

FILIP MATĚJKA

# POZORNOST JE NÁŠ KAPITÁL

Proč si všímáme méně věcí, než si myslíme, proč jsou stravenky ekonomicky nevýhodné a proč internet vůbec nepřispěl k větší informovanosti lidí, v rozhovoru pro ZEN vysvětluje mladý, významný český ekonom a vědec Filip Matějka.

Text Nora Grundová | Foto Vendula Mlejnská

**L**idé všeobecně málo v diskusích používají data, většinou mají jen názory. A týká se to i vzdělaných lidí, kteří dělají závěry o celé společnosti. Málo například víme o tom, co se děje na vesnicích. Když se mě zeptáte, kdy jsem se naposledy bavil například s voliči komunistů, tak nevím, jestli jsem za posledních patnáct let vůbec někoho takového potkal," uvedl náš rozhovor vědec a ekonom Filip Matějka. Pomocí ekonomických teorií vysvětluje, jak se chovají lidé i vlády. Zabývá se nepozorností lidí, jak si vybírají informace, proč o některé nemají zájem a co ovlivňuje jejich ekonomické rozhodování. Jeho zkoumaným oborem zůstává makroekonomie, behaviorální ekonomie a ekonomie informací. Původem je matematik a fyzik, fyziku studoval na Karlově univerzitě, ale po příchodu na Prince-

tonskou univerzitu obhájil doktorát z aplikované matematiky a začal se zabývat ekonomikou. Dnes mezi mladými světovými ekonomy září. Na Princetonu oslovil a na další roky se spojil s renomovaným ekonomem a nobelistou Christopherem Simssem, který s teorií racionální nepozornosti přišel, a v jeho týmu teorii rozpracoval. Posledních pět let vyučuje na společném pracovišti UK a AV ČR CERGE-EI. Vloni byl šestatřicetiletý Filip Matějka jako první Čech vybrán Evropskou výzkumnou radou mezi sedm evropských ekonomů a na další výzkum získal Starting Grant 30 milionů korun. Letos od Nadačního fondu Neuron získal cenu pro mladé vědce. Je radost sledovat člověka, kterého baví výzkum. Má v projevu lehkost, o teorii mluví div ne s vášní, přesto každé slovo pasíruje svým kritickým filtrem.

**Ekonom Filip Matějka získal letos od Nadačního fondu Neuron Cenu Neuron pro mladé vědce za vynikající vědecké výsledky spolu s osobní prémie 250 000 korun.**





## SPÍŠ JAKO PROBLÉM VIDÍM, ŽE SI LIDÉ NEUVĚDOMUJÍ, ŽE JE JEJICH POZORNOST TAK OMEZENÁ.

### Můžete mi dát nějaké příklady teorie racionální nepozornosti?

Dám vám jeden ze světa a jeden od nás. Když byli v arabských státech odstraněni diktátoři, začaly se tam chystat svobodné volby. Politici v západních zemích si často představují, že když se někde zařídí svobodné volby, všechno se tím vyřeší, že si lidé vyberou ty nejlepší. Ale když lidé na počátku neznají řadu kandidátů a nemají možnost nebo patřičnou chuť se o nich něco dozvědět, nemají šanci si dobře zvolit. Politická soutěž funguje v době zaběhnutém systému, kde spolu bojují například republikáni a demokraté, a vy roky sledujete, jak se politici něco snaží konzistentně dělat. Ovšem v zemích po revoluci ne. Lidé většinou zvládnou věnovat pozornost dvěma hlavními kandidátům, média a establishment si také vyberou dva, na které se všichni zaměří, ale je možné, že nikdo z nich dobrý není. Právě v zemích arabského jara bylo vidět, že tam volby vůbec nefungovaly. Demokratické instituce se musejí budovat i odspodu a postupně.

