

Vysoká škola ekonomická v Praze

Diplomová práce

Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta podnikohospodářská
Studijní obor: Podniková ekonomika a management



Název diplomové práce:

Analýza vlivu vybraných faktorů na manažerské rozhodování

Autor diplomové práce: Marek Vranka
Vedoucí diplomové práce: doc. PhDr. Daniela Pauknerová, Ph.D.

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma
„Analýza vlivu vybraných faktorů na manažerské rozhodování“
vypracoval samostatně s využitím literatury a informací,
na něž odkazuji.

V Praze dne 12. května 2014

Podpis

Název diplomové práce:

Analýza vlivu vybraných faktorů na manažerské rozhodování

Abstrakt:

Diplomová práce představuje aktuální poznatky z oborů psychologie a behaviorální ekonomie v oblastech výzkumu nepoctivého chování a působení alkoholu na lidské rozhodování. Tyto dvě oblasti jsou následně zkombinovány v laboratorním experimentu, jenž demonstruje, že vliv očekávání účinků alkoholu, ne alkohol samotný, vede ke zvýšení míry podvádění oproti kontrolní skupině.

Klíčová slova: nepoctivost, alkohol, rozhodování

Title of the Master's Thesis:

Analysis of various factors on managerial decision-making

Abstract:

The thesis presents the current knowledge in the fields of psychology and behavioral economics concerning areas of research of dishonest behavior and of effects of alcohol on human decision making. These two areas of interest are then combined in a form of a laboratory experiment, which demonstrates that the effect of expectation of alcohol, not alcohol itself, leads to increased levels of cheating in comparison to a control group.

Key words: dishonesty, alcohol, decision-making

Obsah

1 Úvod.....	7
2 Teoretická část	9
2.1 Duální systém myšlení a rozhodování	9
2.1.1 Shrnutí	14
2.2 Nepoctivé chování.....	15
2.2.1 Experimentální výzkum nepoctivého chování	16
2.2.2 Principy vnitřní regulace nepoctivého chování	20
2.2.3 Alternativní vysvětlení a kritika	24
2.2.4 Shrnutí	25
2.3 Mechanismy působení alkoholu na myšlení a chování	25
2.3.1 Vliv očekávání účinků alkoholu.....	29
2.3.2 Neurologické základy mechanismu účinků alkoholu	31
2.3.3 Shrnutí	32
2.4 Alkohol v pracovní sféře	32
2.4.1 Shrnutí	38
2.5 Alkohol a morální chování.....	38
3 Praktická část	41
3.1 Metody.....	42
3.1.1 Účastníci	43
3.1.2 Procedura	44
3.2 Výsledky	46
3.3 Diskuse	51
4 Závěr	54
5 Literatura	55
6 Příloha	63
6.1 Pozvánka k předvýzkumnímu dotazníku	63
6.2 Předvýzkumný dotazník	64
6.3 Pozvánka k experimentu	67
6.4 Instrukce	68
6.5 Obvyklá konzumace alkoholu.....	69
6.6 Odhad hladiny alkoholu	69
6.7 Experimentální hra.....	70
6.8 Informovaný souhlas s účastí na psychologickém výzkumu ...	72

práci věnuji Marii-Hedvice

1 Úvod

Spousta rozhodnutí a problémů vyžadujících řešení, s nimiž se manažeři na různých pozicích potýkají, se dá z perspektivy ekonomie dobře popsat jako úkoly o hledání optimální alokace vzácných zdrojů. Takovéto úkoly pak mají normativní postupy řešení založené na racionální analýze dostupných informací a jakékoliv odchýlení se od těchto postupů lze považovat za chyby, jež odstraní postupem času zkušenost nebo trh (Fudenberg, 2006). Ve skutečnosti jsou však manažeři, stejně jako všichni lidé, při svém rozhodování ovlivňováni množstvím (zdánlivě) nerelevantních faktorů – od podvědomých vlivů slov aktivujících různé mentální koncepty až po používání někdy nevhodných heuristik a podléhání systematickým kognitivním zkreslením (Camerer & Malmendier, 2007). Studium těchto odchylek se zabývá v poslední době čím dál populárnější behaviorální ekonomie. Ta vnáší do analýzy mnohých ekonomických otázek deskriptivní pohled a nejnovější psychologické poznatky, díky čemuž je možné modelovat, predikovat a ovlivňovat lidské chování a rozhodování lépe a účinněji.

Jednou z v současnosti intenzivně zkoumaných oblastí v oboru behaviorální ekonomie je morální rozhodování a nepoctivé chování (Ariely, 2012). Na tyto oblasti se můžeme dívat, jak to v minulosti lidé i dělali, prizmatem klasické ekonomické teorie racionálního rozhodování (Becker, 1968). Takový pohled ale nemůže obsáhnout všechny důležité aspekty takového chování (například negativní vnitřní pocity, jež vyvolává i pouhé zvažování vykonání nemorálního činu) a nemůže ani vysvětlit anomálie a nekonzistence, k nimž dochází, když chování lidí systematicky pozorujeme. Realistické poznání procesů ovlivňujících poctivé chování je přitom zvláště v pracovní sféře žádoucí, protože i pokud odhlédneme od explicitní ekonomické kriminality, *principal-agent* vztahy, v nichž se spousta manažerů ve vztahu k vlastníkům nachází, vytvářejí ideální prostředí, v němž může kumulace dlouhé řady i kdyby jen drobných nepoctivých činů vést z dlouhodobého hlediska k výrazným ekonomickým ztrátám (Ariely, 2012). Protože dostatečná kontrola je obvykle prohibitivně nákladná, pokud ne přímo nemožná, je potřebné identifikovat a využít jiné prostředky k redukci míry nepoctivého chování (Falk & Kosfeld, 2006).

Téma rozhodování o nepoctivém chování je příliš rozsáhlé a komplexní, tato diplomová práce se proto bude zabývat pouze jednou vybranou částí – konkrétně zkoumáním účinků konzumace alkoholu na nepoctivé chování. Manažeři jsou skupinou

zaměstnanců, jež s nejvyšší pravděpodobností může přijít do kontaktu s alkoholem v průběhu rozhodování o otázkách souvisejících s pracovní činností. Souvislost mezi alkoholem a kriminalitou je sice prokázána, jedná se však obvykle o makroekonomické údaje popisující vztah mezi násilnými trestnými činy a patologickým abúzem alkoholu (Collins & Lapsley, 2008). Je proto důležité zjistit, jak alkohol působí při běžné, „sociální“ konzumaci na relativně drobné prohřešky. Alkohol sice omezuje kognitivní kapacitu, a tudíž schopnost promyšleného a kontrolovaného chování, ale jak bylo naznačeno výše, rozhodování o nepoctivém chování není čistě racionální. Dopady alkoholu na intuitivní psychické procesy jsou nejednoznačné, a protože se studiem těchto otázek dosud nikdo nezabýval, není možné je dost dobře predikovat. Bez znalosti mechanismů působení alkoholu na nepoctivé chování pak není možné ani navrhnout opatření či intervence, jak tyto negativní dopady zmírnit.

Diplomová práce si proto klade dva hlavní cíle – nejdříve v teoretické části představit aktuální stav poznání ve výzkumu nepoctivého chování a ve výzkumu působení alkoholu na lidské rozhodování, se zaměřením na procesy relevantní pro rozhodování v pracovní sféře. Druhým cílem je následně v praktické části tyto dvě výzkumné linie zkombinovat a prozkoumat kauzální působení konzumace alkoholu na míru nepoctivého chování. Konkrétní hypotézy plynou z teoretických poznatků prezentovaných níže a jsou formulovány v úvodu praktické části.

Přínosem práce je prohloubení teoretického poznání v této dosud jen málo zkoumané oblasti, jež je relevantní nejen pro ekonomickou sféru, ale i mimo ni.

2 Teoretická část

V teoretické části diplomové práce bude nejdřív představen obecný rámec, v němž probíhá většina výzkumů kognitivních a rozhodovacích procesů v současné behaviorální ekonomii – koncepci duálních kognitivních systémů. V další části bude tento teoretický rámec aplikován na studium nepoctivého chování a podvádění v laboratorních podmínkách a na základě výsledků širokého spektra experimentů budou položeny základy psychologické teorie rozhodování o spáchání nepoctivých skutků. V následující části bude podobným způsobem představen aktuální stav poznání účinků alkoholu na psychické procesy a chování. Další kapitola demonstruje prevalenci konzumace alkoholu na pracovišti a speciálně u pracovníků na manažerských pozicích. Poslední kapitola podává přehled existujících poznatků o vztahu alkoholu a morálního chování a připravuje základy pro experiment představený v praktické části.

2.1 Duální systém myšlení a rozhodování

Racionalita vždy byla jedním ze základních předpokladů klasické ekonomické analýzy lidského chování. Pokud by totiž lidé nebyli racionální, tedy kdyby nevolili nejlepší dostupné způsoby pro dosažení svých cílů, nebylo by možné předpovídat, jak budou reagovat na různé incentive a jakákoliv analýza by se stala nemožnou. Co se dá říct o změně nabídky práce v důsledku růstu oportunitních nákladů volného času u člověka, který by neměl žádné konzistentní preference – nebo který by se choval, jakoby je neměl? Vůbec nic, protože chování takové osoby se bude jevit jako zcela nahodilé. Zároveň je z každodenní zkušenosti zřejmé, že lidé ani zdaleka nejsou tak systematictí kalkulátoři, jak by klasický předpoklad racionality vyžadoval.

Obvykle se na obhajobu ekonomie vůči těmto námitkám argumentuje tím, že při zvýšené motivaci a v důsledku zkušeností se lidé takové racionalitě blíží. I přestože různé terénní výzkumy skutečného ekonomického rozhodování tomu neodpovídají – tedy ani dostatek zkušeností, znalostí a motivace nevede vždy k racionálnímu chování (DellaVigna, 2009), přece jen jde o úvahu ve správném směru. Předpokládá totiž, že lidé disponují i jiným způsobem uvažování, který používají v situacích, kdy nejsou dostatečně motivováni či vybaveni potřebnými informacemi. Otázkou pak zůstává, zda je tento druhý způsob čistě chaotický, nahodilý, a tudíž nepoznatelný, nebo zda se i on řídí nějakými pravidly, i když nebudou (alespoň zatím) vyjádřitelná pomocí relativně jednoduchých

matematických formulí. Z dosavadních poznatků se ale zdá, že platí spíše druhá možnost, a že i lidská ne-racionalita se řídí určitými pravidly a zákonitostmi, díky čemuž bude v budoucnosti možné ekonomické analýzy více přiblížit deskripci doopravdy probíhajících procesů (Korobkin & Ulen, 2000).

Ačkoliv o dvou samostatných systémech řídících lidské chování psal již Freud (impulzivní id a racionální ego), dlouhá léta se jim v psychologii ani v ekonomii nevěnovala dostatečná pozornost, ať už kvůli dominanci behaviorismu a koncepcí „černé skříňky“, nebo racionálního modelu „homo oeconomicus“. Jakkoliv byly tyto starší přístupy ve své době vhodnými aproximacemi a pomůckami pro prvotní uchopení studované problematiky, mohou podat jen neúplný popis lidského chování a je tudíž nutné je postupem času opustit.

Prohlubování poznání a rozvoj technologií umožnily zkoumat mentální obsahy či dokonce jejich neurologické koreláty a zároveň vytvářet komplexnější modely lidského rozhodování a chování. Po „kognitivní revoluci“ v 60. letech minulého století došlo k rozšíření koncepce omezené racionality vysvětlující nemožnost čisté a úplné optimalizace a zároveň vzniku celé řady koncepcí duálních kognitivních systémů. V průběhu posledních dvou dekad tyto přístupy čím dál tím víc pronikají i do ekonomie (Rabin, 1998) a rozdíly ve studiu rozhodování z psychologické a ekonomické perspektivy se postupně stírají (Ashraf, Camerer, & Loewenstein, 2005).

Ačkoliv se detaily různých koncepcí duálního systému zpracování informací liší, všechny postulují existenci dvou strukturálně samostatných částí, zodpovídajících paralelnímu, resp. sériovému zpracování informací (Stanovich & West, 2000). Pro zdůraznění své částečně provizorní povahy se někdy označují jako Systém 1 a Systém 2 (Kahneman, 2003). Systém 1 pracuje jakoby paralelně a vyhodnocuje podněty automaticky a asociativně, bez vědomé kontroly, a tudíž rychle a energeticky úsporně. Systém 2 funguje prostřednictvím sériově vykonávaných procesů a je založený na vědomé reflexi a uvědomovaných pravidlech. Při své činnosti pracuje relativně pomaleji, po jednotlivých krocích a pro svoji činnost vyžaduje relativně velké množství energie. Systém 1 je produktem evoluční adaptace pro život v určitých podmínkách, není ale flexibilní a adaptabilní na rychlé rozsáhlé změny těchto podmínek. V kontaktu s radikálními změnami v prostředí proto selhává a řídí chování nevhodným způsobem. Systém 2 je fylogeneticky mladší, je schopný učit se a přizpůsobovat se. Z časových a

energetických důvodů je ale možné využít ho jen pro řešení limitovaného rozsahu problémů (Sloman, 2002).

Když uvažujeme o lidech jako o racionálních bytostech, máme tendenci soustředit se pouze na Systém 2 a jeho systematické, dobře popsitelné a logickými pravidly se řídící procesy. Ty představují jakýsi normativní ideál, zatímco práce Systému 1 vede pouze k chybám, nepřesnostem a v ideálním případě by byla zcela potlačena. Takový pohled je ale nepochopením skutečného způsobu fungování lidské mysli a výhod, které interakce dvou systémů přináší. Greene (2013) přirovnává systémy k automatickému a manuálnímu režimu na digitálním fotoaparátu – ačkoliv je možné v manuálním režimu optimálně nastavit fotoaparát přesně pro dané podmínky, proces nastavování je zdoluhavý a hrozí proto, že kýžený moment nakonec ani nestihneme zachytit. Oproti tomu automatické nastavení nemusí být v striktním slova smyslu optimální, v drtivé většině případů však povede k velmi dobrým výsledkům a pro jeho použití stačí jen stisknout spoušť. Můžeme se ale dostat do situací, v nichž například panují neobvyklé světelné podmínky, nebo můžeme chtít docílit zvláštních obrazových efektů. V těchto speciálních situacích využijeme manuální mód, protože žádné z automatických nastavení připravených výrobcem nepovede k dostatečně dobrým výsledkům.

Jako každá metafora, i tato v detailech pokulhává, nicméně správně reflektuje skutečnost, že musí existovat mechanismus, jenž rozhodne, který ze dvou systémů bude v dané situaci využit – podobně jako tuto úlohu v případě fotoaparátu plní fotografující. Předpokládá se, že lidé intuitivně vnímají podněty, z vnějšího i vnitřního prostředí, které indikují, že závěry automatického systému nejsou důvěryhodné a vyžadují korekci Systémem 2 (Kahneman, 2003).

Tento proces lze názorně ilustrovat pomocí tzv. Cognitive Reflection Task (CRT), což je test sestávající ze tří stručných matematických slovních úloh, v nichž se vždy nabízí intuitivní, avšak nesprávná odpověď (Frederick, 2005). Například na dotaz, kolik stojí míček, když míček a páčka spolu stojí 110 Kč a páčka je o 100 Kč dražší než míček, se nabízí automatická odpověď „10 Kč“. Protože v zadání se objevuje suma 100 Kč a částka 110 Kč, která má být rozdělena na dvě části, intuitivní rozdělení na 10 Kč a 100 Kč se zdá být plausibilní. Ve skutečnosti až celá třetina dotazovaných (převážně amerických vysokoškoláků) uvedla takovouto intuitivní, ale nesprávnou odpověď na všechny tři úkoly (Frederick, 2005).

Přesto byla část dotazovaných (v průměru 17%) schopna odpověď automatického systému ve všech třech případech potlačit a pomocí reflexivního Systému 2 přijít na správnou odpověď. Ta je v případě míčku 5 Kč, protože $x + (100 + x) = 110$ a tedy $2x = 10$, tudíž $x = 5$, což je přesně typ úvahy, již je schopen pouze Systém 2. Těchto 17% respondentů si uvědomilo (ačkoliv nevíme přesně, jakým způsobem), že automatickou odpověď je třeba podrobit kritice a zapojit Systém 2. Právě studium procesů přepínání mezi systémy myšlení a poznání faktorů, které podporují nebo naopak oslabují vědomou reflexi je v současnosti plodnou oblastí studia, otevírající cestu pro zreálnění modelů lidského rozhodování a chování (Pham, 2007).

Z uvedeného se může zdát, že Systém 1 je pouze rychlejší a energeticky úspornější, obvykle však inferiornější nebo přinejlepším rovnocenný se Systémem 2, co se týče kvality úsudků a rozhodnutí. Není tomu tak, a jde o jedno ze slabých míst výše uvedené analogie s fotoaparátem. Zatímco automatické nastavení u fotoaparátu je pouze podmnžinou manuálního nastavení, a nemůže ho tudíž nikdy překonat, Systém 1 pracuje odlišnými způsoby a s odlišnými informacemi, a může tedy vést k lepším výsledkům než aplikace Systému 2 ve stejné situaci.

Tradičně uváděným příkladem je chytání baseballového míčku – pokud bychom k této úloze přistoupili z racionalistické pozice, zjistíme, že jde o téměř nepředstavitelně výpočetně náročnou úlohu přesahující možnosti nejvýkonnější počítačů. Faktory jako zakřivení dráhy letu, odpor vzduchu, větru, rotace, rychlost pohybu míčku a další jsou nezbytné pro určení polohy jeho dopadu. K tomu je nutné přidat určení rychlosti pohybu chytače a koordinaci všech jeho končetin. Přesto lidé (i zvířata) s trochou tréninku tento úkol bez větších obtíží zvládají, aniž by získali schopnost řešit všechny nezbytné fyzikální kalkulace. Umožněno je to automatickým využitím (obvykle i zcela nevědomého pravidla), které říká, že stačí přizpůsobit rychlost svého pohybu letu míčku tak, abychom ho viděli pořád pod stejným úhlem. Díky tomu se chytač dostane ve správnou dobu na správné místo a finále chycení obstará reflexivní koordinace oko-ruka (Gigerenzer, 2008).

