

Behaviorální ekonom Jakub Steiner staví svůj výzkum na předpokladu, že lidé dělají chyby. Ty lze ale statisticky předvídat. A díky tomu třeba odhadnout, jak se zákazníci zachovají, když se zvýší cena jejich milovaného iPhoneu.



**Chyby, kterých se lidé dopouštějí,
nejsou náhodné**

Tuhle budovu si nechal postavit na konci 19. století zbohatlý stavitel železnic. Je to taková „kafkárna“. Filmaři tady točí, když potřebují depresivní prostředí,“ vysvětluje Jakub Steiner během našeho výstupu po reprezentativním schodišti Schebkova paláce. Sídli tady institut CERGE-EI, společné pracoviště Univerzity Karlovy a Národohospodářského ústavu AV ČR.

Chodba v nejvyšším patře budovy už působí daleko civilněji. V kanceláři Jakuba Steinerja se povalují papíry počmárané drobnými vzorečky. Za těchto „laboratorních“ podmínek vznikají matematicky formulované modely toho, jak je lidské jednání nedokonalé. Právě na tento výzkum dostal český vědec před koncem loňského roku prestižní grant Evropské výzkumné rady v hodnotě přesahující milion eur, a to na pět let. S pomocí těchto prostředků by měl jednačtyřicetiletý ekonom vyvinout obecně platné metody, které dokážou přesněji odhadnout, co se stane, když se například změní státní politika v oblasti penzí, vzdělávání nebo regulace půjček. „Základem mého výzkumu je myšlenka, že chyby, kterých se lidé dopouštějí, nejsou náhodné,“ říká vědec, který má kromě působení na zahraničních univerzitách za sebou také zkušenost s prací terénního pracovníka pro Člověka v tísni.

Vyrůstal jste na Slovensku. Jak a kdy jste se přestěhoval do Čech?

Jsem z Bratislavy a po rozdělení Československa rodiče usoudili, že za Mečiara nechťejí na Slovensku zůstat. Přestěhovali jsme se do Prahy a konec dětství jsem už prožil tady.

Kam jste chodil do školy?

Jako dítě vzdělaných ambiciózních rodičů jsem zhruba od deseti let navštěvoval matematické třídy, později gymnázium. V Praze bývala vyhlášená „Pikárna“, pak s novým názvem Gymnázium Christiana Dopplera. K matematice jsem přičuchnul tlakem dějin, protože v Československu nebylo možné žádný společenský obor z ideologických důvodů studovat, takže lidé, kteří chtěli nad něčím přemýšlet, se uměle přelávali do matematiky. Až později byly matematické třídy nahrazeny humanitními nebo jazykovými.

Po střední škole jste nešel studovat ekonomii, ale teoretickou fyziku na matfyz. Proč jste u toho oboru nezůstal?

Protože teoretická fyzika je dnes hrozně pracná. Všechny jednodušší zajímavé problémy byly objasněny. Současné poznání už je hodně daleko a posunout ho je složité. Zatímco v ekonomii, která je mladším oborem, zůstává spousta dosud nevyřešených problémů.

Když jsme u teoretické fyziky, sledujete seriál Teorie velkého třesku?

Moje žena ten seriál miluje a já jí občas koukám přes rameno. Myslím, že se v něm objevují dost sofistikované fóry. Vlastně je to oslava, byť trochu zlomyslná, „nerdů“. Ten seriál byl symptomatický pro dobu, kdy vznikl. A slyšel jsem i drb, že postava Sheldona byla inspirována konkrétním Čechem, který studoval matfyz ročník nade mnou.

Znal jste ho?

Ne, ale učil jsem se z učebnice, které je spoluautorem.

Proč je ten seriál symptomatický pro dobu, kdy vznikl?

