

NENÁVIST JE NAKAŽLIVÁ

Datum: 05.08.2019 Zdroj: Hospodářské noviny Strana: 8 Autor: Petr Kain Vytištěno: 30 859 Prodáno: 34 261

Michal

Bauer

ekonom

Petr Kain
petr.kain@economia.cz



Ekonomové Julie Chytilová a Michal Bauer patří k nadějším české ekonomické vědy. Manželská dvojice vědců se podílela na řadě studií, jež si získaly širokou pozornost nejen ve vědeckém světě. V Indii zkoumali, proč jsou některé ženy trpělivější a spornější, v Gruzii a Sieré Leone analyzovali vliv válečných událostí na sociální chování lidí, na východním Slovensku zase pozorovali, jak nakažlivá může být nesnášenlivost. Práce těchto vědců ukazuje, že ekonomie může být docela velké dobrodružství.

HN: V jednom ze svých posledních výzkumů jste dospěli k závěru, že nesnášenlivost je nakažlivá. Co ekonomy vede k tomu, něco podobného zkoumat?

J. Ch.: Tento výzkum byl motivovaný pozorováním, že ve světě často vidíme, jak spolu lidé z různých etnických skupin dlouhá léta bez problémů žijí, pak ale nastane nějaký menší konflikt, který postupně přeroste v něco mnohem vážnějšího. Nás zajímalo, jestli k tomu může dojít v důsledku toho, že se izolovani jedinci začnou chovat nesnášenlivě, načež se ona nesnášenlivost začne šířit mezi ostatní lidi.

HN: Jak jste to zkoumali?

J. Ch.: Na východním Slovensku jsme zorganizovali ekonomické experimenty, při nichž jsme sledovali, jak se lidé chovají ke členům stejné nebo jiné etnické skupiny. V tomto případě k Romům. Zkoumali jsme, zda jsou ochotni někoho druhého poškodit, jinak řečeno k němu projevují nesnášenlivost. Sledovali jsme také, zda se jejich chování liší, když se pohybují v nějakém sociálním prostředí a mají tak šanci vnímat, zda se i ostatní chovají nesnášenlivě, anebo jsou izolovani.

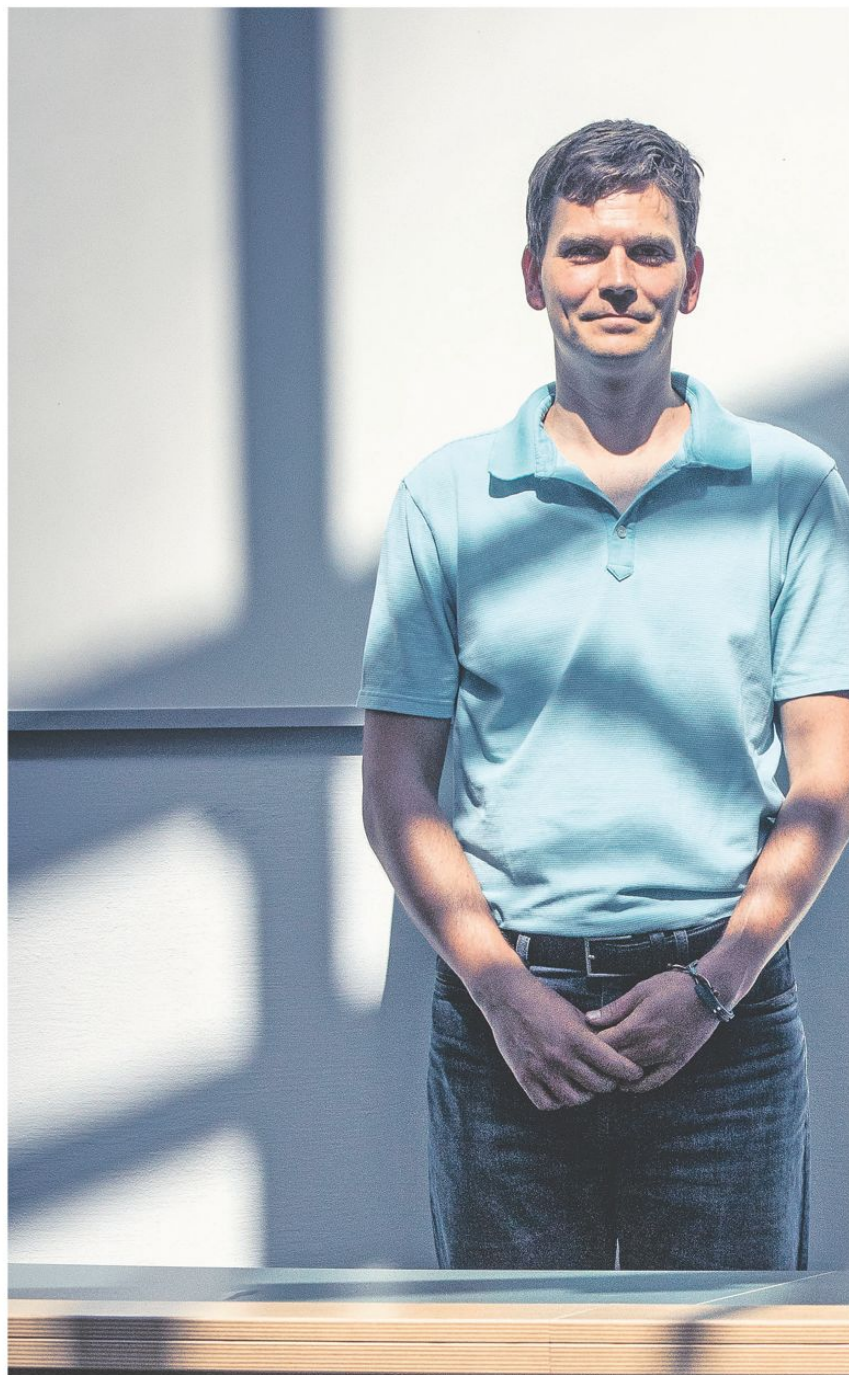
HN: Jak to dopadlo?