Chytání míčů, vizuální percepce či motorická koordinace ale nejsou jedinými oblastmi, ve kterých je regulace Systémem 1 efektivnější. Z evolučního hlediska byla například automatická úniková reakce na nebezpečí výhodnější než pečlivé reflektivní posuzování, protože náklady chyby prvního druhu (tj. detekce nebezpečí a únik, když žádné nebezpečí nehrozilo) jsou podstatně nižší než náklady chyby druhého druhu (tj. nerozpoznání nebezpečí, které skutečně hrozí) (Pachur, Hertwig, & Steinmann, 2012).

Totéž platí i v současnosti u širokého spektra různých situací – automatické procesy jsou výhodnější, pokud jsou celkové náklady jejich chyb nižší, bez ohledu na absolutní počet chyb. V nedávné době se navíc objevily i simulace dokazující, že v podmínkách vysokého šumu v prostředí heuristické systémy rozhodování, pracující podobně jako Systém 1, ve skutečnosti překonávají komplexní statistické regresní modely, které fungují jako ideální „homo oeconomicus“ – pečlivě integrující každý kousek informace dle nejlepší dostupných pravidel (Marewski, Gaissmaier, & Gigerenzer, 2010).

V této souvislosti je potřebné podrobněji rozvést i nedostatky Systému 1. Jak již bylo zmíněno, intuitivní rozhodování vede někdy k chybným závěrům, zejména v nových a radikálně odlišných situacích, na něž lidi evoluční historie nepřipravila. Zdrojem chyb je obvykle přehnané kladení důrazu na výrazné, ale nerelevantní aspekty situace nebo zkreslené vyhodnocení relevantních podnětů. Proto může být lidské rozhodování ovlivněno celým spektrem faktorů, jako je teplota v místnosti, fyzický postoj, formulace otázky a další, přičemž žádný z nich nemá skutečně validní vztah k předmětu rozhodování (Bargh, 2006, Tversky, Kahneman, 1981, Yap, Wazlawek, Lucas, Cuddy, & Carney, 2013).

Co se týče zkresleného vyhodnocování, lidé například špatně pracují s pravděpodobnostmi, posuzováním rizika, dlouhodobými plány nebo důkazy vyvracejícími jejich existující přesvědčení, protože jde o zpravidla abstraktní problémy, s nimiž se v jejich současné podobě po většinu doby vývoje lidského druhu lidé a jejich předchůdci nesetkávali (Kunda, 1990, Siegrist, Keller, & Cousin, 2006, Tversky & Kahneman, 1974). Problém pro ekonomickou teorii představuje především skutečnost, že chyby, jichž se lidé dopouštějí, nejsou náhodně distribuovány kolem správné, racionální odpovědi, ale jsou systematicky vychýleny určitým směrem, odpovídajícím obecným vlastnostem Systému 1 (Korobkin & Ulen, 2000).

Ačkoliv je spousta modulů Systému 1 vrozených, získaných evolucí a jen těžko modifikovatelných, je možné v průběhu života získat nové automatismy vycházející ze zkušeností se stabilními vzorci v prostředí a spolehlivé zpětné vazby – příkladem jsou pokročilé osvojení si řidičských dovedností nebo expertíza velitele hasičů řídicího hašení požáru (Kahneman & Klein, 2009). Neznamená to tedy, že by byly automatické procesy pevně determinovány a lidé by neměli možnost nepodlehnout jejich vlivu nebo se je nemohli pokusit pomocí tréninku upravit dle svých představ. Na druhou stranu si lidé vliv svých automatických procesů často ani neuvědomují, protože i intuitivní rozhodnutí jsou

často doslova v okamžiku doplněna racionálními zdůvodněními, jež vytvářejí falešný dojem vlastní racionality. Bez uvědomění si automatismu samozřejmě šance na jejich reflexi a korekci klesá, a i proto je jednou z cest pro zvýšení kvality rozhodování osvěta a šíření nových poznatků behaviorální ekonomie a psychologie (Jolls, Sunstein, & Thaler, 1998).

Existující kritiky duálních modelů jsou obecně založené především na jejich omezené prediktivní síle a častém ex post vysvětlování pozorovaných jevů. To je způsobeno tím, že neurologické podklady těchto systémů a konkrétní mechanismy jejich fungování a vzájemné interakce nejsou zatím dostatečně prozkoumané. Tyto nedostatky jsou ale spíše výzvou k podrobnějšímu rozpracování a zpřesnění modelů než k jejich opuštění, jelikož i kritici uznávají, že modely duálních kognitivních systémů jsou v současné době nejrozšířenějším a obecně přijímaným přístupem k uvažování o lidských kognitivních procesech v nejrůznějších kontextech (Keren & Schul, 2009).

2.1.1 Shrnutí

Velká část lidských rozhodnutí není výsledkem pečlivého a systematického usuzování, jež obvykle označujeme jako racionální. Rozhodnutí jsou naopak často dělaná automaticky, rychle a bez vědomé kontroly. Popsaná koncepce dvou systému myšlení (automatického Systému 1 a racionálního Systému 2) je pokusem přiblížit popis rozhodovacích procesů v psychologii a ekonomii blíže empirické realitě a vysvětlit tak řadu zdánlivých rozhodovacích paradoxů (při odhadování rizika, spotřebitelských volbách apod.), jež v praxi pozorujeme.

Automatický Systém 1 nemá být považován za méněcenný ve srovnání se Systémem 2, jelikož v mnoha situacích je vhodnější a jeho využití vede k lepším výsledkům. Ve specifických případech ale vede k systematickým chybám, případně otevírá možnost ovlivnění rozhodování nežádoucími faktory. Cesta ke zkvalitnění rozhodovacích procesů spočívá v identifikaci těchto situací a faktorů a zvýšení povědomí o zkreslení, k němuž v jejich souvislosti dochází.

V další části jsou prozkoumány možnosti aplikace rámce dvou systémů myšlení na oblast morálního rozhodování, konkrétně na rozhodování o spáchání nepoctivých skutků.

2.2 Nepoctivé chování

S klasickou ekonomickou analýzou kriminálního a nepoctivého chování přišel v 60. letech minulého století Gary Becker. Ve svém průkopnickém článku představil model, dle kterého člověk při rozhodování o tom, zda spáchat nebo nespáchat trestný či amorální čin zvažuje tři faktory: výši zisku ze spáchání daného činu, riziko odhalení a potrestání a výši (neboli náklady) následného trestu (Becker, 1968). Dle tohoto modelu pak racionální člověk pospíchající na obchodní schůzku zvažuje zaparkování na místě, kde je parkovat zakázané, následovně: Jaký budu mít zisk z toho, když tady zaparkuji a dorazím na schůzku včas? Jaké je riziko, že mě odhalí, a jaký trest mi v takovém případě hrozí? Pokud člověk ví, že pozdním příchodem nic neztratí, nebo pokud ví, že na daném místě zaparkované auto zcela určitě odtáhnou, usoudí, že spáchat přestupek se mu nevyplatí. Když ale pozdním příchodem ohrozí podpis smlouvy, který mu přinese zajímavý finanční bonus, a v daném místě je pouze 30% šance, že dostane tisícikorunovou pokutu, porušení předpisů je z racionálního a ekonomického hlediska jasnou volbou (Ariely, 2012).

Trestem je v základním modelu popisujícím pouze kriminální aktivity myšlen pobyt ve vězení nebo finanční pokuta. Jednoduše ale můžeme model rozšířit i na veškeré nepoctivé a amorální aktivity, bez ohledu na jejich trestnost z hlediska práva, pokud mezi způsoby potrestání zařadíme i odsouzení a obecně negativní reciproční akce ze strany sociálního okolí pachatele.

Z Beckerova modelu plyne několik závěrů – například, že ekonomicky nejefektivnějším způsobem boje s kriminalitou je zavést nesmírně přísné, až drakonické tresty. Je tomu tak proto, že odradit potenciálního kriminálního můžeme buď zvýšením trestu, nebo zvýšením pravděpodobnosti dopadení. Jenomže zvyšovat pravděpodobnost dopadení je neekonomické, jelikož „výnosy“ prostředků dodatečně investovaných do boje se zločinem budou od určité úrovně klesající (pravděpodobně prudce) a navíc každý jednotlivý pachatel má tendenci subjektivní pravděpodobnost odhalení podceňovat, protože přeceňuje vlastní schopnosti (Kruger & Dunning, 1999). Naopak zvýšení trestů nic nestojí a náklady na odhalování zločinů by bylo možné dokonce snížit, protože výše trestu může růst prakticky donekonečna (ať už jde o extrémně vysokou finanční pokutu nebo trest smrti) a tudíž může snadno vykompenzovat pokles pravděpodobnosti odhalení. To je samozřejmě extrémní, do absurdnosti dovedená pozice, kterou by nebylo možné v praxi uplatnit. Hlubší diskuse důvodů, kvůli kterým to není možné, nicméně překračuje

rámec této práce. V umírněných mantinelech je ale Beckerovo doporučení zvyšovat tresty a ne riziko dopadení obecně platné.

V kontextu běžného (tj. nekriminálního) nepoctivého chování je ale důležitější další závěr plynoucí z Beckerovy analýzy – ten říká, že v situaci, kdy neexistuje žádná šance na odhalení, by měl racionální agent jednat v souladu s dosažením co největšího osobního prospěchu bez ohledu na nepoctivost takového jednání. Existují empirické důkazy podporující tento závěr? Stávají se z lidí, jistých si svojí beztrestností, bezohlední sobci ignorující veškeré morální zásady? Intuice nám může říkat, že tomu tak není, protože z vlastní zkušenosti nejspíše neznáme mnoho příkladů takového chování. Ve skutečném životě je však obtížné doopravdy zaručit naprostou beztrestnost – každá lež či podvod se obvykle mohou nějakým, jakkoliv nepravděpodobným způsobem prozradit, a pokud jsou lidé silně averzní vůči riziku, lze tím vysvětlit jejich neochotu k nepoctivému jednání. Pro ověření platnosti Beckerova závěru je proto nutné zkoumat lidskou (ne)poctivost v kontrolovaných, laboratorních podmínkách.

2.2.1 Experimentální výzkum nepoctivého chování

Zkoumat nepoctivost, navíc tak, aby nebylo možné odhalit podvádění konkrétního jedince, není snadným úkolem. Nicméně Nině Mazar, On Amirovi a Danovi Arielymu se povedlo přijít s geniálním nápadem – účastníkům svých výzkumů dali za úkol najít v 20 maticích obsahujících 12 čísel dvojici, jejíž součet je přesně 10. Na úkol měli čtyři minuty a na konci každého experimentu byli vylosováni dva účastníci, kteří získali 10 dolarů za každou správně vyřešenou matici (příklad matice i se správným řešením viz Obrázek 1).

A SAMPLE MATRIX OF THE ADDING-TO-10 TASK

1.69	1.82	2.91
4.67	4.81	3.05
5.82	5.06	4.28
6.36	5.19	4.57

Obr. 1 (zdroj: Mazar et al., 2008)

Všichni účastníci tedy byli motivováni vyřešit co největší počet matic a odnést si tak v případě vylosování odměnu až ve výši 200 dolarů. Jedna skupina si však navíc

mohla pomoci podváděním – zatímco účastníci v kontrolní skupině odevzdali své vyplněné pracovní listy ke kontrole, účastníci v experimentální skupině si samotný list s maticemi mohli ponechat a pouze uvedli celkový počet vyřešených matic. Jejich odpovědi tudíž neměl nikdo možnost zkontrolovat a mohli tak zaručeně beztrestně podvádět a uvést vyšší počet správně vyřešených příkladů, než se jim podařilo vyřešit ve skutečnosti (Mazar, Amir, & Ariely, 2008).

Výzkumníci sice nemohli posoudit poctivost jednotlivých účastníků, mohli ale srovnat průměrný počet správných odpovědí v kontrolní a experimentální skupině. Pokud by lidé jednali v souladu s Beckerovým modelem, počet nahlášených správných odpovědí ve skupině, která mohla podvádět, by měl být podstatně vyšší než v kontrolní skupině. Dokonce by se měl teoreticky blížit, či být roven 20, tedy maximálnímu dosažitelnému počtu.

Ve skutečnosti lidé sice využili možnosti podvádět, ale pouze mírně – v průměru si přidali jednu správnou odpověď a nahlásili čtyři vyřešené matice, zatímco průměr v kontrolní skupině byl pouze tři matice (Mazar et al., 2008). Žádný z účastníků nepodváděl v nejvyšší možné míře, ačkoliv mu nehrozilo žádné nebezpečí – „přilepšení“ výsledků bylo mírné, ale konzistentní napříč většinou osob. Výsledky tedy ukazují, že lidé při rozhodování o tom, zda se zachovat nepoctivě, berou v potaz riziko odhalení a v situaci beztrestnosti nejsou naprosto čestní. Na druhé straně ale musí existovat ještě další psychologické faktory, jež brání, aby se nepoctivost projevila v plném rozsahu. Identifikovat tyto faktory se autoři pokusili v sérii navazujících experimentů využívajících stejnou metodologii maticových úloh.

V první variantě měla jedna skupina účastníků před maticovou úlohou vypsát názvy 10 knih, zatímco druhá měla vypsát biblické desatero. Bez ohledu na to, kolik přikázání z desatera si byli schopni vybavit, účastníci z této skupiny nahlásili tři hotové matice, což je stejný počet, jaký vyřešili účastníci, kteří podvádět nemohli.

V další verzi jedna skupina řešila klasické maticové úlohy a pak nahlásila počet úspěšně vyřešených, zatímco druhá část účastníků před nahlášením počtu podepsala prohlášení „Jsem si vědom/a, že tento průzkum se řídí kodexem cti univerzity XY“. U této druhé části se, na rozdíl od první, žádné podvádění neprojevilo a hlášeny byly v průměru tři matice – stejně jako u kontrolní skupiny. V této verzi experimentu došlo i k úpravě odměňování – teď dostal finanční odměnu za vyřešenou matici každý účastník, a to buď ve výši dvou dolarů, nebo padesáti centů. Výše odměny neměla vliv na výkon, i když se

zdá, že vyplacení odměny každému zvýšilo míru podvádění – možná i těm, kteří u verze s losováním nečekali, že mohou vyhrát, a neměli proto motivaci podvádět. Zatímco v první verzi hlásila skupina bez kontroly v průměru čtyři hotové matice, teď počet vzrostl na pět a šest u skupiny s dvou dolarovou, resp. padesáticentovou odměnou za matici.

V následující verzi platili experimentátoři všem padesát centů za matici a ke dvěma základním skupinám přidali třetí, v níž mohli účastníci podvádět, ale za nahlášený počet matic nedostali přímo peníze, ale jen žetony – ty si však prakticky okamžitě směnili za peněžní odměnu u přisedícího asistenta. Zatímco v klasické skupině bez kontroly byl průměrný hlášený počet šest matic, ve skupině se žetony to bylo až devět. To vyvrací i možnou námitku, že i když nelze podvádění přímo dokázat, lidé se mohou zdráhat nahlásit výrazně vyšší počet matic, protože nereálně vysoké číslo by bylo de facto přiznáním se k podvádění. Zdá se ale, že tato úvaha nemá při rozhodování se o podvádění význam – přinejmenším ne pro relativně nízké počty.

Experimentátoři tuto možnost ale pro každý případ ověřili v další verzi studie, kdy jedné části účastníků sdělili, že průměrný počet vyřešených matic je čtyři, a druhé, že je to až osm matic. Ačkoliv se druhá část účastníků mohla domnívat, že nahlásit počet blízký osmi nevzbudí ani nejmenší podezření, neudělali tak a nahlášený počet byl v obou skupinách stejný (kolem čtyři a půl matice) (Mazar et al., 2008). Lidé si tedy přidají pouze dvě či tři matice ke skutečnému počtu ne proto, že nechtějí příliš vysokým počtem signalizovat svoji nečestnost, ale z nějakého jiného důvodu.

Výsledky popsanych experimentů tedy ukazují na nutnost rozšíření jednoduchého modelu racionální nepoctivosti, protože míra podvádění se měnila v reakci na změnu podmínek, které ale objektivně relevantní aspekty situace (tj. zisk, riziko a trest) nijak neovlivňovaly. Pouhé připomenutí morálky pomocí odkazu na desatero či kodex cti odstranilo prakticky veškeré pozorovatelné podvádění. Ke zvýšení podvádění naopak došlo po zavedení mezikroku v podobě žetonů a paradoxně se zdá, že lidé spíše podváděli více za menší odměnu, ačkoliv Beckerův model predikuje opak.

Konvergující soubor důkazů ve prospěch rozšíření racionálního modelu poskytuje i série experimentů založených na odlišné experimentální úloze. Dodatečným přínosem tohoto odlišného výzkumného paradigmatu je i možnost odhadu relativní četnosti naprosto čestných účastníků, což u maticových úloh nebylo možné. V těchto studiích měli účastníci hodit hrací kostkou a nahlásit hozený počet bodů, jenž určoval výši jejich odměny. Jelikož hod kostkou nikdo nekontroloval, z hlediska klasické ekonomické maximalizace užitku by

bylo možné očekávat, že každý z účastníků nahlásí počet bodů přinášející nejvyšší možnou odměnu. Naopak pokud by byli všichni dokonale čestní, každý ze šesti možných výsledků by se měl objevit s relativní četností 1/6.

Ve skutečnosti 6,4% z 389 účastníků v základní verzi experimentu nahlásilo nejnižší možný výsledek a lze je tudíž považovat za naprosto čestné. Navíc se můžeme domnívat, že přibližně stejné zastoupení mají čestní účastníci i ve zbývajících pěti skupinách (protože výsledek hodu kostkou je náhodný jev) a tudíž celková proporce čestných je minimálně 38,4%. Zbývajících účastníků ale nelhali v plné míře – pouze 35% nahlásilo maximální možný výsledek (přičemž jen kolem 16,4% ze všech osob mohlo doopravdy hodit na kostce požadovaný počet bodů). Druhý nejvyšší výsledek nahlásilo 27,3% osob, třetí jen 12,6% a další 11,6%, resp. 7,2% účastníků, tudíž klesající trend stabilně pokračuje až k nejmenšímu možnému výsledku (Fischbacher & Follmi-Heusi, 2013). Tento profil nahlášených výsledků odpovídá lhaní, u něhož při nízkém skutečně hozeném počtu bodů roste pravděpodobnost, že osoba svůj počet bodů upraví směrem nahoru, zároveň ale ne v maximální možné míře.