Upozorňuje na lidi, kteří si někde něco počítají a o které se nikdo moc nezajímá. V době vzniku seriálu ale tito lidé začali mít najednou ve společnosti velký vliv, protože stáli u zrodu firem typu Google nebo Facebook. Tyto internetové globální společnosti vytvořili „Sheldonové“ a jim podobní. Díky tomu se dostali na výsluní, nějaký čas byli i oslavováni, ale dnes po různých kontroverzích ve spojitosti s ochranou soukromí a manipulací voleb se ocitli zase v nemilosti.

Věnujete se behaviorální ekonomii. Co přináší tento obor nového?

Neoklasičtí ekonomové si dlouho zjednodušovali život a předpokládali, že lidé mají nějaké jasné cíle, jako třeba zbohatnout nebo mít dobré penzijní zabezpečení, a dělají tedy bezchybně vše pro to, aby je naplnili. Což klasickým ekonomům pomáhalo předvídat, jak se lidé budou chovat. Behaviorální a experimentální ekonomové nás ale zahrnuli důkazy, že tomu tak není. Že se lidé chovají nekonzistentně, že jsou například příliš optimističtí nebo přeceňují malé pravděpodobnosti a kvůli tomu se například pojišťují více, než je potřeba. Lidi chyby reálně dělají, a připustíme-li si to, je pak mnohem těžší předpovídat, jak se zachovají.

A cílem vašeho výzkumu je najít způsob, jak lépe předvídat chování chybujících lidí?

Základem mého výzkumu je myšlenka, že chyby, kterých se lidé dopouštějí, nejsou náhodné. S ohledem na tento předpoklad vyvíjím statistické metody a abstraktní modely, které bude možné využít ke zkoumání různých ekonomických otázek. Například toho, co se stane, když se změní státní politika v oblasti penzí, vzdělávání nebo regulace půjček.

Můžete uvést nějaký příklad?

Třeba výzkumy dopadů penzijních reforem ukazují, že lidé odcházejí do penze ve věku, →

kteří určitě státní jako běžný. Málokdo využívá jiné nástupy do penze, ačkoliv by mohly být i výhodnější. Jenže výpočet penze a optimalizace odchodu do penze jsou tak složité, že se lidé neovládají kvalifikovaně rozhodnout. A pokud reformy tohle nebudou brát v potaz, nebudou správně nastaveny.

Jak by to tedy v ideálním případě mělo vypadat? Stát by měl deklarovat: Běžte do penze, kdy chcete, a tady máte něco jako vzoreček, do něhož si dosadíte svoje příjmy a odpracované roky a on vám vypočítá, kdy se vám nejlépe vyplatí jít do důchodu?

Je to jedna ze strategií. Když jsem třeba nastoupil v Americe do práce a měl jsem si vybrat penzijní spoření, bylo pro mě strašně těžké se zorientovat ve škále možností, které univerzita poskytovala. Systém byl ale nastavený tak, že se mě zeptal, kolik je mi let, zda jsem muž či žena a kolik mám dětí, a pak mi doporučil určitý fond s tím, že si mohu vybrat i jiný.

Dal jste na jeho doporučení?

Ano, jsem hrozně líný, takže jsem odklikl první nabídku a dál jsem se s tím netrápil. A všichni moji kolegové to udělali stejně. Ten systém nejspíš počítal s tím, že když se budu všemi možnostmi probírat sám, brzy zblbnu, a tak mi nabídl zautomatizované řešení.

Kdybyste se probíral všemi možnostmi penzijního spoření sám, stálo by vás to tedy spoustu času a energie, což lze považovat za „informační náklady“? S tímto termínem ve svém výzkumu pracujete. Myslíte si, že žijeme v době, kdy nám „informační náklady“ přerůstají přes hlavu?

Zajímavé je, že v 50. a 60. letech se ekonomická věda zabývala fyzickými zdroji – ocelí nebo ropou – a zkoumala, jak se s nimi obchoduje. V 70. a 80. letech se předmětem zájmu ekonomů staly informace a nakolik nerovný přístup k nim zvýhodňuje či znevýhodňuje aktéry na trhu. A dnes se zamýšlíme nad tím, že máme tolik informací, že je ani nemůžeme pojmut. Takže ekonomie se skutečně snaží reflektovat vývoj reality. Na začátku byla vzácná ocel, později informace a dnes je to čas potřebný na jejich zpracování.

