

Neuroekonómia ako nová oblasť ekonomickej vedy

Americkí psychológovia a neurobiológovia urobili svojho času urobili dôležitý objav. Ten ukazuje v novom a dosť neočakávanom svetle podstatu prijatia rozhodnutí. Autorstvo patrí vedcom z Duke University, ktorí svoje poznatky zverejnili v časopise Neuron. Hovoria o tom, že sklon riziku závisí od činnosti určitých častí kôry mozgu.

Počas experimentu 13 skúmaným ľuďom navrhli uzavrieť stávkku. Šanca vyhrať ju bola v niektorých prípadoch známa, ale veľká, v ďalších neznáma, ale nie veľká, a v ďalších neurčitá. Súčasne sa robila magnetodynamická tomografia, ktorá umožňovala pozorovať vzrušenie častí mozgu ako celku. „Pozorovali sme aktivizáciu temennej časti mozgovej kôry, pri tých ktorí počas hry uprednostňovali risk,“ hovorí Scott Huettel vedúci skupiny výskumníkov. Za prijatie ekonomických rozhodnutí sú podľa výsledkov výskumu zodpovedné určité vybrané časti mozgu. Z hľadiska ekonomickej vedy je to mimoriadne zaujímavá informácia.

Psychológia správania

Spomínané výsledky sú mimoriadne zaujímavé pre neuroekonómiu ako nový vedný odbor. Tá skúma psychológiu finančného a ekonomického správania. „Pod vplyvom silných emócií, alebo prílivu energie ľudia často konajú v rozpore so zdravým rozumom,“ hovorí James Loastin profesor ekonómie z University Carnegie Mellon v Pittsburgu. Hlavným problémom, alebo hlavnou oblasťou neuroekonómie je skúmanie procesu rozhodnutia z hľadiska psychológie, či je to už spotrebiteľ, stratégie podniku alebo rozvoja ekonomiky štátu.

„Prvoradú úlohu v prijatí rozhodnutí hrajú tie časti mozgu, ktoré zodpovedajú za emocionálne rozhodnutia a náklonnosť k riziku,“ poznamenáva Michael Platt spolupracovník Duke FOR FIN, Odborný mesačník pre financie a investovanie, Bratislava,

University. Práve preto, ľudia ktorí majú aktívnejšie emocionálne časti mozgu viac hrajú hazardné hry, nakupujú na úver, čo je pre nich oveľa drahšie, utrácajú všetky úspory odložené na dôchodok na rizikové investície.

Jedni ľudia sú impulzívni, iní nie. Jedni ľudia vôbec nechcú podstúpiť riziko – budú sto razy posudzovať skôr ako sa rozhodnú. Iní sú veľmi impulzívni a ich rozhodnutia sú nezvážené. Michael Platt si myslí, že ak sa podarí syntetizovať nejaký liek, ktorý určitým spôsobom zmení chémiu mozgovej kôry, ktorá má sklony k riziku, naučíme sa regulovať procesy impulzívneho prijatia rozhodnutí.

Je to o peniazoch

Nie neznáme sú experimenty s rozdelením peňazí z Princeton University. Dvom neznámym ľuďom ponúkali rozdeliť si medzi sebou peniaze. Bolo to 10 USD. Jeden z účastníkov určoval pomer akým si rozdelia peniaze. Druhý mal rozhodnúť či navrhovaný pomer rozdelenia peňazí prijme, alebo nie. Keď ju prijme, každý dostane svoj podiel na sume. Ak druhá osoba nebude súhlasiť, nikto nedostane nič. Typickou reakciou by bolo to, že prvá osoba si ponechá 9 USD a druhej pridelí 1 USD. V praxi to tak vôbec nebolo. Návrhy, kde sa ponúkalo menej ako 2 USD sa zamietali. Znamená to, že ľudia si radšej nevezmú málo, len preto aby druhý účastník hry nemal tučný zárobok. Zaujímavé, že tento predpoklad vstupoval do modelu správania sa prvej osoby. V ponuke sa väčšinou vžil do druhej osoby a predpovedal jej správanie. Najčastejšia ponuka prvej osoby bola 5 USD seba a 5 USD druhej osobe. Znamenalo to, že účastníci experimentu si najčastejšie vyberali nie ten výsledok, ktorý by ich najviac uspokojil, ale ten, ktorý uspokojuje ich pocit spravodlivosti.

