

STŘEDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOST

Obor SOČ: č. 13 Ekonomika a řízení

Podvádění a diskriminace

Iracionální chování ekonomických agentů

Vlastimil Rasocha

Kraj: Vysočina

Chotěboř 2015

STŘEDOŠKOLSKÁ ODBORNÁ ČINNOST

Obor SOČ: č. 13 Ekonomika a řízení

Podvádění a diskriminace

Iracionální chování ekonomických agentů

Cheating and Discrimination

Irrational Behavior of Economic Agents

Autor: Vlastimil Rasocha

Škola: Gymnázium Chotěboř

Jiráskova 637

583 01 Chotěboř

Kraj: Vysočina

Konzultant: Prof. Uri Gneezy, University of California San Diego

Chotěboř 2015

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem svou práci SOČ vypracoval samostatně a použil jsem pouze podklady (literaturu, projekty, SW atd.) uvedené v seznamu vloženém v práci SOČ. Prohlašuji, že tištěná verze a elektronická verze soutěžní práce SOČ jsou shodné. Nemám závažný důvod proti zpřístupňování této práce v souladu se zákonem č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) v platném znění.

V Chotěboři dne podpis:

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval prof. Uri Gneezymu z University of California San Diego za odbornou konzultaci celé práce, Silvii Saccardové z laboratoře behaviorální ekonomie téže univerzity za cenné rady týkající se experimentálního designu a prof. Johnu A. Listovi z University of Chicago za inspiraci. Velký dík patří také PaedDr. Marcele Chalupové za mimořádnou vstřícnost a pomoc s formální i faktickou stránkou práce a Gymnáziu Chotěboř za to, že mi umožnilo vykonat na škole experiment.

Anotace

Dle behaviorálně ekonomické teorie snahy o zachování kladného sebepojetí lidé podvádí pouze do takové míry, aby o sobě mohli i nadále uvažovat jako o morálních jedincích. Jejich ochota podvádět se tedy zvyšuje, pokud si své amorální chování dokáží ospravedlnit. Tato práce zkoumá, jestli diskriminace může sloužit jako takové ospravedlnění a motivovat znevýhodňované k podvádění. Za účelem ověření této myšlenky byl uspořádán experiment, ve kterém studenti Gymnázia Chotěboř dostali možnost lhát o své úspěšnosti v testu. Účastníci byli k podvádění finančně motivováni a zároveň jim nehrozilo, že by je někdo přistihnul či dokonce potrestal. Část účastníků byla navíc diskriminována odepřením statku, který ostatní dostali. Výsledky ukázaly, že diskriminovaná skupina skutečně podváděla více než skupina privilegovaná, čímž se potvrdila základní teze práce.

Klíčová slova: Podvádění, amorální chování, diskriminace, neférové jednání, behaviorální ekonomie

Annotation

According to the behavioral economic theory of self-concept maintenance, people only cheat to certain extent, because they want to retain their ability to think about themselves as moral individuals. Therefore, the willingness of people to cheat increases if they can justify their immoral behavior. This paper examines, whether discrimination serves as such justification for disadvantaged individuals and whether it makes them more likely to act unethically. An experiment using a sample of Gymnazium Chotěboř students was carried out in order to test this proposition. In the experiment, the participants were financially motivated to cheat without the risk of being caught or punished. Furthermore, a portion of the participants was discriminated against by being denied a good that others received. The results showed that the discriminated group, indeed, cheated more than the privileged group confirming this paper's thesis.

Key words: Cheating, immoral behavior, discrimination, unfair behavior, behavioral economics

Obsah

| | |
|--|----|
| Anotace | 4 |
| 1. Úvod..... | 6 |
| 1.1. Struktura..... | 8 |
| 2. Teoretická část | 10 |
| 2.1. Co je behaviorální ekonomie | 10 |
| 2.1.1. Shrnutí | 12 |
| 2.2. Teorie podvádění..... | 12 |
| 2.2.1. Shrnutí | 19 |
| 2.3. Co ovlivňuje podvádění | 20 |
| 2.3.1. Vlivy vyplývající z teorie racionální volby | 20 |
| 2.3.2. Vlivy vyplývající z teorie snahy o zachování kladného sebepojetí..... | 21 |
| 2.3.3. Shrnutí | 30 |
| 2.4. Diskriminace | 30 |
| 2.4.1. Shrnutí | 36 |
| 3. Metodologická část | 37 |
| 3.1. Stanovení cíle | 37 |
| 3.2. Formulace problémů a základní teze..... | 38 |
| 3.3. Metodika empirické části | 40 |
| 3.3.1. Vzorek a rozdělení do skupin | 40 |
| 3.3.2. Experimentální design | 41 |
| 3.4. Upřesnění předmětu výzkumu a formulace hypotéz..... | 43 |
| 4. Empirická část..... | 46 |
| 4.1. Postup při vyhodnocování..... | 46 |
| 4.2. Výsledky a jejich zhodnocení | 46 |
| 5. Závěr | 51 |
| Seznam grafů a tabulek | 56 |
| Seznam použité literatury | 57 |
| Přílohy..... | 64 |

1. Úvod

Podvádění je v našem životě takřka všudypřítomné. Přestože se jedná o téma, které má většina z nás spojené především s velkými korupčními skandály, a navzdory faktu, že jsme často o svých vlastních morálních zásadách skálopevně přesvědčeni, podvádíme ve skutečnosti všichni. Asi každý z nás například ve škole někdy opisoval, nebo si v práci nalil do kávy mléko, které rozhodně nebylo hrazeno z jeho peněz.

Lži a krádeže jsou pro společnost velmi nákladné. Dle odhadů ministerstva financí přijde každý rok Česká republika kvůli daňovým únikům až o 100 miliard korun¹. Dalším příkladem ceny, kterou platíme za podvádění, jsou krádeže² kancelářských potřeb představující pro firmy v Čechách i v zahraničí významné zbytečné výdaje.

Tradiční ekonomické proudy považují člověka za racionální a vypočítavou bytost, a proto předpokládají, že lidé podvádí vždy, když je to pro ně přínosné³. Tento pohled na problém shrnuje teorie racionální volby. Kapsář v souladu s touto teorií nemá primárně odlišně nastavený morální kompas, ale od ostatních lidí se liší svými náklady a přínosy z jednotlivých ekonomických aktivit.

Přestože je výše zmíněná interpretace podvádění ekonomy relativně široce uznávána, objevují se především během posledních let hlasy kritizující její přílišné zjednodušení reality. Ty poukazují na to, že se lidé každodenně ocitají v situacích, kde by pro ně bylo výhodné chovat se amorálně, aniž by hrozilo, že je někdo přistihne při činu. Podle teorie racionální volby by tedy v těchto situacích měli podvádět. Reálně se ovšem ukazuje, že lidé využívají pouze relativně malé části příležitostí podvádět a vzdávají se tak výdělku s nimi spjatým.

Behaviorální ekonomie – fúze tradičních ekonomických modelů a teorií s psychologickými poznatky – oproti tomu na podvádění nahlíží značně odlišně. V souladu s teorií snahy o zachování kladného sebepojetí⁴ je člověk vnitřně rozpolcen mezi touhou využít výhod, které z podvádění plynou, a snahou zachovat si pocit, že je morálním jedincem.

¹ LEŽATKA, R. Ministerstvo financí a Finanční správa vysvětlují důvody pro zavedení kontrolního hlášení. [online]. 2014 [cit. 20. 3. 2015]. Dostupné na <http://www.mfcr.cz/cs/aktualne/tiskove-zpravy/2014/ministerstvo-financi-a-financni-sprava-v-19662>

² NORIS, S. and C.O. SWIFT. An examination of the relationship between academic dishonesty and workplace dishonesty: A multicampus investigation. *Journal of Education for business*, 2001, vol. 77, no. 2 p. 69-77.

³ BECKER, G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 1968, vol. 76, no. 2, p.169-217.

⁴ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

Tato teorie vyplývá z předpokladu, že většina z nás o sobě uvažuje v pozitivním světle a tento kladný názor na sebe si chceme i zachovat. Lidé tedy podvádí, ale pouze do takové míry, aby se sami před sebou cítili dobře.

Dle teorie snahy o zachování kladného sebepojetí je vyšší míra podvádění pro člověka vnitřně přípustná ve chvíli, kdy si ji dokáže nějakým způsobem ospravedlnit. Behaviorální ekonomové definovali celou řadu faktorů, které mají schopnost ovlivnit míru podvádění. Patří mezi ně například morální upomínky, únava či chování ostatních.

Druhým významným a na první pohled možná nesouvisejícím společenským problémem, kterým se tato práce zabývá, je diskriminace. Poznatky z psychologie⁵ naznačují, že lidé mají přirozenou potřebu začlenit se do určité skupiny a vymezovat se proti skupinám cizím. Pokud toto vymezování přeroste v systematický útlak, můžeme hovořit o diskriminaci v pravém slova smyslu. Diskriminovaní lidé na utiskování reagují různými způsoby v závislosti na situaci a širším společenském kontextu.

V souladu s teorií snahy o zachování kladného sebepojetí by mělo být pro znevýhodněného člověka jednodušší podvádět, protože mu diskriminace poskytuje ospravedlnění tohoto jednání. Diskriminovaný člověk si může podvádění například omluvit tím, že se jedná o odplatu za předchozí nespravedlnost, nebo svým porušováním společenských norem usilovat o získání statků, které mu byly diskriminací odeprény. **Cílem této práce je zjistit, jaký vliv má diskriminace na míru podvádění, konkrétně zdali znevýhodňování ekonomických agentů zvyšuje jejich ochotu podvádět.**

Vztah mezi diskriminací a podváděním je dokazován pomocí ekonomického experimentu, ve kterém vzorek studentů Gymnázia Chotěboř dostal během testu příležitost podvádět bez rizika dopadení. Motivací k podvádění bylo vyplacení 2 korun za každý příklad nahlášený jako správně vypočítaný. Určitá část účastníků dostala navíc čokoládu, zatímco zbytek byl během experimentu diskriminován tím, že jim na ni byl odeprěn nárok. Míra podvádění diskriminované skupiny a privilegované skupiny byla následně porovnána.

Prokázání vztahu mezi diskriminací a podváděním by představovalo obohacení literatury teorie snahy o zachování kladného sebepojetí o dosud nezkoumaný faktor. Tato

⁵ TAJFEL, H. Individuals and groups in social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1979, vol. 18, no. 2, p.183-190.

práce se zabývá průnikem diskriminace a podvádění, shrnuje relevantní literaturu a navrhuje další možné rozšiřující oblasti výzkumu.

1.1. Struktura

V této kapitole budou krátce představeny jednotlivé části práce za účelem snadnější orientace v textu. Tato práce je rozdělena do třech hlavních oddílů – teoretické, metodologické a empirické části -, které doplňují úvod a závěr.

Teoretická část usiluje o zasazení možného vztahu podvádění a diskriminace do širšího teoretického kontextu. Tato část je složena ze čtyř podkapitol. **První podkapitola** (Co je behaviorální ekonomie) krátce představuje obor behaviorální ekonomie a shrnuje vývoj ekonomického myšlení s ohledem na interpretování ekonomického rozhodování člověka. **Druhá podkapitola** (Teorie podvádění) se zaměřuje na popis a vysvětlení ekonomických teorií podvádění. Jsou zde prezentovány a porovnávány teorie racionálního volby, která vychází z tradičních ekonomických proudů, a behaviorálně ekonomická teorie snahy o zachování kladného sebepojetí. **Třetí podkapitola** (Co ovlivňuje podvádění) navazuje na rozbor teorií podvádění a zabývá se faktory, které na míru lži a krádeží působí. Jsou zde zároveň popsány studie prokazující význam jednotlivých vlivů. Tato část práce slouží k bližšímu pochopení otázky podvádění. Ve **čtvrté podkapitole** teoretické části (Diskriminace) je rozebírána otázka diskriminace. V první řadě jsou zde představeny dva různé druhy systematického znevýhodňování společenských skupin popsané v ekonomické literatuře. Následně se přechází k výkladu teorie sociální identity, jež je užívána k vysvětlení lidské potřeby tvořit skupiny, které se proti sobě navzájem vymezují. Na závěr této podkapitoly jsou popsány některé formy reakce znevýhodněných osob na diskriminaci.

Účelem **metodologické části** je představení experimentálního designu, s jehož pomocí by bylo možné zjistit, zdali existuje vztah mezi diskriminací a podváděním. Po formulaci cíle v **první podkapitole** tohoto oddílu (Stanovení cíle) se přechází k vymezení základní teze experimentu a jednotlivých zkoumaných problémů ve **druhé podkapitole** (Formulace problémů a základní teze). V této podkapitole je zároveň ilustrováno, jakým způsobem

si mohou diskriminovaní ekonomičtí agenti ospravedlnit své případné podvádění. **Třetí podkapitola** (Metodika empirické části) je zaměřená na popis experimentálního designu a zdůvodnění podstatnosti jeho jednotlivých částí. Kromě samotného postupu je v této podkapitole charakterizován vzorek účastníků experimentu. Ve **čtvrté** a poslední **podkapitole** metodologické části (Upřesnění předmětu výzkumu a formulace hypotéz) jsou na základě jednotlivých náležitostí experimentálního designu formulovány dílčí hypotézy.

Empirická část obsahuje vyhodnocení experimentu popsaného v této práci. Ve **dvou podkapitolách** je nejprve vysvětlen postup při vyhodnocování (Postup při vyhodnocování) a záhy se přechází k představení výsledků a potvrzení či vyvrácení jednotlivých hypotéz (Výsledky a jejich zhodnocení).

V **závěru** práce jsou výsledky experimentu udány do širšího teoretického i praktického kontextu. Zároveň jsou zde naznačeny možné směry budoucího výzkumu vztahu mezi podváděním a diskriminací.

2. Teoretická část

2.1. Co je behaviorální ekonomie

Tradiční ekonomická teorie obecně vyobrazuje člověka jakožto racionální bytost, která svá rozhodnutí činní za sobeckým účelem přinést sobě co nejvíce prospěchu. *Homo economicus*, model racionálního ekonomického agenta, využívá ke svému rozhodování všechny dostupné informace a dokáže vždy rozeznat a definovat náklady a přínosy vyplývající z určitého rozhodnutí⁶. A. Smith⁷, z jehož práce model *homo economicus* vychází, předpokládal, že člověk dělá svá rozhodnutí čistě za účelem docílit osobního zisku a bez ohledu na dopady na ostatní.

Tato představa vypočítavého a sobeckého člověka vytváří základ pro ekonomické modely a teorie, které předpokládají, že právě snaha lidí docílit vlastního zisku vytváří ekonomický růst a díky neviditelné ruce trhu se docílí optimálního stavu pro společnost jako celek⁸.

Trhy se ovšem relativně často vyvíjejí způsobem, který plně nekoresponduje s modelem racionálního člověka. Lidé se běžně rozhodují na základě intuice a podléhají davovým šilenstvím. Za pomyslný vrchol tržní iracionality se dají považovat například výkyvy na akciových trzích, kde často dochází k systematickému nadhodnocování potenciálu obchodovaných firem⁹.

Předpoklad racionality v ekonomickém rozhodování se v minulosti stal už vícekrát předmětem sporů mezi akademiky. Mezi ekonomy, kteří tento předpoklad do jisté omezené míry zpochybňovali, patří mimo jiné i I. Fisher nebo A. Pigou¹⁰. Zvláštní pozornost si v tomto ohledu zaslouhuje J. M. Keynes. Ten ve svém díle *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*¹¹ vyjádřil myšlenku, že lidé jsou ve svém chování do vysoké míry ovlivňováni tzv. zvířecími pudy (animal spirits). Zvířecí pudy podle něj vytvářejí v člověku nutkání činit

⁶ THALER, R.H. From homo economicus to homo sapiens. *The Journal of Economic Perspectives*, 2000, vol. 14, no. 1, p.133-141.

⁷ SMITH, A.. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální institut, 2001. ISBN 80-86389-15-4.

⁸ MANKIW, N. Gregory. *Principles of economics*. 6th ed. Mason, Ohio: South-Western, 2012. ISBN 978-0-538-45305-9.

⁹ SHILLER, R. J. *Investiční horečka: iracionální nadšení na kapitálových trzích*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-2482-9.

¹⁰ LOEWENSTEIN, G. and J. ELSTER. The Fall and Rise of Psychological Explanations in the Economics of Intertemporal Choice. *Choice Over Time*. New York: Russell Sage Foundation, 1992, p.3-34. ISBN 978-0-871-54558-9

¹¹ KEYNES, J.M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan, 1936.

spontánní akce bez předchozího zvážení možných zisků a rizik, jejichž důsledky budou zřejmé až s odstupem.

Přestože tvoří *homo economicus* i v současnosti jeden ze stavebních kamenů teoretické ekonomie a ekonometrie, objevuje se stále rozsáhlejší literatura, která tento model více či méně rozporuje¹². Asi nejvýznamnější roli v tomto ohledu hrají akademici přiklánějící se k proudu takzvané behaviorální ekonomie.

Behaviorální ekonomie integruje poznatky z ekonomie a psychologie za účelem vytvoření věrnějšího obrazu reálného světa. Tento vědní obor se zaměřuje především na iracionální chování v tržním prostředí a často za tímto účelem využívá experimentální postupy, které byly doposud ekonomii prakticky cizí¹³. Základním předpokladem behaviorální ekonomie je, že člověk se často chová impulsivně a nelogicky i ve chvíli, kdy má všechny potřebné informace a kdy takovéto chování nevede k nejvyššímu možnému výdělku.

Tradiční ekonom by například přejídání vedoucí k obezitě interpretoval jako aktivitu, kterou člověk vykonává, protože mu takové chování přináší vnitřní příjmy převyšující zřejmé náklady. Člověk si je tedy sice vědom toho, že nadměrné požívání jídla ohrožuje jeho zdraví, ale užitek z něj je tak významný, že je přejídání racionálně výhodnější. Behaviorální ekonom by oproti tomu poukázal na to, že lidé si nedokáží v plné míře uvědomovat velikost časově vzdálených nákladů či příjmů. Lidé tedy iracionálně upřednostňují současný užitek před budoucím zdravím, přestože je takové rozhodnutí nesprávné a budou ho později litovat.

