naučené správanie a zvyčajne sa ich učíme pozorovaním správania iných. Zdá sa, že naše sociálne správanie je riadené motívmi spravodlivosti, spolupráce a dobrého pocitu, ktorý cítime, keď pomáhame iným ľuďom.
- Sociálne normy sú užitočné, pretože:
 - Pomáhajú znižovať neistotu o tom, čo je vhodné správanie – stačí nasledovať príklad iných ľudí
 - Pomáhajú koordinovať správanie jednotlivcov, čo znižuje „koordinačné straty“ pre ostatných členov skupiny
 - Uľahčujú súdržnosť skupiny.
 - Inými slovami, sociálne normy podporujú sociálnu efektívnosť.

Trh práce

- Prečo vo svete pozorujeme nedobrovoľnú nezamestnanosť?
- Ekonomická teória hovorí, že ak ponuka prevyšuje dopyt, cena by mala klesnúť a mala by nastať nová rovnováha. Na trhoch práce však príliš často nepozorujeme pokles ceny (mzdy), preto vzniká pretlak práce (nedobrovoľná nezamestnanosť).
- Hlavným dôvodom, prečo zamestnávateľia neznižujú mzdy, je to, že sa obávajú, že väčšina produktívnych pracovníkov odíde (problém adverznej selekcie), alebo že pracovníci znížia svoje úsilie (negatívna reciprocita). V duchu averzie voči stratám sa predpokladá, že hoci zvýšenie miezd môže mať pozitívny efekt, zníženie miezd bude zapôsobí oveľa negatívnejšie.
- V laboratóriu sa tieto predpovede zvyčajne testujú pomocou tzv. gift-exchange game. Hra sa používa na vysvetlenie úsilia pracovníkov a miezd poskytovaných firmami v reálnom svete. Pracovné zmluvy totiž môžeme vnímať ako „výmenu darčiekov“. Zamestnanci môžu pracovať viac ako je požadované minimum v prípade že firmy budú platiť viac, ako je trhová mzda - teda ak sa domnievajú, že zamestnávateľ je voči nim láskavý a ponúka vyššiu ako spravodlivú mzdu.