Distribuce lhaní zůstala nezměněná, i když experimentátoři zvýšili možnou odměnu, zavedli externalitu (vyšší odměna pro hráče, jenž házel kostkou, vedla k nižší odměně druhého hráče) nebo posílili anonymitu celého experimentu (aby odstranili možný signální efekt nahlášení nejlepšího výsledku – u takového člověka totiž lze s vyšší pravděpodobností očekávat nepoctivost). Ke změně došlo pouze u lidí, kteří se experimentu účastnili podruhé – ti hlásili nejvyšší možný výsledek až v 52% případů (Fischbacher & Follmi-Heusi, 2013). Z údajů získaných v této studii není možné určit, co bylo příčinou nárůstu lhaní u těchto účastníků – možná vysvětlení jsou větší důvěra v beztrestnost podvádění díky předchozí zkušenosti, ztráta morálních zábran u účastníků, kteří v prvním kole podváděli jen mírně a teď podvádí v maximální míře, nebo nakonec pocit nespravedlnosti u lidí, kteří v prvním i tomto kole hodili nízký počet bodů a mohou tak sami sobě zdůvodnit, že si větší kompenzaci vlastně „zaslouží“.

Podobný účinek jako opakovaná účast – tj. zvýšení frekvence hlášení maximálního možného výsledku – má i spárování účastníků. V této verzi jsou účastníci náhodně a anonymně rozděleni do dvojic a konečná odměna je určena jako průměr z nahlášených výsledků obou účastníků. V situaci, kdy nahlášený výsledek ovlivní odměnu druhého hráče, uvádí nejvyšší možný výsledek až 45,5% účastníků (Conrads, Irlenbusch, Rilke, & Walkowitz, 2013).

2.2.2 Principy vnitřní regulace nepoctivého chování

Z popsaných výsledků empirických studií se zdá, že lidé mají vnitřní mechanismus, sloužící jako alarm, který jim brání chovat se nepoctivě. Jenomže tento alarm není dokonale citlivý a malá nepoctivost (např. přidání si tří matic v hodnotě půl dolaru) nevede k jeho aktivaci. Vzniká tím prostor, v jehož rámci lidé mohou využít příležitosti získat pro sebe výhodu i za cenu porušení pravidel. Pokud je ale porušení pravidel závažnější (např. neoprávněné přidání si tří pětidolarových matic), vnitřní alarm se aktivuje a lidé při zvažování vykonání takového činu pocítí negativní emoce, jež je od něj odradí. Připomínka čestnosti či morálky zvyšují citlivost vnitřního alarmu, pravděpodobně protože se asociace s poctivostí stanou dostupnějšími a lidé si pak při rozhodování snadněji uvědomí, že nahlášení vyššího počtu matic je vlastně podvod. Doplněním klasického modelu o vnitřní náklady podvádění (v podobě zažívaných negativních pocitů) lze vysvětlit jevy pozorované v experimentech.

Jak přesně tento morální alarm vzniká a funguje, popisují Mazar a kolegové v teoretické části své studie, kde ho dávají do souvislosti se zvnitřněnými hodnotami a normami získanými socializací (Mazar et al., 2008). Motivaci být dobrým členem společenství lze považovat za vrozenou, protože člověk, stejně jako jeho evoluční předkové, není schopen přežít v izolaci a odstrčen od své sociální skupiny. Co přesně znamená „být dobrým člověkem“ se lidé dozvídají kontaktem se svým okolím – sledováním odměn, trestů a morálních soudů, vztahujících se k sobě samotným i k jiným lidem. Postupem času se naučí tyto soudy aplikovat na druhé i na sebe samotné. Chování v souladu s normou pak vede k pozitivnímu hodnocení, které na neurologické úrovni způsobí aktivaci stejných mozkových center slasti jako například konzumace oblíbeného jídla nebo finanční zisk (Knutson, Adams, Fong, Hommer, 2001). Naopak chování v rozporu s přijatými zásadami vyvolá vlnu negativních pocitů, které přirozeně vedou k následné averzi vůči takovému chování.

Tyto emocionální reakce se prakticky ve stejné, pouze mírně méně intenzivní podobě objevují i při pouhém představování si daného chování, díky čemuž vstupují jako podněty pro rozhodování o vykonání nějaké akce. Aby se člověk rozhodl chovat v rozporu s obecně platnými zásadami, musí zisk z takového chování vykompenzovat i psychické náklady negativních pocitů spojených s poškozením sebeobrazu jako čestného a morálního člověka. Tento sebeobraz však není dichotomický – má spíše charakter spojitě škály, což umožňuje podvádět v omezené míře. Například když si lidé přidají pouze několik bodů na

kostce hozených bodů navíc, nebudou si sami před sebou připadat příliš chamtivě či nepoctivě, dokonce mohou svoji volbu zarámovat pozitivně jako úspěšné zdržení se většího podvodu.

O tom, že jde doopravdy spíše o udržování globálního pozitivního morálního sebeobrazu, a ne o negativní pocity pramenící z jednotlivých izolovaných amorálních aktů, svědčí i řada výzkumů demonstrujících závislost morálního chování na předchozích činech. Ačkoliv v rámci racionální perspektivy bychom mohli očekávat, že předchozí činy budou pozitivně korelovat s činy následujícími (protože nám odhalují vnitřní preferenci pro morální chování), není tomu tak. Předchozí morální chování vytváří jakousi rezervu pozitivního sebeobrazu, kterou lze následně čerpat na nemorální či nepoctivé skutky (Zhong, Ku, Lount, & Murnighan, 2010).

Například lidé, kteří nejdřív dostali příležitost projevit absenci svých genderových předsudků tím, že nesouhlasili s otevřeně sexistickými výroky, byli v dalším úkolu náchylnější k projevům sexistických postojů než lidé ve skupině, ve které neměli možnost nejdřív ukázat, že nejsou sexisté (Monin & Miller, 2001). Naopak lidé, u nichž bylo vytvořeno přesvědčení, že se zachovali nečestně, byli následně ochotnější vykonat dobrý skutek (Bénabou & Tirole, 2011). Kromě rezervy morální identity je tedy možné vytvořit si i morální dluh, jež může být smazán morálním chováním. Morální dluh lze ale kromě kompenzace zredukovat i cíleným zapomínáním na svůj prohřešek nebo podvědomým snižováním důležitosti relevantních morálních pravidel (Shu, Gino, & Bazerman, 2011).

Z hypotézy udržování pozitivního sebeobrazu jako regulačního mechanismu morálního chování plyne několik predikcí – jednou z nich je relevance aktivace konceptu identity na projevy morálního a amorálního chování. Lidé, jejichž pozornost bude více upřena na vlastní identitu, budou pociťovat negativní dopady nečestného chování na sebeobraz intenzivněji než osoby, jež se na vlastní identitu nesoustředí. Působivou ilustrací je experiment, v němž jeho autoři zkoumali závislost podvádění na míře osvětlení v laboratoři a ukázali, že v tmavší místnosti si účastníci (které nemůže na individuální úrovni nikdo zkontrolovat) vezmou z obálek větší odměnu, než jim náleží (Zhong, Bohns, & Gino, 2010).

Stejný efekt se objevil i když měli účastníci v průběhu experimentu nasazené černé brýle a autoři ho vysvětlují prostřednictvím zvýšeného pocitu vlastní anonymity. Naopak pokud se lidé na začátku experimentu měli podepsat, nebo pokud měli v průběhu řešení maticových úloh na svém stole zrcadlo, koncept vlastní identity byl aktivnější a míra

podvádění klesla (Mazar & Ariely, 2006). Je důležité zdůraznit, že žádná z experimentálních manipulací ve skutečnosti anonymitu ani pravděpodobnost odhalení nijak neovlivňovala, změnilo se pouze vnitřní zaměření pozornosti účastníků na vlastní osobu (a tedy i hodnocení jejího chování).

Z klíčové role sebeobrazu v regulaci morálního chování dále vyplývá i významnost dostupných zdůvodnění a ospravedlnění pro rozhodnutí jednat nepoctivě. Pokud je totiž člověk schopný své nepoctivé chování připsat externí příčině, dopad na sebeobraz bude oslaben. Jako účinné ospravedlnění funguje poukaz na předešlé nepoctivé chování, jehož se vůči dané osobě dopustili jiní. To se projevilo ve verzi experimentu s házením kostky. Účastníci nejdřív hráli hru „Diktátor“, což je jednoduchá ekonomická hra, v níž jsou účastníci rozdělení do anonymních párů, přičemž jeden náhodně vybraný člověk v každé dvojici se stává diktátorem. Diktátor má za úkol rozhodnout, jak se mezi členy dvojice rozdělí určitá finanční částka. Úloha druhého člena dvojice je zcela pasivní, přidělenou sumu může jediné akceptovat. Po skončení hry „Diktátor“ si měli všichni hodit mincí, a pokud padla panna, získali jedno euro, pokud padl orel, získali až čtyři eura. Při házení mince účastníky nikdo nekontroloval a oni pouze nahlásili výsledek. V případě, že všichni účastníci jsou dokonale čestní, lze očekávat, že počet lidí hlásících pannu bude přibližně stejný jako počet lidí, jež tvrdí, že jim padl orel. Ve skutečnosti však byla frekvence orlů významně vyšší u lidí, kteří dostali od partnera v pozici diktátora příliš nízkou částku (výrazně menší než polovinu), což vnímali jako nespravedlnost. Klíčový přitom byl doopravdy pocit vnímané křivdy, ne malá získaná odměna, kterou si chtějí lidé podváděním zvýšit. To se ukázalo ve variantě experimentu, při kterém byly lidem stejné částky, jež ve výše popsaném designu získali od diktátorů, rozděleny náhodně. To znamená, že někteří dostali stejně málo nebo vcelo jako v první verzi, avšak v tomto případě nebyla výše získané částky výsledkem rozhodnutí jiného účastníka. Pokud by tedy lidé s malou získanou částkou chtěli pouze zvýšit svoji celkovou odměnu, měli by podvádět úplně stejně, ať už jim malou částku přidělil spoluhráč nebo náhoda. Ve skutečnosti se však v této situaci míra podvádění u lidí s nízkou odměnou nelišila od té u lidí s vyšší odměnou (Houser, Vetter, & Winter, 2012).

Dalším účinným způsobem, jak ospravedlnit vlastní nepoctivé chování, je poukázat na nepoctivé chování jiných. Pokud normu porušují ostatní, lze ji porušit a zachovat si sebeobraz dobrého člověka. Účinek navíc není limitovaný na porušování té samé normy, signály porušování pravidel a zákonů vedou k obecnému nárůstu kriminality a amorálního chování (Keizer, Lindenberg, & Steg, 2008). V kontextu podvádění byl tento jev

experimentálně ověřen ve studii využívající maticovou úlohu upravenou tak, že list s maticemi měli účastníci ve skupině bez kontroly po vyplnění zničit ve skartovačce. Ta byla ale upravena tak, aby papír ve skutečnosti nezničila, díky čemuž výzkumníci mohli přesně určit míru podvádění. Ta byla v základní skupině kolem 50% – o něco méně, než tomu bylo v experimentu s házením kostek, ale pořád na srovnatelné úrovni. Kromě základní verze autoři přidali ještě dvě další – v každé z nich byl mezi účastníky najatý herec, jenž po minutě řešení úlohy vyhlásil, že má hotových všech 20 matic, vzal si nejvyšší možnou odměnu a odešel. Dá se předpokládat, že všem ostatním muselo být jasné, že tento člověk podváděl. Pokud hypotéza o vlivu nepoctivého chování druhých na vlastní nepoctivost platí, podvádění ostatních účastníků by se mělo zvýšit. Tento efekt se doopravdy potvrdil a nepoctivých účastníků v nahlašování počtu vyřešených matic bylo až 75% – jenže pouze ve verzi, kdy měl herec tričko s logem univerzity, na níž výzkum probíhal, a již navštěvovali i ostatní. Pokud měl na tričku logo cizí univerzity, nepoctivost lidí v takové skupině naopak klesla na 40% účastníků (Gino, Ayal, & Ariely, 2009). Tyto výsledky přesně podporují uvedenou hypotézu – svědectví nepoctivosti jiných poskytuje omluvení vlastní nepoctivosti, ale pouze v případě, že tito „jiní“ jsou členy relevantní, tedy stejné sociální skupiny. Pokud jsou členy cizí skupiny, jejich nepoctivost naopak zvýší důležitost porušené normy jako prostředku odlišení a vymezení se.

Ze všech popsaných výzkumných zjištění je zřejmé, že posuzování souladu chování s normami je automatické a intuitivní – má tedy charakteristiky Systému 1 popsaného v první části práce. To způsobuje, že stejný člověk v objektivně stejné situaci může vlivem zdánlivě nepodstatných situačních faktorů vyhodnotit totožné chování odlišným způsobem a na základě tohoto vyhodnocení se pak dopustit, nebo nedopustit podvodu. Podobně jako v jiných oblastech využívajících Systém 1, i zde je jeho volatilita kompenzována rychlostí a energetickou úsporností. Lidé navíc intuitivní způsob morálního rozhodování často preferují, jelikož explicitní kalkulace vycházející ze Systému 2 (jako je např. Beckerova analýza) jim připadá nepatřičná a sama o sobě nemorální. Dochází při ní totiž k vnášení tržních prvků, a zejména vzájemné směnitelnosti, do oblasti morálních pravidel, jež mají charakter „posvátnosti“, spočívající právě v jejich vytrženosti ze sféry takovýchto transakcí (Rai & Fiske, 2011). Osoba, jež by se podobných kalkulací dopouštěla, by mohla být paradoxně považována za méně morální než osoba, jež se dopustila samotného posuzovaného chování, protože racionální kalkulace v oblasti morálky je vnímána jako porušení důležitější normy.

2.2.3 Alternativní vysvětlení a kritika

Předložený model vysvětlující regulaci morálního chování prostřednictvím udržování pozitivního sebeobrazu není jediný možný. Alternativní, v ekonomii běžně užívanou strategií je rozšíření souboru preferencí, klasicky omezeného na vlastní finanční prospěch, o tzv. sociální preference, jež umožňují získávat užitek z užitku druhých nebo z realizace nějaké abstraktní hodnoty, jako je například spravedlnost. Přidáním preference pro morální chování by mělo být možné vysvětlit většinu, pokud ne všechna výše popsaná empirická pozorování. Proti tomuto vysvětlení však stojí celá řada studií ukazujících, že lidé ve skutečnosti preferují, když se mohou vyhnout situaci, v níž by se museli morálně rozhodovat – a dokonce jsou za vyhnutí se jí ochotni platit. Například pokud si mohou vybrat, zda budou rozdělovat 10 dolarů ve výše popsané hře „Diktátor“, nebo si přímo vezmou 9 dolarů, volí raději druhou možnost (Dana, Cain, & Dawes, 2006). Ačkoliv by mohli hru hrát a nechat si pak celou částku (pokud by byli čistě sobečtí), případně se spravedlivě rozdělit (pokud mají preferenci pro férovost nebo altruismus), raději volí nižší částku, což lze vysvětlit jen tak, že v rozhodovací situaci by se cítili povinni spravedlivě se rozdělit, v důsledku čehož by jim zůstalo méně peněz. Tím, že se rozhodování vyhnou, nebudou zažívat negativní pocity z poškozeného sebeobrazu v případě, že se nerozdělí férově, a zároveň si mohou nechat o čtyři dolary víc.

Zmíněné výsledky naznačují, že lidem na základní psychologické úrovni doopravdy nejde o samotné dodržování morálních zásad, ale pouze o redukci negativních pocitů. Nabízí se proto otázka, proč tyto negativní pocity vůbec vznikly. Odpovědí může být, že pro lidi ve skutečnosti bylo vždy nejdůležitější, aby je lidé v jejich okolí považovali za morální, pomáhali jim a spolupracovali s nimi. Ačkoliv by se mohlo zdát, že optimálním by pak bylo pouze předstírat poctivost, ve skutečnosti je takovéto vypočítavé jednání obtížné dlouhodobě úspěšně realizovat. Navíc, pokud by bylo obecně známo, že morálka je jen falešnou fasádou, nikdo by jí nemohl důvěřovat a přestala by tudíž plnit svoji funkci. Zvnitřnění posuzování vlastního morálního chování z jakoby externí perspektivy umožňuje vytvoření automatického, efektivního mechanismu, jenž reguluje morální chování způsobem přizpůsobeným jeho signální a sociální funkci. Když si uvědomíme, že zvnitřněný regulační mechanismus morálního chování má ve skutečnosti zvyšovat úspěšnost interakce jedince se sociálním okolím, bude najednou jasnější, proč se lidé chovají morálněji, když klesne (i když jen zdánlivě) jejich pocit anonymity, nebo když mají pocit, že musí napravit své skutky z minulosti. Pociť anonymity v přirozených podmínkách kladně koreluje s šancí, že někdo bude při nepoctivém skutku přistižen –

například ve tmě je pravděpodobnost odhalení nižší. Špatná osobní historie zase vytváří potřebu zvýšit svůj morální kredit před ostatními, a naopak již existující renomé morálního charakteru vytváří prostor pro beztrestné páchaní drobných špatností. Stejně tak existence důvodů a ospravedlnění zvyšuje frekvenci nepoctivého chování, protože v případě odhalení by mohly být použity pro vlastní obhajobu před ostatními.