Ekonomové a psychologové přiklánějící se k behaviorální ekonomii zkoumají témata, jako je například podvádění, prokrastinace, altruismus či motivace¹⁴. Přestože se jedná o relativně nový obor, některé myšlenky jsou už dnes postupně integrovány do tradičních ekonomických teorií. Vzhledem k možnosti praktického využití a rozsáhlosti látky, které může behaviorální ekonomie svými poznatky obohatit, je pravděpodobné, že se bariéra mezi ekonomikou a psychologií bude do budoucna dále zmenšovat.

¹² THALER, R.H. From homo economicus to homo sapiens. *The Journal of Economic Perspectives*, 2000, vol. 14, no. 1, p.133-141.

¹³ CAMERER, C.F., G. Loewenstein and M. Rabin. *Advances in behavioral economics*. Princeton University Press, 2011. ISBN 0-691-11682-2.

¹⁴ KAHNEMAN, D. *Myšlení, rychlé a pomalé*. 1. vyd. Brno: Jan Melvil Publishing, 2012. ISBN 978-80-87270-42-4.

THALER, R.H. and C.R. Sunstein. *Nudge*. Yale University Press, 2008. ISBN 978-0-300-12223-7.

ARIELY, D. *Predictably irrational*. New York: HarperCollins, 2008. ISBN 978-0061353246.

2.1.1. Shrnutí

Zatímco tradiční ekonomické proudy považují člověka za racionálního a vypočítavého, behaviorální ekonomie bere v potaz fakt, že lidé často jednají intuitivně a jejich cílem není vždy finanční výdělek. Behaviorální ekonomie využívá poznatků z psychologie a dalších oborů a integruje je do ekonomických modelů a teorií za účelem vytvoření věrnějšího obrazu reality.

2.2. Teorie podvádění

Podvádění je přirozenou součástí našeho života. Lidé přiznávají, že lžou ve 20 až 31 procentech každodenní interakce s ostatními¹⁵. Co nás ale k podvádění vede? A proč nepodvádíme více? To jsou otázky, na které se ekonomové i psychologové pokoušejí už dlouhou dobu odpovědět.

Klasická ekonomická teorie čerpající z učení A. Smithe považuje člověka za racionální bytost, která činí svá rozhodnutí na základě pečlivého zvážení všech explicitních i implicitních nákladů a přínosů¹⁶. Z tohoto předpokladu vycházeli i mnozí ekonomové, když se snažili odkrýt mechanismus podvádění a nelegální činnosti.

G. S. Becker například tvrdí, že lidé páchají zločiny a chovají se nemorálně, protože se jim to jednoduše ekonomicky vyplatí¹⁷. Pokud by byl určitý člověk schopný navzdory riziku vydělat víc prodáváním drog než legální prací, dává pro něj smysl, aby se věnoval prvnímu. Člověk se tedy nestává zločincem, protože se jeho základní motivace liší od ostatních, ale kvůli odlišnosti jeho nákladů a příjmů z jednotlivých výdělečných činností. Na základě této domněnky byla formulována teorie racionální volby.

¹⁵ DEPAULO, B.M., D.A. Kashy, S.E. Kirkendol, M.M. Wyer and J.A. Epstein. Lying in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996, vol. 20, no. 5, p.979-995.

¹⁶ MANKIWI, N. Gregory. *Principles of economics*. 6th ed. Mason, Ohio: South-Western, 2012. ISBN 978-0-538-45305-9.

HOLMAN, R. a D. Pospíchalová. *Úvod do ekonomie pro střední školy*. 2. vyd. CH Beck, 2001. ISBN 978-80-7179-304-5.

¹⁷ BECKER, G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 1968, vol. 76, no. 2, p.169-217.

V souladu s teorií racionální volby se bude člověk věnovat kriminální činnosti, dokud budou její marginální výhody převyšovat nad marginálními náklady. To vysvětluje, proč je nelegální činnost často provázána s chudobou, špatným vzděláním, sociální exkluzí a dalšími ekonomickými problémy¹⁸.

Marginální výhody nezákonné činnosti pro většinu lidí pouze zřídka převyšují marginální náklady, a proto se na ni specializuje tak málo lidí. Každý z nás se ale občas dostane do situace, kdy se určitá míra podvádění vyplatí. Například jedeme-li autem po opuštěné silnici, marginální náklady za překročení povolené rychlosti jsou vzhledem k nepravděpodobnosti dopadení a požitku z rychlé jízdy zanedbatelné, a proto je pro nás ekonomicky výhodné povolenou rychlost překročit.

Podle teorie racionální volby každý člověk, který podvádí, podvědomě či vědomě projde fází analýzy přínosů a nákladů. J. Bentham píše: „Výdělek zločinu je síla, která žene člověka ke kriminalitě; bolest trestu je síla, která ho má zastavit. Pokud je první ze sil větší, bude zločin spáchán. Jestliže bude větší ta druhá, zločin spáchán nebude.“¹⁹ Z toho vyplývá, že předtím, než člověk provede určitý nezákonný či amorální akt, porovná potenciální výdělek s pravděpodobností dopadení a velikostí trestu. G. S. Becker tento vztah vyjádřil matematicky²⁰:

$$O = O(f, p, u)$$

V této rovnici představuje O počet spáchaných zločinů, f velikost trestu, p pravděpodobnost dopadení a u všechny ostatní proměnné. Veličina u zahrnuje například příjem z legální činnosti, inteligenci a ochotu provést zločin.

Teorie racionální volby je do značné míry empiricky podložena. Z literatury vyplývá, že nezaměstnanost a špatné ekonomické podmínky více či méně ovlivňují kriminalitu²¹. Například E. Gould, B. Weinberg a D. Mustard²² zjistili, že nárůst nezaměstnanosti o jeden procentní bod zvýší majetkové zločiny přibližně o 2,2 %. Míra nezákonné činnosti je také

¹⁸ FREEMAN, R.B. The economics of crime. *Handbook of labor economics*, 1999, vol. 3, p.3529-3571.

¹⁹ BENTHAM, J. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: B. Blackwell, 1948.

²⁰ BECKER, G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 1968, vol. 76, no. 2, p.169-217.

²¹ FREEMAN, R.B. Crime and unemployment. In WILSON, J.Q. *Crime and public policy*. San Francisco, California : Institute for Contemporary Studies Press, 1983, p.89-106

CHIRICOS, T. Rates of crime and unemployment: an analysis of aggregate research evidence. *Social Problems*, 1987, vol. 34, p.187-211.

²² GOULD, E., B. Weinberg and D. Mustard. Crime rates and local labor market opportunities in the United States: 1979-1995. *Review of Economics and Statistics*, 2002, vol. 84, no. 1, p. 45-61.

prokazatelně do určité míry ovlivněna pravděpodobností dopadení a velikostí trestu²³. Autoři prokazují efekt pravděpodobnosti dopadení na datech o navyšování policejních sborů a jejich výsledném dopadu na kriminalitu. Kriminalita se zároveň snižuje ve chvílích, kdy ji společnost považuje za riskantnější²⁴. Lidé se zkušenostmi s justičním systémem obecně tvrdí, že pravděpodobnost dopadení a odsouzení má většinou významnější účinek na redukci zločinů než velikost trestu²⁵. Přesná míra, kterou jednotlivé faktory ovlivňují podvádění, je však sporná a její velikost se liší se napříč studii²⁶.

Na této teorii je postaven současný soudní a policejní systém. Zvyšováním pravděpodobnosti dopadení a velikosti trestu má dojít k úplné eliminaci či přinejmenším co největšímu omezení kriminální aktivity. Ostatní faktory jsou většinou opomíjeny nebo považovány za druhotné.

Přestože teorie racionální volby vysvětluje, proč je podvádění ovlivňováno pravděpodobností dopadení a velikostí trestu, v některých dalších ohledech selhává. Každý z nás má během svého života nesčetně možností lhát a podvádět, aniž bychom byli odhaleni. Proč například všichni lidé nekradou toaletní papíry? Pravděpodobnost, že člověka s toaletním papírem v batohu někdo chytí, a trest za takové chování jsou naprosto minimální. Krádež toaletního papíru nezabere prakticky žádný čas, a proto neobstojí ani argument nákladů obětované příležitosti. Pokud by člověk celý život nekupoval toaletní papír, ušetřil by navíc spoustu peněz a přínos této amorální aktivity je tudíž vysoký. Teorie racionální volby tuto situaci nedokáže odůvodnit, protože opomíjí fakt, že lidé nejsou motivováni pouze vnějšími stimuly, ale že velká část rozhodování je řízena vnitřními a mnohem iracionálnějšími odměňovacími mechanismy.

Ekonomické a psychologické experimenty ukazují, že pokud mají lidé příležitost podvádět, aniž by existovalo riziko potrestání, tak podvádí, ale jenom do určité, omezené

²³LEVITT, S.D. Using electoral cycles in police hiring to estimate the effect of police on crime. *The American Economic Review*, 1997, vol. 87, no. 3, p. 270-290.

MARVELL, T.B. and C.E. Moody. Specification problems, police levels, and crime rates. *Criminology*, 1996, vol. 34, no. 4, p.609-638.

LEVITT, S.D. Kam se poděli všichni zločinci. V LEVITT, S.D. *Špekonomie aneb Freakonomics*, Praha: Alfa Publishing, 2006, str.89-110.

²⁴NAGIN, Daniel S. Criminal deterrence research at the outset of the twenty-first century. *Crime and justice*, 1998, vol. 23, p. 1-42.

²⁵RADZINOWICZ, L. *A History of English Criminal Law and Its Administration from 1750*. London: Stevens & Sons, 1948.

SHAWNESS, L. Crime does pay because we do not back up the police. *New York Times Magazine*, 1965.

²⁶FREEMAN, R.B. The economics of crime. *Handbook of labor economics*, 1999, vol. 3, p.3529-3571.

míry. Například N. Mazarová, O. Amir a D. Ariely²⁷ vytvořili experimentální design, ve kterém měli účastníci vyplnit vědomostní test o 50 otázkách. Poté, co uplynula doba na vypracování, dostali všichni odpovědní archy. Část těchto archů byla ale předvyplněná, což znamená, že někteří účastníci měli možnost zakroužkovat odpovědi, které jim byly poskytnuty, a ignorovat své vlastní. Po porovnání s kontrolní skupinou výsledky ukázaly, že velká část účastníků skutečně podváděla, ale míra, s jakou lhali, byla překvapivě nízká. Zatímco kontrolní skupina odpověděla správně na 32,6 otázky, účastníci s možností podvádět nahlásili 36 správných odpovědí.

K podobným závěrům došli i U. Fischbacher a F. Föllmi-Heusiová²⁸. V jejich experimentu měli účastníci házet kostkou a následně nahlásit číslo, které hodili. Od tohoto čísla se odvozovala jejich finanční odměna. Výsledky experimentu naznačují, že přibližně 39 % účastníků se chovalo naprosto čestně, zatímco okolo 22 % účastníků lhalo největší možnou mírou. Zbytek podváděl pouze omezeně.

Interpretace těchto výsledků je o poznání složitější. Dá se předpokládat, že když stojí lidé před příležitostí podvádět, vnější výhody z takového chování jsou konfrontovány s vnitřními náklady, které podvádění zabraňují²⁹. Někteří ekonomové a psychologové došli k tomu, že lidé mají vnitřní odpor k samotnému aktu lži, a proto preferují pravdu³⁰. U. Fischbacher a F. Föllmi-Heusiová³¹ ovšem na základě experimentálních výsledků tento závěr zpochybňují.

Alternativním vysvětlením vysokého počtu lidí, kteří sice lžou, ale pouze do omezené míry, je teorie snahy o zachování kladného sebepojetí³². Během dětství a dospívání lidé přejímají společenské normy - schémata - procesem takzvané internalizace³³. To znamená, že člověk například přijme, že krást se nemá a pomáhat je šlechetné. Lidé následně porovnávají své chování s jednotlivými normami. Všichni jsme vnitřně odměňováni

²⁷ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

²⁸ FISCHBACHER, U. and F. Föllmi-Heusi. Lies in disguise—an experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 2013, vol. 11, no. 3, p.525-547.

²⁹ MAZAR, N. and D. Ariely. Dishonesty in Everyday Life and its Policy Implications. *Journal of Public Policy and Marketing*, 2006, vol. 25, no.1, p.117-126.

³⁰ VANBERG, CH. Why Do People Keep Their Promises? An Experimental Test of Two Explanations. *Econometrica*, 2008, vol. 76, no. 6, p. 1467-1480.

³¹ FISCHBACHER, U. and F. Föllmi-Heusi. Lies in disguise—an experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 2013, vol. 11, no. 3, p.525-547.

³² MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p. 633-644.

³³ CAMPBELL, E.Q. The Internalization of Moral Norms. *Sociometry*, 1964, vol. 27, no. 4, p. 391-412.

za chování, které je v souladu s těmito společenskými normami, a trestání za chování, které se jim vymyká. Tato hypotéza je podložena výzkumem na poli neurologie a neuroekonomie. Ukazuje se totiž, že při činech, které jsou v souladu se společenskými normami, jsou aktivní stejné oblasti mozku jako při jídle nebo peněžním zisku³⁴.

Způsob, jakým o sobě uvažujeme na základě zkušeností a pozorování vlastního chování, se nazývají sebepojetí³⁵. Lidé obecně usilují o to, aby jejich sebepojetí bylo v souladu s internalizovanými normami společnosti. Za součást lidského sebepojetí se tak dá považovat například víra, že jsme jako jedinci čestní a poctiví. Prakticky každý z nás o sobě chce v tomto světle uvažovat, a proto se chováme tak, abychom nemuseli své sebepojetí měnit. Lidé jsou tedy vnitřně rozpolceni mezi touhou vydělat z nemorálního chování a potřebou chovat se v souladu s našimi vnitřními morálními normami. Pokud bychom významnějším způsobem podváděli, bylo by nanejvýš komplikované zachovat si na sebe v tomto ohledu pozitivní názor. Lžeme-li ale pouze mírně, dosáhneme dvojnásobného vítězství: využijeme částečně příjmů, které z nemorálního chování plynou, a zároveň si zachováme svoje pozitivní sebepojetí.

Teorie snahy o zachování kladného sebepojetí je do vysoké míry experimentálně podložena. U. Gneezy³⁶ rozdělil ve svém experimentu účastníky náhodně do dvojic. Všem účastníkům bylo vysvětleno, že budou hrát jednoduchou hru, za kterou dostanou zaplacenou. Podstatou bylo, že účastník 2 vybíral mezi dvěma různými variantami výplaty – A a B. Varianta A pro něj byla výhodnější než B, zatímco pro účastníka 1 tomu bylo naopak. To už ovšem věděl pouze účastník 1. To znamená, že účastník 1 měl monopol na všechny informace ve hře, zatímco účastník 2 měl rozhodovací moc. Účastník 1 mohl účastníkovi 2 poslat dva různé vzkazy:

- 1) Varianta A je pro tebe výhodnější než varianta B.
- 2) Varianta B je pro tebe výhodnější než varianta A.

Jinými slovy, účastník 1 mohl svého partnera buď pravdivě informovat o realitě, nebo lhát. U. Gneezy provedl experiment se třemi různými velikostmi platů, aby zjistil, jak objem peněz

³⁴ RILLING, J.K., D.A., Gutman, T.R. Zeh, G. Pagnoni, G.S. Berns and C.D. Kilts . A Neural Basis for Social Cooperation. *Neuron*, 2002, vol. 35, no. 2, p.395-405.

QUERVAIN de, D.J.-F., U. Fischbacher, V. Treyer, M. Schelthammer, U. Schnyder, A. Buck and E. Fehr . The neural basis of altruistic punishment. *Science*, 2004, vol. 305, p. 1254-58..

³⁵ BEM, D.J. Self-Perception Theory. *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press, 1972, vol. 6, p.1-62.

³⁶ GNEEZY, U. Deception: The role of consequences. *American Economic Review* , 2005, vol. 95, no. 1, p.384-394.

ovlivní ochotu účastníka lhát. Výsledky ukázaly, že počet účastníků, kteří lhali, klesal nepřímo úměrně výši platu až do určité hodnoty. To napovídá tomu, že účastníkům bylo nepříjemné způsobit svou lží újmu ostatním. Ve chvíli, kdy ale plat přesáhl určitou hranici, začal se počet lží zvyšovat. Jinými slovy, účastníci chtěli podváděním vydělat, ale při nízké částce jim vnitřní morální zábrany zamezovaly, aby svého partnera ošidili. Vysoká částka tyto zábrany nejspíše napomohla překonat.

V souladu s teorií snahy o zachování kladného sebepojetí lidé nepovažují mírné podvádění za dostatečný důvod k aktualizaci sebepojetí. Jinými slovy určitá míra podvádění není vnitřním mechanismem, který detekuje nemorální činy, vůbec zaregistrována. Pokud je tedy tato teorie správná, upoutání pozornosti na drobné lži a podvody pomocí morálních upomínek či prostého sebeuvědomění by je mělo omezit či úplně eliminovat.

Tento předpoklad se pokoušeli ověřit N. Mazarová, O. Amir a D. Ariely³⁷. Ti vytvořili experimentální design, ve kterém testovali, jestli morální upomínky sníží míru podvádění. Na začátku experimentu byli účastníci rozděleni do dvou skupin. První měla za úkol vypsát deset náhodných knížek a druhá měla vyjmenovat co nejvíce příkázání desatera. Účastníci měli poté 5 minut na vyřešení co největšího počtu z 20 zadaných problémů. Po uplynutí časové lhůty nejprve vyhodili své pracovní listy a následně nahlásili počet správně zodpovězených příkladů vedoucímu experimentu. Ten jim za každý správně vyřešený příklad zaplatil určitý objem peněz. Účastníci tedy měli poměrně vysokou motivaci lhát a zároveň mizivou šanci, že jejich lži někdo odhalí. Porovnáním výsledků mezi dvěma skupinami a skupinou kontrolní se ukázalo, že míra podvádění těch, kteří měli za úkol vyjmenovat desatera, byla skutečně výrazně nižší než zbytku. Zajímavé je, že tento výsledek nebyl nikterak závislý na samotném vyznání účastníků.