Keď sa tieto experimenty zopakovali s použitím tomografu, ukázalo sa, že „nečestné návrhy aktivovali tie časti mozgovej kôry, ktoré sú spojené s negatívnymi emóciami. Súčasne však funguje aj tá časť mozgovej kôry, ktorá je zodpovedná za racionálne úsudky. Racionálny úsudok síce navrhuje prijať, akýkoľvek návrh, ale ak je návrh príliš nerovnomerný, ozývajú sa časti mozgu spojené s negatívnymi emóciami.

FOR FIN, Odborný mesačník pre financie a investovanie, Bratislava,

Fin Star 2015, ISSN 1339-5416, September 2015

Za pačesy

Mnohí investori si často kladú otázku. Akú stratégiu si vybrať a čo treba urobiť preto, aby mal chytli šťastie za pačesy a zväčšil svoj kapitál. Existujú rôzne metódy hodnotenia akcií a sledovania situácie na trhu. Táto otázka má ešte jeden aspekt, ktorý je priamo spojený s ľudskou podstatou. Aby sa človek stal úspešným investorom, treba sa predovšetkým vyznať v motívoch svojho správania, pretože psychológia je veľmi dôležitým faktorom, ktorý môže spôsobiť bankrot investora, ale aj jeho prudké zbohatnutie. Prinajmenej si to myslí analytik magazínu Money Jason Zweig v knihe *Vaše peniaze a váš mozog*: ako nová veda neuroekonómia z vás môže urobiť bohatého. Autor si nenárokuje na vyslovenie svojej vlastnej pravdy ako poslednej inštancie. Opisuje typické modely reakcií, ktoré môžu viesť k neúspechom a navrhuje metódy, ktoré pomáhajú vyhýbať sa týmto chybám. Celkom analytik opisuje päť omylov, ktoré predstavujú veľké nebezpečenstvo pre investorov.

Psychológovia poznamenávajú, že ľudí priťahujú známe veci. Napríklad ak sa vám zdá, že určitá krajina, trh, odvetvie, alebo určité firmy sú vám známe, objavujú sa pozitívne emócie a podvedomá väzba k týmto veciam. Kvôli tejto väzbe viac ako 5 miliónov amerických umiestňuje svojich 60% dôchodkových úspor do akcií tých firiem, v ktorých pracujú. Je to bez ohľadu na to, že takmer všetci analytici odporúčajú investovať najviac 5 % dôchodkových úspor do akcií firiem, v ktorých ľudia pracujú. Ilúzia známych vecí predstavuje pre investora veľmi veľké nebezpečenstvo. Ak sa vám zdá, že finančný nástroj, do ktorého sa chystáte investovať veľmi dobre poznáte a dodatočne ho neanalyzujete, najlepšie je sadnúť si a napísať osem či desať rôznych dôvodov, pre ktoré považujete investíciu do tohto nástroja za výhodnú. Ak vám po troch, či štyroch bodoch nič nepríde na um, treba sa veľmi vážne zamyslieť. Je daná investícia až tak veľmi výhodná?

Myslíme šablónovite

Ľudský mozog si zvykol myslieť šablónovite. Keď sa človek dostane do krátkodobého obdobia šťastných náhod., začína sa mu zdať, že je súčasť dlhodobej tendencie. Ak sa zhodou

FOR FIN, Odborný mesačník pre financie a investovanie, Bratislava,

Fin Star 2015, ISSN 1339-5416, September 2015

pozitívnych okolností opakujú udalosti, ktoré investorovi prinášajú peniaze, do krvi sa dostáva dopamin, ktorý vyvoláva pozitívnu reakciu mozgu na udalosti. „Ak sa s fenoménom stretávate druhý raz, nie svojvoľne očakávate, že sa stane aj tretí raz. Signál, ktorý prichádza sa asociuje s nám už známym výsledkom,“ poznamenáva Zweig.

Napríklad, ak ste počuli prognózu analytika a urobili ste všetko podľa jeho odporúčania a dostali ste zisk, ďalší raz keď budete počuť tohto analytika, dostanete sa pod vplyv dopaminu a urobíte to čo hovorí, ale len preto, lebo máte dobrú pozdvihnutú náladu. To isté sa stáva s investormi, ktorí sa spoliehajú na technickú analýzu. Keď vidia známy diagram správania sa akcií, vzniká u nich asociácia s inými situáciami, ktoré videli pri podobnom modeli správania sa akcií. Vytvára sa ilúzia o tom, že vedia čo sa stane ďalej, dokonca aj keď existuje objektívna príčina, že sa tak nestane. Aby sa človek vyvaroval strát kvôli podobným ilúziám, Zweig radí ľuďom využiť schému investovanie tej istej sumy každý mesiac.