Gift exchange



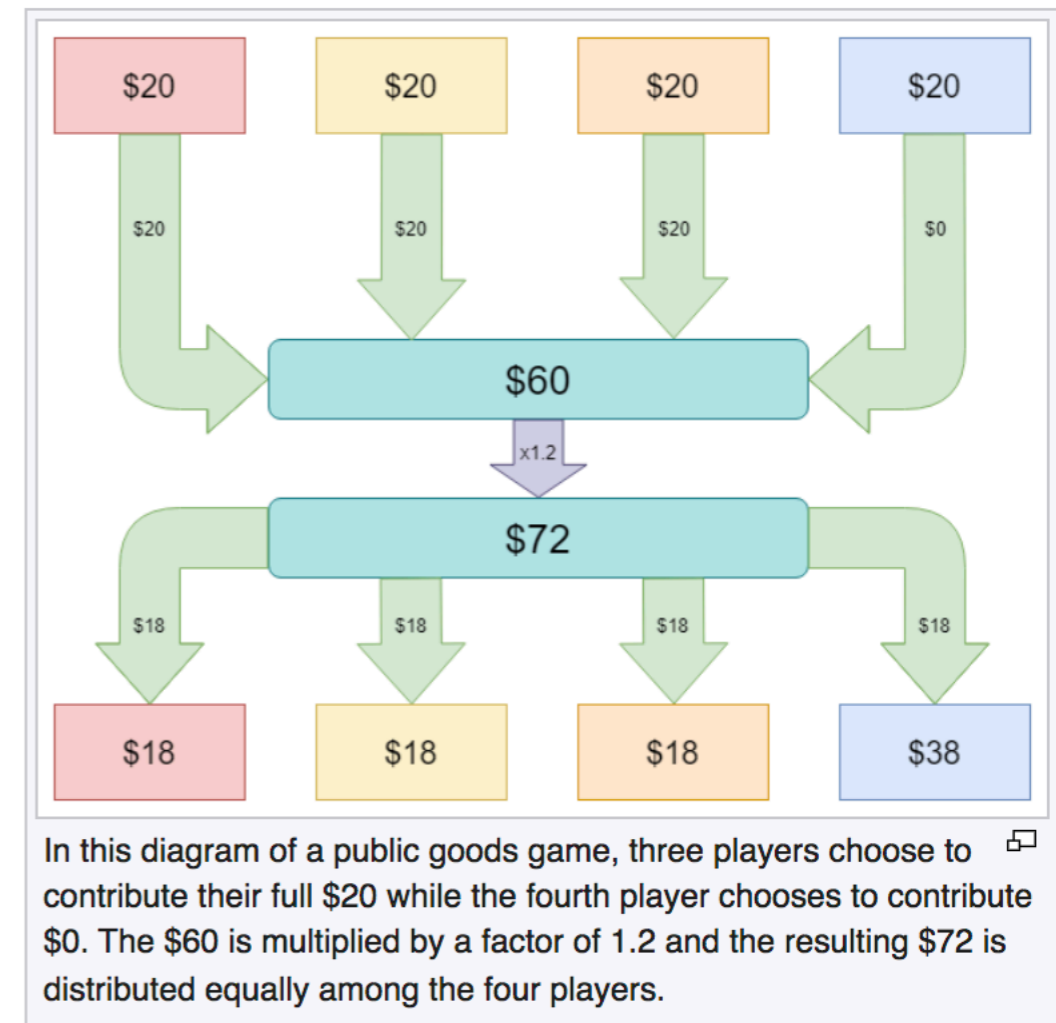
- Dvaja hráči – zamestnanec a zamestnávateľ. Zamestnávateľ sa musí najskôr rozhodnúť, či prizná zamestnancovi nízku alebo vysokú mzdu. Zamestnanec sa následne rozhodne, koľko úsilia vynaloží na prácu. Vyššie úsilie je pre zamestnanca nákladné, ale zároveň znamená, že zamestnávateľ získa vyššie príjmy.
- Náklady a výnosy sú zvyčajne navrhnuté tak, aby vyššie úsilie pracovníka bolo obojstranne výhodné – t. j. dodatočné úsilie zarobí dostatok dodatočných výnosov, za ktoré môže zamestnávateľ zaplatiť dostatočne vysokú mzdu. Zamestnanec motivovaný výlučne vlastnou peňažnou odmenou by však nevynaložil žiadne úsilie, pretože mzda je už stanovená a vyšším úsilím si iba znižuje odmenu. Prečo by mal vzhľadom na to zamestnávateľ platiť vysokú mzdu? Nemal by.
- Podobne ako v hrách o dôvere, aj teoretické riešenie gift-exchange pre racionálnych hráčov predpovedá, že úsilie zamestnancov bude pri jednorazových aj opakovaných interakciách minimálne. Zamestnávateľ teda nie je motivovaný vyplácať vyššiu mzdu. Ak zamestnávateľ vypláca vyššiu mzdu, je neracionálne, aby zamestnanec vynaložil ďalšie úsilie, pretože vynaložené úsilie zníži jeho výplatu. Preto je minimálna mzda a minimálna námaha Nashovou rovňahou tejto hry.
- Výplatná matica hry na výmenu darčiekov má rovnakú štruktúru ako výplatná matica väzňovej dilemy. Rozdiel spočíva v tom, že gift-exchange je ťahová hra. Mnohé experimenty ukazujú, že pracovníci v hre vynakladajú podstatne viac úsilia, než je požadované minimum. Zdá sa, že firmy na to reagujú vyššou mzdou.