Druhý příklad je lokální, naše slavná velká privatizace. Lidé si měli vybrat, kam umístí svoji tisícikorunu a na trh bylo vhozeno přes tisíc firem. Kdyby měli přístup k informacím a rozuměli tomu, mohli si dobře vybrat a vše mohlo fungovat lépe. Když se podíváte na pražskou burzu, uvidíte tam pár firem, možná deset. Tisícovce firem nikdo nerozumí, byla to loterie. Kdo o něčem věděl trochu víc, tak hodně vydělal. Ostatní neměli šanci. Šlo vlastně o transfer firem lidem, kteří z nějakého důvodu měli informace. Ale takhle trh nemá fungovat.

### Často uvádíte příklad newyorské filharmonie, o co tam šlo?

V tom orchestru hráli samí muži. Vždycky proběhlo řádné výběrové řízení a ti, co byli v komisi, upřímně věřili, že muži byli prostě zrovna vždycky lepší. Jednoho dne uspořádali konkurz za závěsem. A najednou bylo přijato více žen. Když odfiltrovali informaci muž-žena závěsem, najednou měly ženy šanci. Tohle se teď začíná dít i na trhu práce. Některé firmy v prvních kolech výběrových řízení neuvádějí v životopisech pohlaví ani jméno, takže není vidět ani etnická skupina.

### Nezdá se vám, že teorie racionální nepozornosti je jaksi jasná věc?

V diskusích pod mými rozhovory lidé často píšou, že je to přece jasné. To, že jsou lidé nepozorní, je jasné. Posledních osmdesát let se nám tu střídají rozličné ekonomické teorie. Přínos není v tom, že já nebo Christopher Sims vám zjevíme, že lidé nejsou schopni zpracovávat všechny informace, ale v tom, že teorii zpracujeme do existujících teorií. Ukazujeme pak, že to má důležité dopady na fungování ekonomiky i celé společnosti. Zjistíme, že předpovědi oněch teorií se začnou dra-

matically měnit. Ty teorie například zkoumají, jak fungují volby, ale zpravidla předpokládají, že lidé jsou informovaní – výsledky jsou pak od reality často vzdálené. Několik Nobelových cen bylo za neúplné informování, důležitý element v ekonomii. Ovšem bylo vždy dané, kdo informace má a kdo je nemá. Joseph Stiglitz dostal Nobelovu cenu za to, že popsal, jak fungují pojišťovnické trhy nebo autobazary. Já prodávám auto a vím, jestli je dobré nebo špatné, ten, co ho kupuje, to neví. Ví, jestli jsem zdravý, ale pojišťovna to neví. Ukazuje, že takhle postavené trhy se nakonec rozpadnou a nefungují. Naše teorie se ale ptá, co když jsou informace k dispozici a lidé se rozhodnou je nečíst, nevnímat je? V tom to je jiné. Co z toho vypadne? A začaly nám třeba v makroekonomice vycházet jiné výsledky. Líp popisují dynamiku ekonomiky.

### Opravdu jsou lidé tak nevědomí?

Když se zeptám svých studentů nebo i kolegů, jaká je teď inflace, tak mi to přesně řeknou tak dvě procenta z nich. A to jsme ekonomové. Informace se mezi lidmi zpracovává jen málo. Lidé často z článků čtou jen nadpisy. Mám nedávnou zkušenost. Dal jsem rozhovor do slovenských novin a redaktor k němu dal bez mého vědomí nápis ve smyslu: Český ekonom doporučuje, aby se obyčejní lidé nevěnovali politice. A lidé už článek ani nečetli a rovnou diskutovali o nadpisu. Vypadal jsem jako elitářský blázen.