Obecnou výtkou ke všem popsaným experimentům a z nich plynoucích teoretických vysvětlení morálního rozhodování je, že se jedná ve všech případech o relativně drobné až triviální prohřešky. To sice neznamená, že nejde o důležitou oblast studia – je možné, že právě drobné nečestné skutky jako krádeže pracovních potřeb na pracovišti a zkreslování údajů v cestovních výkazech, hlášení o škodách a daňových přiznáních způsobují celkově vyšší ekonomické ztráty než „velká“ kriminalita (Ariely, 2012). Je však potřebné vzít na vědomí, že u závažnějších činů, především v oblasti ekonomické kriminality, mohou mít popsané vnitřní regulační mechanismy a psychologické procesy zanedbatelnou váhu a proces rozhodování o spáchání takovýchto skutků je lépe popsán původním Beckerovým modelem.

2.2.4 Shrnutí

Experimentální studie ukazují, že se lidé při rozhodování o spáchání nepoctivého činu neřídí racionálním Systémem 2, ale spíše automatickým a intuitivním Systémem 1. To znamená, že alespoň v oblasti drobných prohřešků při rozhodování nehrají klíčovou roli pouze zisk, riziko odhalení a výše trestu, ale i negativní pocity pramenící z poškození vlastního sebeobrazu jako morálního člověka. Regulace nepoctivého chování je proto kromě objektivních faktorů ovlivňována i aktivací (či potlačením) konceptů morálky, identity a dostupnosti zdůvodnění nepoctivého chování.

V další části budou popsány dopady alkoholu v pracovní sféře a mechanismus jeho působení na myšlení a rozhodování prostřednictvím vlivu na rovnováhu mezi činnostmi Systému 1 a 2, se zvláštním důrazem na rozhodování o nepoctivém chování.

2.3 Mechanismy působení alkoholu na myšlení a chování

Původní teorie o působení alkoholu na lidské chování se soustředily výlučně na farmakologické účinky etanolu na vnímání, kognitivní procesy a motivaci. Etanol dle nich působí prostřednictvím narušení zpracování informací a snižování pocitů úzkosti. Díky

tomu si lidé potenciálně negativní důsledky svých akcí neuvědomují, případně se těmito důsledky v dostatečné míře neznepokojují (Hull & Bond, 1986).

Pomocí této teorie ale nebylo možné vysvětlit relativně vysokou variabilitu v chování jedinců po požití alkoholu – od zvýšené agresivity po zvýšený altruismus. Různorodost chování nelze vysvětlit čistě farmakologicky, nakolik chemický vliv etanolu na centrální nervovou soustavu je vždy stejný, a nelze ji vysvětlit ani prostřednictvím interindividuálních rozdílů, jelikož stejné množství alkoholu může mít na stejného člověka v jeden den odlišný účinek než v den druhý.

Z tohoto důvodu byl čistě farmakologický model koncem 80. let nahrazen novou teorií tzv. „alkoholové myopie“. Dle ní jsou osoby pod vlivem alkoholu nepřiměřeně ovlivňovány okamžitými, povrchními aspekty situace, protože náročnější, kontrolované kognitivní procesy jsou utlumeny (Steele & Josephs, 1990). To vede ke „krátkozrakosti“, při které dlouhodobějším a subtilnějším charakteristikám prožívané situace či následkům akcí není připisován dostatečný význam.

Alkoholová myopie představuje rámec elegantně propojitelný s duálními teoriemi kognitivních procesů popsány výše. Utlumením činnosti Systému 2 totiž dochází k zvýšení vlivu automatických procesů a situačních faktorů na chování. Konkrétní podobu lidského rozhodování a chování pod vlivem alkoholu tudíž určují především interakce tří hlavních faktorů: původní síla Systému 2, povaha automatických reakcí a situační podmínky (Hofmann, Friese, & Strack, 2009).

Za vznikem myopie stojí zejména dva konkrétní procesy – omezení rozsahu vnímaných podnětů a zhoršení schopnosti vyhodnocovat je komplexně a ve vztahu k předchozím znalostem a zkušenostem. Pod vlivem alkoholu tedy člověk disponuje jen neúplnými informacemi z omezeného počtu zdrojů, a i ty vyhodnocuje zkresleným a nesystematickým způsobem. Chování je pak ve velké míře řízeno pouze několika málo nejvýznamnějšími aspekty aktuální situace bez ohledu na globálnější souvislosti.

Například situace, v níž výrazný primární podnět vybízí k agresivnímu chování, ale další kognitivní zpracování (například zvážení následků takové akce) vede naopak k potlačení agresivního chování, vyvolá u střizlivého člověka inhibiční konflikt, jenž pak zabrání realizaci agrese. U člověka pod vlivem alkoholu ale detailnější kognitivní zpracování není přístupné a k inhibici proto nedojde (Steele & Southwick, 1985). Z uvedeného zároveň vyplývá, že v situacích, v nichž nedochází k inhibičnímu konfliktu (tj.

když primární podnět není dost silný, aby vedl k agresi, nebo následná korekce není dost silná, aby agresi zabránila), se nebude chování pod vlivem alkoholu lišit od chování ve střízlivém stavu.

Zhoršení inhibičních schopností po požití alkoholu je přesvědčivě demonstrováno pomocí jednoduchého experimentálního designu, kdy má účastník po jednom typu podnětu co nejrychleji stisknout tlačítko, zatímco po podnětu jiného typu tlačítko stisknout nemá. Po požití alkoholu v množství odpovídajícímu 65 g alkoholu na kilogram tělesné hmotnosti mačkají účastníci tlačítko na nesprávný signál častěji, než když alkohol nepožijí (Collins & Lapsley, 2008). Reakční čas ovlivněn není, zhoršení výkonu tudíž nemá motorické příčiny, ale spočívá v neschopnosti potlačit prvotní reakci (Easdon & Vogel-Sprott, 2000).

Jiné studie demonstrovaly snížení vlivu vědomé kontroly na chování, a tudíž posílení vlivu automatických procesů (Fillmore, Vogel-Sprott, & Gavrilescu, 1999). Demonstrováno to bylo například i při potlačování automatických diskriminačních předsudků, neboli negativních asociací s určitou menšinou, jež lidé implicitně mají, ale vědomě se je snaží jako společensky nevhodné potlačovat a neprojevovat. Právě tato korekce v podobě potlačení automatické asociace byla vlivem alkoholu eliminována (Bartholow, Dickter, & Sestir, 2006).

Podobné výsledky přinesla i studie ukazující, že vyšší hladina alkoholu v krvi vedla k více konzervativním politickým postojům (zachyceným jako souhlas s položkami jako například „Vláda by neměla zasahovat do činnosti výroby a obchodu“) jak u lidí, kteří se identifikovali jako liberálové, stejně tak i u konzervativců (Eidelman, Crandall, Goodman, & Blanchar, 2012). Ačkoliv autoři studie výsledky interpretují jako důkaz spojení konzervativismu a automatických, ne-racionálních kognitivních procesů, taková interpretace není samozřejmá. Jelikož se názory amerických konzervativců často shodují s pozicemi liberální (až libertariánské) ekonomie, bylo by možné z výsledků vyvodit, že alkohol vede k racionálnějšímu a „ekonomičtějšímu“ uvažování, nezkreslenému iracionálními ohledy na druhé.

* * *

Nejdůležitějším poznatkem teorie alkoholové myopie je však skutečnost, že alkohol nevyvolává obecně nějaké konkrétní chování, například, že lidé po jeho požití nepodstupují častěji riziko nebo se nechovají agresivně proto, že alkohol odstraní

konkrétní zábrany vůči takovému chování. Lidé mohou být po konzumaci alkoholu jak více, tak méně agresivní – vše záleží na tom, jaké bude jejich automatické zpracování nejvýznačnějších podnětů v dané situaci (Giancola, Josephs, Parrott, & Duke, 2010). Když je pozornost alkoholem intoxikované osoby upřena na podněty odrazující od násilné reakce, riziko agresivních projevů u ní klesá (Giancola & Corman, 2007). Stejně tak bylo demonstrováno, že ačkoliv konzumace alkoholu obvykle vede k rizikovějšímu sexuálnímu chování, opět to není specifickým účinkem alkoholu. Pokud bylo riziko zvýrazněno, účastníci konzumující alkohol projevili menší ochotu podstoupit nechráněný sex. Na střizlivé účastníky přitom nemělo vliv ani zvýraznění rizik, ani zvýraznění žádoucnosti takového chování (MacDonald, Fong, Zanna, & Martineau, 2000). Podobně se alkoholová myopie projevuje i v případě úzkosti z nějakého úkolu nebo odhodlání dosáhnout určitý cíl – zvýraznění úzkost vyvolávajících aspektů vede k vyšší úzkosti, zvýraznění aspektů úzkost snižujících vede zase k jejímu poklesu. Stejně tak zvýraznění obtížnosti dosažení cíle klesne odhodlání k jeho dosáhnutí. Tyto efekty se ale projeví pouze ve skupině osob, jimž byl podán alkohol, nikoliv v kontrolní nebo placebo skupině (Sevincer, Oettingen, & Lerner, 2012).

V jiné studii, zkoumající postoje k řízení automobilu v opilosti, účastníci takovou činnost více odsuzovali, pokud byli sami intoxikováni – ale jen pokud byla hypotetická situace prezentována bez jakýchkoliv průvodních detailů. Pokud bylo hypotetické řízení v opilosti nějakým způsobem zdůvodněno (např. tím, že jde jen o krátkou vzdálenost, nebo že dotyčná osoba dřív slíbila odvézt své přátele), postoje intoxikovaných účastníků byly najednou benevolentnější než u střizlivé kontrolní skupiny (MacDonald, Zanna, & Fong, 1995). Autoři výsledky vysvětlují tím, že zatímco u základní situace je řízení v opilosti jediným a tudíž nejvýznamnějším aspektem situace, lidé ho automaticky odsoudí, zvlášť když je pro ně po požití alkoholu obtížné uvědomit si potenciální důvody, které by mohly k takové činnosti vést. Naopak když se v scénáři objeví zdůvodnění, stávají se fokálním bodem posuzování a automatické hodnocení je proto mírnější.

Kromě jiného se alkoholová myopie může projevit i při hodnocení příčin chování druhých lidí. Schopnost odhadovat příčiny chování druhých je klíčovým předpokladem komplikovanějších sociálních interakcí a života ve společnosti. V zásadě přitom existují dva možné typy atribucí: dispoziční a situační. První typ klade příčinu chování do jádra osobnosti aktéra – chování je způsobeno především tím, jaký dotyčný člověk je a jaké má vlastnosti (dispozice). Druhý typ vidí příčiny chování spíše ve vnějších, situačních faktorech, ne v osobě aktéra (Martinko, Harvey, & Dasborough, 2011). V běžném životě

lidé používají oba typy atribucí, přičemž se zdá, že dispoziční atribuce je primární – rychlá a automatická, následována pomalejší a systematictější analýzou situačních faktorů. Obvykle lidé připisují nejdříve příčiny pozorovaného chování osobnostním charakteristikám druhých lidí a následně, pokud jim to jejich kognitivní kapacita dovoluje, toto primární posouzení podrobují kritice, při níž může dojít k identifikaci situačních faktorů lépe vysvětlující dané chování a korekci původní atribuce. I když je tedy dispoziční atribuce v západní kultuře obvykle primární, není to nezbytně nutné a ve specifických kontextech může nejdřív dojít k automatické situační atribuci následně korigované systematickým zvážením dispozičních faktorů. Alkohol brání právě sekundární kognitivní korekci, v důsledku čehož je automatická atribuce extrémnější než normálně, což se projeví v chování, jež z takovéto atribuce vychází (Herzog, 1999).

2.3.1 Vliv očekávání účinků alkoholu

Jiné z možných vysvětlení vlivu alkoholu na rozhodování a chování lidí je založeno na účincích očekávání určitého působení. Zjednodušeně lze říct, že podle tohoto vysvětlení se lidé chovají po konzumaci alkoholu změněným způsobem, protože očekávají, že alkohol bude vést k takovému chování. Jednalo by se o případ sebe-naplňujícího proroctví, jež by se mohlo realizovat podobně jako je tomu v případě placebo. Alternativně může alkohol vést k desinhibici tím, že poskytuje důvěryhodné ospravedlnění chování, které není běžně akceptováno či společensky schvalováno (Hull & Bond, 1986). Osoba, která se takového chování dopustí pod vlivem alkoholu díky ospravedlnění, jež alkohol poskytuje, neponese (nebo alespoň očekává, že neponese) plné následky následujícího odsouzení. Může si tak snáze zachovat pozitivní sebeobraz, a má tudíž slabší motivaci se takovému odsuzovanému chování vyhnout (Steele & Southwick, 1985).

Již z výsledků studií uvedených výše v souvislosti s alkoholovou myopií je zřejmé, že pomocí vlivu očekávání není možné vysvětlit všechny změny chování v důsledku konzumace alkoholu. Zatímco zvýšená agresivita, podstupování rizika či nevázané sexuální chování lze plausibilně připsat vlivu očekávání, alkohol v určitých situacích prokazatelně vede i k opačnému chování, jako je větší opatrnost či altruismus. V takových případech se nezdá být vliv očekávaných účinků alkoholu přesvědčivým vysvětlením.

I když zřejmě nemůže jít o hlavní a základní mechanismus účinku, přece jen nelze vyloučit, že očekávané účinky hrají určitou podpůrnou roli alespoň při projevech určitých typů chování pod vlivem alkoholu.

Pro zkoumání vlivu očekávání je potřebné použít komplikovanější experimentální design než pro zkoumání účinků alkoholu samotného. Zatímco v klasickém designu studie účinků alkoholu se pracuje pouze se dvěma skupinami, přičemž všichni účastníci očekávají alkohol, při zkoumání izolovaného vlivu očekávání je potřebné použít čtyři skupiny v 2 (alkohol vs. placebo) X 2 (očekávání alkoholu vs. bez očekávání) faktoriálním designu. V 80. letech byly všechny v té době existující studie s tímto designem podrobeny meta-analýze, jež ukázala, že účinky očekávání skutečně existují, vztahují se však pouze na specifické chování. Oblasti jako paměť, nálada či motorické procesy nebyly očekáváním alkoholu ovlivněny, působil na ně ovšem samotný zkonsumovaný alkohol bez ohledu na očekávání. Oproti tomu oblasti, pro něž je relevantní sociální inhibice, vykazovaly silnější ovlivnění očekáváním alkoholu než jeho samotnou konzumací. Například vzrušení po prezentaci sexuálně explicitního materiálu bylo vyšší u účastníků očekávajících alkohol a obzvlášť u těch, kteří dosahovali nejvyšší hodnoty na škále „sexuální provinilosti“. To znamená, že bez ohledu na to, zda alkohol doopravdy zkonsumovali, u osob, jež byly nejsilněji inhibovány v projevech sexuálního vzrušení, byl mezi skupinami očekávajícími a neočekávajícími alkohol pozorován největší rozdíl v projevech sexuálního vzrušení – a to jak v případě dotazníkových, tak fyziologických metod měření (Hull & Bond, 1986).

Podobný efekt se projevil i při dotazu na plánovanou budoucí konzumaci alkoholu – přiznání se k vyšší spotřebě alkoholu může být vnímáno jako společensky nežádoucí, a proto mohou mít lidé k takovému přiznání se zábrany. Naopak vliv očekávání na agresivní chování zjištěn nebyl, u studií zkoumajících agresivitu ale byla zjištěna vysoká heterogenita, což odpovídá teorii alkoholové myopie popsané výše (Giancola et al., 2010). Posledním zajímavým zjištěním meta-analytické studie byla absence interakcí mezi faktorem očekávání a skutečné konzumace. To znamená, že všechny pozorované efekty očekávání (nebo jejich absence) byly konzistentní napříč skupinami s alkoholem i placebem, a stejně tak účinky skutečného alkoholu se nelišily dle očekávání účastníků (Hull & Bond, 1986).

Zkoumat vliv očekávání alkoholu v laboratorním prostředí je nutně obtížné, protože samotný fakt, že se jedinec nachází v kontrolovaném prostředí, vzbuzuje specifická očekávání, jež pak zkreslují projevy chování či odpovědi zkoumaných osob. Cenným nástrojem jsou proto různé implicitní měřicí techniky, umožňující odhalit vlivy na úrovni nepřístupné vědomému zkreslení. Pomocí sledování reakčních časů osob, které mají za úkol uvést první asociaci na zadané podnětové slovo, výzkumníci v sérii

experimentů ukázali, že i pouhé zhlédnutí obrázků alkoholických nápojů vede k odbourání sociálních zábran. Účastníci, kteří se nejdříve dívali na obrázky alkoholických nápojů a jejich konzumace, následně tvořili asociace na různá nevhodná (sexuální či vulgární) slova rychleji než účastníci, kteří se dívali na obrázky nealkoholických nápojů. Tento efekt se projevil pouze u nevhodných slov (na neutrální slova tvořily obě skupiny asociace stejně rychle) a pouze v situaci, kdy si účastníci mysleli, že jejich odpovědi v reálném čase někdo monitoruje (Freeman, Friedman, Bartholow, & Wulfert, 2010). Zdá se tedy, že pouhá aktivace konceptu alkoholu v mysli vede k poklesu inhibice. Z výsledků studie však nelze jednoznačně vyvodit, jak silné jsou tyto účinky v reálném prostředí.

2.3.2 Neurologické základy mechanismu účinků alkoholu

Ačkoliv účinky alkoholu na chování jsou studovány už desítky let a základní vzorce jsou dobře známy, neurologické procesy, na nichž jsou tyto účinky založené, pořád ještě dostatečně prozkoumané nejsou. Studie využívající funkční magnetickou rezonanci (fMRI) na zobrazení procesů, k nimž dochází v mozku při řešení experimentálního úkolu popsaneho výše (stisknutí / nestisknutí tlačítka v závislosti na typu podnětu) naznačují, že alkohol způsobuje útlum spojení mezi frontálními oblastmi a striatem (Vogel-Sprott, Easdon, Fillmore, Finn, & Justus, 2001). Ve frontálních částech přitom dochází k vyhodnocování podnětu (např. o jaký typ se jedná a zda se u něj má tlačítko stisknout nebo nestisknout), zatímco striatum se podílí na regulaci pohybů. Utlumení přenosu informace mezi těmito částmi mozku se pak pravděpodobně projeví tím, že informace o zastavení pohybu dorazí do striata příliš pozdě a stisknutí tlačítka už není možné včas zastavit.