Hra o verejné statky

- N hráčov
- Každý hráč dostane 10 dolárov
- Hráči sa súčasne rozhodujú o tom, koľko zo svojich 10 dolárov pošlú do spoločnej kasičky
- Peniaze v spoločnej kasičke sa vynásobia 2 a rozdelia sa medzi hráčov rovnomerne

Hra o verejné statky

- V hre o verejné statky si subjekty tajne vyberú, koľko zo svojich súkromných peňazí vložia do verejného banku. Peniaze v tomto banku sa vynásobia určitým faktorom (väčším ako jeden a menším ako počet hráčov) a táto výplata za „verejné statky“ sa rovnomerne rozdelí medzi hráčov. Každý subjekt si tiež ponecháva peniaze, ktorými neprispel.
- Experiment skúma primárne stimuly súvisiace s problémom čierneho pasažiera. Celková odmena skupiny sa maximalizuje, ak každý prispeje všetkými svojimi peniazmi. Avšak Nashova rovnováha v tejto hre je nulový príspevok - ak by bol experiment čisto analytickým cvičením v teórii hier, všetky príspevky by boli nulové, pretože každý racionálny hráč urobí pre seba najlepšie (bez ohľadu na to čo robia ostatní) vtedy, keď neprispel nič.
- Zatiaľ čo v experimentoch zvyčajne nevidíme všetkých hráčov hrať Nashovu rovnováhu (nulový príspevok), priemerný príspevok zvyčajne s pribúdajúcimi kolami klesá. Je to preto, že ľudia, ktorí začínajú ako koordinátori, majú zvyčajne tendenciu to po určitom čase vzdať a tiež začnú hrať čierneho pasažiera.
- K vyšším príspevkom pomáha možnosť altruistického trestu, ktorý dokáže čiernych pasažierov pretvoriť na podmienených koordinátorov. Ak však v skupine nie je dostatok ochoty trestať (a znášať tým vlastné náklady), koordinácia je v podstate nemožná.



Hra o verejné statky

- Myšlienka hry o verejné statky s prahom, je taká, že statok bude poskytnutý v prospech všetkých iba v prípade, že ľudia prispajú aspoň toľko, aby prekročili určitú hranicu (prah). Napríklad, ak je potrebné vymeniť strechu kostola a stojí to 100 000 EUR, potom členovia zboru musia nejakým spôsobom vyzbierať aspoň toľko. Problémom je konflikt záujmov v otázke, koľko by mal každý prispieť. Niektorí môžu dať málo v nádeji, že iní prispajú viac.
- Hlavnou otázkou je, či sa ľudia dokážu skoordinať tak, aby napriek konfliktu záujmov prispeli dostatočne. V experimentoch však opäť vidíme, že ľudia nie sú v koordinácii dobrí a preto sa musíme opýtať, čo by mohlo k lepšej koordinácii pomôcť. Jedna vec, na ktorej môže záležať, je inštitúcia, ktorá príspevky vyberá.
- Napríklad, ak príspevky nedosiahnu prahovú hodnotu, môžeme ľuďom ich príspevkov vrátiť. Niekedy to však nie je možné - ak je napríklad príspevkom čas alebo úsilie. Ďalšou možnosťou je poskytnúť vrátenie pomerného množstva v prípade, že príspevky prahovú hodnotu prekročia.

Kooperácia v “reálnom svete”

