

PROČ JSOU DĚTI VÁLKY ŠTĚDRÉ A INDICKÉ MATKY TRPĚLIVÉ

Julie Chytilová, docentka na Institutu ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy a výzkumná pracovnice na CERGE-EI.

 Text: Petr Kain, Jan Klešla

ZKOUMÁ, proč jsou některé děti sobečtější než jiné, jezdí do válkou postižených oblastí, aby studovala, jaký vliv má konflikt na sociální chování lidí. Anebo tráví týdny v Indii, protože ji zajímá, proč jsou některé ženy trpělivější než ostatní. Julie Chytilová svou práci každodenně dokládá, že ekonomie může být někdy velká zábava a dobrodružství.

■ V jednom ze svých výzkumů jste se snažila zjistit, jak jsou české děti sobecké. K čemu jste dospěla?

Všude na světě jsou lidé ochotní se dělit, i s někým, koho vůbec neznají. V různých kulturách se samozřejmě míra této ochoty liší. V našem výzkumu, který jsme s kolegy Michalem Bauerem, s nímž spolupracuji na většině projektů, a Barbarou Pertold-Gebickou prováděli mezi českými dětmi, jsme viděli, že ochota se dělit se mění s věkem. Malé děti jsou hodně sobecké, ale jak rostou, tak se formuje a mění jejich prosociální chování, stávají se štedřejšími. To nebylo zase tak nové zjištění. Bylo ale zajímavé, že u dětí ze znevýhodněného sociálního prostředí se štedrost s přibývajícím věkem tolik nezvyšovala. Byly víc sobecké, méně ochotné se dělit v porovnání s ostatními dětmi. Protože jsme se zaměřili na chování dětí ve věku čtyř až dvanácti let, náš výzkum nedokáže říci, zda se to později změní, nebo zda jsou tyto děti více sobecké i v dospělosti.

■ Proč se podle vás děti ze znevýhodněného prostředí chovají sobečtěji?

Pomohlo nám propojení našich dat se světovým dotazníkovým šetřením World Values Survey, kde se mimo jiné lidí ptali, jaké

hodnoty by podle nich měli rodiče předávat svým dětem. Data z Česka nám ukázala, že lidé s nižším vzděláním si příliš nemyslí, že nesobecké chování je něco, co by měli dětem vštěpovat. Toto zjištění může být užitečné při tvorbě programů na pomoc dětem ze znevýhodněného prostředí. Již dlouho se ví, že tyto programy mají pozitivní dopad na formování dětských kognitivních schopností, například jim pomáhají lépe prospívat ve škole. Náš výzkum ale ukázal, že by mohly působit i na neko-gnitivní schopnosti, tedy třeba chování k ostatním lidem.

■ Výzkum vás zavál rovněž do Indie – co jste se tam snažila vybádat?

V Indii jsme se snažili měřit trpělivost lidí a problémy se sebekontrolou. Ty se projevují chováním typu chci začít spořit / přestat kouřit / začít cvičit, ale až od příštího týdne. No, a když příští týden nastane, člověk rozhodnutí opět odloží do budoucna. Abychom identifikovali lidi s omezenou sebekontrolou, dali jsme jim vybrat, zda chtějí peníze hned, nebo vyšší částku za rok. A pak jsme jim dali na výběr, zda chtějí určitou sumu za rok, nebo vyšší za dva roky. Mnozí řekli, že by dali přednost tomu, počkat si dva roky na vyšší sumu, než aby již za jeden rok dostali méně peněz. Když ale dostali na výběr mezi okamžitou výplatou nebo ročním čekáním na větší obnos, vzali peníze hned. Jinak řečeno, šlo o lidi, kteří by chtěli spořit, ale nemají k tomu dostatek vůle. Vybranou částku jsme jim v daný čas skutečně zaplatili, aby se nad svým rozhodnutím seriózně zamysleli. To je jeden z důvodů, proč je pro organizaci výzkumu klíčová spolupráce s nějakým důvěryhodným lokálním partnerem.

Julie Chytilová

Jedna z velkých nadějí české ekonomické vědy. Zkoumá mimo jiné příčiny chudoby v rozvojových zemích, sleduje vliv vzdělání na trpělivost či efekt válečného konfliktu na sociální chování lidí. Za svou dosavadní práci získala již řadu ocenění. V roce 2011 obdržela cenu Neuron pro vědce do 40 let, již uděluje Nadační fond Karla Janečka. Loni získala cenu ministerstva školství za mimořádné vědecké výsledky. V současnosti působí jako docentka na Institutu ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy a rovněž na CERGE-EI.





❑ Co ten výzkum ukázal?