J. Ch.: Když se lidé rozhodují sami za sebe nebo se vyskytují v prostředí, které neprojevuje nesnášenlivost, pak jiné nediskriminují. Když jsou ale v prostředí, které se chová nesnášenlivě, mají tendenci se chovat také

Michal Bauer (38)

Vystudoval ekonomii na Institutu ekonomických studií, studoval rovněž na New York University. Je držitelem ceny Mladý ekonom udělované Českou společností ekonomickou.

Ve svých výzkumných projektech se zabývá například vztahem mezi chudobou a chováním. V současnosti působí jako docent na Institutu ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy a rovněž na CERGE-EI.



NENÁVIST JE NAKAŽLIVÁ

EKONOMOVÉ JULIE CHYTILOVÁ A MICHAL BAUER ZKOUMAJÍ, JAK SNADNO SE ŠÍŘÍ NESNÁŠENLIVOST, PROČ JSOU LIDÉ S VÁLEČNOU ZKUŠENOSTÍ ŠTĚDRÍ A INDICKÉ MATKY SPOŘIVÉ NEBO PROČ JE TAK TĚŽKÉ VYMANIT SE Z CHUDOBY.

tak. Přičemž tendence následovat chování ostatních a poškodit Roma byla asi dvakrát silnější než v případě člověka stejného etnika.

HN: Vyplývá z vaší studie nějaký návod, jak šíření nenávisti zabránit?

J. Ch.: Důležitý je monitoring a včasný zásah, než se nenávist rozšíří.

M. B.: V Německu se například diskutuje v souvislosti s krajně pravicovou stranou AfD, jaké je optimální načasování toho, aby se určité chování či názory představitelů strany odsoudily. Často se ozývají názory, že jde jen o malou skupinu lidí. Že by dávalo smysl, aby se tím společnost a soudy začaly zabývat, teprve když se z toho stane širší společenský fenomén. Výsledky naší studie ale ukazují, že tehdy už může být pozdě. Klíčové je toto chování odsoudit v zárodku.

HN: Jak se v této souvislosti díváte na chování mnohých současných vrcholových politiků, kteří nesnášenlivost k jiným lidem docela intenzivně šíří?