- Jadrom väzňovej dilemy a problému hier o verejné statky je, že všetci hráči sa môžu mať lepšie, ak budú spolupracovať, ale individuálna racionalita a túžba maximalizovať svoj vlastný zisk diktuje hru čierneho pasažiera a dúfanie v spoluprácu ostatných - je to dominantná stratégia. Keď sa však obaja (všetci) spoliehajú na svoje dominantné stratégie, sú na tom kolektívne horšie. Existuje teda napätie medzi spoluprácou a maximalizáciou spoločného prospechu vs. parazitovaním a snahou maximalizovať svoj vlastný zisk na úkor ostatných.
- Spoločne sme na tom lepšie, ak budeme spolupracovať, ale spolupráca je často ťažko udržateľná, pretože ak všetci spolupracujú, potom jedna osoba môže byť na tom lepšie, ak začne parazitovať. Ale ak má zmysel byť čiernym pasažierom pre jedného, potom to má zmysel aj pre ostatných, takže rovnováha je taká, že všetci sa snažia parazitovať a kvôli tomu skončíme s globálnym otepľovaním, rýchlo sa vylovujúcimi oceánmi, vyrúbanými lesmi a špinavými ulicami.
- Keď dospejeme k takémuto zlému výsledku, môžeme to ľutovať, ale často nie sme schopní alebo ochotní situáciu zmeniť, pretože by sme potrebovali, aby sa zmenili všetci naraz. Jedna osoba, ktorá sa rozhodne spolupracovať, zatiaľ čo všetci ostatní parazitujú, nezmení nič, iba sťaží život sebe. Prinútiť každého, aby zmenil správanie prináša podobné problémy ako tie, ktoré viedli k Nashovej rovnováhe.
- Ak však hráči vedia, že budú interagovať znova a znova, alebo že môžu uzatvárať záväzné dohody, ktorých dodržiavanie môže vynútiť tretia strana, potom môže byť výsledok iný.

Kooperácia v “reálnom svete”

- Ľudia nie sú ani čisto sebeckí, ani čisto altruistickí, ale sú skôr podmienenými kooperátormi, ktorých správanie je do značnej miery determinované tým, čo si myslia, že budú robiť ostatní. Takže, ak v človeku existujú nejaké pochybnosti o tom, či bude druhá strana spolupracovať, potom bezpečnou možnosťou môže byť v prvom rade ísť na vlastnú päsť.
- Čo sa zdá byť absolútne kľúčové pre úspešnú spoluprácu, je vytváranie optimistických presvedčení o konaní ostatných. Ešte dôležitejšie je, že väčšina ľudí je ochotná spolupracovať, pokiaľ to robí dostatok iných; len ich treba upozorniť na skutočnosť, že takí ľudia existujú. Zdá sa, že práve toto je kľúčom k vytvoreniu potrebných optimistických presvedčení, ktoré môžu viesť k úspešnému kolektívnemu konaniu.
- To isté platí pre podnikateľské prostredie. Finančné stimuly sú dôležité, ale jednoduché zvyšovanie odmien je zlá manažérska stratégia; je nevyhnutné posilniť finančné stimuly správami, ktoré dávajú jasný signál, že každému sa bude dariť lepšie, ak budú všetci pracovať viac.
- Dobré tiež funguje vzájomné monitorovanie medzi pracovníkmi. Avšak na udržanie dlhodobej koordinácie je užitočné nezabudnúť na heuristiku dostupnosti. Je dobré mať na pamäti, že hoci občas urobíte viac, ako je váš podiel, rovnaký pocit budete mať aj vtedy, keď všeci pracujú rovnakým dielom (pretože svoju prácu máte na očiach a prácu iných nie).

Poznátky z experimentov - súhrn

- Mnoho ľudí je ochotných obetovať svoje vlastné peniaze, aby zvýšili blahobyt iných.
- Mnohí ľudia sa snažia byť féroví a dôveryhodní. Tiež chcú dôverovať.
- Mnoho ľudí opláca láskavý čin druhého k nim vlastnou láskavosťou. Ide o pozitívnu reciprocitu.
- Mnoho ľudí opláca neláskavé konanie druhého k nim trestom. Toto je negatívna reciprocita.
- Mnoho ľudí prejavuje pozitívnu aj negatívnu reciprocitu. To sa nazýva silná reciprocita.
- Mnoho ľudí opláca láskavý alebo neláskavý čin iného k niekomu inému. Toto je nepriama reciprocita.
- V recipročných preferenciách existuje značná heterogenita. Mnohí hrajú výlučne na svoju päsť.