Jiná teorie vysvětluje mechanismus účinku alkoholu a vznik alkoholové myopie pouze přes omezení vnímavosti a pozornosti k podnětům. Protože si člověk následně není vědom protichůdných motivů, nedojde k aktivaci tzv. behaviorálně-inhibičního systému (BIS) lokalizovaného v oblasti hipokampu a septa. Specifickou funkcí této neuroanatomické struktury, stojící za vznikem emoce úzkosti, je napomáhat volbě optimální akce v situaci, kdy jsou v konfliktu dva a více protikladných cílů, a to především zvýšením šance na zastavení probíhajícího chování a zvýšení pozornosti. Působením alkoholu se ale informace o existenci konfliktních cílů vůbec nedostane do vědomí, BIS se neaktivuje, a lidé jsou tak náchylní jednak prožívat menší míru úzkosti, a zároveň se chovat více impulzivně – tj. na základě primárního podnětu (Hirsh, Galinsky, & Zhong, 2011).

2.3.3 Shrnutí

Na základě desítek let výzkumů dnes víme, že alkohol na lidské myšlení a chování účinkuje dvěma cestami – samotný etanol vede ke vzniku alkoholové myopie tím, že zužuje rozsah pozornosti, zaměřuje ji pouze na nejvýraznější aspekty situace, a zároveň brání korekci závěrů automatického Systému 1 pomocí reflexivního Systému 2. V důsledku toho lidé pod vlivem alkoholu ve větší míře reagují intuitivně a neberou v potaz širší souvislosti svého chování. U alkoholu ale působí i samotné očekávání jeho účinků, které přímo odbourává určité sociální inhibice. Protože lidé mohou své sociálně nežádoucí chování připsat alkoholu, získávají zdůvodnění, jež mohou použít na ochranu svého sebeobrazu i svého obrazu v očích druhých lidí.

Poté, co byly popsány mechanismy účinku alkoholu na rozhodovací procesy představené v předchozích kapitolách, bude v další části demonstrována frekvence, s jakou se alkohol vyskytuje v pracovním kontextu. Zvláštní pozornost bude věnována jeho dopadům v oblasti manažerských povolání.

2.4 Alkohol v pracovní sféře

Konzumaci alkoholu a jeho působení při výkonu zaměstnání nelze zcela přesně vydělit z celkové jednoty lidského života. Práce může být příčinou pití, dávat k němu příležitost nebo být pouze zasažena jeho negativními následky. V této kapitole bude nejdříve poukázáno na rozsah, v němž k požívání alkoholu v pracovní době dochází, se zvláštní pozorností věnovanou sociálním a kulturním faktorům, jež konzumaci alkoholu především u manažerských povolání podporují. Následně budou popsány možné negativní důsledky tohoto jevu, opět se specifickým zaměřením na manažerskou profesi. Podrobný popis příčin vzniku a rozvoje abúzu alkoholu a příslušných intervencí přesahují rámec této práce.

Dle studie na reprezentativním vzorku amerických zaměstnanců z roku 2006 až 15% (tj. kolem 19,2 milionu) zaměstnanců v průběhu uplynulých 12 měsíců alespoň jednou konzumovalo alkohol před nástupem či v průběhu pracovní doby, obecně nejčastěji při obědní či jiné přestávce (Frone, 2006). Jedná se pochopitelně o dolní odhad, jelikož osoby dopouštějící se takového chování mají motivaci upravit jeho nahlašovanou frekvenci spíše směrem dolů, a to jak záměrně, tak nevědomě. Na podobný dotaz v roce 1984 odpovědělo kladně pouze 7% amerických zaměstnanců ve věku 19 až 27 let, přičemž

tento rozdíl nelze vysvětlit nižším věkem respondentů ve starší studii (Gleason, Veum, & Pergamit, 1991). Lze se tudíž domnívat, že prevalence konzumace alkoholu v pracovní době spíše stoupá. Výsledky aktuální studie na vzorku italských profesionálních řidičů jsou snad ještě více alarmující – až 21,4% z nich v anonymním průzkumu přiznalo, že v pracovní době či o přestávkách konzumují alkoholické nápoje (Rosso, Perotto, Feola, & Caramella, 2013).

U amerických manažerů je ve srovnání s „nízko-rizikovými“ profesemi (jako je např. práce v IT, společenských vědách či zdravotnictví) až téměř 4-násobně vyšší pravděpodobnost konzumace alkoholu v pracovní době a práce pod jeho vlivem (Frone, 2006). V literatuře se popisují tři typy příčin problémů s konzumací alkoholu v souvislosti s pracovní činností, přičemž přinejmenším dva jsou velmi relevantní a jeden je částečně relevantní pro zaměstnance na manažerských pozicích. Prvním důvodem je stres spojený s výkonem pracovní činnosti, druhým je dostupnost alkoholu (a to jak fyzická – snadnost opatření si alkoholického nápoje, tak sociální – akceptace konzumace alkoholu ze strany kolegů a nadřízených). Třetím důvodem je obecná nízká sociální kontrola, jež je relevantní zejména u povolání vykonávaných v izolaci či s omezeným mezilidským kontaktem (Frone, 1999). Poslední typ samozřejmě není typický pro manažerské povolání ve všeobecnosti, ale může hrát roli u vyšších vedoucích pozic, jež poskytují možnost pít v soukromí vlastní kanceláře.

Zatímco stres se sice u manažerů zcela určitě vyskytuje, nejde o tak specifický faktor, jakým je pro ně právě vysoká dostupnost alkoholu. Manažeři účastníci se pracovních obědů v blízkosti místa svého zaměstnání (v důsledku čehož nemusí při přesunu řídit motorové vozidlo) jsou nejrizikovější skupinou s ohledem na konzumaci alkoholu, kromě jiného i proto, že jeho konzumace v uvedeném kontextu s sebou nenese žádné sociální stigma a je širokou populací, jakož i nadřízenými akceptována (Bell, Mangione, Howland, Levine, & Amick III, 1996). V jiných kulturách (s výjimkou ortodoxních islámských společností), jako například ve východní Asii, Rusku či východní Evropě, je tolerance konzumace alkoholu ještě vyšší než v USA. Alkohol je tam též v ještě vyšší míře běžnou součástí pracovních jednání, schůzek a neformálních setkání s obchodními partnery, a lze tudíž předpokládat ještě vyšší prevalenci konzumace alkoholu v průběhu pracovní činnosti.

Společenské postoje k alkoholu v pracovním kontextu se i přes uvedené obecné charakteristiky mezi jednotlivými kulturami v detailech liší. Zatímco v západních zemích

je konzumace alkoholu pouze akceptována a jen výjimečně vynucována, v jiných částech světa představuje nezbytnou součást organizační a obchodní kultury. Odmítnutí alkoholického nápoje může být dokonce vnímáno negativně, jako známka nedůvěry či snahy o vyčlenění se ze sociální skupiny, jež alkohol společně konzumuje. Protože alkohol limituje fyzické a psychické funkce, člověk se stává zranitelnějším a závislejším na svém okolí, což v kombinaci se ztrátou přehnaných zábran a navozením pozitivní nálady vytváří pocit spolupatříčnosti a utužuje interpersonální vztahy (Schweitzer & Kerr, 2000).

Tato praxe je nejvýraznější ve východní Asii a zejména v Japonsku, kde silně ritualizované noční pitky vytváří prostor, v němž formální konvence ustupují do pozadí, a například nadřízený může otevřeně zhodnotit výkon zaměstnance, což by za střízlivého stavu mohlo vést ke „ztrátě tváře“ kritizovaného zaměstnance (Schweitzer & Kerr, 2000). Vytvoření sociálního vztahu (tzv. *tsukiai*) je v Japonsku nezbytné pro uzavření jakékoliv obchodní dohody a společné pití je považováno za ideální způsob jeho navázání (De Mente, 2004).

V různých kulturách se liší i postoj k opilosti: například v Asii jsou těžká opilost a s ní související chování tolerovány, zatímco v Německu či Mexiku se neschopnost udržet konzumaci alkoholu pod kontrolou setká s pohrdavým opovržením (Schweitzer & Kerr, 2000).

* * *

Dopady konzumace alkoholu v pracovním kontextu se obvykle zkoumají zejména z makroekonomické perspektivy (v ekonomii) a se zaměřením na případy nadměrné či problémové konzumace, až závislosti na alkoholu (v psychologii práce). K makroekonomickým dopadům patří vyšší morbidita a pokles produktivity v důsledku absentérství a poklesu kvality pracovního výkonu (např. produkce zmetků apod.). Absentérství přitom nemusí mít podobu pouze celých zameškaných dní, kdy zaměstnanec kvůli zdravotním následkům pití alkoholu vůbec nepřijde do práce. Může jít i o parciální absentérství, jenž má podobu dřívějších odchodů z práce, nebo absentérství v práci, kdy je zaměstnanec sice fyzicky na svém místě, není ale schopen podávat požadovaný výkon (Collins & Lapsley, 2008).

Zkoumání vlivu alkoholu na rozhodování je obvykle omezeno na oblast bezpečnosti při práci, kde snížená reakční pohotovost a motorická koordinace vede ke zvýšené frekvenci pracovních úrazů nebo nehod při vedení motorového vozidla (Collins &

Lapsley, 2008). Dalším důsledkem konzumace alkoholu je ale i zvýšení rizika interpersonálních konfliktů na pracovišti, kvůli již výše popsané tendenci nepodrobovat prvotní impulzy detailní racionální kontrole. Zdravá profesní rivalita mezi kolegy tak může být vnímána jako důvod k agresivní reakci. Tento efekt souvisí i s celkovým poklesem kognitivních schopností (sníženou koncentrací, zhoršenou pamětí) a zároveň i s útlumem projevů pozitivních osobnostních charakteristik, jako jsou odpovědnost, vytrvalost, svědomitost a schopnost kooperace (Nešpor, 2001).

Rozvoj alkoholové závislosti je pomalejší než u jiných návykových látek a její prvotní příznaky jsou pouze nevýrazné a nespecifické – obecný pokles výkonu a spolehlivosti, pozdní příchody do zaměstnání, pozdní návraty z oběda apod. Postižený zaměstnanec má navíc motivaci tyto problémy zastírat nebo připisovat fiktivním somatickým příčinám, protože ačkoliv samotné pití alkoholu nenese žádnou sociální stigmatizaci, problémy s alkoholem již naopak intenzivní stigma nesou – ať už je výsledkem ostrakizace nebo přímo vyloučení ze zaměstnání.

Prvotní negativní somatické a psychologické příznaky provázející rozvíjející se problémové pití alkoholu se jedinec snaží často zmírňovat zvýšenou frekvencí popíjení alespoň malých doušků alkoholu, což kromě potlačení abstinenčních příznaků pomáhá i snižovat úzkost z rozrůstajícího se problému, před nímž člověk raději zavírá oči. Takovéto chování samozřejmě existující problém jenom dále prohlubuje. Postupem času pak abúzus alkoholu přechází do pokročilé fáze, kdy získává rysy typické pro závislosti obecně – z pohledu ekonomické analýzy by se dalo říci, že relativní užitek všech ostatních statků se stává zanedbatelným ve srovnání s užitek, který pro závislého přináší droga, v tomto případě alkohol. Jelikož je chování podřízeno jejímu získání, etické zásady se naprosto ztrácí – udržování pozitivního sebeobrazu je relativně bezvýznamné. Ze začátku se jedinec snaží udržet co nejnórmálnější fungování, dramatické zhoršování výkonu, nárůst mezilidských konfliktů i vážné fyziologické potíže to ale nakonec znemožní. V období mezi propuknutím pokročilé fáze a vyloučením zaměstnance z pracovního prostředí hrozí riziko způsobení největších ekonomických škod (Štikar, Rymeš, Riegel, & Hoskovec, 2003).

Důležité je proto včasné odhalení ohrožených jedinců, a to ještě dříve, než způsobí škody sami sobě i svému zaměstnavateli. Indikátorem pro včasnou diagnostiku může být nepřiměřená družnost a ztráta zábran, depresivita, zanedbaný zevnějšek nebo zápach z úst. Lepším postupem ale může být vytvoření interního podnikového systému, jenž motivuje

dobrovolné přiznání se k problémům s pitím alkoholu v co nejranější fázi. Toho lze dosáhnout právě redukcí sociálního stigma a postihů spojených s přiznáním problémů – například informační kampaní o vysoké prevalenci problematického užívání alkoholu na pracovišti a zákeřnosti plíživého rozvoje závislosti. Podstatným poselstvím je, že ohrožený je každý, a je projevem odpovědnosti, ne slabosti, zajímat se o možnosti zvládnutí tohoto problému. Další možností je poskytování širěji zaměřeného poradenství o způsobech, jak udržovat konzumaci alkoholu pod kontrolou. Díky tomu se mohou potřebné informace dostat i k jedincům v rané fázi abúzu alkoholu, aniž by se museli sami iniciativně přiznat k problémům s alkoholem (Jacobs & Schain, 2010).

Při zvládání problematiky alkoholu na pracovišti je účelnější postupovat „soft“ cestou prostřednictvím ovlivňování názorů a postojů pracovníků, než se pokoušet o kontrolu prostřednictvím nařízení a norem (Berger, 2009).

Menší pozornost než závislosti na alkoholu se věnuje mírné, společensky akceptované konzumaci alkoholu, jež pravděpodobně nenese žádná významnější zdravotní rizika, nepřechází do abúzu alkoholu, a k níž nedochází při pracovní činnosti, jež vyžaduje dobrou koordinaci a rychlé reakce. Právě do této kategorie s vysokou pravděpodobností spadá velká část ze zjištěné prevalence konzumace alkoholu v průběhu pracovní doby u manažerských povolání. Účinky alkoholu na rozhodování manažerů v těchto podmínkách budou pravděpodobně odlišné od například pracovníků v manuálních zaměstnání, přesto mohou být z hlediska ekonomických dopadů stejně, nebo i více závažné.

Všechny úlohy obvykle považované za hlavní náplň manažerské profese – plánování, organizování, vedení a výběr zaměstnanců a kontrola – jsou negativně ovlivněny zhoršením kognitivních schopností a utlumením procesů Systému 2, které konzumace i jenom malého množství alkoholu způsobuje. Prostředí firmy je právě modelovým příkladem prostředí, na které nebyl člověk evolučně adaptován a pro zvládnutí zpracování komplexních informací o abstraktních vztazích, často navíc v dlouhodobých horizontech, automatické a intuitivní procesy jednoduše nestačí. Intuitivní rozhodování, jež alkohol naopak posiluje, je zaměřeno na přítomnost a jen bezprostřední budoucnost, což znemožňuje odpovědné plánování. Zúžení pozornosti omezuje organizování, protože znesnadňuje postižení problému v celém jeho rozsahu. Dalo by se uvažovat, zda větší družnost a euforie navozená alkoholem nemůže přispívat k lepším výkonům v oblasti vedení lidí, jedná se však pouze o zdánlivé přínosy – ve stavu ovlivněném alkoholem klesá schopnost správně vyhodnocovat situační podněty a

přizpůsobovat jim styl a cíle vedení. Co se týče výběru lidí a jejich rozmisťování – v těchto činnostech jsou manažeři příliš ovlivňováni intuitivními procesy i ve střízlivém stavu. Rychlé a intuitivní posuzování lidí totiž patří právě k těm činnostem, pro které evoluce lidí připravila (Greene, 2013). Jenomže podmínky ve firmě jsou opět radikálně odlišné oproti prostředí malých sociálních skupin, v nichž lidé po většinu své evoluční historie žili. Zatímco malá skupina umožňovala prakticky nepřetržitou kontrolu a dohled, a prvotní úsudek proto mohl být vždy snadno korigován, takováto kontrola v pracovním prostředí není ani ekonomicky únosná, ani tolerována ze strany zaměstnanců. Automatické úsudky při hodnocení vhodnosti lidí pro určité pozice nebo úkoly proto může být neadekvátní, a alkohol pouze snižuje rozsah racionální korekce. Činnosti související s kontrolou pak zcela jednoznačně vyžadují plnou kognitivní kapacitu a soustředěnost a jejich sebemenší pokles vede k riziku chyb.

Dalším z příkladů negativního působení alkoholu na výkon manažerské profese může být zastávání přehnaně agresivní pozice při vyjednávání. Tím, že alkohol zužuje zaměření pozornosti, dochází k přehnanému kladení důrazu na vlastní cíl. Neschopnost uvědomění si partnerovy perspektivy vede k neochotě zvažovat vzájemné ústupky, které ale mohou vést k výsledku prospěšnějšímu pro všechny zúčastněné (Schweitzer & Kerr, 2000). Ze studií o zkresleních uvažování při vyjednávání víme, že lidé i za běžných podmínek mají problém s akceptací odlišné perspektivy a vlastní pozici považují za jedinou zcela spravedlivou a oprávněnou, ačkoli to často vede k horším výsledkům pro obě zúčastněné strany (Babcock, Loewenstein, Issacharoff, & Camerer, 1995).

Zúžení pozornosti vede i k přehnanému zaměření na krátkodobé důsledky a podceňování širších souvislostí, což může vést k uzavření na první pohled lákavých, ale z dlouhodobého hlediska nevýhodných dohod. Kromě zkresleného časového horizontu alkohol zvyšuje i riziko naprosto standardních chyb, jako jsou špatně uváděné faktické údaje či chybné početní operace. Pozitivní nálada, kterou alkohol vyvolává, navíc zvyšuje sebedůvěru, což obratem ještě více snižuje opatrnost a sebekontrolu a způsobuje, že si dotyčný všechny popsané negativní vlivy vůbec neuvědomuje (Schweitzer & Kerr, 2000). To může být zvláště nebezpečné v případě, že je navíc druhá strana účastníci se jednání vůči alkoholu odolnější, a může jej pak využít jako strategický nástroj pro získání kontroly nad průběhem vyjednávání.