Väzba na čísla

Mozog má jednu zvláštnosť- väzbu na čísla a porovnávanie nasledujúcich čísiel s predchádzajúcimi. Tento tri využívajú mnohí realitní agenti. Potenciálnemu kupujúcemu najprv ukazujú najdrahšiu nehnuteľnosť, preto aby sa u tie ďalšie nezdali veľmi drahé. Ten bude všetky ponuky porovnávať s tou najdrahšou. Aby ste sa vyhli tomuto problému neberte do úvahy čísla. Zweig cituje známeho investičného guru Warrena Buffetta, ktorý analyzuje príťažlivosť investícií, bez toho aby poznal cenu. „Keď vidíte cenu, automaticky sa dostávate pod jej vplyv,“ hovorí Buffett.

Ďalšie vážne nebezpečenstvo znamená neustále a detailné sledovanie cien finančného aktíva na burze. Mnohí výskumníci upozorňujú na túto chybu. Čím častejšie pozorujete pohyb cien vašich akcií, tým skôr je pravdepodobnosť, že budete neustále predávať, alebo nakupovať tie isté akcie. „Ak nakupujete akcie s predpokladom dlhodobej investície, neustále sledovanie ich cien je veľmi zlou myšlienkou,“ hovorí Zweig.

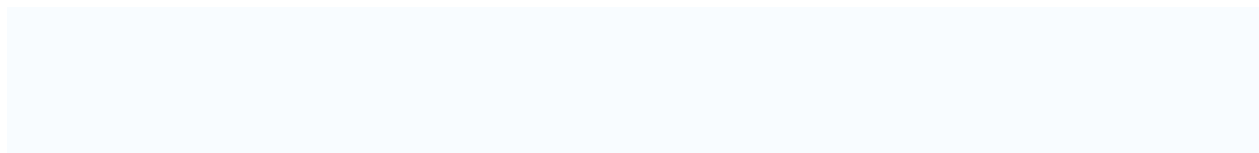
Keď sa na trhu dejú vážne veci, fakticky všetci investori sa začínajú správať rovnako a sú ovplyvnení správaním sa davu. „Práve preto niektorí investori kupujú drahú a predávajú lacno,“ hovorí analytik. Aby sa človek vyhol vplyvu spoločného rozumu, mal by si zostaviť vlastné pravidlá investovania, a neustupovať od nich ani na krok.

Neuroekonomika

Neuroekonomika (Neuroeconomics) — interdisciplinárny smer vo vede v prieniku predmetu ekonomickej teórie, neurobiológie a psychológie. Základným cieľom interdisciplinárneho prístupu je vysvetlenie výberu alebo prijatia rozhodnutí, distribúcie rizika a odmeny. Metodológia neuroekonomiky pozostáva z laboratórnych pokusoch skúmajúcich ekonomické správanie na pokusných ľuďoch a opiciach so súčasným skúmaním mozgu. V rámci neuroekonomiky sa rozvíja aplikovaná disciplína neuromarketing. V USA existuje Centrum neuroekonomických výskumov pri University Claremont (California) a Centrum výskumu neuroekonomiky pri University of George Mason (Virginia). Okrem toho funguje Stanfordská letná škola neuroekonomiky. V roku 2004 vznikla profesijná organizácia Asociácia neuropsychoekonomiky.

Literatúra:

1. Centrum Duke University pre interdisciplinárny výskum rozhodovania: Dostupné na internete: <http://dibs.duke.edu/research/d-cides/research/neuroeconomics>
2. Spoločnosť pre neuroekonómiu. Dostupné na internete: www.neuroeconomics.com
3. Zweig, J. Your Money and Your Brain: How the New Science of Neuroeconomics Can Help Make You Rich. Simon & Schuster; Reprint edition. 2008. ISBN-10: 0743276698. 352 p.



FOR FIN, Odborný mesačník pre financie a investovanie, Bratislava,

Fin Star 2015, ISSN 1339-5416, September 2015