K podobnému závěru došel A. L. Beaman a kolegové³⁸. Ti ve svém experimentu zkoumali, zdali jednotlivce soustředěním větší pozornosti na sebe sama podvědomě přinutíte méně podvádět. Vedoucí experimentu řekl dětem, které přišly koledovat na Halloween, aby si vzaly z koše jednu sladkost. Předtím se však poloviny zeptal, jak se jmenují a kde bydlí. Následně opustil místnost, čímž dal dětem příležitost porušit jeho instrukce. Jedné skupině dětí navíc nastavil za košík se sladkostmi zrcadlo, v němž se mohly dobře

³⁷ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p. 633-644.

³⁸ BEAMAN, A.L., B. Klentz, E. Diener and S. Svanum. Selfawareness and transgression in children: Two field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, vol. 37, no. 10, p. 1835-1846.

vidět. Děti, kterých se předem zeptal na jméno a adresu, si vzaly výrazně méně sladkostí, pokud bylo v místnosti zrcadlo. Tento efekt nebyl zaznamenán u dětí, jejichž nacionále nebyly známé.

Pokud lidé cíleně podvádí, ale zároveň o sobě uvažují jako o morálních jedincích, nabízí se otázka, jakým způsobem interpretují navýšení osobních zisků, kterého dosáhli díky tomuto nemorálnímu jednání. Pokud si například přilepší v daňovém přiznání, vnímají výsledný vyšší příjem jako výsledek podvodu?

Výzkum Z. Chanceové, M. I. Nortona, F. Ginové a D. Arielyho³⁹ naznačuje, že tomu tak není. Ve své studii dokazují, že lidé klamou sami sebe a výhody plynoucí z podvádění připisují vlastním schopnostem. Autoři nechali účastníky experimentu napsat krátký test všeobecných znalostí. Za každou správně zodpovězenou otázku dostali účastníci určitou finanční odměnu. Část účastníků měla na svém testu označené výsledky a tím i příležitost k podvádění. Poté, co svou práci dokončili, byl přítomným rozdán další velmi podobný test - tentokrát už však bez odpovědí. Účastníci byli požádáni, aby předpověděli, kolik otázek ve druhém testu vyřeší správně. Za špatný odhad byli na konci experimentu penalizováni. Účastníci experimentu ve většině případů přecenili své schopnosti ve druhém testu. Tento výsledek ukazuje, že lidé často připisují zisky z podvádění svým vlastním schopnostem a že si toho nejsou vědomi.

Experimentální důkazy i každodenní zkušenosti naznačují, že ekonomická teorie racionální volby nepopisuje uspokojivě realitu. Rozhodnutí podvádět je mnohem méně racionální, než tradiční ekonomie předpokládá. Oproti tomu teorie snahy o zachování kladného sebepojetí jednak dobře popisuje proces podvádění a jednak dokáže relativně spolehlivě předpovídat, jak se budou lidé v určitých situacích chovat. Lidé o sobě chtějí uvažovat jako o morálních jedincích, a proto podvádějí pouze mírně. Tuto tezi podporuje i fakt, že nemorální chování může být značně omezeno morálními upomínkami a vyšší mírou sebeuvědomění. Lidé zároveň svým lhaním často klamou i sami sebe.

Na druhou stranu není možné vyvrátit význam, který vnější vlivy na podvádění mají. Přestože se jedná pouze o část rovnice, výnos ze lhaní, pravděpodobnost dopadení i výše trestu hrají prokazatelně důležitou roli v rozhodnutí, zdali postupovat v souladu s internalizovanými společenskými normami, nebo se chovat amorálně. D. Ariely

³⁹ CHANCE, Z., et al. Temporal view of the costs and benefits of self-deception. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2011, p.15655-15659.

a N. Mazarová⁴⁰ předložili následující syntézu teorie racionální volby a teorie snahy o zachování kladného sebepojetí:

- 1) Při velmi nízké úrovni podvádění není vnitřní odměňovací systém aktivovaný, a proto rozhodnutí člověka podvádět závisí na výsledku analýzy vnějších výnosů a nákladů.
- 2) Po překročení určité hladiny možných výnosů je podvádění vnitřním odměňovacím systémem registrováno a člověk se rozhoduje o podvádění tak, aby mohl zachovat kladné sebepojetí a uvažovat o sobě nadále jako o morálním jedinci. V tuto chvíli je míra podvádění prakticky nezávislá na vnějších faktorech.
- 3) Pokud jsou vnější výnosy z podvádění opravdu významné, touha po výtěžku může zvítězit nad vnitřními morálními standardy a člověk se bude chovat amorálně na úkor svého sebepojetí. V tomto případě bude opět hrát nejdůležitější roli analýza výnosů a nákladů.

Přestože je téměř nemožné odhadnout, v jaké chvíli převažují vnitřní či vnější stimuly, dá se předpokládat, že výše popsaný model bude ve většině případů skutečně odpovídat realitě. Zároveň je pravděpodobné, že zatímco teorie racionální volby má větší vliv v kontextu velkých zločinů, teorie snahy o zachování kladného sebepojetí lépe popisuje mírné podvádění, kterého se všichni každý den dopouštíme. Toto podvádění je sice často téměř nezaznamatelné na úrovni jednotlivců, ale vzhledem ke své rozšířenosti může společnost jako celku způsobovat významné ztráty. Proto je třeba tento fenomén nepodceňovat.

2.2.1. Shrnutí

Tradiční ekonomická teorie podvádění vycházející z předpokladu lidské racionality se nazývá teorie racionální volby. Dle této teorie je lidské rozhodnutí podvádět výsledkem zevrubné analýzy příjmů a nákladů. To znamená, že člověk stojící před rozhodnutím podvádět zváží výši odměny za toto porušení společenských norem, pravděpodobnost dopadení a velikost trestu. Pokud odměna převyšuje pravděpodobnost dopadení a výši trestu, bude člověk podvádět.

⁴⁰ MAZAR, N. and D. Ariely. Dishonesty in Everyday Life and its Policy Implications. *Journal of Public Policy and Marketing*, 2006, vol. 25, no.1, p.117-126.

Behaviorálně ekonomická teorie snahy o zachování kladného sebepojetí naproti tomu předpokládá, že lidé sami sebe považují za morální jedince a chtějí si tento názor i udržet. Lidé tedy podvádí pouze do takové míry, aby využili výhod, které z podvádění plynou, ale zároveň mohli zachovat své kladné sebepojetí.

2.3. Co ovlivňuje podvádění

Když se člověk rozhoduje, jestli se má chovat v souladu se společenskými morálními hodnotami či podvádět, je vědomě či nevědomě ovlivňován velkým množstvím faktorů. Některé z nich, jako například výše odměny či trestu, mají na míru amorálního chování celkem očekávatelný vliv. Ovšem význam mnohých faktorů, které odhalily experimenty a studie na poli psychologie a behaviorální ekonomie, je mnohem překvapivější.

2.3.1. Vlivy vyplývající z teorie racionální volby

Velikost odměny, pravděpodobnost dopadení a velikost trestu

První skupina faktorů vyplývá z teorie racionální volby a působí na člověka ve chvíli, kdy do svého rozhodování nezapojuje vnitřní morální standardy. Těmito faktory jsou velikost odměny za podvádění, pravděpodobnost dopadení a velikost trestu⁴¹. Přestože by bylo chybou považovat výše zmíněné vlivy za jediný způsob, jak omezit lži a podvody, jejich význam především v kontextu závažnějších kriminálních činů je nepopíratelný⁴².

⁴¹ BECKER, G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 1968, vol. 76, no. 2, p.169-217.

BENTHAM, J. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: B. Blackwell, 1948.

⁴² FREEMAN, R.B. Crime and unemployment. In WILSON, J.Q. *Crime and public policy*. San Francisco, California : Institute for Contemporary Studies Press, 1983, p.89-106.

CHIRICOS, T. Rates of crime and unemployment: an analysis of aggregate research evidence. *Social Problems*, 34,1987, p.187-211.

GOULD, E., B. Weinberg and D. Mustard. Crime rates and local labor market opportunities in the United States: 1979-1995. *Review of Economics and Statistics*, 2002, vol. 84, no. 1, p. 45-61.

LEVITT, S.D. Using electoral cycles in police hiring to estimate the effect of police on crime. *The American Economic Review*, 1997, vol. 87, no. 3, p. 270-290.

2.3.2. Vlivy vyplývající z teorie snahy o zachování kladného sebepojetí

Druhá skupina vlivů je o poznání abstraktnější, ale zároveň často významnější v kontextu podvádění, kterého se dopouštíme každý den. Tato skupina působí na člověka, když ve svém rozhodování bere v potaz své sebepojetí. Z teorie snahy o zachování kladného sebepojetí vyplývá, že člověk bude podvádět jenom do takové míry, aby o sobě mohl i nadále uvažovat jako o morálním jedinci⁴³. Na základě této teorie lze předpokládat nejen, že nižší míra podvádění bude snadněji ospravedlnitelná a člověk kvůli ní nebude muset měnit svoje sebepojetí, ale zároveň, že v některých situacích bude jednodušší omluvit si podvádění jako takové než v jiných.

Morální upomínky

L. L. Shunová, F. Ginová a M. H. Bezerman⁴⁴ experimentálně potvrdili, že podvádění vede člověka k motivovanému zapomínání. Tyto výpadky paměti zjednodušují člověku ospravedlnit si své nesprávné chování a cítit se stále jako morální člověk. Pokud člověka ale upozorníme na společenské normy, i nižší míra podvádění se tím pádem stává snadno zaznamatelnou a pro člověka je složitější omluvit si i menší přestupky.

V předchozí kapitole již bylo ilustrováno, jak morální upomínky a sebeuvědomění dokáží snížit míru podvádění. V experimentech N. Mazarové, O. Amira a D. Arielyho⁴⁵ a A. L. Beamana a kolegů⁴⁶ se potvrdilo, že pokud člověka upozorníme na nemorálnost určitého chování, bude toto chování omezovat. Je pro nás jednodušší přilhat si ve svém testu, dokud nás okolnosti nedonutí uvědomit si, že lžou špatní lidé. Zároveň je jednodušší vzít si o pár sladkostí víc, když se nemusíte při své krádeži pozorovat v zrcadle.

MARVELL, T.B. and C.E. Moody. Specification problems, police levels, and crime rates. *Criminology*, 1996, vol. 34, no. 4, p.609-638.

FREEMAN, R.B. The economics of crime. *Handbook of labor economics*, 1999, vol. 3, p.3529-3571.

⁴³ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

FISCHBACHER, U. and F. Föllmi-Heusi. Lies in disguise—an experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 2013, vol. 11, no. 3, p.525-547.

⁴⁴ SHU, L.L., F. Gino and M.H. Bazerman. Dishonest deed, clear conscience: When cheating leads to moral disengagement and motivated forgetting. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2011, vol. 37, no. 3, p.330-349.

⁴⁵ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

⁴⁶ BEAMAN, A.L., B. Klentz, E. Diener and S. Svanum. Selfawareness and transgression in children: Two field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, vol. 37, no. 10, p. 1835-1846.

Způsob výplaty

Každý z nás z vlastní zkušenosti ví, že je jednodušší vzít kamarádovi propisku než mu ukrást ekvivalentní objem peněz. V těchto činech z ekonomického hlediska není žádný rozdíl – za ukradené peníze byste si přeci mohli v papírnictví propisku koupit sami -, ale vnitřně bychom se cítili více provinile, kdybychom kamarádovi vybrali obsah peněženky. D. Ariely⁴⁷ tuto tezi ověřil na kolejích university MIT, kde do společných ledniček studentů umístil vedle sebe 6 plechovek Coca-Coly a talířek s 6 jednodolarovými bankovkami. Jak by se dalo předpokládat, plechovky zmizely během několika hodin, zatímco peněz se nikdo ani nedotknul. Dá se tedy předpokládat, že lidé podvádí méně často, pokud jde o peníze.

N. Mazarová, O. Amir a D. Ariely⁴⁸ tuto myšlenku potvrdili ve své studii. Podobně jako v jejich dalších experimentech nechali autoři studenty psát test s dvaceti příklady. Po vypršení časového limitu účastníci vyhodili pracovní papír a následně nahlásili počet příkladů, které vyřešili správně. Za každý nahlášený příklad dostali finanční odměnu a měli tak motivaci lhát. Výplata jedné skupiny účastníků byla přímo v penězích, zatímco druhá skupina dostala nejdříve žetony, které si záhy vyměnili na konci místnosti za peníze. I tato malá změna ve způsobu vyplacení odměny způsobila překvapivě velké rozdíly v míře podvádění mezi dvěma skupinami. Účastníci, kteří dostali peníze, nahlásili průměrně 6,2 příkladů, zatímco ti, co dostali žetony, jich dle vlastních slov vypočítali 9,4.

Střety zájmů a transparentnost

Střet zájmů je situace, ve které je člověk motivován, aby se choval určitým způsobem, přestože tím může narušit kvalitu své práce. Například politik vlastní velkou firmu má motivaci prosazovat takové zákony, které napomůžou této firmě k zisku. Střet zájmů může člověka ovlivňovat vědomě i podvědomě a obecně zvyšuje míru podvádění⁴⁹. Vzhledem k tomu, že se jedná o velmi rozšířený problém, snaží se politici, ekonomové a psychologové o jeho vyřešení.

⁴⁷ ARIELY, D. Fun with the Fudge Factor. In ARIELY, D. *The (Honest) Truth About Dishonesty*. London: Harper CollinsPublishers, 2012, p.31-53.

⁴⁸ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

⁴⁹ ARIELY, D. Blinded by Our Own Motivations. In ARIELY, D. *The (Honest) Truth About Dishonesty*. London: Harper CollinsPublishers, 2012, p.67-95.

Jedním z nejrozšířenějších a nejpodporovanějších řešení je dosažení vyšší transparentnosti. Například podle zákona o střetu zájmů musí veřejný činitel v určitých situacích nahlásit osobní zájem, majetek, činnosti atd., které zasahují do jeho práce⁵⁰. Tato opatření mají svoje opodstatnění – jsme-li si vědomi střetu zájmu určitého člověka, víme, že jeho doporučení mohou být negativně ovlivněna a měli bychom je brát s rezervou. Ovšem výzkum na poli behaviorální ekonomie ukazuje, že realita je o poznání komplikovanější.

D. M. Cain, G. Lowenstein a D. A. Moore⁵¹ experimentálně ověřovali, jaký vliv má větší transparentnost na míru podvádění. V jejich experimentu byli účastníci nejprve rozděleni do dvojic. První plnil roli poradce a druhý odhadce. Poradce dostal nejprve sklenici částečně naplněnou mincemi a po určitou dobu ji mohl detailně zkoumat. Následně napsal anonymně odhadci, kolik si myslí, že ve sklenici mincí je. Odhadce poté sám dostal příležitost se na sklenici podívat, ale po deseti sekundách byla zakryta. Na závěr odhadce hádal, kolik mincí je ve sklenici. Odhadce byl placen na základě přesnosti svého odhadu, zatímco poradci bylo řečeno, že čím vyšší číslo odhadce odpoví, tím vyšší odměnu získá. Poradci tedy měli motivaci nadsadit svoje doporučení. Část odhadců byla s tímto střetem zájmu obeznámena, zbytek nevěděl, jakým způsobem jsou poradci placeni. Celkem očekávaně se ukázalo, že poradci skutečně lhali. Dále výsledky naznačily, že když věděli odhadci o střetu zájmů, věřili radám svých partnerů o poznání méně. Ovšem když věděli poradci, že jsou o střetu zájmů odhadci informováni, měli obecně tendenci nadsadit svou radu ještě více. Ve finále na transparentnosti tržili nejvíce odhadci, kteří nedokázali odhalit velikost lží svých partnerů. Dá se tedy vyvodit, že transparentnost zvyšuje míru podvádění a může často představovat značné nebezpečí pro ty, kterým má pomoci.

Chování ostatních

Dalším faktorem, který zvyšuje míru podvádění, je chování ostatních. Lidé mají často tendenci porovnávat svoje chování s chováním ostatních a následně ho i přejímat.

⁵⁰ Zákon 159/2006 Sb. o střetu zájmů, ve znění pozdějších předpisů. 16. 3. 2006. Dostupné z: <http://www.psp.cz/docs/laws/2006/159.html>.

⁵¹ CAIN, D.M., G. Loewenstein and D.A. Moore. The dirt on coming clean: Perverse effects of disclosing conflicts of interest. *The Journal of Legal Studies*, 2005, vol. 34, no. 1, p. 1-25.

V proslulém psychologickém experimentu⁵² se děti chovaly agresivně k panence Bobo poté, co jim toto chování předvedli dospělí. Podobné výsledky zaznamenali R. B. Cialdini, R. R. Reno a R. R. Kallgren⁵³, kteří zjistili, že lidé více odhazují odpadky, když to samé dělá někdo jiný. K těmto závěrům došli i J. Q. Wilson a G. L. Kelling⁵⁴ ve své teorii rozbitého okna. Touto teorií vysvětlují, že pokud jsou lidé svědky častého porušování určité sociální normy, pravděpodobnost, že se jí budou řídit, klesá.

Výše vypsane poznatky jsou shrnuty teorií sociální identity⁵⁵. Dle této teorie mají lidé tendenci přejímat chování skupiny, se kterou se identifikují. Ovšem na druhou stranu tato teze neplatí pro vztah mezi člověkem a skupinou stojící mimo jeho identitu. V kontextu podvádění to znamená, že pokud budou lidé z našeho okolí podvádět, budeme se chovat stejně. Avšak tento efekt nebude patrný, pokud zaznamenáme neetické chování lidí z cizí skupiny.