2.4.1 Shrnutí

Prevalence alkoholu v pracovním prostředí je prokazatelně vysoká. Ačkoliv se historicky dlouhodobě věnuje pozornost patologické konzumaci alkoholu a jejím dopadům na výkon a bezpečnost při práci, běžná „sociální“ konzumace alkoholu zůstává zpravidla bez povšimnutí. Kvůli povaze své pracovní činnosti jsou jí vystaveni zejména manažeři a vyšší řídící pracovníci, u nichž mohou mechanismy popsané v předchozích kapitolách negativně působit na výkon jejich práce.

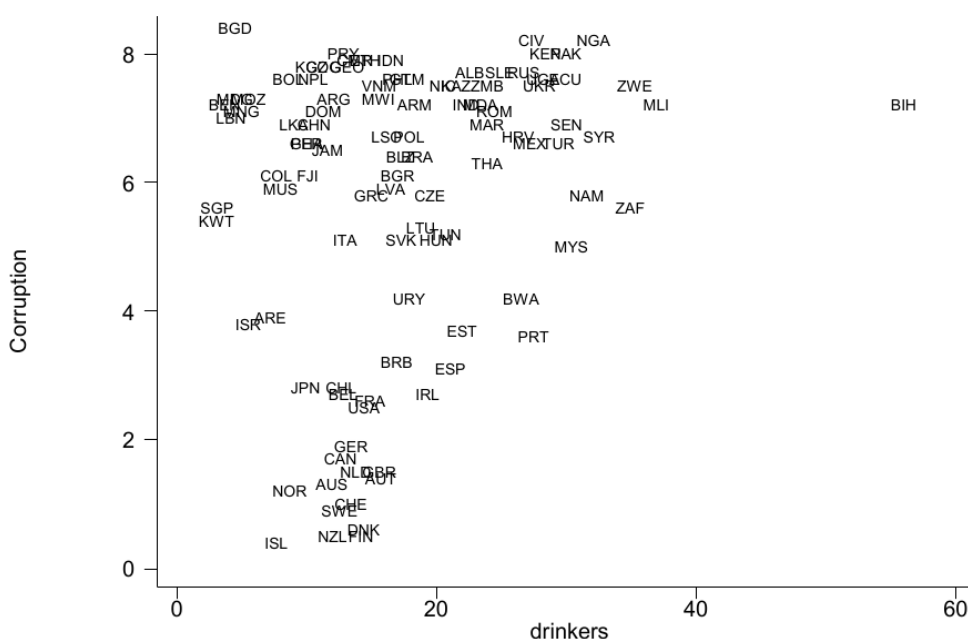
Předmětem této diplomové práce jsou ale specifické účinky alkoholu na rozhodování o nepoctivém chování, jimž bude věnována závěrečná kapitola teoretické části.

2.5 Alkohol a morální chování

Vztah mezi alkoholem a (zejména násilnou) kriminální aktivitou byl opakovaně přesvědčivě prokázán (Graham & West, 2001). Z výsledků longitudinálních studií například víme, že konzumace alkoholu u muže zvyšuje pravděpodobnost, že se dopustí násilí na své partnerce (i po kontrole řady jiných relevantních proměnných) a mediační analýza poukazuje na kauzální roli, kterou alkoholu v tomto kontextu hraje (White & Chen, 2002). U jiných druhů ilegálního, nepoctivého či amorálního chování ale úloha alkoholu dostatečně známá není.

Studie, zkoumající vztah mezi konzumací alkoholu a korupcí z makroekonomické perspektivy sleduje vztah mezi Corruption Perception Index (CPI, index subjektivního vnímání korupce v daném státu jeho obyvateli, který publikuje Transparency International) a spotřebou čistého alkoholu na osobu (Kodila-Tedika, Kalonda-Kanyama, & Azia-Dimbu, 2012).

Ačkoliv se z autory uvedeného grafu (viz graf 1) může zdát, že mezi těmito proměnnými existuje relativně silný vztah, ve skutečnosti se tento vztah téměř zcela ztratí, když do regresního modelu zařadíme proměnné jako HDP nebo průměrné IQ, sledující hospodářský a sociální rozvoj daného státu. Zdá se tedy, že korupce, stejně jako spotřeba alkoholu, souvisejí spíše s úrovní rozvoje země a dostupná data nenasvědčují, že by mezi těmito proměnnými mohla být kauzální souvislost.



Graf 1 (zdroj: Kodila-Tedika et al., 2012)

Pouze málo výzkumníků se zabývalo přímo zkoumáním kauzálních účinků alkoholu na morální rozhodování a chování. Koncem sedmdesátých let se objevují vůbec první studie s tímto zaměřením, přičemž z jejich výsledků plyne, že žádný účinek alkoholu na morálku nebylo možné prokázat (Fincham & Barling, 1979, Graham, Turnbull, & La Rocque, 1979). Tyto studie však trpí několika metodologickými problémy – zejména nízkým počtem zkoumaných osob a použitím skóre ze specifického dotazníku morálního usuzování jako závislé proměnné. Použitým dotazníkem byl Defining Issues Test (DIT), jenž se v upravené podobě využívá i v současnosti (Rest, Narvaez, Thoma, & Bebeau, 1999), a jenž teoreticky vychází z Kohlbergovy teorie vývojových stádií lidského morálního usuzování. Ta říká, že morální vývoj každého člověka probíhá v invariantním sledu tří stádií: prekonvenční, konvenční a postkonvenční morálky. V prekonvenčním stadiu je motivací morálního chování pouze snaha vyhnout se trestu, v konvenčním stadiu je to podřízení se sociálním normám a v postkonvenčním stadiu morální chování motivuje snaha řídit se dle abstraktních etických principů (Lapsley & Hill, 2008).

Dotazník prezentuje několik krátkých příběhů, přičemž každý prezentuje morální dilema. Jeden z příběhů je například o otcovi rodiny v zemi postižené hladem, jenž čelí morálnímu dilematu, zda ukrást jídlo bohatému muži, který ho má dostatek. Respondent následně u každého dilematu posuzuje 12 úvah (např. je-li otec dost odvážný, aby riskoval, že ho chytí? nebo přinese-li krádež celkové větší dobro všem zúčastněným?) dle toho, jak moc je považuje za relevantní pro morální rozhodování v dané situaci. Každá z těchto úvah by přitom měla patřit k některému z Kohlbergem popsáných stadií morálního vývoje, nebo být úplně irelevantní. Dotazník se standardně vyhodnocuje výpočtem tzv. P indexu, který odráží, jak velkou důležitost připisuje respondent těm aspektům, které by měly dle Kohlberga odpovídat nejvyššímu stádiu morálního vývoje (Rest, Thoma, Narvaez, & Bebeau, 1997). Testy tedy měří spíše teoretickou znalost meta-etických principů a schopnost jejich aplikace v hypotetických situacích, přičemž tyto znalosti a schopnosti jsou nesporně důležité pro morální usuzování obecně. Lze ale jen obtížně předpokládat, že vysokoškolský student po konzumaci střední dávky alkoholu přestane být schopen identifikovat nejvhodnější morální zdůvodnění pro krádež jídla a záchranu hladovějící rodiny a navíc, že se tak stane v míře natolik výrazné, že bude stačit 10 až 15 účastníků konzumujících alkohol, aby bylo tento efekt možné statisticky prokázat. I přesto Graham et al. (1979) zaznamenali v P indexech placebo skupiny a skupiny se střední dávkou alkoholu v očekávaném směru rozdíl, jemuž odpovídá Cohenovo $d = 0,31$, což lze považovat za středně silný účinek alkoholu.

Je možné, že i tyto nepřesvědčivé výsledky vedly k tomu, že se ve studiu vztahu mezi alkoholem a morálním usuzováním v pozdějších letech nepokračovalo. Při rešerši literatury o účincích alkoholu a morálním rozhodování či nepoctivosti nebylo možné najít žádné novější experimentální studie. Jedinou částečnou výjimkou je korelační studie sledující vztah mezi úrovní v testu DIT a fází odvykací léčby u závislých na alkoholu – žádný vztah ale objeven nebyl (Ronel & Teichman, 2003).

Jelikož nové metody experimentálního zkoumání nepoctivého chování jsou dílem pouze posledního desetiletí, a stejně tak celý obor morální psychologie překonal mantinely Kohlbergova přístupu pouze koncem 90. let, zdá se pravděpodobné, že účinky alkoholu na rozhodování o nepoctivém chování na své podrobnější prozkoumání ještě jen čekají.

3 Praktická část

V teoretické části byla nejdříve představena koncepce dvou kognitivních systémů, podle níž pouze část lidských rozhodnutí probíhá systematickým, kontrolovaným způsobem, který si obvykle představujeme pod pojmem „racionální myšlení“. Zbývající rozhodnutí jsou intuitivní či automatická a zpravidla ovlivněna z racionálního hlediska zcela irelevantními faktory. Tento teoretický rámec byl následně aplikován na specifickou oblast rozhodování o nepoctivém či nemorálním chování. Výsledky dlouhé řady experimentů naznačují, že rozhodnutí o tom, zda se zachovat poctivě nebo nepoctivě, není (alespoň u drobných prohřešků) výsledkem racionálního zvážení objektivních výnosů a nákladů. Místo toho do z velké části intuitivního rozhodování významnou mírou vstupují negativní pocity vyvolané představou nepoctivého skutku a poškození vlastního sebeobrazu jako čestného a morálního člověka.

V další části byly představeny různé mechanismy účinku alkoholu na lidské myšlení a chování, s důrazem na dvě hlavní cesty, jimiž může alkohol ovlivnit rozhodování o spáchání nepoctivého činu. Prvním způsobem je zúžení pozornosti a zaměření se pouze na nejvýraznější aspekty situace. V takovém případě je klíčové, zda nejvýraznější aspekt situace k nepoctivému chování vybízí (např. zdůrazněním potenciálního zisku nebo nízkého rizika odhalení), nebo od něj odrazuje (např. důrazem na důležitost morálních zásad). V každém případě je dodatečná korekce prvotního, intuitivního rozhodnutí obtížně korigovatelná, protože alkohol zhoršuje činnost potřebných inhibičních mechanismů. Alkohol ale může chování ovlivňovat i jiným způsobem – konkrétně přes očekávání jeho účinků, jež poskytují zdůvodnění a omluvu pro činy odporující sociálním normám. Díky tomu je i v případě nepoctivého či nemorálního chování sebeobraz uchráněn před poškozením a zábrany vůči takovému chování tudíž mizí.

V poslední sekci teoretické části byly prezentovány dosavadní poznatky publikované v odborné literatuře na téma působení alkoholu na nepoctivé chování, přičemž se ukázalo, že tato oblast nebyla zatím dostatečně prozkoumána.

Praktická část diplomové práce má za cíl přispět k vyplnění této mezery v poznání srovnáním účinků skutečného alkoholu oproti působení pouhého očekávání konzumace alkoholu na nepoctivé chování. Kromě samotného přínosu pro teorii má identifikace mechanismu účinku i praktický význam – intervence zacílené na snižování nepoctivého

chování v pracovní sféře mohou být zefektivněné přizpůsobením na míru skutečně probíhajícím procesům. Konkrétní příklady intervencí jsou popsány v sekci Diskuse.

Testovány budou tyto dvě základní hypotézy:

- U účastníků konzumujících alkohol dochází ke zvýšení míry nepoctivosti ve srovnání s placebo skupinou.
- U účastníků očekávajících alkohol dochází ke zvýšení míry nepoctivosti ve srovnání se skupinou, která alkohol neočekává (ačkoliv obě skupiny konzumují pouze nealkoholický nápoj).

Následuje popis použité metodologie, vycházející z postupů používaných při studiu nepoctivého chování a účinků alkoholu popsanych v teoretické části, prezentace výsledků a diskuse jejich implikací.

3.1 Metody

Pro účely výzkumu byla zvolena metoda laboratorního experimentu. Podle vzoru výzkumů zabývajících se nepoctivým chováním citovaných v teoretické části byla míra nečestnosti / podvádění účastníků stanovena na agregátní úrovni, pomocí odpovědí účastníků v ekonomické hře, v rámci níž měli možnost podvádět a získat tak vyšší finanční odměnu.

Ekonomická hra, vytvořená pro účely tohoto experimentu, staví účastníka do pozice vedoucího těžebního dolu, v němž se těží cenný minerál. Vedoucí je odměňován v závislosti na tom, kolik se v dolu za den vytěží. Veškerá produkce je přitom automaticky odvážena k dalšímu zpracování společně s produkcí z několika dalších sousedních dolů, takže není možné zkontrolovat, kolik se v jednotlivých dolech doopravdy vytěžilo. Informaci o množství vytěžené rudy vedoucí pouze nahlašuje, a může si tak svoji odměnu beztretně navýšit. V průběhu hry se simuluje těžba za 10 dní. Simulace těžby probíhá hodem hrací kostkou (Fischbacher & Follmi-Heusi, 2013). V každém z 10 kol získává účastník odměnu ve výši dvojnásobku hozeného počtu bodů, s výjimkou šestky, za kterou nezískává nic. Průměrná očekávaná výše odměny je tedy 50 Kč ($10 \times 2 \times 2,5$), nejnižší možná částka je 0 Kč při hození šestky desetkrát za sebou a nejvyšší možná odměna je 100 Kč při hození pětky desetkrát za sebou.

Účastníci experimentu budou na začátku náhodně rozděleni do tří skupin – v první skupině dostanou alkohol, který budou očekávat. Ve druhé skupině dostanou pouze nealkoholický nápoj (upravený tak, aby vzbuzoval dojem alkoholického nápoje), ale

budou alkohol očekávat. Třetí skupina dostane pouze nealkoholický nápoj, ve kterém ani nebude očekávat přítomnost alkoholu. Pokud by ani alkohol, ani očekávání alkoholu neměly vliv na nepoctivé chování, nahlášený počet hozených bodů (a tedy i výše finanční odměny) by byla v každé skupině stejná. Tato hodnota se dá navíc srovnat s teoretickou náhodnou distribucí a na základě toho odhadnout míru podvádění.

Pokud budou odměny vyšší ve skupinách očekávajících alkohol než ve skupině, která alkohol neočekává, je to důkaz ve prospěch působení očekávání účinků alkoholu na odstranění vnitřních zábran a zvýšení míry nepoctivého chování. Pokud se bude lišit míra podvádění ve skupině se skutečným alkoholem ve srovnání se skupinami s placebem (ať už očekávající nebo neočekávající alkohol), bude to důkaz ve prospěch hypotézy o působení alkoholu prostřednictvím zaměření pozornosti na nejvýznačnější aspekt situace, kterým je v tomto případě možnost beztestného podvádění, jež je zmíněna v zadání. Pokud by se míra podvádění lišila ve všech třech skupinách, bylo by to důkazem ve prospěch působení obou mechanismů současně.

3.1.1 Účastníci

Osobám registrovaným v experimentální laboratoři PLESS při Katedře psychologie FF UK byla e-mailem zaslána informace o plánovaném konání výzkumu o účincích alkoholu na myšlení a rozhodování. V případě zájmu mohli oslovení vyplnit screeningový dotazník, v němž uvedli svůj věk, pohlaví, hmotnost, uvedli, zda konzumují alkohol, zda netrpí nějakým somatickým nebo psychologickým onemocněním, zda neprodělali v průběhu posledního půl roku úraz hlavy a zda (v případě žen) nejsou těhotné. Součástí dotazníku byl i Short-Michigan Alcoholism Screening Test (S-MAST), screeningový nástroj pro odhad rizika abúzu alkoholu (Selzer, Vinokur, & Rooijen, 1975). Zájemci o účast si zároveň zvolili šestimístní kód, pomocí něhož budou evidováni v průběhu studie. Potenciálně se tedy budou moci zúčastnit i navazujících sběrů dat, ale zároveň bude zachována jejich anonymita. Kód měl být vytvořen dle následujících pravidel (aby si ho účastníci nemuseli pamatovat, ale aby ho byli schopni kdykoliv znovu vytvořit): první dvě písmena křestního jména matky (případně primární pečující osoby), dvě cifry označující den data narození (tj. 01 pro osobu narozenou prvního v libovolném měsíci a roku) a dvě poslední cifry telefonního čísla. Z takto vytvořeného kódu nelze osobu identifikovat, účastník ho nemůže zapomenout a pravděpodobnost dvou stejných kódů u různých osob je zanedbatelně nízká.

Ze 700 oslovených osob vyplnilo vstupní dotazník 263 lidí (36% z oslovených). Do souboru vhodných účastníků byli zařazeni pouze ti, kteří uvedli, že jsou starší 18 let, konzumují alkohol, mají skóre S-MAST menší než 3, netrpí žádným fyzickým či psychickým onemocněním, neutrpěli úraz hlavy a (v případě žen) nejsou těhotné. S výjimkou dvou osob s S-MAST skóre rovným 3 bylo všech zbývajících 261 zájemců vyhodnocených jako vhodných pro účast ve výzkumu.

V průběhu dubna 2014 bylo vypsáno 8 termínů pro 12 lidí, vždy ve čtvrtek a pátek od 17:00 v prostorách laboratoře PLESS a pozvánky k účasti na těchto termínech byly zasílány skupině zájemců, kteří prošli výše popsanou screeningovou procedurou. V pozvánce byl znovu připomenut účel výzkumu, předpokládaná délka trvání a možnost získání finanční odměny. Účastníci byli také požádáni, aby v den konání nepili alkoholické nápoje a alespoň 3 hodiny před začátkem nejedli.

Experimentu se nakonec účastnilo 82 osob (z toho 32 mužů) ve věku od 18 do 28 let (medián věku 22 let). Ve všech případech se jednalo o studenty pražských vysokých škol. Rozdíl mezi skutečným a plánovaným počtem osob ($8 \times 12 = 96$) je způsoben tím, že někteří lidé přihlášení na daný termín nakonec nedorazili. Tato míra absencí odpovídá běžné úrovni v laboratoři a při plánování výzkumného postupu se s ní kalkulovalo.