Lidé, kteří mají omezenou sebekontrolu, méně spoří a současně si více půjčují, a to především prostřednictvím mikroúvěrů. Výsledky tak naznačují, že někteří z nich vlastně nepoptávali úvěr, ale chtěli spořit, jen pro to neměli vhodnější finanční nástroj. Mikroúvěr funguje tak, že si nepůjčuje jednotlivce, ale skupina lidí, kteří se navzájem monitorují. Když skupina svou půjčku splatí, dostane pak vyšší úvěr, a tak se to stále opakuje v čase. Přičemž se splácí ve velice malých částkách a velice často, zpravidla jednou za týden.

Když se nad tím zamyslíte, tak jsou to vlastně drobné vklady opakující se každý týden, přičemž jednou za čas nastane výběr vyšší částky. Vlastně to vypadá jako spoření. Lidé, kteří mají omezenou sebekontrolu, tak mohou tento úvěr použít jako cestu, jak si svázat ruce a naplnit svůj cíl spořit. Vzhledem k tomu, že

❑ **DĚTI, KTERÉ BYLY VÍCE ZASAŽENY KONFLIKTEM, BYLY VÍCE OCHOTNÉ SE DĚLIT, ALE PLATILO TO JEN V RÁMCI VLASTNÍ SKUPINY. ZÁROVEŇ SE ALE TYTÉŽ DĚTI CHOVAJÍ SOBEČTĚJI K LIDEM Z CIZÍCH SKUPIN.** ❑

půjčka se splácí s nemalým úrokem, platí za to, aby mohli spořit. To je v souladu také s tím, že v mnoha zemích funguje služba takzvaných výběrčích vkladů, tedy lidí, u kterých je za poplatek možno každý týden ukládat drobné vklady a spořit.

❑ Pokud se nepletu, výzkum v Indii zároveň prokázal, že ženy jsou spořivější než muži.

Platí to u žen, které mají děti. Dokonce lze vysledovat vztah mezi mírou trpělivosti a počtem dětí. Čím více potomků, tím jsou matky trpělivější. Jedním z vysvětlení je, že s nimi tráví více času než muži, mají k nim větší empatii a více jim záleží na tom, aby měly zajištěnější budoucnost. Proto mají větší tendenci být trpělivé a spořit. Výsledky naznačují, že může být efektivní, aby příjemci programů, které se zaměřují na pomoc dětem, byly právě ženy s dětmi.

❑ Dá se výsledek takového průzkumu přenést do českého prostředí?

K tomu bych byla poměrně skeptická, zvláště vzhledem k tomu, že jde o natolik kulturně odlišné prostředí. Určité věci se ale pozorují opakovaně v různých částech světa. Třeba to, že nemalé množství lidí má problém s omezenou sebekontrolou a hledají způsob, jak si svázat ruce a přimět se tak šetřit.

❑ Jiný váš výzkum zase naznačil, že trpělivost a vůle šetřit se zvyšuje i s rostoucím vzděláním.

To vzešlo z výzkumu v Ugandě. Zjištění samo o sobě není až tak překvapivé, nás ale také zajímalo, jakým způsobem onen vztah mezi trpělivostí a vzděláním funguje. Zda je to tak, že trpělivější lidé jsou vzdělanější, nebo jestli činí lidi trpělivějšími právě vzdělání. Uganda byla pro tento výzkum vhodná, protože v zemi došlo v době vlády diktátora Idi

Amina ke kolapsu vzdělávacího systému. Mohli jsme tak porovnávat lidi, kteří vyrůstali v době jeho vlády a měli těžší přístup do škol, s těmi, kteří byli mladí před nebo po jeho vládě a měli ke vzdělání přístup snadnější. Výsledky nám naznačily, že je to skutečně vzdělání, které zvyšuje trpělivost lidí.

■ Výzkum vás zavedl i do oblastí čerstvě ovlivněných válečným konfliktem. Co jste se tam snažili zjistit?

Hodně se ví o tom, že válka má devastující vliv na fyzický i lidský kapitál. Tedy například na infrastrukturu či vzdělání. Moc se ale nevědělo, jak velký vliv mají konflikty na sociální kapitál, tedy například na lidskou ochotu spolupracovat. Proto jsme se do toho pustili.

Výzkum jsme dělali nejprve v Gruzii, asi půl roku po krátké válce Gruzinců s Ruskem o Jižní Osetii. Porovnávali jsme lidi, kteří byli více a méně zasaženi konfliktem. Zaměřili jsme se na děti, kterým jsme dali možnost vybrat si, zda určité drobné předměty, jako tužky nebo bonbony, dají raději nějakému partnerovi, nebo si je vezmou samy. Ukázalo se, že ti, kteří byli více zasaženi konfliktem, byli více ochotní se dělit, ale platilo to jen v rámci vlastní skupiny, tedy u lidí, které děti znaly. Zároveň se ale tytéž děti chovají sobečtěji k lidem z cizích skupin. Pomáhá to vlastně pochopit dva časté vzorce, jak se vyvíjejí postkonfliktní společnosti. Může dojít k rychlé obnově, což vychází z toho, že spolu lidé více spolupracují. Současně se ale mohou začít zvyšovat tenze mezi různými skupinami. To pak může vést k tomu, že konflikt má tendenci se vracet.

