

Výskumná štúdia NBS

5/2023

Status quo a polarizácia názorov nepozorných agentov: teória a experiment

Vladimír Novák, Andrei Matveenko a Silvio Ravaioli

© Národná banka Slovenska 2023

research@nbs.sk

Táto publikácia je dostupná na internetovej stránke NBS

www.nbs.sk/sk/publikacie/publikacie-vyskumu

Prezentované názory a výsledky v tejto štúdií sú názormi autorov a nevyjadrujú oficiálne stanovisko Národnej banky Slovenska.

Práca neprešla jazykovou úpravou.

NETECHNICKÉ ZHRNUTIE

Spoločnosť je polarizovaná nielen vo svojich názoroch ohľadom možných dopadov diskutovaných politík, ale vykazuje aj značné nezhody vo vnímaní reality, a teda v hodnotení súčasného stavu - statusu quo.¹ Takáto heterogenita vo vnímaní reality vedie aj k rozdielom v hodnotení možných benefitov a nákladov spojených s prijatím novej politiky, a preto môže mať významný vplyv na dopyt po informáciách, polarizáciu názorov a nakoniec aj na zásadné ekonomické rozhodnutia. Ako príklad spomínanej novej politiky si pre jednoduchosť môžeme predstaviť prijatie zákona o dosiahnutí klimatickej neutrality do roku 2050, ale aj mnohé iné situácie, ktoré pozostávajú z binárnej voľby medzi zachovaním statusu quo a jeho nahradením novou politikou, sú samozrejme možné. To vyvoláva základnú otázku: Ako vnímanie statusu quo ovplyvňuje polarizáciu názorov a aké dôležité aspekty determinujú dopyt po informáciách?

V tejto štúdii predstavujeme nový model polarizácie názorov a laboratórny experiment, ktorý jednak testuje predpovede modelu a súčasne poskytuje pohľad na determinanty dopytu po informáciách. Kľúčovým mechanizmom je, že keď je pozornosť ľudí obmedzená, výber informačnej štruktúry je determinovaný relatívnou hodnotou statusu quo pre konkrétneho jednotlivca, čo môže následne viesť k systematickej polarizácii názorov aj medzi racionálnymi ľuďmi s a priori rovnakými očakávaniami ohľadom dopadov novej politiky.

Mechanizmus modelu môžeme ilustrovať nasledovným jednoduchým príkladom. Predstavme si dvoch farmárov, ktorých ovplyvňuje rozhodnutie o prijatí/neprijatí nového klimatického zákona. V momente rozhodovania je dopad zákona neistý. Obaja farmári sú racionálne nepozorní, teda pred vyjadrením podpory alebo odmietnutia klimatického zákona si môžu vyhľadať akékoľvek informácie, ktoré chcú. Avšak, je to nákladné, pretože ich pozornosť nie je neobmedzená a musia sa rozhodnúť, ako ju alokujú. Predpokladajme, že prvému farmárovi sa pri súčasnom stave darí celkom dobre, a preto podporí prijatie nového zákona len v prípade, že povedie k významným dodatočným výnosom jeho hospodárenia. Druhému farmárovi sa zasa až tak nedarí, a preto je ochotný podporiť nový zákon, ak mu aspoň trochu zlepší jeho hospodárenie. Inými slovami, prijatie klimatického zákona nezhorší jeho situáciu ešte viac.

Aké informácie si farmári nakoniec vyberú? Keďže získavanie informácií je nákladné, obaja si zvolia najjednoduchšiu možnú informáciu, ktorá je potrebná pre ich voľbu, či podporiť alebo nepodporiť nový zákon, a nebudú sa snažiť zistiť presné dopady nového zákona. Konkrétne, úspešnejší farmár sa bude snažiť zistiť, či nový zákon povedie k

¹Napr. Alesina, Miano a Stantcheva (2020).

dodatočným signifikantným výnosom, a menej úspešný farmár zistí, či mu zákon neprinesie existenčné problémy. Avšak, ak nový zákon ovplyvní hospodárenie farmárov len mierne a teda im neprinesie existenčné problémy, ale ani významné dodatočné zisky, dvaja farmári dostanú opačné signály o tom, či majú byť za alebo proti prijatiu klimatického zákona. Následne, aj keď pôvodne mohli mať rovnaké očakávania ohľadom klimatického zákona, upravia svoj názor opačným smerom (k opačným extrémom) a ich názory sa teda vzdľujú - polarizujú.

V štúdiu ukazujeme, že obdobné chovanie platí aj v oveľa zložitejších situáciách s racionálne nepozornými agentmi a predovšetkým, v porovnaní s inými vedeckými článkami, ktoré študujú polarizáciu, sme schopní ukázať, že agenti sa v priemere polarizujú skrz všetky možné signály, ktoré môžu obdržať, a nielen kvôli nejakému konkrétnemu signálu. Túto polarizáciu označujeme ako polarizáciu ex-ante, pretože vnímanie statusu quo a prvotné očakávania o dopadoch nového zákona určujú, akú informáciu bude agent vyhľadávať. Vďaka tomu sme schopní určiť, či k polarizácii dôjde ešte predtým než agent obdrží konkrétny signál.

Náš model je možné aplikovať na široké spektrum reálnych situácií, kde existuje binárna voľba medzi zachovaním súčasného stavu a implementáciou inej novej politiky, ktorej dopady sú neisté. Súčasne prezentujeme nový mechanizmus vedúci k polarizácii, ktorý sa odlišuje od často spomínaného dôvodu polarizácie, ktorým je konfirmačné skreslenie. Preto, ak je cieľom zmenšiť polarizáciu, je dôležité najprv zistiť, ktorý so spomínaných mechanizmov bol hlavným spúšťačom polarizácie v danej situácii, pretože každý mechanizmus si vyžaduje iné opatrenia. Avšak, empiricky rozlíšiť medzi týmito mechanizmami je možné len v prípade, že sú súčasne zbierané dáta o očakávaníach a aj o vnímaní súčasného stavu, čo nie je prípad väčšiny prieskumov.

V štúdiu taktiež prezentujeme laboratórny experiment, ktorým testujeme, či ľudia získavajú informácie v súlade s nami popísaným mechanizmom, a či následne dochádza k predikovanej názorovej polarizácii. Naše výsledky potvrdzujú nielen hlavný mechanizmus (vplyv vnímania statusu quo na vyhľadávané informácie), ale aj kvalitatívny efekt na polarizáciu názorov. Polarizácia pozorovaná v experimente je mierne menšia v porovnaní s predikovanou, nakoľko je ovplyvnená niektorými behaviorálnymi aspektmi. Dokumentujeme, že menšia polarizácia je spôsobená predovšetkým preferenciou ľudí pre jednoduché signály, ktoré však sú suboptimálne. Toto pozorovanie v našom experimente zovšeobecňuje doteraz dokumentovanú preferenciu ľudí pre informácie, ktoré garantujú istotu. Ďalšie faktory, ako je napríklad preferencia rizika a subjektívne vychýlené presvedčenia, nie sú dostatočné na vysvetlenie pozorovaných odchýlok od predpovedí modelu.

REFERENCIE

Alesina, Alberto, Armando Miano, and Stefanie Stantcheva. 2020. "The polarization of reality." AEA Papers and Proceedings, 110.