

Recenze

KAHNEMAN, Daniel (2012): **Myšlení rychlé a pomalé**. Brno: Jan Melvil Publishing, 542 s. ISBN 978-80-87270-42-4

Kniha profesora psychologie z Princetonské univerzity a nositele Nobelovy ceny za ekonomii Daniela Kahnemana *Myšlení rychlé a pomalé* (2012, v anglickém originálu *Thinking, Fast and Slow*, 2011) nastavuje cenné zrcadlo teorii racionální volby, na níž je postavena ekonomie hlavního proudu. Kahneman na základě nejnovějších poznatků kognitivní a sociální psychologie zkoumá, jak lidská mysl funguje. Ve skutečnosti každý z nás provádí mnohokrát za den skutky intuitivní expertizy. Někdy jsou tyto soudy správné, ale rovněž nás mohou svést k mylným závěrům. Kahneman tvrdí, že lidé nejsou ani plně racionální, ani úplně sobečtí a že jejich preference jsou všechno, jen ne stálé.

Kahneman představuje dvě fiktivní postavy své teorie: intuitivní *systém 1*, který provádí rychlé myšlení, a cílený a pomalejší *systém 2*, který provádí pomalé myšlení, monitoruje systém 1 a udržuje vše pod kontrolou. Dvěma „živočišnými druhy“ jsou pak fiktivní *ekoni*, kteří žijí ve světě ekonomické teorie, a *běžní lidé*, kteří fungují v reálném světě. Dvěma našimi já jsou *prožívající já*, které žije náš život, a *pamatující já*, které zaznamenává výsledky a provádí volby.

Teorie osobního štěstí, která nebere v úvahu, co lidé chtějí, nemůže obstát. Na druhé straně teorie, která ignoruje, co se ve skutečnosti v životě jedince odehrává, a zaměřuje se výhradně na to, co si lidé myslí o svých životech, rovněž není udržitelná. Podle Kahnemana je třeba brát

v úvahu jak pamatující tak prožívající já, protože jejich zájmy se ne vždy shodují. Filozofové by se mohli těmito otázkami zabývat donekonečna.

V každodenní mluvě nazýváme lidi rozumnými, pokud je možno s nimi souhlasit, pokud jsou jejich názory obecně v souladu s realitou a pokud jejich preference jsou ve shodě s jejich zájmy a hodnotami. Pojem racionální již vyjadřuje obraz větší rozvážnosti, více kalkulace, méně srdečnosti, ale v běžném jazyku racionální osoba je určitě rovněž rozumná. Pro ekonomy má však toto přídavné jméno ještě jiný význam. Jediným testem racionality není to, zda názory a preference daného člověka jsou rozumné, ale zda jsou vnitřně konzistentní.

Ekoni jsou racionální z definice, avšak podle Kahnemana existují neotřesitelné důkazy, že běžní lidé racionální v tomto smyslu nejsou. *Ekoni* by nikdy nepodlehli účinkům úzkého rámce, pohledu zevnitř nebo zvratu preferencí, čemuž se běžní lidé nikdy konzistentně vyhnout nedokážou. Rozumní lidé nemohou být podle této definice racionální, ale neměli by být z tohoto důvodu označováni za iracionální.

Předpoklad, že ekonomičtí aktéři jsou racionální, poskytuje intelektuální základ pro liberální přístup k veřejné politice: nezasahovat do práva jednotlivců na svobodnou volbu, pokud tyto volby nepoškozují ostatní. Liberální politiku dále podporuje i obdiv k efektivnímu fungování trhu – v tom, jak rozděluje zboží lidem, kteří

Kateřina Pačková, Jan Melvil Publishing, Ludvík Poděštil 796129,
602 00 Brno

jsou ochotni zaplatit za něj nejvíce. Pro behaviorální ekonomy je svět složitější. Žádný behaviorální ekonom nechce, aby stát nutil občany jíst vyváženou stravu a sledovat v televizi pouze pořady, které jsou dobré pro duši. Podle behaviorálních ekonomů se však za svobodu platí určitá cena a tu nesou jednak lidé, kteří udělali špatné volby, ale i společnost, která se cítí povinná jim pomoci.

✓ Více prostoru v knize Kahneman věnuje systému 1 – na mnoha stránkách popisuje chyby intuitivního úsudku a voleb, které z nich vyplývají. Avšak relativní počet stránek je chabým indikátorem rovnováhy mezi zázraky a chybami intuitivního myšlení. Systém 1 je opravdu původcem většiny z toho, co děláme špatně, ale je rovněž zdrojem většiny toho, co děláme správně – což je zase většina toho, co děláme celkově.