S tím vyvstává otázka, co je optimální volba. Jestli ta, která je sice pro mě ta úplně nejvýhodnější, ale jejímuž výběru věnuji obrovské množství času, nebo ta, která není top výhodnou, ale nad kterou jsem nestrávila půl života.

To je podstatou výzkumu, kterým se zabývám. Ekonomové vždycky doufali, že lidé provádějí optimální výběr. Později se ukázalo, že tomu tak není a že je strašně těžké vybrat si v krámě



Jakub Steiner (41)

Pochází ze Slovenska, vystudoval Matematicko-fyzikální fakultu UK, v roce 2006 získal doktorát z ekonomie na institutu CERGE-EI, kde působí dodnes. Od roku 2013 má také částečný úvazek na University of Edinburgh. V letech 2009 až 2013 pracoval na Northwestern University v Chicagu. Publikoval například v časopisech American Economic Review nebo Econometrica. V loňském roce obdržel od Evropské vědecké rady tzv. grant ERC. Žije v Praze, je ženatý, má dceru.

ten úplně nejlepší pomeranč. Že je vlastně optimální, když si vyberu nějaký rozumně vypadající a výběru věnuji rozumně dlouhou dobu. Když to vezmu jako ekonom v úvahu, budu statisticky vzato schopem lépe předpovídat, jak lidé zareagují, když se pomeranče zdrazí. A teorie informačních nákladů dokáže objasnit i některé jevy, s nimiž si klasická ekonomie neví rady. Například loajalitu k výrobku typu iPhone. Dnes o ní ekonomové mluví jako o bližší nevysvětleném fenoménu a dál se nezkoumá, proč tomu tak je. Což je problematické, protože není jasné, co se s touto loajalitou stane, když se změní podmínky, například když se zvýší cena iPhoneů. Podle klasických ekonomů zůstává loajalita stejná.

A podle vás?

Loajalita ke značce, tedy opakovaná koupě stejného výrobku, možná pramení do jisté míry ze snahy zákazníků ušetřit informační náklady. Pokud byli s iPhonem spokojeni, při výběru nového mobilu zvolí stejnou značku a ušetří čas a energii při pátrání po jiných variantách. Ale když se iPhone zdraží nebo se objeví nový srovnatelný konkurenční výrobek, loajalita zákazníků se oslabí, protože za nových podmínek nebude opakování předchozí volby tolik výhodné a bude stát za to se poohlédnout také po jiných možnostech i za cenu zvýšených informačních nákladů.

Mají vaše závěry šanci být někdy využity jako nástroj národní politiky, ať už naší, nebo jiné?

Moje články nejsou psané tak, že by je mohl někdo například z České národní banky nebo ministerstva financí aplikovat. Jsou to matematicky formulované modely. Je nereálné předpokládat, že by tady moje práce měla nějaký konkrétní praktický dopad. Ale na druhou stranu, ač se jednotlivé akademické výstupy nedostanou k ministrům, moje profese jako celek má značný politický vliv, protože ekonomové vychovávají na vysokých školách často budoucí politiky nebo byznysmeny a nepřímo určují, jak uvažujeme. A to má velký praktický dopad. Uvědomuji si to i díky zkušenosti, kterou jsem učinil, když jsem kdysi pracoval s romskými rodinami pro Člověka v tísni. Jeden z problémů, který tyto rodiny trápil, bylo předlžení. Budeme-li třeba předpokládat, že lidé se vždycky rozhodnou správně, nebudeme regulovat přístup k půjčkám. Ale připustíme-li, že lidé chybují, bude možná nějaká regulace půjček namístě.

To, že jste po škole pracoval dva roky pro Člověka v tísni, jsem zaznamenala. Trochu nezvyklé zaměstnání po dokončení matematicko-fyzikální fakulty.