3.1.2 Procedura

Po příchodu na místo konání a před začátkem samotného experimentu byl zkontrolován věk všech účastníků dle občanského průkazu (nebo jiného úředního dokladu s fotografií). Nezávisle na této evidenci se pak účastníci, kteří na termín dorazili, samostatně označili na seznamu kódu, jež si předtím zvolili ve screeningovém dotazníku popsaném výše. U každého kódu bylo uvedeno číslo, označující jejich pracovní místo, a toto číslo si měli tudíž zapamatovat. Po této úvodní proceduře byli účastníci uvedeni do laboratorní místnosti, kde se usadili na svá přidělená místa a dostali k přečtení a podepsání informovaný souhlas s účastí ve studii. Místa v laboratoři jsou vybavena počítači a oddělena mobilními zástěnami tak, aby účastníci spolu nemohli v průběhu studie komunikovat, ani se jinak ovlivňovat.

Zatímco se účastníci věnovali čtení informovaného souhlasu, byli pomocí hodu kostkou rozděleni do tří výše popsaných skupin: když padla 1 nebo 2, byla osoba zařazena do skupiny alkohol a očekávání (skupina 1), když padla 3 nebo 4, byla zařazena do skupiny placebo a očekávání (skupina 2) a když padla 5 nebo 6, byla zařazena do skupiny

placebo bez očekávání (skupina 3). Pro skupiny 2 a 3 bylo ještě před začátkem experimentu připraveno 16 plastových sklenic pomerančového džusu (přibližně 150 ml džusu na sklenici). Účastníci zařazení do skupiny 3 dostali takto připravené nápoje. Pro účastníky ve skupině 2 bylo na hladinu a stěny sklenic s džusem aplikováno několik mililitrů vodky, aby se vytvořila přesvědčivější iluze alkoholického nápoje. Účastníkům ve skupině 1 bylo do dvou sklenic rozlito takové množství nápoje (smíchaného z 1 dílu 42% vodky a 2 dílů pomerančového džusu), aby dle jejich pohlaví a hmotnosti dosáhli hladinu alkoholu odpovídající přibližně 0,7‰. Tato hladina alkoholu odpovídá konzumaci přibližně dvou panáků tvrdého alkoholu, případně třem až čtyřem decilitrům vína, a lze ji tedy považovat za odpovídající běžné společenské konzumaci alkoholu. V případě mixu vodky s džusem použitého v experimentu se administrované množství pohybovalo od 200 ml pro 50 kg vážící ženu po 360 ml pro 90 kg vážícího muže. Všechny uvedené postupy přípravy alkoholických a placebo nápojů odpovídají praxi používané při výzkumech účinků alkoholu (Euser, Van Meel, Snelleman, & Franken, 2011).¹

Po vysbírání podepsaného informovaného souhlasu obdrželi účastníci papír s instrukcemi podle toho, do které skupiny byli zařazení. Ve skupinách 1 a 2 bylo v instrukcích uvedeno, že za okamžik dostanou nápoj s alkoholem ve dvou sklenicích. Účastníci ve skupině 3 se dozvěděli, že byli zařazení do skupiny, která dostane nealkoholický nápoj. Úkolem všech účastníků bylo nápoj nejpozději do 5 minut zkonsumovat a pak pokračovat ve vyplňování dalších úkolů, administrovaných prostřednictvím dotazníků na počítačích v laboratoři. Tyto úkoly (baterie demografických a osobnostních dotazníků) nesouvisí s cílem zde prezentovaného výzkumu a slouží primárně pro vyplnění času potřebného na vstřebání alkoholu do krve.

Po 30 minutách dostali účastníci za úkol ohodnotit subjektivně pocíťované účinky alkoholu a pokusit se odhadnout svoji hladinu alkoholu. Následně jim byla změřena hladina alkoholu v dechu pomocí alkohol testeru *AlcoScan 9000*².

¹ Vzorec pro výpočet potřebného množství míchaného alkoholického nápoje je: (požadovaná hladina alkoholu v ‰ / ‰ podíl vody v krvi) * (hmotnost * ‰ podíl vody na tělesné hmotnosti) / hustota alkoholu / ‰ alkoholu v nápoji. Po dosazení pro 60 kilového muže, 14% alkoholickým nápojem, při cílení na 0,7‰: $(0,7 / 0,806) * (60 * 0,58) / 0,79 / 0,14 = 273 \text{ ml}$. Procentuální podíl vody na tělesné hmotnosti u žen je 0,49.

Formule a koeficienty dle US Department of Transportation, 1994:
<http://web.archive.org/web/20060930091559/http://www.nhtsa.dot.gov/people/injury/alc/alcobacreport.html> [on-line: 15.12.2013].

² <http://www.alcotester.com/products/AlcoMate-AccuCell-%28AL%252d9000%29-Deluxe-Hard%252dShell-Kit.html>

Po změření hladiny alkoholu následovala samotná experimentální hra, administrována podobně jako předchozí dotazníky na počítačích. Účastníkům byl představen scénář o vedoucím v dolu popsany výše. Všem účastníkům byl rozdán neprůhledný kelímek a hrací kostka. Jejich úkolem bylo hodit kostkou, podívat se na hozený počet bodů, reprezentující výsledek těžby (a tedy i odměnu vedoucího) za daný den a zapsat tuto hodnotu do formuláře na počítači. Tento úkol se opakoval desetkrát a po zadání poslední hodnoty byla účastníkům oznámena výše jejich odměny, jež jim bude vyplacena na konci studie.

Po skončení této části trvající asi 7 minut účastníci pokračovali dalších přibližně 30 minut ve vyplňování jiné nesouvisející baterie dotazníků určené pro jinou studii. Po jejím vyplnění si přečetli krátký debriefing a přesunuli se do vedlejší místnosti, kde jim byla vyplacena odměna. Všem účastníkům byla nabídnuta možnost zůstat v laboratoři v případě, že by se necítili na odchod, a pro zkrácení času jim byla nabídnuta populárně naučná psychologická literatura.

Veškeré texty, instrukce a materiály použité v souvislosti s experimentem lze nalézt v příloze.

3.2 Výsledky

Skupinu s alkoholem tvořilo 28 studentů (z toho 16 žen), průměrný věk byl 21,8 let ($SD = 2,4$). Skupinu s placebem a očekáváním alkoholu tvořilo také 28 studentů (z toho 21 žen) a průměrný věk byl 22,3 let ($SD = 2,9$). Skupinu bez očekávání alkoholu tvořilo 28 studentů s vyrovnaným zastoupením mužů a žen a průměrným věkem 22,1 let ($SD = 2,1$). Věk se napříč skupinami signifikantně nelišil ($F(2; 79) = 0,257$; $p = 0,771$) a jeho potenciální působení jako rušivé proměnné lze tedy považovat za ošetřené. V placebo skupině se vyskytuje oproti zbývajícím skupinám nepoměrně málo mužů (pouze čtvrtina, zatímco v jiných skupinách je to kolem 50%). Ačkoliv je tato odchylka očekávatelná v rámci výběrové chyby ($\chi^2(2) = 3,8$; $p = 0,15$), bude níže prozkoumán i možný vliv pohlaví na míru podvádění, aby bylo vyloučeno jeho působení jako rušivého faktoru.

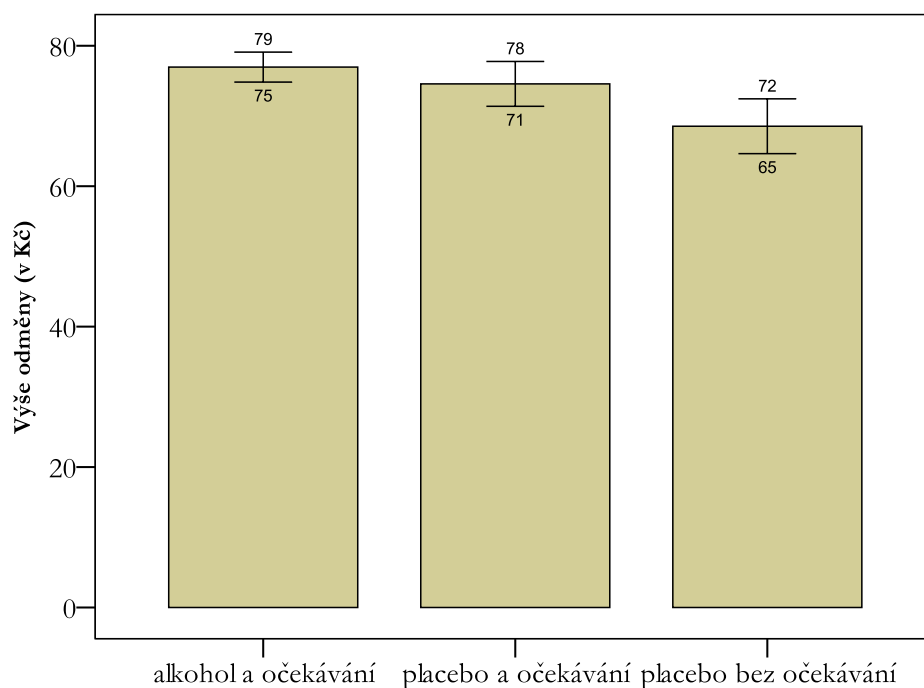
Průměrná hmotnost napříč skupinami byla u mužů 74,8 kg ($SD = 5,9$) a u žen 60,4 kg ($SD = 5,5$). Ani hmotnost se mezi jednotlivými skupinami nelišila, a to jak v případě mužů ($F(2; 29) = 0,267$; $p = 0,768$), tak v případě žen ($F(2; 47) = 0,176$; $p = 0,839$).

Průměrná naměřená hodnota hladiny alkoholu byla po 30 minutách od konzumace 0,65‰ (SD = 0,17; rozsah 0,38 – 0,81‰) ve skupině s alkoholem a 0‰ ve zbývajících dvou skupinách. Pociťované subjektivní účinky alkoholu na 10 bodové škále byly u první skupiny v průměru 8,2 (SD = 1,65), u druhé skupiny v průměru 6,4 (SD = 2,82), u poslední skupiny byly nulové.

Odhadovaná úroveň účinků alkoholu je ve skupině s placebem signifikantně nižší (Mann-Whitney $U = 240$; $p = 0,011$), přesto však i v této skupině více než polovina účastníků uvedla, že spíše pociťuje účinky alkoholu. Když měli účastníci odhadovat svoji hladinu alkoholu v promile, výsledky byly podobné – také zde byl ve skupině s placebem průměrný odhad nižší ($M = 0,79\%$; $SD = 0,46$) než ve skupině s alkoholem ($M = 0,97\%$; $SD = 0,44$). Tento rozdíl ale nebyl statisticky signifikantní ($t(54) = 1,53$; $p = 0,132$), zejména kvůli vysoké variabilitě odhadů – účastníci měli potíže přiřadit správné číselné hodnoty k subjektivně prožívaným pocitům a celkově hladinu alkoholu oproti skutečnosti spíše přeceňovali. Korelace mezi oběma způsoby odhadu účinků alkoholu byla silná, $r = 0,6$.

Průměrná výše odměny v jednotlivých skupinách byla 77 Kč (SD = 5,5) v první skupině, 74,6 Kč (SD = 8,2) v druhé skupině a 68,5 Kč (SD = 9,7) ve třetí skupině. Průměry všech tří skupin jsou i s 95% intervaly spolehlivosti přehledně zobrazeny i na grafu 2.

Již pohled na intervaly spolehlivosti naznačuje, že průměr ve třetí skupině je nižší než průměry zbývajících dvou. Pro formální ověření statistické významnosti tohoto rozdílu byla použita jednovýběrová analýza rozptylu: $F(2; 79) = 7,99$; $p = 0,001$. Nulovou hypotézu o shodnosti průměrů ve všech skupinách je tedy možné zamítnout a pomocí post-hoc testů lze následně prozkoumat rozdíly mezi jednotlivými dvojicemi skupin. Z výsledků Scheffeho post-hoc testu plyne, že ačkoliv se průměry skupin 1 a 2 vzájemně neliší ($p = 0,532$), mezi průměry skupin 1 a 3 ($p = 0,001$) a průměry skupin 2 a 3 ($p = 0,024$) existují statisticky významné rozdíly. V obou případech je průměr ve skupině 3 nižší, což indikuje menší míru podvádění u skupiny, která nekonzumovala, a ani neočekávala alkohol.



Error bars označují 95% interval spolehlivosti průměrů.

Graf 2 (zdroj: autor)

Jak již bylo zmíněno, pohlaví může ovlivňovat míru podvádění a protože ve druhé skupině je až 75% žen, výsledky mohou být touto skutečností zkresleny. Průměrné hodnoty odměny, směrodatné odchylky a 95% intervaly spolehlivosti průměrů pro jednotlivé skupiny, zvláště pro muže a ženy, jsou přehledně uvedeny v tabulce 1.

Průměr, (SD) a 95% interval spolehlivosti průměrné výše odměny			
	alkohol	placebo s očekáváním	placebo bez očekávání
muži	76,8 (6,5)	69,1 (5,5)	70,3 (9,1)
	72,7 – 81	64 – 74,3	64,8 – 75,8
ženy	77 (4,9)	76,4 (8,3)	66,8 (10,3)
	74,4 – 79,6	72,6 – 80,2	60,6 – 73

Tab. 1 (zdroj: autor)

Pokud by pohlaví nemělo na výsledky žádný vliv, očekávali bychom, že průměry budou v jednotlivých skupinách u mužů i u žen podobné, a že budou kopírovat celkový trend, tj. vyšší průměrná odměna bude zaznamenána u prvních dvou skupin a nižší v poslední skupině.

Z tabulky 1 ale plyne, že tomu tak není – u mužů je průměrná odměna vyšší pouze u první skupiny, přičemž rozdíly nejsou statisticky významné, $F(2; 29) = 3,26$; $p = 0,053$.

Celkový pozorovaný účinek alkoholu na míru podvádění je tedy určován početnější skupinou žen, $F(2; 47) = 7,38$; $p = 0,002$. Nízký počet mužů ve studii omezuje možnosti interpretace výsledků statistické analýzy – chybová variance je v malém vzorku relativně větší a skutečný efekt je tedy těžší odhalit. Že u mužů nebyl zjištěn signifikantní rozdíl mezi skupinami tedy nutně neznamená, že u mužů alkohol, ani jeho očekávání, nemají vliv na míru podvádění, nebo že je tento vliv jiný než u žen. Stejně plausibilním vysvětlením je, že se příliš malý efekt v malém souboru pouze nepodařilo prokázat. V každém případě je ale potřebné brát i celkové výsledky s větší opatrností.

Další proměnnou, která může ovlivňovat podvádění, je subjektivní úroveň pocíťování účinků alkoholu. Dalo by se očekávat, že pokud očekávání účinků alkoholu zvyšuje míru podvádění, účastníci nejvíce pocíťující účinky alkoholu budou získávat nejvyšší odměnu. Pro testování této možnosti byly vypočteny Pearsonovy korelační koeficienty pro výši odměny a subjektivní hodnocení účinků alkoholu (jak na 10-bodové škále, tak pomocí odhadu promile), a to zvláště u skupiny s alkoholem a skupiny s placebem. Hodnoty všech těchto koeficientů se pohybují kolem nuly (-0,18 až 0,1) a nejsou statisticky signifikantní. Zdá se tedy, že samotná úroveň pocíťovaných účinků alkoholu na míru podvádění žádný vliv nemá.

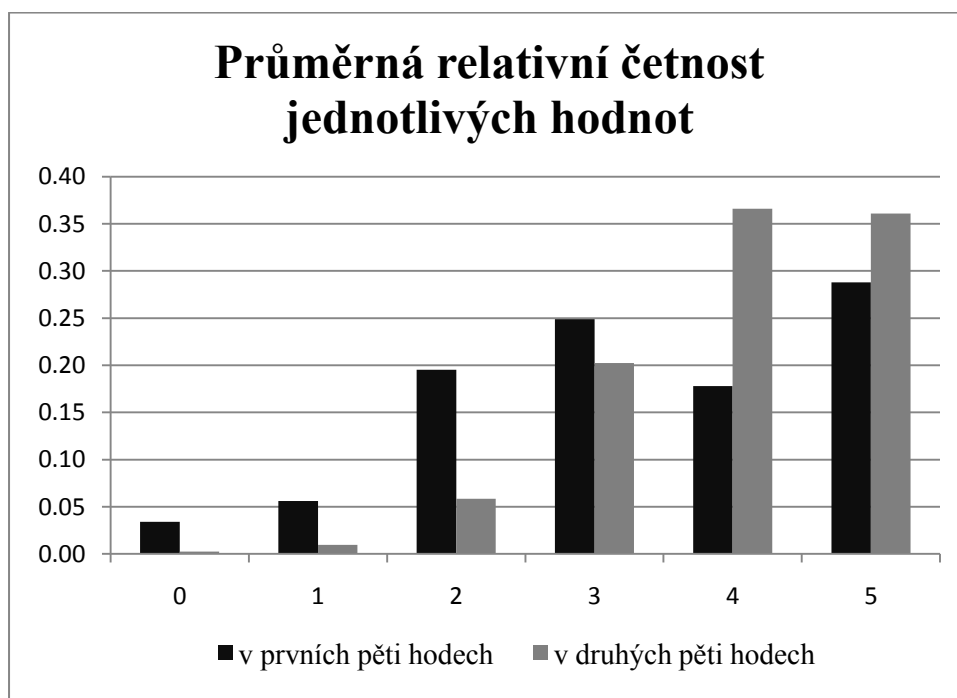
Poslední část analýzy je čistě explorativní a zkoumá otázku, zda lidé podvádějí v průběhu celé experimentální hry stejně, nebo se podvádění na začátku a na konci liší. Při této analýze jsou využity informace o jednotlivých hodech – pro každého účastníka je vypočtena suma nahlášených bodů za prvních pět a posledních pět hodů. Pokud se míra podvádění v průběhu hry nemění, měly by být tyto dvě sumy v průměru shodné. V tabulce 2 možno vidět, že počet bodů hozených v prvních pěti kolech je vždy nižší než počet bodů z následujících hodů, přičemž tento rozdíl je statisticky významný u všech tří skupin, co potvrzují i výsledky párových t-testů.