Způsob, jakým bychom mohli blokovat chyby s původem v systému, je v principu jednoduchý: rozpoznat signály, že se nacházíme v kognitivním minovém poli, zpomalit a požádat o potvrzení systém 2. Hlas rozumu může být mnohem slabší než zvukový a zřetelný hlas mylné intuice. A když čelíme stresové situaci velkého rozhodnutí, zpochybňování vlastní intuice není nic příjemného. V konečném důsledku je mnohem snazší najít minové pole, když budeme pozorovat jiné lidi, jak se do něj chystají vkročit, než když se k němu blížíme sami.

Spoléhání se na heuristiky a rozšířenost zkreslení se neomezuje na laiky. Zkreslení vědecktí pracovníci jsou ke stejným zkreslením rovněž náchylní – pokud uvažují intuitivně. Například tendence předvídat výsledek, který nejlépe reprezentuje

data, s nedostatečným ohledem na předchozí pravděpodobnost, byla zaznamenána v intuitivním úsudku jedinců, kteří měli rozsáhlé zkušenosti ve statistice. Ačkoli se statisticky vzdělaní jedinci vyhýbají elementárním chybám, například klamu hazardních hráčů, u složitějších a méně transparentních problémů jejich intuitivní úsudek podléhá podobným klamům, jako tomu je u laiků.

Při těchto úvahách nám pomůže, když si lidské já představíme jako konflikt zájmů mezi dvěma já, které máme v sobě. Prožívající já je to, které odpoví na otázku: co momentálně cítím? Bolí to teď? A pamatující já je to, které odpoví na otázku: jaké to celkově bylo? Já jsem podle Kahnemana mé pamatující já, zatímco mé prožívající já, které prodělává můj život, je pro pamatující já cizinec.

Není snadné reprezentovat prožitek okamžiku nebo epizody pomocí jedné hodnoty na stupnici štěstí. Existuje spousta variant pozitivních pocitů, např. láska, radost, naděje, pobavení a mnoho dalších. I negativní emoce přicházejí v různých podobách, jako je zlost, stud, deprese či osamělost. Ale přestože pozitivní a negativní emoce přicházejí ve stejném okamžiku, většinu okamžiků našeho života lze klasifikovat celkově jako pozitivní nebo negativní.

Procento času, které jedinec stráví v nepříjemném stavu, Kahneman nazývá *U-index*. Pro tisíce žen žijících ve městě v oblasti středozápadu USA činí *U-index*: 29 % pro ranní cestu do práce, 27 % pro práci, 24 % pro péči o děti, 18 % pro domácí práce, 12 % pro společenské záležitosti, 12 % pro sledování televize a 5 % pro sex. K největšímu překvapení patřilo

zjištění emocionálního prožitku u doby strávené s vlastními dětmi, který byl u amerických žen dokonce o něco méně příjemnější než domácí práce.

Jen málokdo může sám sobě nařídít, aby měl optimističtější náladu, ale mnozí z nás si mohou svůj život uzpůsobit tak, abychom strávili méně času například dojížděním do práce a více času při děláni věcí, které máme rádi. Z pocitů spojených s různými činnostmi lze vyvodit i další možný způsob, jak zlepšit naše prožitky: přejít z pasivně tráveného volna (např. sledování televize) k aktivnějším formám tráveného času, např. společenským akcím nebo pohybovým aktivitám.

Lepší vzdělání je spojováno s vyšším hodnocením vlastního života, ale nikoli s větším prožívaným štěstím. Přinejmenším v USA dokonce lidé s vyšším vzděláním uváděli celkově vyšší míru stresu. Na druhé straně např. špatné zdraví má silný negativní vliv jak na prožívané štěstí, tak na hodnocení života. Rovněž účast v náboženství má příznivý vliv na pozitivní pocity, na hodnocení života a na snížení stresu. Kupodivu se však náboženství nepromítá do omezení pocitů depresí nebo obav.

Kahneman se zabývá i otázkou, zda peníze mohou zajistit naše štěstí. Když je člověk velmi chudý, pak je nešťastný, a když je bohatý, může to zvýšit jeho spokojenost se životem, ale nezlepší to „v průměru“ jeho prožívané štěstí. Těžká chudoba zesiluje prožívané účinky jiných nepříznivých životních událostí. Zejména nemoci jsou pro velmi chudé lidi mnohem horší než pro ty, kteří jsou na tom finančně lépe. Z Kahnemanových studií rovněž vyplynula úroveň spokojenosti, za kterou se úroveň prožívaného štěstí již dále

nezvyšuje: je to roční příjem domácnosti ve výši cca 75 000 dolarů.