### Kdy vám došlo, že na teorii racionální nepozornosti něco je?

Chris napsal první článek o teorii racionální nepozornosti aplikovaný na makroekonomii hodně technicky, lidé tomu moc nerozuměli. Nikdo s tím nijak nepracoval a jeho studenti se s ním báli mluvit. Zároveň mi ho ale všichni doporučovali. Přišel jsem na Princeton jako matematik. Neměli jsme žádné povinné předměty, zato úkol najít si otázku, kterou budeme řešit. Myslím si, že je pro vědce důležité umět najít tu správnou otázku, nejen hledat řešení. Dva roky jsem četl obrovské množství knih a pak už jsem věděl, že tahle teorie je to, na čem chci pracovat. Viděl jsem její potenciál, že nepasuje jen na makroekonomii, ale i na politiku, společnost, všechno možné. Bylo to zjevné a důležité a zároveň na tom nikdo pořádně nepracoval.

### Vy na ní pořád pracujete, nebo už ji máte hotovou?

Už jsem si to řekl několikrát. Když jsem se po pěti letech vrátil do Česka, chtěl jsem začít pracovat na něčem jiném. Věděl jsem, že se chci vrátit, i moje žena se chtěla vrátit. Tak jsem dva roky před koncem školy založil s kamarády poradenskou firmu, která by aspoň trochu byla podobná výzkumu. Poradenství na aplikování matema-

tických a ekonomických modelů. Trochu se to rozjelo, takže když jsem se vrátil, tak jsem tak rok dělal obojí. Třeba Plzeňský Prazdroj dodnes používá náš model, kde kolik piva vyrobit, jak ho mají kamiony rozvézt. Byl jsem si vědom, že velká součást toho, proč se mi dařilo, byla v tom, že jsem pracoval s těmi nejlepšími lidmi na světě. V Česku jsem neznal vůbec žádné ekonomy. Nevěděl jsem, že ve skutečnosti jsou tady skvělí vědci. Objevil jsem ale CERGE-EI, začal jsem tam učit na částečný úvazek, zjistil, že mě to baví a že to jde dělat a firmu jsem pustil.

### Kontakty jste si udržel?

Třicetkrát za rok někam letím. Ale oni také jezdí sem, například zrovna Christopher Sims je ve správné radě našeho institutu. Ale tady jsou taky výborní lidé.

### Jak se může člověk racionální nepozornosti bránit?

My se ve skutečnosti chováme hůř než podle téhle teorie, nejsme zcela racionální při výběru informací. Teorie říká, že máme omezený čas a schopnosti číst si informace. Nejlepší, co můžeme udělat, je, že si budeme přednostně číst to důležité. Ale lidé si často vybírají úplně jinak, když to bliká a je tam někdo v plavkách, nebo z důvodů emocionálních, konfliktních. Spíš jako problém vidím, že si lidé neuvědomují, že je jejich pozornost tak omezená. Čteme spoustu věcí a neuvědomíme si, že už jsme unavení a nejsme schopni se nad něčím zamyslet.

### Tomu se dá vzepřít disciplínou, ne?

Já jsem třeba dříve každou čtvrt hodinu kontroloval zprávy na internetu. Když mi přišel e-mail, hned jsem na něj odpověděl. Uběhly dva měsíce a já zjistil, že jsem neudělal vůbec žádný výzkum. Když je člověk unavený, tak si dá hodinu pauzu. Ale nevidí to tak, že když tohle všechno bude dělat, tak bude unavený. Takže teď už dopoledne nečtu e-maily, ale dělám výzkum. Na e-maily i administrativu se dostane až odpoledne. Nedávno jsem si do života vnesl ještě další věc – zprávy na internetu už čtu jen v pátek. První tři hodiny jsem se nudil, ale pak jsem se zase vrátil ke čtení z papíru, k časopisům, knížkám. Nemáme doma ani televizi. Koukal jsem na ni sedm hodin denně, uvědomoval jsem si svoji závislost. Můj kamarád měl v Rakousku souseda, který si denně kupoval noviny a dával je na hromadu. Zároveň si z té hromady bral noviny, které vyšly přesně před rokem. Pak měl nadhled číst jenom důležité věci. Je to trend do budoucna. Lidé si uvědomí, že nedokážou všechno učíst, a vytvoří si systém, co si vyberou. Ti nejuspěšnější lidé, které znám, nečtou zprávy nijak moc a kontinuálně, ale jednou začas si najdou chvíli a třeba si pořádně přečtou časopis.