M. B.: Z našeho výzkumu vyplývá jedno upozornění, totiž že je relativně jednoduché změnit, jak nesnášenlivě se lidé chovají k menšinám a co považují za normální. Někteří politici jsou si toho dobře vědomi,

a pokud z toho mohou profitovat, nenávist v lidech rozněcují. V odborné literatuře se jim říká „obchodníci s nenávistí“ a v současné době jich ve světě můžeme vidět bohužel docela dost. Některé výzkumy například ukazují, že po referendu o brexitu se míra zločinů z nenávisti v Británii zvýšila. Rovněž existuje studie, která ukazuje, jak se po zvolení Donalda Trumpa prezidentem v USA zvýšila akceptovatelnost xenofobního chování.

HN: Když je nakažlivá nenávist, je nakažlivá i tolerance?

J. Ch.: Lidé vždy reagují na to, co dělají ti okolo nich, a mají do určité míry tendenci toto chování následovat. Ať jde o šíření nenávisti, nebo tolerance. V případě tolerance ale nevidíme asymetrii v přístupu k minoritám, jak tomu bylo u Romů, kde tendence k nesnášenlivému chování byla dvakrát silnější. Tolerance se šíří stejně jak k minoritě, tak i k majoritní skupině.

HN: Na Slovensku a také v Ugandě jste rovněž zkoumali, jak se liší rozhodování lidí ve skupině a když jsou jednotlivci. K čemu jste dospěli?

M. B.: Primárně nás zajímalo, zda se v těchto případech nějakým způsobem odlišuje sociální či antisociální chování lidí.

J. Ch.: Navazovali jsme na desítky studií, které zkoumaly chování lidí v situaci zvané věžňovo dilema, kde se měří ochota lidí spolupracovat. Například studiem vyšlo, že skupina je méně ochotná spolupracovat než jednotlivci. Dosavadní interpretace byla, že se lidé ve skupině chovají racionálněji, jinak řečeno sobečtěji, podle standardního ekonomického předpokladu, že člověk je sobecký tvor. Dalším vysvětlením ale je, že se lidé ve skupině chovají více antisociálně, že chtějí někoho poškodit, to ale věžňovo dilema změřit neumí. Proto jsme na Slovensku a v Ugandě k onomu věžňovu dilematu přidali i další experiment, v němž se mohli lidé vzdát části své odměny za to, že ještě více sníží odměnu někoho jiného. Ukázalo se, že skupiny mají větší tendenci chovat se tímto způsobem, poškozo-

vat někoho jiného, a to i za cenu vlastního poškození. M. B.: Ukazuje se, že lidé ve skupině se chovají agresivněji. Snaží se soutěžit, i když je to v konečném důsledku nevýhodné pro všechny. Všichni přijdou o část odměny. Ti druzí ale přijdou o víc.

HN: Lišily se nějak výsledky na Slovensku a v Ugandě?

J. Ch.: V podstatě ne, hlavní vzorce jsou velmi podobné, což - vzhledem k rozdílům mezi oběma zeměmi - naznačuje, že výsledky lze do značné míry zobecnit.

Julie

Chytilová

ekonomka



Foto: HN – Honza Mudra

HN: V jednom ze svých raných výzkumů jste také studovali, jak moc sobecké jsou české děti. Na co jste přišli?

J. Ch.: Potvrdilo se dřívější zjištění sociálních psychologů, že malé děti jsou sobectější a tím, jak rostou, stávají se altruističtějšími.

M. B.: Okolo tří, čtyř let jsou děti hodně sobecké, což se postupně mění. Jak rostou, přijímají sociální normy a preference. Rovněž se ukázalo, že děti z rodin s nižším příjmem a vzděláním se chovají méně prosociálně. Nedávno byla v Německu zajímavá studie, která rovněž ukázala, že se děti z chudších rodin chovají sobectěji, že to ale lze relativně snadno změnit. Studie byla doplněna intervencí, kdy do rodin docházel takzvaný mentor. Dobrovolník, jehož náplní činnosti nebylo suplovat školu a učit se s dítětem, ale trávit s ním kvalitní čas. Chodit s ním na hřiště, do muzea, povídat si, být sociální oporou. Něco podobného u nás před časem dělal Člověk v tísni. Jak se v německé studii ukázalo, u náhodně vybraných dětí ze znevýhodněných rodin, za nimiž mentor docházel, se chování změnilo. Byly více prosociální, ten dřívější rozdíl se smazal. Krásné se na tom ukazuje, jak strašně důležité je, v jakém prostředí člověk vyrůstá a jaké vzory ho obklopují.