F. Ginová, S. Ayal a D. Ariely⁵⁶ tuto tezi experimentálně ověřovali. Účastníci jejich experimentu měli za úkol vyplnit test s dvaceti tabulkami, ve kterých měli najít dvě čísla, jejichž součet dává rovných 10. Tito účastníci měli po vyplnění testů své odpovědi zničit a až posléze nahlásit svůj počet správných odpovědí. Do svého experimentálního designu navíc přidali herce, který několik okamžiků po zahájení vyplňování testů, svoji práci odevzdal a před všemi hlasitě oznámil, že vypočítal všechny příklady. Takovýto výkon není v testu tohoto formátu možný, a účastníkům proto muselo být zřejmé, že herec podvádí nejvyšší možnou mírou. Experiment se odehrával na univerzitě Carnegie Mellon a všichni účastníci byli studenty této instituce. Autoři díky tomuto faktu měli možnost buď začlenit herce do skupiny ostatních, nebo z něj udělat příslušníka cizí skupiny, se kterou se účastníci neidentifikují. Aby navodili dojem, že mezi účastníky herce patří, nechali ho obléknout se do běžného oblečení. V druhém případě ze sebe udělal herec outsidera tím, že si oblékl svetr University of Pittsburgh – rivala Carnegie Mellon. Výsledky ukázaly, že když byl herec vnímaný jako součást skupiny, podváděli účastníci mnohem více než v kontrolní skupině. Pouhý svetr cizí univerzity ovšem v účastnících povzbudil přesně opačnou reakci a míra

⁵² BANDURA, A., D. Ross, D. and S.A. Ross. Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, vol 63., no. 3, p.575–582.

⁵³ CIALDINI, R.B., R.R. Reno and C.A. Kallgren. A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, vol. 58, no. 6, p.1015–1026.

⁵⁴ WILSON, J.Q. and G.L. Kelling. Broken Windows. *The Atlantic Monthly*, March 1982, p.29-38.

⁵⁵ TAJFEL, H. and J.C. Turner. The social identity theory of intergroup behavior. In WORCHEL, S. and W.G. Austin. *Psychology of intergroup relations*. Chicago: Nelson-Hall, 1986, p.7-24.

⁵⁶ GINO, F., S.Ayal and Dan Ariely. Contagion and differentiation in unethical behavior the effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, 2009, vol. 20, no. 3, p.393-398.

podvádění v porovnání s kontrolní skupinou dokonce klesla. Ukazuje se tedy, že se lidé ve svém rozhodování, zdali se chovat amorálně, nechají ovlivňovat ostatními a že jim záleží na tom, jestli se s nimi můžou identifikovat.

Únava

Člověk, který stojí před rozhodnutím, jestli se chovat morálně, nebo podvádět, musí vynaložit určité úsilí, aby odolal pokušení využít výhod, které amorální činy přináší. To ovšem zároveň znamená, že pokud se vaše sebeovládání „unaví“, budete lákadlu podvádění podléhat snadněji. Po náročném dnu v práci už se například ani nebudete cítit provinile, když sníte zákusek, přestože držíte dietu.

N. Meadová, R. Baumeister, F. Ginová, M. E. Schweitzerová a D. Ariely⁵⁷ tuto myšlenku testovali experimentálně. Účastníci nejprve měli za úkol napsat krátký příběh. První skupina měla napsat příběh, ve kterém se nevyskytují písmena X a Z, zatímco druhá skupina nesměla použít písmena A a N. Úkol druhé skupiny byl výrazně těžší, a proto se očekávalo, že tato skupina bude vysílenější. Po dopsání příběhu účastníci vyplnili test o 20 příkladech a sami nahlásili, kolik příkladů vyřešili správně. Výsledná míra podvádění „unavené skupiny“ byla o poznání vyšší než zbytku, což potvrdilo tezi. V druhém experimentu, který autoři provedli v rámci této studie, se navíc ukázalo, že unavení lidé projevují větší snahu dostat se do situací, kde mají příležitost podvádět.

V souladu s tímto závěrem zjistil M. Adams⁵⁸, že studenti se výrazně častěji omlouvají učitelům kvůli smrti blízkých v období před zkouškami než během zbytku roku. Je také výrazně pravděpodobnější, že se na tento důvod vymluví student s horším prospěchem. Tento jev se dá vysvětlit tím, že v psychicky náročné době před zkouškami jsou studenti ochotnější lhát, aniž by museli měnit svoje sebepojetí, než kdykoliv jindy, protože jsou unavenější.

⁵⁷ MEAD, N., R. Baumeister, F. Gino, M.E. Schweitzer and D.Ariely. Too Tired to Tell the Truth: Self-Control Resource Depletion and Dishonesty. *Journal of experimental social psychology*, 2009, vol. 45, no. 3, p. 594-597.

⁵⁸ ADAMS, M. The Dead Grandmother/Exam Syndrome and the Potential Downfall of American Society. *Annals of Improbable Research*, 1999, vol. 5, p.1-6.

Kreativita

Ochota podvádět závisí do vysoké míry na způsobu, jakým si je člověk schopný svoje chování odůvodnit⁵⁹. Pokud překročíme na opuštěné silnici nejvyšší povolenou rychlost o pár kilometrů za hodinu, jedná se o relativně malý přestupek, a proto si ho snadno ospravedlníme například tím, že na nás doma čeká rodina. Je tedy celkem logické, že naše schopnost vytvářet si kreativní příběhy o tom, co nás k podvádění vedlo, nám umožní podvádět do vyšší míry, aniž bychom museli měnit svoje pozitivní sebepojetí.

F. Ginová a D. Ariely⁶⁰ uspořádali experiment, aby ověřili, zdali kreativita ovlivňuje podvádění. V tomto experimentu účastníci nejprve vyplnili test, podle kterého bylo možné určit míru jejich kreativity. O týden později se tito účastníci dostavili do laboratoře, kde splnili tři různé úkoly. U každého z těchto tři úkolů měli příležitost a motivaci podvádět. Jeden z úkolů se například sestával ze série obrázků čtverců rozdělených na dvě stejné poloviny. V tomto čtverci byl rozptýlen určitý počet teček. Účastníci měli v soukromí za úkol vždy určit polovinu, ve které se nachází teček více. Navíc jim bylo vysvětleno, že pokaždé, když zvolí pravou polovinu, dostanou 10krát vyšší odměnu než za vybrání levé poloviny. Po zpracování výsledků z těchto tři úkolů autoři zjistili, že kreativní účastníci skutečně podváděli výrazně více než zbytek.

Ve stejné studii F. Ginová a D. Ariely navíc zkoumali, jestli lidé budou podvádět do vyšší míry, pokud budou motivováni k tomu, aby mysleli kreativně. V tomto experimentu měli účastníci nejprve za úkol sestavit ze skupiny pěti slov gramaticky správnou větu o čtyřech slovech. Některé skupiny obsahovaly slova, která jsou spojená s kreativitou (například slova kreativita, originální,...). V souladu s výzkumem T. L. Chartrandové a J. A. Bargha⁶¹ byli ti, co dostali tyto skupiny slov, podvědomě vnímavější ke kreativním podmětům, což bylo také před zahájením další části experimentu ověřováno. Účastníci poté vyplňovali 5 minut test s dvaceti tabulkami, ve kterých měli najít dvě čísla, jejichž součet je 10,00. Následně účastníci sami nahlásili, kolik příkladů vyřešili, čímž dostali příležitost lhát. Výsledky experimentu potvrdily tezi a ukázalo se, že povzbuzení ke kreativnímu myšlení zvýšilo konečnou úroveň podvádění.

⁵⁹ SHALVI, S., et al. Justified ethicality: Observing desired counterfactuals modifies ethical perceptions and behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2011, vol. 115, no. 2, p.181-190.

⁶⁰ GINO, F. and D. Ariely. The dark side of creativity: original thinkers can be more dishonest. *Journal of personality and social psychology*, 2012, vol. 102, no. 3, p. 445 - 459.

⁶¹ CHARTRAND, T. L. and J.A. Bargh. Automatic activation of social information processing goals: Nonconscious priming reproduces effects of explicit conscious instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996, vol. 71, no. 3, p. 464-478

Dohled

Vzhledem k tomu, že si lidé chtějí zachovat kladné sebepojetí, budou méně podvádět, když by mohl někdo jejich chování zaznamenat. Mnoho z nás by například pravděpodobněji ukradlo propisku z kanceláře ve chvíli, kdy nás při tomto aktu neuvidí kolega. Pocit, že nás někdo sleduje a tím na nás dohlíží, tedy vědomě i podvědomě působí na naše rozhodování, protože se obáváme, že nás naše okolí bude považovat za nečestné. Tento strach nás donutí hlouběji se zamyslet nad tím, co chceme udělat, a uvede do chodu náš vnitřní morální systém.

K. J. Haley a D. M. Fester⁶² ve svém experimentu ilustrovali, jak pocit, že jste sledováni, snižuje vaši ochotu chovat se amorálně. Účastníci experimentu měli možnost poslat anonymnímu partnerovi libovolnou část z objemu peněz, které jim byly vedoucím experimentu přiděleny. Někteří z nich byli navíc během svého rozhodování vystaveni obrázku očí. Tito účastníci průměrně předali svým partnerům významně větší objem peněz než kontrolní skupina.

Ke stejným závěrům došli i M. Batesonová, Nettle a Robertson⁶³. Ti v reálném prostředí ovlivňovali podvědomý pocit lidí, že na ně někdo dohlíží. Na univerzitě v New Castelu autoři nad kávovar stavěli několik různých obrázků. Za kávu, kterou si mohl kdokoliv uvařit, měl každý zaplatit do kasičky určitý objem peněz. Kolik kdo přispěl, ale nikdo nekontroloval, a proto bylo možné pít kávu, aniž by do kasičky přibyla jediná mince. Na obrázcích, které autoři umisťovali nad kávovar, se střídaly fotografie očí a květin. Ukázalo se, že lidé do kasičky přihodili výrazně víc peněz během dní, kdy lidé při vaření kávy viděli obrázek očí.

Obě výše zmíněné studie napovídají, že i malé náznaky toho, že nás někdo pozoruje, zvyšují naši chuť chovat se v souladu se společenskými normami. F. Ginová, S. Ayal a D. Ariely⁶⁴ tento poznatek aplikovali na samotnou teorii podvádění. Tito behaviorální ekonomové nechali účastníky ve svém experimentu vyplňovat test, při kterém měli možnost podvádět. Ještě předtím však byli účastníci rozděleni do dvojic. Jeden z dvojice

⁶² HALEY, K. J. and D.M. Fessler. Nobody's watching? Subtle cues affect generosity in an anonymous economic game. *Evolution and Human behavior*, 2005, vol. 26, no. 3, p. 245-256.

⁶³ BATESON, M., D. Nettle and G. Roberts. Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting. *Biology letters*, 2006, vol. 2, no. 3, p. 412-414.

⁶⁴ ARIELY, D. Collaborative Cheating: Why Two Heads Aren't Necessarily Better than One. In ARIELY, D. *The (Honest) Truth About Dishonesty*. London: Harper Collins Publishers, 2012, p.217-235.

vždy pozoroval toho druhého, jak vyplňuje test, aniž by mu cokoliv říkal. Už takto omezený dohled dokázal snížit míru podvádění na nulu.

Podvádění ve skupině a altruismus

Lidé jsou během svého života učeni, že je správné chovat se tak, aby prospívali nejenom sobě, ale i svému okolí. Vzhledem k tomu, že nás internalizované společenské normy často vedou k altruismu, není překvapivé, že je pro nás jednodušší podvádět, když na tom vydělají i další lidé. Ředitel firmy bude raději uplácet, když se přesvědčí, že tak dělá v zájmu všech zaměstnanců, a student spíše ukradne učiteli písemky z kabinetu, pokud tím pomůže spolužákům.

F. Ginová, S. Ayal a D. Ariely⁶⁵ tuto myšlenku potvrdili experimentálně. Účastníci dostali test, ve kterém měli možnost podvádět. Každý účastník pak byl odměňován za nahlášený počet správných odpovědí. Před vyplacením byli však účastníci rozděleni do dvojic a počet nahlášených správných odpovědí se sčítal. Po sečtení se ekvivalentní suma peněz prostě rozdělila napůl. Tato situace, ve které podvádění účastníků napomohlo k výdělku i někomu dalšímu, skutečně podnítila „altruistické podvádění“ a účastníci podváděli výrazně více než v kontrolní skupině.

Neférové jednání

Podvádění si lidé, se kterými se jedná neférově, můžou ospravedlnit hned několika způsoby. Své amorální jednání si například mají možnost interpretovat jako tzv. reciprocitní odplatu za chování ostatních. Je také možné nechat se inspirovat neférovými činy našeho okolí k nám a namluvit si, že určitá míra porušování společenských standardů je v dané situaci běžná.

Reciprocita je odměna (případně odplata) někomu za jeho chování. To znamená, že pokud člověku pomůžu, pokusí se mi to nejspíš nějakým způsobem vykompenzovat, a pokud mu provedu něco špatného, bude chtít, abych za to zaplatil. E. Fehr, U. Fischbacher

⁶⁵ ARIELY, D. Collaborative Cheating: Why Two Heads Aren't Necessarily Better than One. In ARIELY, D. *The (Honest) Truth About Dishonesty*. London: Harper Collins Publishers, 2012, p.217-235.

a S. Gächter⁶⁶ definují reciprocitu jako odměnu za spolupráci, nebo odplatu za nespolečnost. V souladu s touto definicí potvrzují reciprocitu experimenty využívající několikakolové věžňovo dilema. Ve věžňovo dilematu má každý racionální hráč motivaci maximalizovat svůj osobní výtěžek, čímž však snižuje celkový výnos všech hráčů ze hry. Ideální varianty se v souladu s teorií her nemůže v určitých případech dosáhnout, protože mají hráči vždy motivaci chovat se sobecky, čímž naruší obecně prospěšné ekvilibrium. Experimenty ale ukazují, že pokud se věžňovo dilema opakuje, hráči se mají navzájem tendenci trestat za nespolečnost a tím nakonec dosahují úplné kooperace a obecně prospěšné rovnováhy⁶⁷.

Podvádění může být v určitých situacích chápáno jako reciprocitní chování za jednání, které je považováno za neférové. To znamená, že nespravedlivé chování vzbuzuje v lidech touhu spravedlivě potrestat. J. Greenberg⁶⁸ sbíral data ve firmě, ve které byly zaměstnancům sníženy dočasně platy kvůli ztrátě velké zakázky. Části zaměstnanců byla situace zevrubně vysvětlena, zatímco druhá neměla o snížení platů mnoho bližších informací. U této skupiny, která měla důvod považovat snížení platů za neopodstatněné a nespravedlivé, se výrazně zvýšil počet krádeží kancelářských potřeb firmy, zatímco tento trend nebyl zaznamenán u skupiny, která byla seznámena s kontextem. Tento výsledek potvrzuje, že lidé mají skutečně tendenci oplácet neférové jednání podváděním.

Zároveň se ovšem ukazuje, že lidé, se kterými je neférově zacházeno, nepodvádějí výhradně, když mají možnost potrestat viníka. V prostředí, kde jsou normy tímto neférovým zacházením porušovány, je totiž pro člověka jednodušší podvádět, aniž by musel aktualizovat své sebepojetí. D. Houser, S. Vetter a J. Winter⁶⁹ experimentálně ukázali, že neférové jednání zvyšuje podvádění plošně, aniž by tím byl trestán ten, kdo se chová neférově. Jejich experiment se skládal ze dvou částí. V první části účastníci ve dvojicích hráli hru, ve které měl první z páru možnost rozdělit určitou sumu peněz mezi sebe a svého partnera. Ten záhy napsal, zdali si myslí, že je výplata spravedlivá nebo ne. Po ukončení této části experimentu účastníci házeli v soukromí mincí a hod poté sami nahlásili vedoucímu experimentu. Pokud

⁶⁶ FEHR, E., U. Fischbacher and S. Gächter. Strong reciprocity, human cooperation, and the enforcement of social norms. *Human nature*, 2002, vol. 13, no. 1, p.1-25.

⁶⁷ FRIEDMAN, J. A Noncooperative Equilibrium for Supergames. *Review of Economic Studies*, 1971, vol. 38, no.1, p.1-12.

FUDENBERG, D. and E. Maskin. The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information. *Econometrica*, 1986, vol. 54, no. 3, p.533-556.

⁶⁸ GREENBERG, J. Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity: The Hidden Cost of Pay Cuts. *Journal of Applied Psychology*, 1990, vol. 75, no. 5, p.561-568.

⁶⁹ HOUSER, D., S.Vetter and J. Winter. Fairness and cheating. *European Economic Review*, 2012, vol. 56, no.8, p.1645-1655.

hodili jednu stranu mince, dostali vyšší výplatu. Ukázalo se, že účastníci, kteří výplatu v první hře považovali za nespravedlivou, podváděli více. Porušení společenských norem tedy může dát vzniknout podvádění, aniž by toto podvádění bylo způsobeno formou reciprocitního chováním.

2.3.3. Shrnutí

Člověk je během každého dne podvědomě motivován desítkami stimulů k podvádění. Poznatky o tom, že se dá podvádění do vysoké míry zamezit tak nenásilnými formami, jako je například zamyšlení se nad desaterem nebo nakreslení očí nad kasičku ve společné kuchyňce, mají široké využití v reálném životě. Zároveň je dobré si uvědomit, že k vyšší míře podvádění stačí třeba únava či iluze neférového jednání. Lidské rozhodování je velmi komplikované a i zdánlivě nevýznamné faktory mohou ve finále způsobit výrazný nárůst či úbytek amorálního chování.

2.4. Diskriminace

Fenomén diskriminace lze v kontextu ekonomie rozdělit na dvě oblasti. První oblastí je diskriminace pramenící z prosté vnitřní nedůvěry a odporu k určité rasové, náboženské či jiné skupině. Příkladem může být zaměstnavatel vyplácející svým romským podřízeným nižší platy za stejnou práci, protože Romům nevěří. Tento druh diskriminace popsal G. S. Becker⁷⁰, který se zaměřoval na útlak minorit na trhu práce. Druhá oblast neplyne z osobních názorů diskriminujícího, ale z prosté touhy vydělat více peněz⁷¹. Tato diskriminace se nazývá ekonomická a dopouští se jí například pojišťovna vyžadující po muži při pojištění vozidla vyšší pojistné než po ženě z důvodu toho, že muži mají statisticky více nehod než ženy.

⁷⁰ BECKER, G. S. *The economics of discrimination*. University of Chicago press, 2010. ISBN 978-0-226-04116-2.

⁷¹ GNEEZY, U. and J. A. List. *The why axis: hidden motives and the undiscovered economics of everyday life*. New York: PublicAffairs, 2013. ISBN 978-161039-311-9.