### Internet informovanosti nepřispívá?

Když se šířilo po zemi, například v USA, rádio, tak to rozšiřovalo i povědomí o společnosti a politice mezi lidmi. Najednou o politických věděl víc tam, kde rádio už bylo, než tam, kde ještě nebylo. Od vlády dostávali tam, kde už rádio bylo, větší transfery, protože byli schopni své politiky kontrolovat. Ale teď v Británii vyšel nový článek o tom, jak se rozšiřoval internet. Mělo to prý opačný efekt. Tam, kde se internet rozšířil dřív, informovanost klesla. Vysvětlení bylo takové, že internet nemá na rozdíl od rádia především hodnotu informování, ale zábavní. Lidé spíš na internetu dělají věci, které je baví a jsou jim příjemné a o to méně mají čas na informace. Předtím si třeba četli noviny, teď jen klikají na nápisy. Měli bychom si ale uvědomovat, že pozornost je náš kapitál.

### Pomáhá vám vaše teorie v odhadování, jak dopadnou volby?

To ne. Ale myslím, že mi pomáhá lépe porozumět tomu, proč lidé nějak volí.



## NEVÝHODA REFEREND A VOLEB TKVÍ V TOM, ŽE POLARIZUJÍ SPOLEČNOST.

### **Před brexitem jste si myslel co?**

No, byl jsem absolutně přesvědčený, že to neprojde. Těsně předtím už to vypadalo, že více lidí bude hlasovat pro setrvání v EU. Taky jsem vysledoval, že kdykoli jsou si lidé v něčem nejistí, vždy radši hlasují pro status quo. Pak to vyšlo opačně a já pochopil několik věcí, které byly v méj úvaze špatně. Jednak v tom, co je status quo. Hlavně pro lidi starší a žijící mimo Londýn bylo status quo být samostatní. Otevřené hranice do EU zřejmě znamenaly do budoucna více změn pro obyvatele, než být samostatně, mimo EU. Průzkumy také ukazují, že lidem, kteří hlasovali pro zůstat, na tom záleželo víc než těm, kteří hlasovali pro odejít. Ti druzí vlastně moc nevěděli. Máte dvě skupiny, jedné na tom záleží hodně, druhé málo. Těm, kterým na tom záleží hodně, stálo za to získat k tomu co nejvíc informací. Reagovali na fakta. Ty druhé, které fakta zase tolik nezajímala, přesvědčíte několika dobře mířenými větami. Proto také později tihle lidé říkali, že vlastně nevěděli, že jsou věci jinak. Také se začalo říkat, že referenda možná nejsou dobrý demokratický nástroj.

### **A jsou, nebo nejsou?**

Mě začalo prohlašování, že referenda jsou špatná, iritovat. Je pravda, že když je referendum, může se stát, že se velká skupina lidí rozhodne moc se neinformovat a rozhodnout se špatně. Ale už jen ta možnost referenda disciplinuje politiku. Jasně, můžeme zrušit referenda, nakonec i volby a doufat v osvětleného diktátora, že to půjde dobře. Ale kolik známe dobrých osvětlených diktátorů? Vláda k referendu ale také může přistoupit jinak. Třeba tím, že mu bude předcházet dvouletá celostátní diskuse. Odborníci mohou vypracovat všechna pro a proti a vláda by to mohla nechat vytisknout a rozeslat do každé domácnosti. Nevýhoda referend a voleb tkví v tom, že polarizují společnost. Dva moji studenti tohle nyní zkoumají. Ve chvíli, kdy donutíte lidi vybrat si mezi A a B, tak se začnou jejich názory od sebe vzdalovat. Přímá volba prezidenta také.