HN: Není někdy frustrující, když vidíte, že se závěry vašich studií nepromítají do reálné politiky?

J. Ch.: Je to tak, že jednotlivé studie základního výzkumu v mnoha případech nemají okamžitý konkrétní dopad na politiku. Důležité ale je, že poznatky se na sebe nabalují a po určité době, když je poznání komplexnější, už často dopad mají. Ve vědě je spíše výjimkou, že by jednotlivé studie měly nějaký přímý politický dopad.

Jednou z takových klasiků byla studie, kdy výzkumníci vzali v Keni velké množství základních škol, jejichž žáky náhodně rozdělili do skupin, přičemž jedné dali odcervovací tablety a té druhé ne. Šlo o intervenci velmi levnou, ty tablety stály asi dolar na dítě a rok. Mělo to přitom velký efekt. Když se výzkumníci po roce přišli na děti podívat, zjistili,

že ty, co dostaly odcervovací tablety, byly zdravější a chodily více do školy. Ta studie je asi dvacet let stará a stále probíhá, vědci pořád monitorují životy těch dětí. Na základě výsledků této studie pak začala nadace Billa Gatese a Světová zdravotnická organizace propagovat a financovat odcervovací tablety pro děti po celém světě.

HN: V rámci svého výzkumu jste zkoumali i problémy lidí se sebekontrolou, a to až v Indii. Co jste zjistili?

J. Ch.: Experimenty ukázaly, že je hodně lidí, kteří by si chtěli spořit, ale nemají na to dostatečně pevnou vůli. Právě tyto lidé si přitom velmi často pořizovali takzvané mikroúvěry. To je idea, s níž v Bangladéši přišel před lety Muhammad Yunus. Mikroúvěry mají řadu specifík, mimo jiné jsou splátky velmi časté, třeba každý týden nějaká velmi nízká částka, a půjčky jsou opakované. Celý proces tak vlastně připomíná spoření – člověk řadu týdnů vkládá nízké částky a pak si vybere velkou částku, kterou může použít na nějaký velký výdaj či investici, a tak stále dokola. Ukazuje se, že lidé s nižší sebekontrolou si půjčují peníze nejvíce právě prostřednictvím mikroúvěr.

M. B.: Část poptávky po mikropůjčkách nepřichází proto, že by lidé chtěli investovat a stávat se mikro-podnikateli, což bylo původním záměrem mikroreditu, ale protože nemají jiný nástroj, jak spořit. Možná se tak ukazuje, že by bylo dobré začít přemýšlet nad jinými a lepšími finančními produkty pro chudé, které jim spoření umožní, protože za mikroúvěry musí platit poměrně výrazný úrok.

HN: Jestli se nepletu, z výzkumu rovněž vyplulo, že indické matky jsou v porovnání s muži a bezdětnými ženami výrazně zodpovědnější a spovívější.

M. B.: Je to tak, s přibývajícím dětem se mění preference matek. Z čehož mimořádně vyplývá, že případná pomoc zaměřená na zlepšení života rodin by měla jít právě do rukou matek.

J. Ch.: Ukázaly to i jiné výzkumy, které sledovaly, jak jsou použity peníze z nějaké finanční podpory, když byly v domácnosti adresovány ženě nebo muži.

Rozdíl byly poměrně velké, když peníze dostaly ženy, investovaly je hlavně do vzdělání a zdraví dětí.

Julie Chytilová (38)

Vystudovala ekonomii na FSV UK. Ve svých vědeckých studiích 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 Jazečka. V roce 2016 získala cenu ministerstva školství za mimořádné vědecké výsledky. V současnosti působí jako docentka na Institutu ekonomických studií Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy a na CERGE-EL.

HN: Platilo, že čím více dětí indické ženy měly, tím byly zodpovědnější a spovívější?

M. B.: Platilo, ale jen do počtu čtyř dětí.

HN: Výzkum vás zavedl i do oblasti ovlivněných válečným konfliktem. Co jste se tam snažili zjistit?