Přestože je občas těžké rozeznat, kdy se jedná o první druh a kdy o druhý, sběry dat z trhu práce⁷² a experimenty v terénu⁷³ napovídají, že diskriminace na základě nedůvěry k určité menšině postupně ustupuje té ekonomické. Například J. A. List a U. Gneezy⁷⁴ vyslali do ulic Chicaga skupinu lidí, kteří se kolemjdoucích ptali na cestu k jedné významné budově. Pověřená skupina se skládala z žen i mužů různých věků a ras. Ukázalo se, že zatímco většině zúčastněných lidí pomohli ve více než padesáti procentech případů, mladým černochům ukázalo cestu jenom okolo 30 % dotázaných. Ovšem stačilo pouze, aby si tito mladíci oblékli sako a kravatu, a rázem se toto číslo zvednulo na téměř 75 %. Výsledky tedy naznačují, že diskriminace v tomto experimentu neplynula z přirozené nesnášenlivosti vůči mladým černochům, ale spíše z informací o vysoké kriminalitě a výtržnostech, které jsou s touto skupinou spojeny.

Na druhou stranu by bylo určitě krátkozraké tvrdit, že v západní společnosti diskriminace pramenící z vnitřní nedůvěry zcela vymizela. Především v oblastech s výraznějšími minoritními skupinami předsudky přetrvávají, a proto by bylo chybou zaměřovat se výhradně na diskriminaci ekonomickou.

Dle teorie sociální identity je příslušnost k určité společenské skupině nedílnou složkou sebepojetí člověka⁷⁵. Lidé mají přirozenou potřebu identifikovat se jako součást nějakého celku a následně projevují tendenci svou členskou upřednostňovat a vymezovat se proti příslušníkům skupin cizích⁷⁶.

Sociální skupina je tvořena více než dvěma lidmi, kteří mají obdobný názor na to, kdo jsou a jak se odlišují od ostatních⁷⁷. Zásadní roli hrají především kognitivní, evaluativní a emocionální komponenty⁷⁸. To znamená, že lidé si musí své členství ve skupině uvědomovat, určitým způsobem ho hodnotit a mít k němu kladný či záporný citový vztah.

⁷² KOFI, C.K. and J. Guryan. Prejudice and wages: an empirical assessment of Becker's The Economics of Discrimination. *Journal of Political Economy*, 2008, vol. 116, no. 5, p. 773-809.

⁷³ LIST, J.A. The nature and extent of discrimination in the marketplace: Evidence from the field. *The Quarterly Journal of Economics*, 2004, vol. 119, no.1, p.49-89.

⁷⁴ GNEEZY, U. and J. A. List. *The why axis: hidden motives and the undiscovered economics of everyday life*. New York: PublicAffairs, 2013. ISBN 978-1.61039-311-9.

⁷⁵ HOGG, M.A. and D. Abrams. *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. New York: Routledge, 1988.

⁷⁶ TREPTE, S. Social identity theory. In BRYANT, J. and P. Vorderer. *Psychology of entertainment*, 2006, p.255-271.

⁷⁷ HOGG, M.A. Social identity theory. In BURKE, P. J. *Contemporary social psychological theories*, 2006, vol. 13, p.111-1369.

⁷⁸ TAJFEL, H. Individuals and groups in social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1979, vol. 18, no. 2, p.183-190.

H. Tajfel⁷⁹ definoval tři základní prvky teorie sociální identity⁸⁰:

1) *Sociální kategorizace*

Sociální kategorizace je prostředek umožňující lidem rozřadit a zařadit sebe a své okolí a zjednodušit si tak orientaci ve společnosti⁸¹. Pomocí kategorizace si člověk vytvoří ve svém vědomí například obraz skupiny „hip-hoperů“ jako lidí, kteří poslouchají stejnou hudbu, nosí podobné oblečení a často se chovají obdobným způsobem. Lidé následně projevují tendenci přeceňovat homogenitu cizích skupin a podceňovat rozdíly uvnitř skupiny vlastní⁸². Kategorizace také napomáhá tvorbě stereotypů⁸³.

2) *Sociální srovnávání*

Poté, co lidé sebe a své okolí pomocí kategorizace rozřadí do jednotlivých skupin, přichází na řadu další krok. Tímto krokem je sociální srovnání, díky němuž lidé porovnávají skupiny a určují jejich relativní nadřazenost⁸⁴. Tento koncept vychází z teorie sociálního srovnávání⁸⁵. Podle této teorie lidé porovnávají své schopnosti a názory s ostatními, především pokud chybí objektivní standard. Srovnávání s okolními skupinami je základem pro vznik sociální identity⁸⁶.

⁷⁹ TAJFEL, H. Individuals and groups in social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1979, vol. 18, no. 2, p.183-190.

⁸⁰ Sebevědomí bývá často zařazováno jako čtvrtý prvek teorie sociální identity, avšak jedná se o relativně sporný bod a mnozí akademici ho nepovažují za podstatný. Snaha o zachování či zvýšení sebevědomí vede člověka k dosažení pozitivní sociální identity. Pokud by člověk vnímal svoji skupinu jako podřadnou, nemohl by ani o sobě uvažovat v kladném světle a jeho sebevědomí by bylo ohroženo. Někteří psychologové se ovšem domnívají, že existují i významnější zdroje motivace k dosažení pozitivní sociální identity.

TURNER, J.C., R.J. Brown and H. Tajfel. Social comparison and group interest in ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology*, 1979, vol. 9, no. 2, p.187-204.

⁸¹ TAJFEL, H. and J.C. Turner. An integrative theory of intergroup conflict. *The social psychology of intergroup relations*, 1979, vol. 33, no 47, p.74.

⁸² TAJFEL, H. The anchoring effects of value in a scale of judgements. *British Journal of Psychology*, 1959, vol. 50, no. 4, p. 294-304.

⁸³ OAKES, P. J. The categorization process: Cognition and the group in the social psychology of stereotyping. In Robinson, P. *Social groups and identities: Developing the legacy of Henri Tajfel*, 1996, p. 95-120.

⁸⁴ TREPTE, S. Social identity theory. In BRYANT, J. and P. Vorderer. *Psychology of entertainment*, 2006, p.255-271.

⁸⁵ FESTINGER, L. A theory of social comparison processes. *Human relations*, 1954, vol. 7, no. 2, p.117-140.

⁸⁶ TREPTE, S. Social identity theory. In BRYANT, J. and P. Vorderer. *Psychology of entertainment*, 2006, p.255-271.

3) Sociální identita

Sociální identita je součástí lidského sebepojetí⁸⁷. Jedná se o kombinaci uznání vlastního členství v určité skupině a citového vztahu, který člověk k tomuto členství má. Sociální identita vychází z předchozího sociálního srovnávání členské skupiny a skupin cizích⁸⁸. Lidé usilují o pozitivní sociální identitu, a pokud ze společenského srovnání vyjde jejich členská skupina špatně, začnou usilovat o zlepšení statusu své skupiny a v některých případech i o vystoupení z ní⁸⁹.

V souladu s teorií sociální identity jsou předsudky a stereotypy sice dostačující avšak nikoliv nezbytné předpoklady diskriminace⁹⁰. Za účelem nalezení nejmenších možných rozdílů mezi skupinami, které mohou vést k diskriminaci, bylo vyvinuto takzvané paradigma minimálních skupin. Toto paradigma nastiňuje strukturu užívanou v experimentech, v níž dochází k jednoduché kategorizaci účastníků na základě triviálních rozdílů mezi nimi a následnému zjišťování, jestli je tato kategorizace dostačující k upřednostňování členské skupiny nad skupinou cizí.

H. Tajfel, M. G. Billig, R. P. Bundy a C. Flament⁹¹ paradigma minimální skupiny aplikovali ve svém experimentu. V první části experimentu bylo účastníkům na zlomek sekundy zobrazeno několik skupin teček a úkolem účastníků bylo odhadnout změnu v jejich počtu. Poté jim bylo sděleno, že budou rozděleni do dvou skupin. První skupina údajně nadhodnotila počet teček a druhá udělala opak. Následně dostal každý účastník úkol v soukromí a anonymně finančně odměnit či penalizovat ostatní. Ukázalo se, že i tak jednoduchá kategorizace, jako je odhad počtu teček, zapříčinila u účastníků tendenci privilegiovat členskou skupinu a diskriminovat skupinu cizí. Ke shodnému závěru došli autoři i ve druhém experimentu, kde byli účastníci kategorizováni na základě toho, zdali preferovali obrazy V. Kandinského či P. Kleea. Navíc bylo zjištěno, že účastníci prakticky nebrali ohled na maximalizaci příjmu pro obě skupiny, ale zohledňovali výši příjmů pouze uvnitř jejich

⁸⁷ TAJFEL, H. *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. Oxford, England: Academic Press, 1978. ISBN 978-0126825503.

⁸⁸ TREPTE, S. Social identity theory. In BRYANT, J. and P. Vorderer. *Psychology of entertainment*, 2006, p.255-271.

⁸⁹ TAJFEL, H. Individuals and groups in social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1979, vol. 18, no. 2, p.183-190.

⁹⁰ DIEHL, M. The minimal group paradigm: Theoretical explanations and empirical findings. *European review of social psychology*, 1.1, 1990, vol. 1, no. 1, p.263-292.

⁹¹ TAJFEL, H., M.G. Billig, R.P. Bundy and C. Flament. Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1971, vol. 1, no. 2, p. 149-178..

členské skupiny. Nevýrazněji ovšem usilovali o co největší rozdíl ve výplatě mezi jednotlivými skupinami.

Tyto a další experimenty⁹² poukazují na lidskou přirozenost identifikovat se s určitou skupinou a vymezovat se proti ostatním. Je sice pravda, že v reálném světě jsou tak triviální faktory, jako je například preference obrazů toho či onoho malíře, většinou přehlíženy a je tedy nepravděpodobné, že by se staly základem pro diskriminaci. Paradigma minimálních skupin nám ale umožňuje pochopit, jak důležitou roli kategorizace v lidském vědomí hraje.

Lidská reakce na diskriminaci může mít mnoho forem a vždy záleží do vysoké míry na konkrétní situaci, ve které se člověk nachází. Diskriminovaný jedinec či skupina odpovídá na znevýhodňování různě – od pasivity po kolektivní protesty⁹³.

G. W. Allport⁹⁴ rozděluje diskriminovanou populaci do dvou skupin. Do první skupiny patří extrapunitivní lidé, kteří viní za svou nezáviděníhodnou situaci vnější faktory. Tito lidé mají tendenci usilovat o aktivní řešení jejich problému. Často se například pokoušejí zlepšit vztahy v jejich členské skupině nebo bojují za stejné podmínky ve společnosti. Intropunitivní lidé naproti tomu vidí chybu sami v sobě a jejich reakcí je často pasivita či agrese k jejich okolí.

T. F. Pettigrew⁹⁵ naproti tomu nepřistoupil k rozčlenění reakcí na diskriminaci v kontextu osobnostní typologie, ale zaměřil se na chování vůči tyranovi. Tento autor definoval tři základní druhy odpovědí na znevýhodňování. Lidé mohou buď jít utiskovateli vstříc, postupovat proti němu, nebo se mu vzdalovat. Pokud se lidé rozhodnou jít utiskovateli vstříc, mají možnost například usilovat o integraci nebo asimilaci s většinovou populací. Typickými příklady postupu proti utlačovateli jsou například demonstrace či jiné formy boje za změnu na úkor výhod tyrana. Poslední možností je stažení se do ústraní a zdržení se kontaktu s diskriminátorem.

⁹² DIEHL, M. The minimal group paradigm: Theoretical explanations and empirical findings. *European review of social psychology*, 1.1, 1990, vol. 1, no. 1, p.263-292.

RABBIE, J. M. and M. Horwitz. Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, vol. 13, n. 3, p.269-277.

⁹³ LALONDE, R.N. and J.E. Cameron. Behavioral responses to discrimination: A focus on action. In ZANNA, M. P. and J. M. Olson. *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium*. Psychology Press, 1993

⁹⁴ ALLPORT, G.W. *The nature of prejudice*. Basic Books, 1979. ISBN 978-0201001792.

⁹⁵ PETTIGREW, T.F. *A profile of the Negro American*. D. Van Norstand, 1964. ISBN 978-0313243806.

Relativně rozsáhlá literatura je věnována faktorům, které vedou člověka ke skupinové či případně individuální reakci. H. Tajfel⁹⁶ vyjádřil myšlenku, že lidské chování se liší podle toho, jestli se v danou chvíli jedná o prostou mezilidskou interakci, nebo jestli hraje roli členství v určité skupině. Pokud je relevantnější skupinová rovina, uchylují se lidé častěji ke kolektivní akci. Ta většinou přichází na řadu ve chvíli, kdy je jasně vymezena nepřekonatelná hranice mezi členy jednotlivých skupin. To znamená, že pokud je například kritériem pro přijetí do hypotetické firmy krátký účes, člověk s dlouhými vlasy se nejspíše jednoduše ostříhá, čímž provede akci individuální. Pokud je ovšem podmínkou bílá barva kůže, existuje jasná a nenarušitelná hranice mezi společenskými skupinami a černoch se v tuto chvíli mnohem pravděpodobněji zasadí o kolektivní revoltu proti nespravedlnosti.

S. C. Wright, D. M. Taylor a F. M. Moghaddam⁹⁷ výše zmíněný předpoklad experimentálně testovali. Vedoucí experimentu účastníkům nejprve řekl, že můžou být přiděleni do skupiny s vysokým či nízkým statusem. Na začátku experimentu všichni začínali ve druhé skupině, ale měli údajnou možnost vypracovat se do skupiny nadřazené. O jejich vstupu měl rozhodnout panel tří členů „sofistikované skupiny“, která se kromě statusu lišila i velikostí možné výplaty. Ve skutečnosti však žádná nadřazená skupina neexistovala a autoři pouze sledovali reakce účastníků na odmítnutí. Výsledky ukázaly, že účastníci preferovali kolektivní akci nad individuální pouze v případě, kdy byl vstup do sofistikované skupiny naprosto uzavřen. Kdykoliv jim byla dána alespoň minimální naděje eventuálního přijetí, účastníci raději postupovali sami.

R. N. Lalonde a J. E. Cameron⁹⁸ v podobném duchu potvrdili, že lidé mají tendenci uchýlovat se k samostatným akcím, když jsou diskriminováni odděleně od ostatních. Účastníkům v jejich experimentu byla popsána hypotetická situace, ve které byli nějakým způsobem diskriminováni. První z nich popisoval neúspěšný konkurz na pracovní místo, druhý odmítnutou žádost o koupi bytu a třetí smyšlenou zemi, kde účastníci a lidé z jejich okolí nemohli volit. Účastníci poté měli zvolit vlastní odpověď na tuto nespravedlnost. Z experimentu vyšlo najevo, že lidé podnikali skupinové kroky prakticky výhradně ve scénáři týkající se imaginární země. Jedině v tomto scénáři byli také zdůrazněni ostatní.

⁹⁶ TAJFEL, H. *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. Oxford, England: Academic Press, 1978. ISBN 978-0126825503.

⁹⁷ WRIGHT, S.C., D.M. Taylor and F.M. Moghaddam. Responding to membership in a disadvantaged group: from acceptance to collective protest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, vol. 58, no. 6, p. 994.

⁹⁸ LALONDE, R.N. and J.E. Cameron. Behavioral responses to discrimination: A focus on action. In ZANNA, M. P. and J. M. Olson. *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium*. Psychology Press, 1993.

V kontextu podvádění diskriminace dosud nebyla řádně zkoumána. Výzkum však naznačuje, že na neférové jednání, které se v mnoha ohledech diskriminaci přibližuje, reagují lidé zintenzivněním svého amorálního chování. Ke zvýšení úrovně podvádění dochází ve chvílích, kdy je možné tyrana reciprocitně potrestat⁹⁹, ale i pokud to možné není¹⁰⁰. Dá se tedy možné vyvodit, že už samotný akt porušení společenských norem může povzbudit podvádění. Dosud zkoumané neférové jednání se však od diskriminace v pravém slova smyslu relativně významně odlišuje. Ve studiích jsou buď znevýhodněni všichni lidé bez ohledu na rozdíly mezi nimi¹⁰¹, nebo se naopak autoři zaměřují na křivdy vůči anonymním jednotlivcům¹⁰². Dosud chybí literatura, která by se přímo zaměřovala na analýzu podvádění skupiny, která je diskriminovaná na základě objektivního kritéria, jako je například pohlaví či barva pleti.

2.4.1. Shrnutí

Ekonomové často dělí diskriminaci na dva druhy. První pramení z vnitřní nedůvěry vůči určité menšině, zatímco ta druhá ze snahy dosáhnout zisku. Příčiny diskriminace vysvětluje psychologická teorie sociální identity, která se zabývá lidskou potřebou identifikovat se se svojí členskou skupinou a vymezovat se proti skupinám cizím. Literatura popisuje mnoho možných reakcí na diskriminaci. Ty se dají rozdělit na reakce individuální a skupinové. Ukazuje se, že lidé většinou volí individuální postup a ke skupinovým akcím dochází až ve chvíli, kdy nemají znevýhodnění jedinci jakoukoliv šanci na společenský vzestup.

⁹⁹ GREENBERG, J. Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity: The Hidden Cost of Pay Cuts. *Journal of Applied Psychology*, 1990, vol. 75, no. 5, p.561-568.

¹⁰⁰ HOUSER, D., S.Vetter and J. Winter. Fairness and cheating. *European Economic Review*, 2012, vol. 56, no.8, p.1645-1655.

¹⁰¹ GREENBERG, J. Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity: The Hidden Cost of Pay Cuts. *Journal of Applied Psychology*, 1990, vol. 75, no. 5, p.561-568.

¹⁰² HOUSER, D., S.Vetter and J. Winter. Fairness and cheating. *European Economic Review*, 2012, vol. 56, no.8, p.1645-1655.

3. Metodologická část

Tato část práce se zabývá stanovením cíle experimentu a jeho popisem. Na následujících stránkách bude definována základní teze, dílčí problémy a hypotézy. Při formulaci těchto pojmů se vycházelo ze závěrů a východisek vyplývajících z kapitol teoretické části, a proto je vhodné na tomto místě krátce shrnout, o čem pojednávaly.