Štěstí lidí souvisí s jejich rodinnou situací, ale jinak, než si většina laiků myslí. Pět let před sňatkem se štěstí lidí zvyšuje a pět let po sňatku padá opět dolů. Ve svatební den jak ženich tak nevěsta tuší, že míra rozvodovosti je vysoká a že výskyt manželského zklamání je ještě vyšší, ale nevěří, že by se jich tyto statistiky mohly týkat. Prudký pokles spokojenosti se životem v pěti letech po uzavření sňatku se zdá být výsledkem adaptace, v němž se počáteční nadšení z manželství rychle rozplývá, jak se prožitky stávají rutinními.

Kahneman překvapivě nezjistil výrazný rozdíl v prožívaném štěstí mezi ženami, které žily s partnerem, a ženami, které partnera neměly. Ženy, které měly partnera, trávily méně času samotné, ale rovněž méně času se svými přáteli. Strávily více času milováním, což je skvělé, ale rovněž více času domácími pracemi, přípravou jídla a péčí o děti, což už tak populární činnosti nejsou. V průměru tedy prožívané štěstí nebylo aspektem manželství ovlivněno, nikoli proto, že by manželství jako takové s pocity štěstí nesouviselo, ale protože mění některé aspekty života k lepšímu a jiné k horšímu.

Výhradní zaměření na štěstí podle Kahnemana není obhajitelné. Nemůžeme se držet konceptu osobního štěstí, který ignoruje to, co lidé chtějí. Na druhé straně koncept osobního štěstí, který ignoruje, jak se lidé cítí, když prožívají svůj život, a zaměřuje se pouze na to, jak se cítí, když *přemýšlejí* o svém životě, je rovněž neobhajitelný. Musíme přijmout složitost hybridního pohledu, v němž se zvažuje štěstí obou našich já – prožívajícího i pamatujícího.

Lidé mají sklon hodnotit relativní důležitost věci podle snadnosti, s jakou si ji vybaví v paměti – a to je z velké míry ovlivněno rozsahem pokrytí této věci v médiích. Témata, která jsou často zmiňovaná, v našich myslích zůstávají, zatímco jiná nám z povědomí odcházejí. V omylech, jichž se lidé dopouštějí, existují jisté typické modely. Je mnohem snadnější a rovněž příjemnější najít a pojmenovávat omyly jiných než rozpoznávat své vlastní.

Pro ekonomy je zajímavá část Kahnemanovy knihy, která se zabývá investováním. Kahneman se hlásí k poučce teorie racionálních trhů, že akcie jdou nahoru či dolů náhodnou procházkou. Profesor financí na Kalifornské univerzitě v Berkeley Terry Odean, který patřil ke Kahnemanovým studentům, zjistil, že aktivní investoři často prodělávají. V průměru si akcie, které individuální investoři prodali, vedly lépe než ty, které koupili – o 3,2 % za rok, a to nepočítáme značné náklady související s realizací obou transakcí.

Kahneman varuje, že aktivní obchodování s akciemi škodí bohatství. Nejaktivnější obchodníci dosahují nejhorších výsledků, zatímco investoři, kteří jsou nejméně aktivní, dosahují nejvyšších výnosů. Muži jednají na základě svých nepodložených

domněnek podstatně častěji než ženy a v důsledku toho ženy dosahují při investování lepších výsledků než muži. Jen málokdo z investorů má schopnosti nad trhem rok od roku vítězit.

Úspěšné fondy v kterémkoli daném roce měly většinou štěstí – dobře hodily kostkou. Téměř všichni, kdo kupují a prodávají akcie, ať si toho jsou vědomi či ne, hrají hru, která je založena na náhodě. Experti vykazují horší výkon, než kdyby jednoduše přidělili každému z potenciálních výsledků stejnou pravděpodobnost. Lidé, kteří tráví svůj čas a živí se tím, že studují konkrétní problém, vytvářejí slabší předpovědi než šimpanzi házející šipky, kteří by distribuovali své volby rovnoměrně mezi dané alternativy.

Optimismus je všeobecně rozšířený, je vytrvalý a nákladný. Fakt, že 90 % řidičů tvrdí, že jsou „lepší než průměr“, by nás měl varovat. Klinický psycholog, burzovní makléř a politolog mají intuitivní dovednosti v některých úkolech, které provádějí, ale většinou neumějí identifikovat situace a úkoly, v nichž je jejich intuice zradí. Právě pomocí neschopnosti rozpoznat limity u vlastních profesionálních dovedností lze vysvětlit, proč experti tak často vykazují nadměrnou sebedůvěru ve vlastní úsudek.

Marek Loužek

Vysoká škola ekonomická v Praze

Louzek@post.cz