J. Ch.: Zkoumali jsme, jaký vliv má válečný prožitek na sociální chování lidí. Nejprve v Gruzii asi půl roku po krátké válce s Ruskem o Jižní Osetii a posléze v Sierře Leone, kde dlouhá léta probíhala občanská válka. Ukázalo se, že lidé zasažení válečným konfliktem jsou více ochotni spolupracovat, ale jen v rámci své vlastní skupiny. Současně se ale zvyšuje jejich sobeckost k představitelům jiných skupin. To do značné míry umožňuje pochopit vývoj v postkonfliktních společnostech, kde na jedné straně může dojít k rychlé obnově, protože lidé na lokální úrovni spolupracují, nebo naopak mají společností tendenci k opakovanému konfliktu.

M. B.: I jiné studie ukazují, že když přichází ohrožení zvnějšku, skupina má tendenci se semknout. Nic takového ale nevidíte, když jde o konflikt v rámci lokálních komunit. Třeba v Tádžikistánu, kde často bojovali soused se sousedem. Ukazuje se, že tyto klíčové zkušenosti ovlivňují chování lidí na poměrně dlouhou dobu, minimálně deseti let.

HN: Zkoumali jste také, jaký vliv má vzdělání na trpělivost lidí. K čemu jste dospěli?

M. B.: Často se vidí, že bohatší nebo vzdělanější lidé jsou trpělivější. Ale i když je to známá věc, stále nevíte, čím to je. Jestli ti, co jsou trpělivější, chodí třeba více do školy, nebo žijí ve městech, kde je docházka do školy jednodušší, anebo je za tím něco jiného. My jsme se na to snažili přijít i v Ugandě, kde nám tragické historické události umožnily tuto otázku studovat. Za vlády Idiho Amina bylo fungování škol výrazně omezeno, takže jsme mohli porovnat lidi, kteří měli v mládí ztížený nebo zcela zneemožněný přístup ke vzdělání, s těmi co se vzdělávat mohli. Ukázalo se, že je to skutečně vzdělání, co činí lidi trpělivějšími.

HN: Na čem pracujete v současnosti?

M. B.: Hodně se v poslední době mluvilo o tom, že chudoba pravděpodobně ovlivňuje chování lidí i prostřednictvím psychologických kanálů. Člověk musí přemýšlet nad spoustou věcí, například jak zajistit základní potřeby, nad nimiž ostatní lidé přemýšlet vůbec nemusí. Já když udělám chybu a koupím něco, co je o sto korun dražší, není to zase tak hrozný problém. Pro někoho jiného to ale může být problém zásadní, který nesmí dopustit. Snažime se testovat myšlenku, že prostředí chudoby může vést k mentálnímu vyčerpání, jež zase vede k tomu, že lidé dělají chyby v jiných rozhodnutích. Třeba v otázkách dlouhodobých, protože se jinak věnují jen těm okamžitým, aktuálním problémům. Stejně jako může prostředí chudoby vést k tomu, že lidé si čas od času dopřejí nějaký drahý požitek, aby kompenzovali to, že si neustále něco odříkají. Jinak řečeno to znamená, že chudoba může zapříčinit určitý druh chování, který zase vede k chudobě.

HN: Jak něco podobného zkoumáte?

M. B.: Tuto myšlenku jsme testovali v severní Ugandě. Účastníky jsme náhodně rozdělili na dvě skupiny lidí, kterým jsme dali možnost rozhodnout, kdy budou pracovat na nějakém nepříjemném úkolu. V našem případě jsme nechal rozdělovat fazole podle barvy, jednou okamžitě a jednou za týden.

J. Ch.: Zároveň ale měli možnost část času strávit zábavnou formou, mohli se dívat na nějaká zábavná videa na tabletech. Měli možnost rozhodnout, zda si tu pauzu udělají hned, anebo až za týden.

M. B.: Ještě předtím, než udělali tuto rozhodnutí, jsme je ale požádali, ať si představí nějakou událost, která jim sebere část příjmu. Jedna skupina si měla představitov událost, která zapříčíní ztrátu celé úrody, ta druhá ztrátu podstatně menší, ztrátu obživy pro rodinu na jeden den. Zajímalo nás, zda se lidé v okamžiku, kdy musí intenzivně přemýšlet nad chudobou, začnou chovat více netrpělivě. A to se potvrdilo. Zdá se, že se lidé nerodí netrpělivými, spíše o jejich chování rozhoduje prostředí, v němž se nachází. Což opět může vést k začarovanému kruhu chudoby, protože lidé trápící se chudobou odkládají práci a jsou si raději užít. A to může opět vést k prohlubnění chudoby.