První kapitola teoretické části (Co je behaviorální ekonomie) byla zaměřena na charakteristiku vědního oboru behaviorální ekonomie. V této části bylo vysvětleno, jakým způsobem se behaviorální ekonomie liší od tradičních ekonomických proudů, a došlo k vymezení základních postupů, které jsou v tomto odvětví užívány.

V následující pasáži práce (Teorie podvádění) byly popsány konkurenční teorie podvádění. Nejprve se kapitola soustředila na tradiční ekonomické vysvětlení nemorálního chování a následně se přešlo k jeho porovnání s behaviorálně ekonomickou teorií snahy o zachování kladného sebepojetí.

Třetí kapitola (Co ovlivňuje podvádění) navázala na předchozí a svým zaměřením na faktory ovlivňující podvádění poskytla jasnější představu o rozhodovacím procesu, který vede člověka k amorálnímu chování. Mimo jiné zde byl osvětlen vliv morálních upomínek, způsobu výplaty, únavy a neférového jednání na míru podvádění.

Poslední kapitola (Diskriminace) teoretické části se zabývala fenoménem diskriminace. Na tomto místě byly v první řadě vymezeny dva základní druhy diskriminace uznávané v moderní ekonomii. Poté došlo na deskripci teorie sociální identity, která je často užívána k vysvětlení lidské tendence tvořit skupiny a vymezovat se proti skupinám cizím, a z ní vyplývajícího paradigmatu minimálních skupin. Kapitola byla ukončena popisem a rozřazením lidských reakcí na diskriminaci.

3.1. Stanovení cíle

Cílem zde popsaného experimentu je zjistit, jakým způsobem ovlivňuje diskriminace rozhodování ekonomických agentů, zda podvádět a využít tak výhod, které jsou s tímto

chováním spojené, či zda postupovat v souladu se společenskými normami. Tento výzkum může být vnímán jako snaha o doplnění behaviorálně ekonomické literatury podvádění o zatím neprobádanou rovinu.

3.2 Formulace problémů a základní teze

Z teorie snahy o zachování kladného sebepojetí plyne, že člověk podvádí jen do takové míry, aby o sobě mohl i nadále uvažovat jako o morálním jedinci¹⁰³. Jinými slovy ekonomičtí agenti usilují o získání výhod, které jsou s podváděním spjaté, ale jenom pokud si dokáží toto amorální chování ospravedlnit.

Diskriminace je ve společnosti obecně považována za jednání překračující společenské standardy. Proto mají diskriminovaní relativně širokou škálu způsobů, kterými jsou schopni své potenciální podvádění omluvit. Na tomto místě budou definována tři možná ospravedlnění. Nejedná se samozřejmě o úplný seznam a cílem experimentu nebude jednotlivá vysvětlení potvrdit ani vyvrátit.

1) *Podvádění slouží jako odplata za neférové jednání*

Ekonomičtí agenti dost možná svým podváděním usilují o podvědomé či vědomé potrestání utiskovatele. Podvádění může být tedy vnímáno jako reciprocitní chování za křivdu, kterou diskriminovaní cítí. K této interpretaci amorálního chování se ve své práci přiklonil i J. Greenberg¹⁰⁴. Ten zkoumal reakci zaměstnanců na snížení platů ve firmě a následné snížení výkonnosti a zvýšení krádeží kancelářského materiálu.

2) *Diskriminací byly překročeny společenské normy, což signalizuje, že nespolečenské chování je v danou chvíli přípustné*

Lidé mají často tendenci při svém rozhodování vyhledávat signály v chování svého okolí. Ve chvíli, kdy došlo k evidentnímu porušení sociálního standardu ze strany

¹⁰³ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

¹⁰⁴ GREENBERG, J. Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity: The Hidden Cost of Pay Cuts. *Journal of Applied Psychology*, 1990, vol. 75, no. 5, p.561-568.

utiskovatele, budou diskriminovaní považovat za méně důležité postupovat morálně. Jinými slovy si účastník namluví, že když se choval amorálně utlačovatel, nemělo by vadit, že se tak bude chovat i on. K tomuto závěru došli i D. Houser, S. Vetter a J. Winter¹⁰⁵, kteří experimentálně dokazovali, že neférové jednání bez možnosti potrestat tyrana dostačuje ke zvýšení míry podvádění.

3) *Podvádění pouze slouží k nabytí odepřených statků*

Zároveň je možné, že diskriminovaní ekonomičtí agenti usilují pouze o získání statků, které jim byly diskriminací odepřeny. Pokud tento faktor hraje roli, lidé si mohou podvádění ospravedlnit snahou o nastolení materiálního statusu quo. To znamená, že se diskriminovaní svým vyšším podváděním pokoušejí dohnat privilegované a nastolit mezi těmito skupinami rovnováhu.

Ekonomičtí agenti mají příležitost své podvádění ospravedlnit mnoha různými způsoby. Základní tezí této studie je tedy následující myšlenka. **Diskriminace podněcuje ekonomické agenty k vyšší míře podvádění, než které by se dopustili při její absenci.**

Za účelem potvrzení či vyvrácení základní teze byly vymezeny tři problémy:

Problém č. 1

Do jaké míry (jestli vůbec) podvádí diskriminovaná skupina lidí?

Problém č. 2

Do jaké míry (jestli vůbec) podvádí privilegovaná skupina lidí?

Jako inspiraci pro experimentální design popsany na následujících stránkách byla zvolena studie N. Mazarové, O. Amira a D. Arielyho¹⁰⁶. Kromě samotného vyhodnocení

¹⁰⁵ HOUSER, D., S.Vetter and J. Winter. Fairness and cheating. *European Economic Review*, 2012, vol. 56, no.8, p.1645-1655.

¹⁰⁶ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

rozdílů mezi privilegovanou a diskriminovanou skupinou bude tedy vhodné porovnat, jak se liší míra podvádění mezi vzorkem studentů Gymnázia Chotěboře a účastníky experimentu N. Mazarové, O. Amira a D. Arielyho. Z tohoto důvodu byl formulován i následující problém.

Problém č. 3

Jak se míra podvádění privilegované a diskriminované skupiny liší od míry podvádění zaznamenané v experimentech N. Mazarové, O. Amira a D. Arielyho?

3.3. Metodika empirické části

3.3.1. Vzorek a rozdělení do skupin

Vzorek se skládal ze studentů 1. A, 2. A, kvinty a sexty Gymnázia Chotěboř. Věk účastníků se pohyboval mezi 15 a 18 lety.

Experimentu se vždy zároveň účastnila jedna polovina každé z paralelních tříd. To znamená, že v učebně bylo pokaždé najednou mezi 26 a 28 studenty. Polovina z těchto účastníků navštěvovala čtyřleté studium a druhá osmileté. Studenti osmiletého studia představovali vždy privilegovanou skupinu, zatímco studenti čtyřletého studia byli během experimentu diskriminováni.

Příslušnost ke třídě byla zvolena jako faktor, podle kterého budou účastníci experimentu diskriminováni, protože se jedná o objektivní kritérium a zároveň výsledky nejsou ovlivněny jinou veličinou než samotnou diskriminací. Kdyby účastníci byli diskriminováni na základě jiného než objektivního kritéria (např. na základě náhodného hodu kostkou), nebudou výsledky dostatečně odpovídat realitě, ve které jsou lidé zpravidla znevýhodňováni na základě objektivních charakteristik. Mezi další objektivní kritéria patří například pohlaví, barva vlasů, dosahované výsledky ve škole, atd. Pokud by za rozhodující faktor v experimentu bylo zvoleno pohlaví nebo dosahované výsledky ve škole, lišily

by se diskriminovaná a privilegovaná skupina od počátku svými vlastnostmi či schopnostmi a případný rozdíl ve výsledcích by mohl být připsán právě této rozdílnosti.

3.3.2. Experimentální design

Tento experimentální design je inspirovaný experimentem N. Mazarové, O. Amira a D. Arielyho¹⁰⁷. Autoři nechali ve svém experimentu účastníky vyplnit krátký test o dvaceti příkladech, ti po jeho ukončení nejprve vyhodili svůj odpovědní arch a následně nahlásili počet příkladů, které vypočítali správně. Účastníci měli motivaci podvádět, protože za každý nahlášený příklad dostali určitý objem peněz. Níže popsany experiment přizpůsobuje design předložený N. Mazarovou, O. Amirem a D. Arielym podmínkám chotěbořského gymnázia a upravuje ho za účelem vytvoření prostoru pro diskriminaci části účastníků.

Ve školní třídě, kde experiment probíhal, byly na lavice rozdány obálky dvou barev. Všechny obálky na kraji lavice blíže ke dveřím byly žluté, zatímco obálky na pravé straně byly bílé. K tomuto rozdělení došlo, aby studenti z jedné třídy vždy psali dotazník stejné barvy, a dalo se tak mezi nimi jednodušeji rozlišovat. Zároveň jim měl tento rozdíl už na počátku experimentu připomenout, že přísluší rozdílným členským skupinám. K bílým obálkám si vždy sedli účastníci z víceletého studia (privilegovaná skupina) a ke žlutým účastníci ze čtyřletého studia (diskriminovaná skupina).

V obálkách se nacházel test se dvaceti tabulkami o čtyřech sloupcích a třech řádcích. Dohromady měla tedy tabulka 12 políček. V každém z nich bylo číslo od jedné do devíti o dvou desetinných místech. Úkolem účastníků bylo nalézt v tabulkách právě 2 čísla, jejichž součet dává přesně 10,00, a zapsat tato čísla na určené místo pod tabulku. V každé tabulce byla právě dvě taková čísla. Test byl sestaven tak, aby nebylo možné vyřešit během časového limitu všech 20 příkladů. Testy v jednotlivých obálkách se lišily pouze barvou (ve žlutých obálkách se nacházel žlutý papír a v bílých papír bílý) a pořadím tabulek, aby od sebe účastníci nemohli opisovat.

Na vypracování testu bylo poskytnuto přesně 5 minut. Před zahájením psaní bylo účastníkům sděleno, že za každý správně vypočítaný příklad dostanou na závěr 2 koruny.

¹⁰⁷ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

Tím byla poskytnuta motivace k podání co nejlepšího výkonu. Během doby určené na vyplnění testu vedoucí experimentu nechodil po třídě ani nijak jinak neprojevoval zájem o to, jak účastníci pracovali. Ti proto neměli důvod předpokládat, že vedoucí experimentu věděl, kolik tabulek vyřešili. Testy byly účastníky experimentu vyplněny anonymně.

Po vypršení limitu pěti minut účastníci spočítali, kolik tabulek vyřešili, a toto číslo zapsali na určené místo v pravém horním rohu. Do té doby se stále domnívali, že dostanou výplatu na základě počtu správně vypočítaných příkladů. Následně vedoucí experimentu obešel účastníky s odpadkovým pytlek a požádal je, aby do něj vyhodili svůj test a zapamatovali si počet vyřešených tabulek. Vedoucí experimentu během svého projití třídy nenahlížel do testů a ani nijak jinak neprojevoval zájem o to, jak účastníci dopadli.

Jako další krok přišla na řadu diskriminace. Té bylo dosaženo tím, že vedoucí experimentu studentům selektivně rozdělil tabulky čokolády. Vedoucí účastníkům oznámil, že jim jako odměnu přinesl několik tabulek čokolády, ale že nemá dostatečné množství pro všechny, a proto jim dostane jenom část přítomných. Poté bez dalšího vysvětlování rozdál čokoládu jenom účastníkům, kteří navštěvují víceleté studium. Příslušníky jednotlivých tříd od sebe rozeznal pomocí dvou různých barev dotazníků. Tímto způsobem bylo dosaženo toho, že měla přibližně polovina přítomných důvod považovat se za znevýhodněnou.

Na závěr byly studentům rozdány dvoubarevné lístečky opět dle třídní příslušnosti. Účastníci navštěvující osmileté studium i tentokrát dostali bílou barvu a ostatním byla přidělena barva žlutá. Studenti dostali instrukce, aby na tyto lístečky napsali počet vyřešených tabulek. Zároveň jim bylo připomenuto, že za každou nahlášenou tabulku dostanou dvě koruny. Vedoucí experimentu si pak účastníky postupně předvolával k výplatě. Po ukončení experimentu byla za účelem určení míry podvádění čísla na lístečcích porovnávána s reálnými výsledky na pracovních papírech v odpadkových pytlech.

Diskriminovaným studentům tento experimentální design nabízí hned několik způsobů, jak ospravedlnit své podvádění. Za prvé, diskriminovaní studenti a ostatní musí vykonat stejnou práci, a mohou proto usilovat o to, aby byli vykompenzováni za ušlý statek (čokoládu, kterou nedostali). Za druhé, mají možnost brát akt podvádění jako odplatu za nespravedlivé chování vedoucího experimentu, který jasně upřednostnil druhou třídu. Tento pocit může být umocněn faktem, že vedoucí mohl každou čokoládu rozpůlit, a rozdělit ji tak spravedlivě mezi přítomné. A konečně za třetí, účastníci mohou brát diskriminaci jako signál toho, že je v danou chvíli přípustné porušovat společenské normy.

Experiment byl řízen jedním vedoucím a dvěma pomocníky. Vedoucí předčítal všechny instrukce a zaručoval hladký průběh experimentu. Pomocníci pomáhali s přípravou učebny a vypláceli účastníkům peníze.

Pro shrnutí probíhal experiment chronologicky takto:

- 1) Účastníci dorazili do místnosti a posadili se v závislosti na třídní příslušnosti – studenti čtyřletého studia se posadili v lavici vždy blíže ke dveřím k dotazníku žluté barvy, zatímco studenti z druhé třídy se posadili napravo k dotazníku bílé barvy.
- 2) Vedoucí experimentu účastníkům vysvětlil, že budou anonymně vyplňovat test o dvaceti příkladech a za každý správně vyřešený příklad dostanou 2 koruny.
- 3) Účastníci dostali 5 minut na napsání testu.
- 4) Po uplynutí 5 minut napsali účastníci počet vyřešených odpovědí do rámečku na testu. Vedoucí experimentu následně všechny obešel s odpadkovým pytlíkem, do kterého byly všechny testy vyhozeny.
- 5) Vedoucí experimentu rozdával části účastníků čokoládu. Zbytek diskriminačně vynechal.
- 6) Účastníci dostali lístečky, na které napsali počet vyřešených příkladů.
- 7) Účastníkům byl vyplacen obnos peněz odpovídající číslu na lístečku.
- 8) Účastníci opustili místnost.

3.4. Upřesnění předmětu výzkumu a formulace hypotéz

Záměrem výzkumu bylo ověřit následující tezi, která vychází z teorie snahy o zachování kladného sebepojetí. **Diskriminace podněcuje ekonomické agenty k vyšší míře podvádění, než které by se dopustili při její absenci.** Experiment popsany v předchozí kapitole má napomoci potvrdit či vyvrátit tuto myšlenku a na základě jeho designu byly formulovány následující hypotézy.

Hypotéza č. 1

Diskriminovaná skupina bude podvádět a míra tohoto podvádění převyšuje podvádění privilegované skupiny.

Ve chvíli, kdy je určitá skupina diskriminována, stává se pro ni jednoduší ospravedlnit si podvádění. Jak už bylo zmíněno v kapitole č. 3.2, diskriminovaní můžou mimo jiné interpretovat své podvádění jako odplatu za neférové jednání, považovat diskriminaci za signál přípustnosti dalších forem amorálního jednání nebo pomocí podvádění usilovat o kompenzaci za ušlé statky. Dá se tedy předpokládat, že diskriminace skutečně podnítl určitou míru podvádění a že tato míra bude převyšovat podvádění privilegovaných ekonomických agentů.

Hypotéza č. 2

Míra podvádění privilegované skupiny bude minimální až nulová.

V experimentu popsáném v předchozí kapitole jsou účastníci rozděleni do skupin na základě třídní příslušnosti. Diskriminovaná skupina navštěvuje čtyřleté studium, zatímco členové privilegované skupiny se vzdělávají v rámci osmiletého studia Gymnázia Chotěboř. Vzhledem k tomu, že vedoucí experimentu studuje stejně jako privilegovaná skupina na Gymnáziu od ukončení prvního stupně základní školy, privilegovaní účastníci mohou vnímat vedoucího jako součást jejich členské skupiny. Dle teorie sociální identity¹⁰⁸ mají lidé tendenci vymezovat se proti lidem z cizích skupin, zatímco s těmi, kteří náležejí do skupiny členské, většinou spolupracují. Pokud se privilegovaná skupina bude s vedoucím experimentu skutečně identifikovat, dá se předpokládat, že jejich podvádění bude minimální až nulové.

Dalším faktorem, který možná přispěje k nízké míře podvádění, je i samotné darování čokolády. Privilegovaní účastníci můžou mít pocit, že jsou vedoucímu experimentu zavázáni. Minimální podvádění se pak dá vnímat jako reciprocitní chování, jímž se účastníci chtějí vedoucímu experimentu odvděčit.

¹⁰⁸ TAJFEL, H. Individuals and groups in social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1979, vol. 18, no. 2, p.183-190.

Hypotéza č. 3

Výsledná míra podvádění v obou skupinách bude relativně nízká.

Celý experiment se odehrává ve známém prostředí Gymnázia Chotěboř a účastníci se navzájem dlouhodobě znají. Vzhledem k tomu, že uvnitř vzorku není možné zaručit mezi-účastnickou anonymitu, účastníci pravděpodobně budou méně ochotni podvádět. Nelze totiž zcela zabránit tomu, aby si studenti nahlédli při vyplňování testu přes rameno a případnou lež o počtu správně vyřešených příkladů odhalili. Vedoucí experimentu navíc navštěvuje stejnou školu jako účastníci, a je proto možné, že mu, jakožto součásti jejich členské skupiny studentů Gymnázia Chotěboř, nebudou účastníci lhát do takové míry jako cizímu člověku. Je také možné, že odměna ve výši 2 korun není dostatečně velká, aby přiměla účastníky k významnější míře podvádění¹⁰⁹. Dá se tedy očekávat, že výsledná míra podvádění bude nízká v porovnání s experimentem N. Mazarové, O. Amira a D. Arielyho¹¹⁰, kterým je zde popsán experimentální design inspirovaný.