### **Takže, jak víc informovat voliče?**

Často my, voliči, věnujeme politickým diskusím v médiích spoustu času, ale ty diskuse jsou většinou prázdné. Jsme zase u dat. Někdy jich lze použít jen pár a je jasné, co udělat a co neudělat. Například inkluze do škol. Že prý když přidáte někoho pomalého, tak to zpomalí celou třídu. Ale konsensus v literatuře, data ukázala, že rozdělíme-li populaci na dvě skupiny, normální a slabší, těm slabším studentům inkluze moc pomůže a těm ostatním neuškodí. Ve chvíli, kdy se podíváme na data, výsledky testů, mohli bychom diskusi na téma inkluze ukončit. Klaus mladší i Fiala v televizi říkali, že to nadanějším studentům uškodí, ale data dokazovala opak. Všichni

bychom měli tlačit na to, aby byla ve hře data, náš čas je přece cenný. Nebo diskuse k platu učitelů. Diskuse řeší, jestli si to učitelé zaslouží, nebo ne. Ale měla by znít, jestli chceme, nebo ne. Chceme mít lepší učitele? Zase jsou jasné výzkumy. Když v USA vezmete jednoho z nejhorších pěti procent učitelů základní školy, a na rok jej nahradíte průměrným učitelem, jaký to má vliv na budoucí platy žáků? Obrovský. Žáci té třídy pak za svůj život vydělají asi o pětinašobek průměrného ročního platu více. Takže řečeno jinak, když jenom nahradím jednoho z pěti procent nejhorších učitelů průměrným, tak tím na budoucím platu žáků vydělám přes sto tisíc korun měsíčně. Takže zvýšit platy učitelům, a tím lákat nové a lepší, se vyplatí. Totéž stravenky.

### **Stravenky nejsou dobré?**

Stravenky jsou ekonomicky nevýhodné. Je to něco jako nezdaněný příjem, který můžete utratit za jídlo. Ale firma, která je tiskne, z toho dostává kolem sedmi procent. Představte si alternativní systém. Že by se snížily lidem daně a tu padesátikorunu denně by jim prostě nikdo nedal. Budou na tom úplně stejně, navíc by si mohli vybrat, za co tu padesátikorunu utratí a nikdo nebude platit té soukromé společnosti tisknoucí stravenky. O tom nemusí být žádná diskuse. A aby tam byl ten pocit dárku, tak by si každá firma mohla vybrat, že na výplatní pásce uvede, že padesátikorunu nedaní. Ale nejde to z několika důvodů. Vedle lobbistických tlaků je to především to, že lidé nerozumí tomu kolečku. Pro jednotlivce je výhodnější a příjemnější dostat než nedostat.

### **Pamatujete v teorii na další lidské vlastnosti a emoce?**

Ukazuje se ale, že kognitivní schopnosti, tedy jestli člověk je schopný počítat a tak, hodně ovlivňuje například trpělivost. Kdo má vyšší kognitivní schopnosti, je trpělivější a umí víc spořit. Proběhl experiment, že lidem dali na výběr, jestli chtějí sníst čokoládu, nebo zdravou tyčinku. Polovině lidí dali k tomu za úkol zapamatovat si sedmimístné číslo. Ti, co si museli pamatovat číslo, častěji volili čokoládu. Měli menší sebekontrolu. Podle teorie racionální nepozornosti mám nějaké rozhodnutí a k němu můžu anebo nemusím získat informace. Když je získám, tak se rozhodnu lépe, ale to získávání je náročné na čas, energii, úsilí. Se sebekontrolou to je podobné. Moji kolegové teď zjišťují, že při snížení sebekontroly, když uvedou člověka do stresu, má větší tendenci se prát. Když člověku necháte zapamatovat si čísla a rozližete mu pivo, tak vás spíše praští. Když si nebude muset pamatovat čísla, bude mít čistou hlavu, tak když mu rozližete pivo, tak spíš nad tím mávne rukou. Racionální versus emoce. ■