Všlele doporučuji všem mladým lidem, kteří se hledají, aby zkusili dělat něco podobného, co jsem tehdy dělal já. Pomáhal jsem chudým romským rodinám na Smíchově a hrozně mě to obohatilo.

Na svých stránkách jste zveřejnil záměrem esej. Píšete, že Romové, kteří čelí diskriminaci ze strany většinové společnosti, spoléhají na zázemí široké rodiny a tato situace nenapomáhá tomu, aby se jednotliví členové snažili individuálně vyniknout a dosáhnout úspěchů mimo komunitu.

To jsem psal kdysi, ještě jako mladé ucho, když jsem začal studovat doktorát a byl jsem vnitřně rozechvělý ze zkušenosti s romskými rodinami. Dnes se touto problematikou nezabývám, ale na svých stránkách jsem eseje nechal, protože je málo lidí, kteří dělají profesně akademickou ekonomikou a zároveň mají zkušenost terénního pracovníka.

Možná je škoda, že jste se tímto tématem nezabýval dál.

Je příliš zpolitizované. Odrazovala mě vyhrčenost veřejné diskuse a raději jsem se rozhodl účastnit debat, které jsou abstraktnější a méně emocionální.

Koncem loňského roku jste obdržel prestižní grant Evropské výzkumné rady na pět let. Jste jedním z mála českých vědců, kteří ho dostali. Proč jich není víc?

V mém oboru dostane tento grant přibližně dvacet evropských ekonomů ročně. Na evropské úrovni tedy tak výjimečný není. Úspěšných žadatelů o tento typ grantu je ale v Česku opravdu strašně málo. Nedávno zveřejnil profesor Tomáš Jungwirth, mimo jiné člen Evropské vědecké rady, příspěvek, v němž uváděl, že zemi o naší velikosti, s naším HDP a kulturním zázemím by odpovídalo desetkrát víc úspěšných žádostí, než máme. Za deset let existence této grantové

agentury uspěli čeští vědci ve všech oborech asi třicetkrát, zatímco Rakousko nebo Švýcarsko mají stovky úspěšných uchazečů. Ale ta nízká úspěšnost je typická pro všechny postsocialistické země. Česká věda je na mezinárodním kolbišti nekonkurenceschopná. To nám brání, abychom se stali vědomostní ekonomikou.

Máte také částečný úvazek na univerzitě v Edinburghu. Když srovnáte akademický život ve Skotsku, v Česku a v USA, kde jste působil na chicagské Northwestern University, v čem se liší?

Americká univerzita byla v mém oboru lepší než skotská, ale rozdíl mezi Skotskem a Amerikou už není tak zásadní jako rozdíl mezi Prahou a Edinburghem. Obě ty zahraniční univerzity se snaží kombinovat výuku se špičkovým výzkumem. Vědci nemusí odučit tolik hodin, takže jim zůstává spousta času a energie na výzkum. Není potřeba, aby každý rok vyprodukovali pět výsledků, stačí jednou za rok nebo za dva zveřejnit práci, kterou otisknou redakční rady prestižních časopisů. To se v Česku neděje. Kritéria o kariéřním postupu pro docenturu jsou tu nastavena velmi kvantitativně, takže lidé, kteří jsou jednoznačně úspěšní na nejlepších světových univerzitách, by tato kritéria nesplnili.

Narodil jste se na Slovensku, žijete v Praze, pracujete částečně ve Skotsku a působil jste v Americe. Kde se cítíte doma?

V Praze, ale mám v každém jazyce trochu přízvuk a i moje poněkud exotická vizáž ze mě dělá cizince, kamkoliv přijedu, nejčastěji Španěla, ale už jsem byl považován i za Pákistánec. Asi nejvíce se cítím být Evropanem a možná úžeji Středoevropanem, což jsem si naplno uvědomil v Americe. Často, když jsem zapřel rozhovor s nějakým americkým kolegou, drhlo to. Ale když to byl někdo z Evropy, probíhala konverzace hladce. ●