¹⁰⁹ Z finančních důvodů nebylo možné vyplácet větší sumu než 2 koruny na příklad.

¹¹⁰ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

4. Empirická část

4.1. Postup při vyhodnocování

Cílem experimentu bylo zjistit, jestli diskriminace zvýší ochotu účastníků podvádět. Za tímto účelem byla pro obě experimentální skupiny (diskriminovanou i privilegovanou) vypočítána míra podvádění. Míra podvádění se určila porovnáním počtu nahlášených správných odpovědí a reálně vypočítaných příkladů. Počtem nahlášených správných odpovědí se rozumí číslo zapsané účastníky na lísteček, na jehož základě dostávali výplatu. Reálně vypočítané příklady byly určeny z odpovědních archů, které účastníci vhodili do odpadkového pytle. Matematicky se dá míra podvádění určit následovně:

$$m = \frac{p_n}{p_r} - 1$$

V této rovnici představuje m míru podvádění, p_n počet nahlášených správných odpovědí a p_r počet reálně zodpovězených příkladů. Míra podvádění byla následně vyjádřena v procentech.

4.2. Výsledky a jejich zhodnocení

Experimentu se celkem zúčastnilo 93 studentů Gymnázia Chotěboř, z nichž bylo 59 dívek a 34 chlapců. Věk všech účastníků se pohyboval mezi 15 až 18 lety.

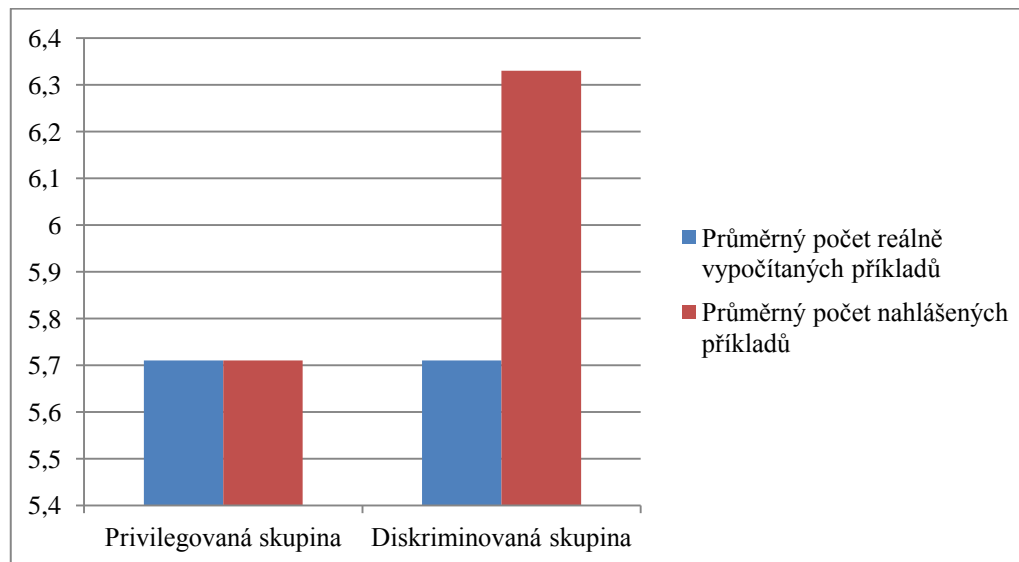
Výsledky experimentu potvrdily všechny dílčí hypotézy a tím i základní tezi. V této kapitole budou výsledky postupně rozebrány v kontextu jednotlivých hypotéz a na závěr se přejde k samotnému zhodnocení základní teze.

Tabulka č. 1 a graf č. 1 shrnují výsledky experimentu, se kterými se v dalších částech pracuje.

Tabulka č. 1: Počet účastníků, reálně vyřešené příklady, nahlášené příklady a míra podvádění

| | Privilegovaná skupina | Diskriminovaná skupina | Všichni účastníci |
|--|-----------------------|------------------------|-------------------|
| Počet účastníků | 45 | 48 | 93 |
| Celkový počet reálně vyřešených příkladů | 257 | 274 | 531 |
| Celkový počet nahlášených příkladů | 257 | 304 | 561 |
| Průměrný počet reálně vyřešených příkladů | 5,71 | 5,71 | 5,71 |
| Průměrný počet nahlášených příkladů | 5,71 | 6,33 | 6,03 |
| Míra podvádění/ % | 0 | 10,95 | 5,65 |

Graf č. 1: Porovnání průměrného počtu reálně vypočítaných příkladů s průměrným počtem nahlášených příkladů napříč experimentálními skupinami



Hypotéza č. 1

Diskriminovaná skupina bude podvádět a míra tohoto podvádění převyší podvádění privilegované skupiny.

Jak můžeme vidět v tabulce č. 1 a grafu č. 1, průměrný počet reálně vypočítaných příkladů byl zaokrouhleně 5,71 v privilegované i diskriminované skupině. Zatímco průměr nahlášených správných odpovědí privilegované skupiny se od této hodnoty nelišil, diskriminovaná skupina nahlásila, že vypočítala průměrně 6,33 příkladů. Míra podvádění tedy činila 10,95 %, což znamená, že si průměrný diskriminovaný účastník přilepšil o 0,62 příkladu. V souladu s hypotézou č. 1 tedy diskriminovaní účastníci skutečně podváděli více než privilegovaní.

Celkem 45 účastníkům z privilegované skupiny bylo vyplaceno 514 korun a jejich 48 diskriminovaným protějškům 608 korun. Kdyby příslušníci diskriminované skupiny nelhal, dostali by pouze 548 korun, což znamená, že svým podváděním ošidili vedoucího experimentu o 60 korun.

Vzhledem k tomu, že celý experiment probíhal anonymně, není možné spolehlivě určit, jestli je výsledná míra podvádění dílem malého počtu větších podvodníků, nebo vícera malých. Individuálního podvodníka je možné zaznamenat pouze, pokud by se určitý nahlášený výsledek opravdu markantně odchyloval od průměrného počtu reálně vypočítaných příkladů. Kdyby například někdo nahlásil, že vypočítal 19 příkladů, zatímco průměrně účastníci vypočítali příklady čtyři, dá se očekávat, že daný účastník lže. Žádný takový případ ovšem nebyl během vyhodnocování zaznamenán.

Hypotéza č. 2

Míra podvádění privilegované skupiny bude minimální až nulová.

Během experimentu členové privilegované skupiny v souladu s hypotézou č. 2 ani jednou nezhali. Je tedy možné, že se privilegovaní účastníci skutečně identifikovali s vedoucím experimentu jakožto s příslušníkem jejich členské skupiny. Tomu napomohlo zvýhodňování této skupiny a nejspíše i fakt, že vedoucí experimentu stejně jako privilegovaná skupina navštěvuje víceleté gymnázium. V souladu s teorií sociální identity lidé své členské skupině všemožně pomáhají, čímž se dá vysvětlit naprostá upřímnost privilegovaných účastníků. Zároveň existuje možnost, že účastníci privilegované skupiny pouze reciprocitně vynahrazovali vedoucímu experimentu darování čokolády, čímž by se jejich míra podvádění také udržela na minimu.

Hypotéza č. 3

Výsledná míra podvádění v obou skupinách bude relativně nízká.

Kombinovaná míra podvádění obou skupin je přibližně 5,65 %. Průměrný účastník si tedy přilepšil o 0,32 otázky. Oddělená míra podvádění privilegované a diskriminované skupin byla také relativně nízká. Diskriminovaní účastníci nadsadili své odpovědi o přibližně 0,62 příkladu a privilegovaní účastníci dokonce nelhali vůbec. N. Mazarová, O. Amir a D. Ariely¹¹¹ pro porovnání ve velmi podobném experimentu, ve kterém účastníci nebyli rozděleni na diskriminovanou a privilegovanou skupinu, zaznamenali podvádění v kontrolní skupině o přibližně 1,1 příkladu.

Celková nízká míra podvádění byla však očekávatelná vzhledem k tomu, že se všichni účastníci znali a vedoucí experimentu s nimi chodí na stejnou školu. Rozhodnutí podvádět bylo nejspíš ovlivněno vztahy mezi účastníky, protože studenti nechtěli riskovat, že se jejich spolužáci dozvědí o jejich podvádění. Zároveň je možné, že vedoucího experimentu navzdory diskriminaci považovali za příslušníka jejich členské skupiny studentů Gymnázia Chotěboř, a proto mu lhali méně než neznámému člověku, či že nebyl obnos 2 korun dostatečně velký na to, aby podnítil vyšší míru podvádění.

Základní teze experimentu

Diskriminace podněcuje ekonomické agenty k vyšší míře podvádění, než které by se dopustili při její absenci.

Diskriminovaná skupina podváděla během experimentu signifikantně více než skupina privilegovaná, což potvrzuje základní tezi experimentu. Tento výsledek napovídá tomu, že diskriminace, jakožto faktor, který skupiny odlišoval, skutečně zvyšuje jejich ochotu podvádět.

¹¹¹ MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.

V souladu s teorií snahy o zachování kladného sebepojetí se dá předpokládat, že diskriminace poskytla účastníkům možnost ospravedlnit si své amorální chování. Privilegovaná skupina tuto příležitost neměla a navíc se mohla jednoduše identifikovat s vedoucím experimentu jakožto se členem jejich členské skupiny, a proto pro ni bylo relativně těžké si podvádění omluvit.

Navzdory tomu, že byla míra podvádění v souladu s hypotézou č. 3 relativně nízká, je pozoruhodné, jak stabilní bylo chování účastníků napříč ročníky. Zatímco žádný z privilegovaných studentů ani jednou nezalhal, u diskriminované skupiny se určitá míra podvádění objevila ve všech ročnících.

Experimentální design se k určování míry podvádění na vzorku studentů Gymnázia Chotěboř osvědčil a poskytnul účastníkům dostatek prostoru pro lhaní. Diskriminované účastníky navíc podnítil k vyšší míře podvádění, což bylo jeho hlavním cílem.

5. Závěr

Tato práce byla vytvořena s cílem zjistit, zdali diskriminace zvyšuje lidskou ochotu podvádět. Za tímto účelem byl uspořádán experiment, kterého se účastnili studenti Gymnázia Chotěboř. Ti dostali čas na vyplnění testu o dvaceti příkladech. Po ukončení časového limitu sami nahlásili, kolik příkladů vypočítali, aniž by měl vedoucí experimentu v danou chvíli možnost zjistit, jestli nelžou. Motivací k podvádění bylo vyplacení 2 korun za každý nahlášený příklad. Část účastníků (privilegovaná skupina) navíc dostala čokoládu, zatímco ostatní (diskriminovaná skupina) nikoliv. Účastníci byli do experimentálních skupin rozděleni podle třídní příslušnosti, čímž bylo možné diskriminovat na základě objektivního kritéria. Po ukončení experimentu byl celkový počet nahlášených příkladů obou skupin porovnáván s jejich celkovým počtem reálně vyřešených příkladů, aby bylo možné určit míru podvádění.

Na základě experimentálního designu byla formulována následující základní teze a dílčí hypotézy.

Základní teze experimentu

Diskriminace podněcuje ekonomické agenty k vyšší míře podvádění, než které by se dopustili při její absenci.

Tato teze byla vyvozena z teorie snahy o zachování kladného sebepojetí, podle které lidé podvádějí více, pokud si své amorální chování dokáží ospravedlnit. Diskriminace může sloužit jako takové ospravedlnění.

Hypotéza č. 1

Diskriminovaná skupina bude podvádět a míra tohoto podvádění převyší podvádění privilegované skupiny.

Vyšší míra podvádění diskriminované skupiny se očekávala, protože diskriminovaní účastníci si mohli amorální chování omluvit jednodušeji než ti privilegovaní.

Hypotéza č. 2

Míra podvádění privilegované skupiny bude minimální až nulová.

Tato předpověď vycházela z předpokladu, že se privilegovaní účastníci mohli s vedoucím experimentu identifikovat, čímž by došlo ke snížení jejich ochoty podvádění. Alternativně je možné, že se ho svým čestným chováním snažili reciprocitně odměnit za to, že je zvýhodnil.

Hypotéza č. 3

Výsledná míra podvádění v obou skupinách bude relativně nízká.

Tato hypotéza byla formulována na základě faktu, že účastníci se mezi sebou i s vedoucím experimentu znali, čímž se jejich ochota podvádět mohla snížit kvůli strachu z odhalení blízkými osobami. Výplata za každý příklad byla navíc relativně nízká.

Tato teze i všechny hypotézy byly potvrzeny. Výsledky ukázaly, že zatímco privilegovaná skupina nezalhalala ani jednou, míra podvádění diskriminované skupiny činila přibližně 10,95 % počtu reálně vypočítaných příkladů. **Z vyhodnocení tedy vyplývá, že diskriminace skutečně zvyšuje ochotu lidí podvádět.** V následujících odstavcích bude demonstrováno, jak tento poznatek může obohatit ekonomické chápání podvádění a diskriminace. Zároveň zde budou naznačeny další potencionální oblasti výzkumu navazující na tuto práci.

Přestože behaviorální ekonomové v minulosti již zkoumali efekt neférového jednání na amorální chování, tyto studie nikdy neznevýhodňovaly účastníky na základě určitého objektivního kritéria¹¹², jako je například pohlaví či barva vlasů. Objektivní rozdíly mezi lidmi jsou však zcela zásadním předpokladem diskriminace v reálném světě. Tato práce tedy předznamenává další možný výzkum vztahu mezi diskriminací a podváděním.

¹¹² LESLIE, J.K., G. Loewenstein and S.I. Rick. Cheating more for less: Upward social comparisons motivate the poorly compensated to cheat. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2014, vol. 123, no. 2, p.101-109.

GREENBERG, J. Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity: The Hidden Cost of Pay Cuts. *Journal of Applied Psychology*, 1990, vol. 75, no. 5, p.561-568.

HOUSER, D., S.Vetter and J. Winter. Fairness and cheating. *European Economic Review*, 2012, vol. 56, no.8, p.1645-1655.

Navzdory faktu, že se na zkoumaném vzorku základní teze práce potvrdila, aby se daly vyvozovat dalekosáhlejší závěry, bylo by třeba provést podobný experiment na reprezentativnějším vzorku. V této práci nebylo možné nastavit podmínky experimentu tak, aby se jednotliví účastníci navzájem neznali, což pravděpodobně v souladu s hypotézou č. 3 zapříčinilo nižší míru podvádění. Problémem byla také relativně nízká výplata a samotný fakt, že vedoucí experimentu navštěvuje stejnou školu jako účastníci a běžně s nimi přichází do styku. Experimentální design popsáný v této práci je ovšem na druhou stranu velmi jednoduše proveditelný, umožňuje účastníkům podvádět bez rizika dopadení, poskytuje prostor pro jednoduché rozdělení účastníků do skupin na základě objektivního kritéria a pro následnou diskriminaci a dává diskriminované skupině možnost si podvádění ospravedlnit. Případné experimenty na reprezentativnějším vzorku by se tedy tímto designem mohly buď inspirovat, nebo ho přímo replikovat.

Prokázání vlivu diskriminace na ochotu ekonomických agentů podvádět by rozšířilo behaviorálně ekonomickou teorii snahy o zachování kladného sebepojetí o nový faktor a umožnilo lepší chápání amorálního chování znevýhodňovaných skupin v reálném světě. Dá se sice předpokládat, že relativně vysoká míra kriminality, která je s některými menšinami spojená, plyne ze sociálních problémů, jako je nízká zaměstnanost či špatné vzdělání. Je ale možné, že diskriminace umožňuje příslušníkům minoritních skupin ospravedlnit si své amorální jednání. Porozumění vztahu mezi podváděním a diskriminací může napomoci státu uchopit tyto problémy komplexněji a bojovat proti nim efektivněji.

Syntéza podvádění a diskriminace má své využití i na úrovni jednotlivců. Pokud diskriminace skutečně zvyšuje míru podvádění, znamenalo by to například, že znevýhodňování určité skupiny zaměstnanců ve firmě by se mohlo negativně podepsat na jejich pracovní efektivitě, či by mohlo zvýšit jejich ochotu krást kancelářské potřeby. Obdobná situace může nastat, pokud by učitel ve škole přistupoval k některým žákům nespravedlivě. V našem běžném životě bychom tedy měli usilovat o co nejrovnější přístup ke všem lidem v našem okolí.

Velmi zajímavý by byl také výzkum toho, jakým způsobem si diskriminovaní omlouvají své podvádění. V této práci byla předložena tři možná ospravedlnění porušení společenských norem, kterého se znevýhodnění lidé dopouštějí.

1) Podvádění slouží jako odplata za neférové jednání

Je možné, že podvádění představuje formu reciprocitního chování vůči utiskovateli. Je-li tomu tak, považoval by diskriminovaný jedinec své amorální chování za trest člověku, který se k němu choval nespravedlivě.

2) Diskriminací byly překročeny společenské normy, což signalizuje, že nespolečenské chování je v danou chvíli přípustné

V souladu s tímto vysvětlením by lidé považovali diskriminaci, jakožto jasné překročení společenských norem, za znamení toho, že v dané situaci není morální chování pravidlem. Díky tomu by bylo možné podvádět, aniž by byl vyvolán pocit viny.

3) Podvádění pouze slouží k nabytí odepřených statků

Diskriminovaní lidé často nemají přístup ke statkům, které jsou pro zbytek populace běžně dostupné. Podvádění si tedy může diskriminovaná osoba ospravedlnit jako úsilí získat tyto odepřené statky.

První vysvětlení by se experimentálně dalo ověřit pomocí manipulace pocitu účastníků, že svým podváděním přímo škodí utlačovateli. Chceme-li využít experimentální design představený v této práci, bylo by možné například části účastníků oznámit, že je jejich výplata financovaná z vlastní kapsy vedoucího experimentu, zatímco zbytek by si myslel, že jsou veškeré výdaje hrazeny z grantu. Pokud by účastníci skutečně usilovali o odplatu, podváděla by diskriminovaná skupina více v prvním případě než ve druhém.