Tento výzkum jsme pak zopakovali v Sieře Leone. Tam byl naopak konflikt trvajícím

deset let, byl nesmírně brutální a my jsme tam byli až deset let po jeho konci. Přesto jsme došli v obou případech ke stejným výsledkům. Přičemž platilo, že tendence k větší soudržnosti v rámci vlastního kolektivu i sobeckosti vůči „jiným“ se projevovала nejvíce u lidí, kteří byli v době válečného konfliktu dětmi nebo dospívajícími.

■ Je tedy skutečně jedno, jak je konflikt dlouhý a brutální – výsledný vliv na sociální chování lidí je stejný?

To, že se výsledky dají zobecnit, naznačuje i řada dalších studií z celého světa, které se tomuto tématu v poslední době věnují. Když jsou lidé během dětství a dospívání zasaženi válkou, tak se později více angažují. Častěji chodí na lokální mítinky a k volbám, víc se třeba účastní dobrovolné údržby místních silnic. Podobné výsledky byly vidět například ve studiích z Ugandy, Nepálu či Izraele.

■ Jedna z vašich studií se zabývala rovněž diskriminací. K čemu jste dospěla?

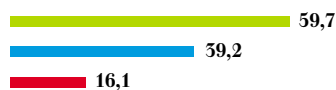
Byla to studie věnující se diskriminaci etnických minorit. Vycházeli jsme z toho, že všude okolo nás je neuvěřitelné množství informací a lidé nemají kapacitu na to, aby je všechny vstřebávali. Takže si informace filtrují. Nás zajímalo, zda to může hrát roli při diskriminaci lidí, třeba při žádosti o zaměstnání. Do různých firem jsme rozeslali identické žádosti o zaměstnání, přičemž jsme měnili pouze jméno uchazeče, zatímco vše ostatní, jako například vzdělání či praxe, zůstalo stejné. Jméno jsme vybírali tak, aby signalizovalo etnickou příslušnost. To je vcelku běžná metoda, my jsme se ale snažili zjistit i to, zda

Čím mladší, tím sobečtější

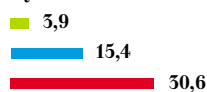
Sociální preference podle věku (v %)

- 4–6 let
- 7–9 let
- 10–12 let

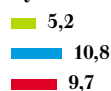
Sobeckost



Výrazná štedrost



Výrazná averze k nerovnosti



Výrazná zlomyslnost



■ Když jsou lidé během dětství a dospívání zasaženi válkou, tak se později více angažují, tvrdí ekonomka Julie Chytilová



budou zaměstnavatelé vůbec po přečtení jména číst i další informace. Proto jsme do těla mailu uvedli jen jméno žadatele a jeho životopis poslali jako odkaz na webovou stránku. Ukázalo se, že u vietnamsky či romsky znějících jmen si zaměstnavatelé životopis často vůbec neotevřeli.

■ A není to racionální? Když vím, že jsem z dané minority nikdy nikoho nezaměstnal, proč bych se měl zdržovat otevíráním takového životopisu?

Z hlediska HR manažera to je racionální chování. Nemá čas číst všechny životopisy, musí si tedy nalézt nějakou metodu, jak je třídit. Jenže zrovna tohle pravidlo zvyšuje diskriminaci. Navíc to může být nevýhodné i pro danou firmu, neboť může přijít o výborné uchazeče ze znevýhodněných skupin.

■ Jak to řešit?

Výsledky naznačují, že může pomoci na začátku výběru zaměstnanců vymazat u životopisů atributy, které signalizují etnickou příslušnost. Když začerníte jména, posoudí firma všechny uchazeče stejným způsobem. Ve státní správě, a dokonce už i u některých soukromých firem v Evropě se takový způsob výběru používá.

■ Na čem pracujete v současnosti?

Zatímco dříve jsme se hodně věnovali zkoumání dopadů konfliktů, nyní se s kolegy zajímáme o jejich zdroje. Jde například o to, že dvě různé skupiny lidí jsou schopny vedle sebe dlouhou dobu v klidu a míru žít, pak se najednou něco stane a mezi širokou vrstvou lidí se rozšíří násilné a nenávistné chování. Snažíme se zjistit, jak se takové chování mezi lidmi šíří, jak je nakažlivé. ■