Druhá myšlenka je pravdivá, pouze pokud se prokáže, že diskriminovaná skupina podvádí i ve chvíli, kdy nemůžou potrestat utiskovatele. V kontextu zde představeného experimentu by privilegované skupině účastníků mohl rozdat čokoládu člověk, který do místnosti přišel pouze za tímto účelem a který by ihned po rozdání zase odešel. Pokud by diskriminovaní účastníci přesto více podváděli, dělali by tak nejspíše v důsledku signalizace toho, že společenské normy nehrají v daném případě významnou roli. Zároveň by se i tímto experimentem dala testovat teze, že podvádění je ve své podstatě reciprocitní chování. Kdyby účastníci podváděli stejně, ať už mohou utlačovatele potrestat či nikoliv, ukázalo by se, že vize odplaty nehraje v rozhodnutí ekonomických agentů podvádět významnou roli. Opačný výsledek by tuto myšlenku potvrdil.

Poslední předloženou interpretaci amorálního chování je možné potvrdit či vyvrátit experimentem, který by zkoumal, jak způsob výplaty ovlivňuje míru podvádění diskriminované skupiny. Experiment v této práci by mohl být upraven tak, aby účastníci nebyli vypláceni v penězích, ale například v sušenkách. První část účastníků by byla záhy diskriminována selektivním rozdáváním čokolády, zatímco zbytku účastníků by byly tímto způsobem rozděleny stejné sušenky, které slouží jako platidlo. Pokud by diskriminovaná skupina skutečně toužila po získání ušlých statků, podváděla by víc v případě, kdy je předmět výplaty stejný jako ten, který byl diskriminovaným účastníkům odepřen.

Studium podvádění a diskriminace konkrétně a behaviorální ekonomie obecně nám přináší možnost obohatit tradiční ekonomické chápání o nové objevy a poznatky. Přestože představují tradiční ekonomické modely a teorie významný klíč ke zjednodušení a pochopení základních souvislostí, fúze psychologických a ekonomických znalostí umožňuje vytvořit věrnější obraz světa, ve kterém ekonomičtí agenti dělají veškerá svá rozhodnutí.

Seznam grafů a tabulek

Tabulka č. 1: Počet účastníků, reálně vyřešené příklady, nahlášené příklady a míra podvádění47

Graf č. 1: Porovnání průměrného počtu reálně vypočítaných příkladů s průměrným počtem nahlášených příkladů napříč experimentálními skupinami47

Seznam použité literatury

ADAMS, M. The Dead Grandmother/Exam Syndrome and the Potential Downfall of American Society. *Annals of Improbable Research*, 1999, vol. 5, p. 1-6.

ALLPORT, G. W. *The nature of prejudice*. Basic Books, 1979. ISBN 978-0201001792.

ARIELY, D. Blinded by Our Own Motivations. In ARIELY, D. *The (Honest) Truth About Dishonesty* . London: Harper Collins Publishers, 2012, p. 67-95.

ARIELY, D. Collaborative Cheating: Why Two Heads Aren't Necessarily Better than One. In ARIELY, D. *The (Honest) Truth About Dishonesty* . London: Harper Collins Publishers, 2012, p. 217-235.

ARIELY, D. Fun with the Fudge Factor. In ARIELY, D. *The (Honest) Truth About Dishonesty* . London: Harper Collins Publishers, 2012, p. 31-53.

ARIELY, D. *Predictably irrational*. New York: HarperCollins, 2008. ISBN 978-0061353246.

BANDURA, A., D. Ross, D. and S. A. Ross. Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, vol 63., no. 3, p.575–582.

BATESON, M., D. Nettle and G. Roberts. Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting. *Biology letters* , 2006, vol. 2, no. 3, p. 412-414.

BEAMAN, A. L., B. Klentz, E. Diener and S. Svanum. Selfawareness and transgression in children: Two field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979, vol. 37, no. 10, p. 1835-1846.

BECKER, G. S. *The economics of discrimination*. University of Chicago press, 2010. ISBN 978-0-226-04116-2.

BECKER, G. S. Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 1968, vol. 76, no. 2, p.169-217.

BEM, D.J. Self-Perception Theory. *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press, 1972, vol. 6, p.1-62.

- BENTHAM, J. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: B. Blackwell, 1948.
- CAIN, D. M., G. Loewenstein and D.A. Moore. The dirt on coming clean: Perverse effects of disclosing conflicts of interest. *The Journal of Legal Studies*, 2005, vol. 34, no. 1, p. 1-25.
- CAMERER, C. F., G. Loewenstein and M. Rabin. *Advances in behavioral economics*. Princeton University Press, 2011. ISBN 0-691-11682-2.
- CAMPBELL, E. Q. The Internalization of Moral Norms. *Sociometry*, 1964, vol. 27, no. 4, p. 391-412.
- CIALDINI, R. B., R. R. Reno and C. A. Kallgren. A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, vol. 58, no. 6, p.1015–1026.
- DEPAULO, B. M., D. A. Kashy, S.E. Kirkendol, M. M. Wyer and J. A. Epstein. Lying in Everyday Life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996, vol. 20, no. 5, p. 979-995.
- DIEHL, M. The minimal group paradigm: Theoretical explanations and empirical findings. *European review of social psychology*, 1.1, 1990, vol. 1, no. 1, p. 263-292.
- FEHR, E., U. Fischbacher and S. Gächter. Strong reciprocity, human cooperation, and the enforcement of social norms. *Human nature*, 2002, vol. 13, no. 1, p. 1-25.
- FESTINGER, L. A theory of social comparison processes. *Human relations*, 1954, vol. 7, no. 2, p. 117-140.
- FISCHBACHER, U. and F. Föllmi-Heusi. Lies in disguise—an experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 2013, vol. 11, no. 3, p. 525-547.
- FREEMAN, R. B. Crime and unemployment. In WILSON, J. Q. *Crime and public policy*. San Francisco, California: Institute for Contemporary Studies Press, 1983, p. 89-106.
- FREEMAN, R. B. The economics of crime. *Handbook of labor economics*, 1999, vol. 3, p. 3529-3571.
- FRIEDMAN, J. A Noncooperative Equilibrium for Supergames. *Review of Economic Studies*, 1971, vol. 38, no. 1, p. 1-12.

- FUDENBERG, D. and E. Maskin. The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information. *Econometrica*, 1986, vol. 54, no. 3, p. 533-556.
- GINO, F. and D. Ariely. The dark side of creativity: original thinkers can be more dishonest. *Journal of personality and social psychology*, 2012, vol. 102, no. 3, p. 445 - 459.
- GINO, F., S.Ayal and Dan Ariely. Contagion and differentiation in unethical behavior the effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, 2009, vol. 20, no. 3, p.393-398.
- GNEEZY, U. and J. A. List. *The why axis: hidden motives and the undiscovered economics of everyday life*. New York: PublicAffairs, 2013. ISBN 978-1.61039-311-9.
- GNEEZY, U. Deception: The role of consequences. *American Economic Review*, 2005, vol. 95, no. 1, p. 384-394.
- GOULD, E., B. Weinberg and D. Mustard. Crime rates and local labor market opportunities in the United States: 1979-1995. *Review of Economics and Statistics*, 2002, vol. 84, no. 1, p. 45-61.
- GREENBERG, J. Employee Theft as a Reaction to Underpayment Inequity: The Hidden Cost of Pay Cuts. *Journal of Applied Psychology*, 1990, vol. 75, no. 5, p. 561-568.
- HALEY, K. J. and D. M. Fessler. Nobody's watching? Subtle cues affect generosity in an anonymous economic game. *Evolution and Human behavior*, 2005, vol. 26, no. 3, p. 245-256.
- HOGG, M. A. and D. Abrams. *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. New York: Routledge, 1988.
- HOGG, M. A. Social identity theory. In BURKE, P. J. *Contemporary social psychological theories*, 2006, vol. 13, p. 111-1369.
- HOLMAN, R. a D. Pospíchalová. *Úvod do ekonomie pro střední školy*. 2. vyd. CH Beck, 2001. ISBN 978-80-7179-304-5.
- HOUSER, D., S.Vetter and J. Winter. Fairness and cheating. *European Economic Review*, 2012, vol. 56, no. 8, p. 1645-1655.
- CHANCE, Z., et al. Temporal view of the costs and benefits of self-deception. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2011, p. 15655-15659.

CHARTRAND, T. L. and J. A. Bargh. Automatic activation of social information processing goals: Nonconscious priming reproduces effects of explicit conscious instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996, vol. 71, no. 3, p. 464–478.

CHIRICOS, T. Rates of crime and unemployment: an analysis of aggregate research evidence. *Social Problems*, 1987, vol. 34, p.187-211.

KAHNEMAN, D. *Myšlení, rychlé a pomalé*. 1. vyd. Brno: Jan Melvil Publishing, 2012. ISBN 978-80-87270-42-4.

KEYNES, J. M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan, 1936.

KOFI, C. K. and J. Guryan. Prejudice and wages: an empirical assessment of Becker's The Economics of Discrimination. *Journal of Political Economy*, 2008, vol. 116, no. 5, p. 773-809.

LALONDE, R. N. and J. E. Cameron. Behavioral responses to discrimination: A focus on action. In ZANNA, M. P. and J. M. Olson. *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium*. Psychology Press, 1993.

LESLIE, J. K., G. Loewenstein and S.I. Rick. Cheating more for less: Upward social comparisons motivate the poorly compensated to cheat. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* ,123.2, 2014, vol. 123, no. 2, p.101-109.

LEVITT, S. D. Kam se poděli všichni zločinci. V LEVITT, S.D. *Špekonomie aneb Freakonomics* , Praha: Alfa Publishing, 2006, str.89-110.

LEVITT, S. D. Using electoral cycles in police hiring to estimate the effect of police on crime. *The American Economic Review*, 1997, vol. 87, no. 3, p. 270-290.

LEŽATKA, R. Ministerstvo financí a Finanční správa vysvětlují důvody pro zavedení kontrolního hlášení. [on-line]. 2014 [cit. 20. 3. 2015]. Dostupné na <http://www.mfcr.cz/cs/aktualne/tiskove-zpravy/2014/ministerstvo-financi-a-financni-sprava-v-19662>

LIST, J.A. The nature and extent of discrimination in the marketplace: Evidence from the field. *The Quarterly Journal of Economics*, 2004, vol. 119, no.1, p.49-89.

- LOEWENSTEIN, G. and J. ELSTER. The Fall and Rise of Psychological Explanations in the Economics of Intertemporal Choice. *Choice Over Time*. New York: Russell Sage Foundation, 1992, p.3-34. ISBN 978-0-871-54558-9
- MANKIW, N. GREGORY. *Principles of economics*. 6TH ED. MASON, OHIO: SOUTHWESTERN, 2012. ISBN 978-0-538-45305-9.
- MARVELL, T.B. and C.E. Moody. Specification problems, police levels, and crime rates. *Criminology*, 1996, vol. 34, no. 4, p.609-638.
- MAZAR, N. and D. Ariely. Dishonesty in Everyday Life and its Policy Implications. *Journal of Public Policy and Marketing*, 2006, vol. 25, no.1, p.117-126.
- MAZAR, N., O. AMIR and D. ARIELY. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, 2008, vol. 45, no. 6, p.633-644.
- MEAD, N., R. Baumeister, F. Gino, M.E. Schweitzer and D.Ariely. Too Tired to Tell the Truth: Self-Control Resource Depletion and Dishonesty. *Journal of experimental social psychology*, 2009, vol. 45, no. 3, p. 594-597.
- NAGIN, Daniel S. Criminal deterrence research at the outset of the twenty-first century. *Crime and justice*, 1998, vol. 23, p. 1-42.
- NORIS, S. and C.O. SWIFT. An examination of the relationship between academic dishonesty and workplace dishonesty: A multicampus investigation. *Journal of Education for business*, 2001, vol. 77, no. 2 p. 69-77.
- OAKES, P. J. The categorization process: Cognition and the group in the social psychology of stereotyping. In Robinson, P. *Social groups and identities: Developing the legacy of Henri Tajfel* ,1996, p. 95-120.
- PETTIGREW, T.F. *A profile of the Negro American*. D. Van Norstand, 1964. ISBN 978-0313243806.
- QUERVAIN de, D.J.-F., U. Fischbacher, V. Treyer, M. Schelhammer, U. Schnyder, A. Buck and E. Fehr . The neural basis of altruistic punishment. *Science*, 2004, vol. 305, p. 1254-1258.
- RABBIE, J. M. and M. Horwitz. Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, vol. 13, n. 3, p.269-277.

- RADZINOWICZ, L. *A History of English Criminal Law and Its Administration from 1750*. London: Stevens & Sons, 1948.
- RILLING, J.K., D.A., Gutman, T.R. Zeh, G. Pagnoni, G.S. Berns and C.D. Kilts . A Neural Basis for Social Cooperation. *Neuron*, 2002, vol. 35, no. 2, p.395-405.
- SHALVI, S., et al. Justified ethicality: Observing desired counterfactuals modifies ethical perceptions and behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2011, vol. 115, no. 2, p.181-190.
- SHAWNESS, L. Crime does pay because we do not back up the police. *New York Times Magazine*, 1965.
- SHILLER, R. J. *Investiční horečka: iracionální nadšení na kapitálových trzích*. 1. Vyd. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-2482-9.
- SHU, L.L., F. Gino and M.H. Bazerman. Dishonest deed, clear conscience: When cheating leads to moral disengagement and motivated forgetting. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2011, vol. 37, no. 3, p.330-349.
- SMITH, A.. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Praha: Liberální institut, 2001. ISBN 80-86389-15-4.
- TAJFEL, H. and J.C. Turner. An integrative theory of intergroup conflict. *The social psychology of intergroup relations*, 1979, vol. 33, no 47, p.74.
- TAJFEL, H. and J.C. Turner. The social identity theory of intergroup behavior. In WORCHEL, S. and W.G. Austin. *Psychology of intergroup relations*. Chicago: Nelson-Hall, 1986, p.7-24.
- TAJFEL, H. *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. Oxford, England: Academic Press, 1978. ISBN 978-0126825503.
- TAJFEL, H. Individuals and groups in social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1979, vol. 18, no. 2, p.183-190.
- TAJFEL, H. The anchoring effects of value in a scale of judgements. *British Journal of Psychology*, 1959, vol. 50, no. 4, p. 294-304.

- TAJFEL, H., M.G. Billig, R.P. Bundy and C. Flament. Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1971, vol. 1, no. 2, p. 149-178.
- THALER, R.H. and C.R. Sunstein. *Nudge*. Yale University Press, 2008. ISBN 978-0-300-12223-7.
- THALER, R.H. From homo economicus to homo sapiens. *The Journal of Economic Perspectives*, 2000, vol. 14, no. 1, p.133-141.
- TREPTE, S. Social identity theory. In BRYANT, J. and P. Vorderer. *Psychology of entertainment* , 2006, p.255-271.
- TURNER, J.C., R.J. Brown and H. Tajfel. Social comparison and group interest in ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology*, 1979, vol. 9, no. 2, p.187-204.
- VANBERG, CH. Why Do People Keep Their Promises? An Experimental Test of Two Explanations. *Econometrica*, 2008, vol. 76, no. 6, p. 1467-1480.
- WILSON, J.Q. and G.L. Kelling. Broken Windows. *The Atlantic Monthly*, March 1982, p.29-38.
- WRIGHT, S.C., D.M. Taylor and F.M. Moghaddam. Responding to membership in a disadvantaged group: from acceptance to collective protest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990, vol. 58, no. 6, p. 994.
- Zákon 159/2006 Sb. o střetu zájmů, ve znění pozdějších předpisů. 16. 3. 2006. Dostupné z: <http://www.psp.cz/docs/laws/2006/159.html>.

Přílohy

Příloha č. 1: Ukázka části testu vyplňovaného během experimentu

PO SKONČENÍ TESTU DOPLŇTE DO RÁMEČKU POČET VYŘEŠENÝCH ÚLOH :



| | | | |
|------|------|------|------|
| 2,89 | 5,11 | 4,66 | 5,76 |
| 6,99 | 4,96 | 5,68 | 4,38 |
| 5,87 | 4,73 | 5,32 | 5,04 |

1. tabulka řešení

| | | | |
|------|------|------|------|
| 3,51 | 8,22 | 5,15 | 6,23 |
| 7,65 | 2,86 | 5,12 | 4,82 |
| 6,97 | 3,77 | 6,33 | 6,42 |

6. tabulka řešení

| | | | |
|------|------|------|------|
| 2,89 | 2,88 | 5,81 | 5,76 |
| 6,99 | 4,96 | 5,25 | 3,99 |
| 4,19 | 7,92 | 5,32 | 6,12 |

2. tabulka řešení

| | | | |
|------|------|------|------|
| 4,86 | 6,24 | 4,82 | 6,23 |
| 7,65 | 3,45 | 4,12 | 5,14 |
| 6,97 | 4,77 | 6,69 | 3,45 |

7. tabulka řešení

| | | | |
|------|------|------|------|
| 2,89 | 2,88 | 7,24 | 6,24 |
| 6,99 | 4,96 | 2,88 | 3,99 |
| 3,11 | 7,92 | 5,32 | 3,76 |

3. tabulka řešení

| | | | |
|------|------|------|------|
| 6,12 | 1,92 | 8,18 | 3,13 |
| 7,65 | 3,25 | 6,26 | 4,86 |
| 6,87 | 4,33 | 5,18 | 9,08 |

8. tabulka řešení

| | | | |
|------|------|------|------|
| 6,35 | 2,88 | 3,85 | 5,25 |
| 6,99 | 8,12 | 5,53 | 3,99 |
| 3,11 | 4,75 | 3,75 | 3,47 |

4. tabulka řešení

| | | | |
|------|------|------|------|
| 5,12 | 4,18 | 4,17 | 4,56 |
| 7,65 | 5,62 | 4,98 | 4,86 |
| 3,35 | 5,02 | 4,62 | 5,24 |

9. tabulka řešení

| | | | |
|------|------|------|------|
| 5,12 | 4,96 | 6,53 | 6,21 |
| 4,32 | 4,78 | 5,99 | 5,82 |
| 6,21 | 4,15 | 3,98 | 3,47 |

5. tabulka řešení

| | | | |
|------|------|------|------|
| 4,68 | 5,42 | 5,18 | 6,82 |
| 4,12 | 6,34 | 5,47 | 4,23 |
| 3,69 | 5,14 | 4,58 | 6,71 |

10. tabulka řešení