Průměrné sumy bodů z prvních a druhých pěti hodů, (SD) a výsledky t-testů					
	prvních 5 hodů (SD)	druhých 5 hodů (SD)	rozdíl (SD)	t (df)	p
s alkoholem	18 (2,3)	20,4 (1,6)	2,4 (2,8)	4,55 (27)	< 0,001
placebo s očekáváním	16,7 (3,7)	20,6 (2,1)	3,9 (4,3)	4,7 (27)	< 0,001
placebo bez očekávání	15,3 (4,3)	19 (2,5)	3,7 (5,1)	3,68 (25)	0,001

Tab. 2 (zdroj: autor)

Zdá se tedy, že podvádění ve všech skupinách ke konci roste, což může být vysvětleno získáním zkušenosti, že podvádění je možné a beztrestné, podobně jak tomu bylo ve výše popsané studii založené na podobné experimentální hře (Fischbacher & Follmi-Heusi, 2013). Jiným vysvětlením ale může být i snaha kompenzovat s blížícím se koncem hry horší výsledky z první poloviny. Dostupná data nicméně neumožňují tyto hypotetické možnosti blíže prozkoumat.

Na grafu 3 lze vidět průměrnou distribuci relativních četností v prvních a druhých pěti hodech. Pokud by účastníci vůbec nepodváděli, byla by distribuce uniformní s hodnotou relativní četnosti kolem 1/6. Je vidět, že ve skutečnosti je distribuce negativně zešikmená a nízké hodnoty jsou zastoupeny disproporčně méně často. Naopak vyšší hodnoty se objevují častěji, přičemž tento trend je v druhých pěti hodech ještě výraznější. Je důležité mít při interpretaci grafu na paměti, že v průměru i šestina nejvyšších hodnot byla získána poctivě a celková míra podvádění se tedy zdá být kolem 43%.



Graf 3(zdroj: autor)

3.3 Diskuse

Zvolená metoda experimentálního laboratorního výzkumu umožňuje i pomocí nereprezentativního souboru studentů vysokých škol zkoumat kauzální vliv alkoholu, případně jeho očekávání. Výsledky studie svědčí ve prospěch hypotézy o účincích očekávání alkoholu na nepoctivé chování. Osoba, jež požíla alkohol, nebo si to alespoň myslí, má k dispozici zdůvodnění pro porušení morálních pravidel, díky čemuž nedochází k poškození vlastního pozitivního sebeobrazu. To se potvrdilo i empiricky, když účastníci přesvědčení, že konzumují alkohol, více lhali v experimentální úloze. Tento závěr je nicméně třeba akceptovat s určitou opatrností, neboť u podskupiny mužů tento vztah jednoznačně prokázán nebyl, což je způsobeno zejména relativně malým zastoupením mužů ve výzkumu.

Naopak pro hypotézu o účincích samotného alkoholu přímo na kognitivní procesy se nepovedlo získat žádnou podporu, neboť míra podvádění oproti placebo skupině nebyla dostatečně odlišná. Tato absence důkazů pochopitelně není vyloučením možnosti, že alkohol i přímo působí na poctivé či nepoctivé chování. Jedno z možných vysvětlení nepřítomnosti rozdílů je v tom, že samotné očekávání alkoholu v dané situaci vedlo ke zvýšení míry podvádění a na další zvyšování už nebyl prostor – v jiných situacích tomu tak ale být nemusí a vliv alkoholu se může objevit, pokud je možný rozsah nepoctivého chování větší. Dalším problémem je i konkrétní použitá manipulace, vycházející z předpokladu, že pouhé zmínění možnosti podvádět v zadání úlohy bude působit jako nejvýraznější aspekt situace. Tento předpoklad však lze jen obtížně ověřit. V této souvislosti by bylo možná zajímavější a přínosnější experimentální srovnání zadání, ve kterém by byla zvýrazněna poctivost, se zadáním zvýrazňujícím možnosti a přínosy podvádění. Predikcí teorie alkoholové myopie by bylo, že ve skupině po konzumaci alkoholu povede instrukce k většímu snížení nebo zvýšení míry podvádění, než tomu bude ve skupině s nealkoholickým nápojem. Tato verze nebyla do výzkumu zařazena zejména z důvodu nutnosti získat pro ni téměř dvojnásobek probandů, neboť přidává do výzkumného designu další faktor.

Nabízí se i další možná výhrada ke zvolené podobě výzkumného designu, a to vůči absenci skupiny, ve které by účastníci alkohol neočekávali, ve skutečnosti by jej ale dostali. Tato skupina by doplnila výzkumný design do ideálního 2 x 2 faktoriálního designu a umožnila izolovat vliv samotného alkoholu, jenž je nyní přítomný pouze v kombinaci s efektem očekávání.

Tato skupina nebyla použita z několika důvodů, přičemž hlavním z nich je technická obtížnost administrace potřebné dávky alkoholu tak, aby účastník nepoznal, že ve skutečnosti zkonsumoval alkohol. Jelikož v dnešní době je (na rozdíl od minulosti) považováno za jednoznačně neetické podat někomu jakoukoliv aktivní chemickou látku bez vědomí a souhlasu dotyčné osoby, účastník musí vědět, že se účastní studie, v rámci níž mu může být podán alkohol. Pokud si je ale této možnosti vědom, pomocí introspekce účinky 0,8‰ zajisté pozná a samozřejmě si je spojí s alkoholem. Taková osoba tedy nejen, že ví, že jí byl podán alkohol a má tudíž stejné očekávání jako mají ve skupině s alkoholem a očekáváním, ale navíc ví, že byla experimentátorem obelhána. Namísto kýženého informačního přínosu se tak touto změnou dostává do designu spíše rušivá proměnná.

Kromě ověření primárních výzkumných hypotéz se ve studii podařilo demonstrovat i obecný efekt podvádění, známý z předchozích výzkumů používajících podobnou metodu s házením kostky. Ačkoliv očekávaná průměrná odměna by měla být pouze 50 Kč, průměrná odměna ve všech skupinách se pohybovala kolem 70 Kč, přičemž tento rozdíl také přibližně odpovídá míře podvádění zjištěné ve dřívějším výzkumu (Fischbacher & Follmi-Heusi, 2013). Jelikož i ve studiích s maticovými úlohami byla napříč různými verzemi míra podvádění relativně konstantní (Mazar & Ariely, 2006), je možné, že lidé při posuzování toho, kolik nepoctivosti si mohou dovolit, používají nějaká jednoduchá (nevědomá) pravidla – heuristiky (Sunstein, 2005). Přesný obsah těchto heuristických pravidel a způsoby jejich fungování by mohly být obsahem budoucího zkoumání.

Stejně tak jako dřívější výzkumy, i v této situaci se jednalo pouze o podvádění v malém, téměř zanedbatelném rozsahu – maximální možný zisk byl 100 Kč, přičemž 50 Kč se dalo očekávat i bez podvádění a v průměru si lidé přilepšili pouze o 20 Kč. Opodstatněnou kritikou je tedy určitě výtko, že zjištěné poznatky nelze zobecnit na každé nepoctivé chování. Na druhé straně je ale možné, že právě zkoumání nepoctivosti na takovéto mikroúrovni je v konečném důsledku přínosnější a důležitější, protože pouze malé procento lidí se v průběhu života dostane do situací, v nichž mohou konat doopravdy hluboce amorálně. V takové situaci je pak suma drobných prohřešků závažnější než několik zvláště zavrženíhodných aktů.

Ačkoliv je přínos této studie pouze drobný a spíše teoretický, přece jen může přinejmenším naznačit směr, kterým by se mohlo ubírat navrhování opatření pro zvýšení dodržování morálních norem u manažerů přicházejících do kontaktu s alkoholem. Pokud doopravdy frekvenci nepoctivého chování zvyšuje očekávání a možnost připsání negativních činů na vrub působení alkoholu, pozitivní efekt by mohlo mít i pouhé seznámení lidí s výsledky studií o alkoholové myopii. Ty pomocí názorných protipříkladů jasně demonstrují, že působení alkoholu ve skutečnosti není tak determinující, jak se lidé obvykle domnívají. Alkohol pouze zužuje rozsah pozornosti, nepůsobuje ale agresivní chování, podstupování rizika, ani ztrátu morálních zábran. Pokud se u lidí oslabí tyto zažité představy, pravděpodobně se sníží i účinnost alkoholu jako zdůvodnění vlastního nevhodného chování.

Příbuzná intervenční linie se může zaměřovat na zvyšování pocitu odpovědnosti – jednak je daný člověk odpovědný za prvotní rozhodnutí pít alkohol, současně ji ale neztrácí ani po jeho konzumaci. Jelikož alkohol člověka kompletně neovládá, pouze upravuje způsob zpracování informací ve prospěch intuitivního Systému 1, je to právě alkoholem nedotčená část psychiky, jež ráda využije příležitost a vymaní se ze svazující spleti sociálních norem a zákazů. Pokud si ale člověk tréninkem osvojí zaměření pozornosti na osobní odpovědnost při pití alkoholu, může mu alkoholová myopie paradoxně pomoci soustředit se na větší kontrolu svého chování.

4 Závěr

Laboratorní experiment ukázal, že očekávání alkoholu, spíše než působení skutečného alkoholu, zvyšuje míru nepoctivého chování. Tento výsledek představuje podporu pro jeden z možných mechanismů působení alkoholu představených v teoretické části. Zároveň tento výsledek naznačuje možnou cestu ke snížení frekvence nepoctivého chování po konzumaci alkoholu – pokud se u lidí změní vnímání účinků alkoholu a alkohol už nebude považován za prostředek vhodný k zbavení se odpovědnosti za vlastní činy, jeho současné účinky na nepoctivé chování se zredukují.

Cíle práce vytyčené v úvodu, tj. podání přehledu aktuálního poznání v oblastech výzkumu nepoctivého chování a účinků alkoholu a experimentální ověření kauzálního vlivu alkoholu na míru podvádění, byly úspěšně dosaženy.

Jelikož byla oblast zkoumání vztahu alkoholu a morálního rozhodování na dlouhou dobu prakticky opuštěna a teprve v posledních letech se objevují metodologické prostředky umožňující nové uchopení těchto otázek, realizovaný experiment představuje jenom minuskulní příspěvek. Budou potřebné ještě mnohé další studie, než bude možné z nashromážděného poznání vytěžit praktická doporučení využitelná v běžném životě.

Snad se tak stane co nejdříve, protože důsledky i pouze drobných prohřešků proti morálním a etickým normám není dobré podceňovat. Hrozí u nich totiž, že po spáchání prvního skutku zábrany vůči páčání dalších poklesnou. Například i když se člověk pod vlivem alkoholu zachová nepoctivě, protože má menší zábrany a nemusí nést plné vnitřní náklady nemorálního činu, po vystřízlivění si (obvykle) spáchání daného skutku pamatuje. V tom okamžiku u něj začne působit psychický imunní systém (Gilbert et al., 1998), jenž má odstranit zbytkové pocíťované negativní emoce plynoucí z narušení pozitivního sebeobrazu. Problémem je, že poté, co tyto mechanismy vykonají svoji práci (např. prostřednictvím racionalizace nebo selektivního zkreslení vzpomínek), dotyčná osoba získá zkušenost, že spáchání takového činu koneckonců nevede k tak špatným pocitům, tudíž samotný čin není až tak špatný, a její zábrany vůči zopakování stejného jednání klesnou. Daná osoba se tak může dostat na „šikmou plochu“ a v budoucnu se chovat nemorálně i ve střízlivém stavu – protože přirozené zábrany byly již dostatečně oslabeny.

5 Literatura

- Ariely, D. (2012). *The (honest) truth about dishonesty: How we lie to everyone-especially ourselves*. London, UK: Harper Collins.
- Ashraf, N., Camerer, C. F. & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, behavioral economist. *The Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131–145.
- Babcock, L., Loewenstein, G., Issacharoff, S. & Camerer, C. (1995). Biased judgments of fairness in bargaining. *The American Economic Review*, 40, 1337–1343.
- Bargh, J. A. (2006). What have we been priming all these years? On the development, mechanisms, and ecology of nonconscious social behavior. *European Journal of Social Psychology*, 36(2), 147–168.
- Bartholow, B. D., Dickter, C. L. & Sestir, M. A. (2006). Stereotype activation and control of race bias: cognitive control of inhibition and its impairment by alcohol. *Journal of personality and social psychology*, 90(2), 272-283.
- Becker, G. S. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169-203.
- Bell, N. S., Mangione, T. W., Howland, J., Levine, S. & Amick III, B. (1996). Worksite barriers to the effective management of alcohol problems. *Journal of occupational and environmental medicine*, 38(12), 1213–1219.
- Bénabou, R. & Tirole, J. (2011). Identity, morals, and taboos: Beliefs as assets. *The Quarterly Journal of Economics*, 126(2), 805–855.
- Berger, L., K. (2009). Employee Drinking Practices and Their Relationships to Workplace Alcohol Social Control and Social Availability. *Journal of Workplace Behavioral Health*, 24(4), 367 - 382.
- Camerer, C. & Malmendier, U. (2007). Behavioral economics of organizations. *Behavioral economics and its applications*, 23, 235–290.
- Collins, D. J. & Lapsley, H. M. (2008). *The costs of tobacco, alcohol and illicit drug abuse to Australian society in 2004/05*. Canberra: Department of Health and Ageing.

- Conrads, J., Irlenbusch, B., Rilke, R. M. & Walkowitz, G. (2013). Lying and team incentives. *Journal of Economic Psychology*, 34, 1–7.
- Dana, J., Cain, D. M. & Dawes, R. M. (2006). What you don't know won't hurt me: Costly (but quiet) exit in dictator games. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100(2), 193–201.
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, 14, 315–372.
- Easdon, C. M. & Vogel-Sprott, M. (2000). Alcohol and behavioral control: impaired response inhibition and flexibility in social drinkers. *Experimental and clinical psychopharmacology*, 8(3), 387–394.
- Eidelman, S., Crandall, C. S., Goodman, J. A. & Blanchar, J. C. (2012). Low-effort thought promotes political conservatism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(6), 808–820.
- Euser, A. S., Van Meel, C. S., Snelleman, M. & Franken, I. H. (2011). Acute effects of alcohol on feedback processing and outcome evaluation during risky decision-making: an ERP study. *Psychopharmacology*, 217(1), 111–125.
- Falk, A. & Kosfeld, M. (2006). The hidden costs of control. *The American Economic Review*, 96(5), 1611–1630.
- Fillmore, M. T., Vogel-Sprott, M. & Gavrilescu, D. (1999). Alcohol effects on intentional behavior: dissociating controlled and automatic influences. *Experimental and clinical psychopharmacology*, 7(4), 372–378.
- Fincham, F. & Barling, J. (1979). Effects of alcohol on moral functioning in male social drinkers. *The Journal of genetic psychology*, 134(1), 79–88.
- Fischbacher, U. & Föllmi-Heusi, F. (2013). Lies in disguise—an experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 525–547.
- Frederick, S. (2005). Cognitive reflection and decision making. *The Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 25–42.
- Freeman, N., Friedman, R. S., Bartholow, B. D. & Wulfert, E. (2010). Effects of alcohol priming on social disinhibition. *Experimental and clinical psychopharmacology*, 18(2), 135–144.

- Frone, M. R. (1999). Work stress and alcohol use. *Alcohol Research and Health*, 23(4), 284-291.
- Frone, M. R. (2006). Prevalence and distribution of alcohol use and impairment in the workplace: a US national survey. *Journal of Studies on Alcohol and Drugs*, 67(1), 147-156.
- Fudenberg, D. (2006). Advancing beyond advances in behavioral economics. *Journal of Economic Literature*, 44(3), 694-711.
- Giancola, P. R. & Corman, M. D. (2007). Alcohol and Aggression A Test of the Attention-Allocation Model. *Psychological Science*, 18(7), 649-655.
- Giancola, P. R., Josephs, R. A., Parrott, D. J. & Duke, A. A. (2010). Alcohol myopia revisited clarifying aggression and other acts of disinhibition through a distorted lens. *Perspectives on Psychological Science*, 5(3), 265-278.
- Gigerenzer, G. (2008). Why heuristics work. *Perspectives on Psychological Science*, 3(1), 20-29.
- Gilbert, D. T., Pinel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J., Wheatley, T. P. & others. (1998). Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of personality and social psychology*, 75(3), 617-638.
- Gino, F., Ayal, S. & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior the effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, 20(3), 393-398.
- Gleason, P. M., Veum, J. R. & Pergamit, M. R. (1991). Drug and alcohol use at work: A survey of young workers. *Monthly Labor Review*, 3-7.
- Graham, K., Turnbull, W. & La Rocque, L. (1979). Effects of alcohol on moral judgment. *Journal of Abnormal Psychology*, 88, 442-445.
- Graham K, & West P. (2001). Alcohol and crime. In: N. Heather, T. Peters, & T. Stockwell (Eds.). *International handbook of alcohol dependence and problems* (pp. 439-470). London, John Wiley & Sons.
- Greene, J. (2013). *Moral Tribes: Emotion, Reason and the Gap Between Us and Them*. New York, NY: The Penguin Press.

- Herzog, T. A. (1999). Effects of alcohol intoxication on social inferences. *Experimental and Clinical Psychopharmacology*, 7(4), 448–453.
- Hirsh, J. B., Galinsky, A. D. & Zhong, C.-B. (2011). Drunk, powerful, and in the dark how general processes of disinhibition produce both prosocial and antisocial behavior. *Perspectives on Psychological Science*, 6(5), 415–427.
- Hofmann, W., Friese, M. & Strack, F. (2009). Impulse and self-control from a dual-systems perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 4(2), 162–176.
- Houser, D., Vetter, S. & Winter, J. (2012). Fairness and cheating. *European Economic Review*, 56(8), 1645–1655.
- Hull, J. G. & Bond, C. F. (1986). Social and behavioral consequences of alcohol consumption and expectancy: a meta-analysis. *Psychological bulletin*, 99(3), 347–360.
- Jacobs, P., Schain, L. (2010). Alcohol abuse in the workplace: Developing a workable plan of action. *Research in Business & Economics Journal*, 2, 1 – 9.
- Jolls, C., Sunstein, C. R. & Thaler, R. (1998). A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, 50(5), 1471–1550.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449–1475.
- Kahneman, D. & Klein, G. (2009). Conditions for intuitive expertise: a failure to disagree. *American Psychologist*, 64(6), 515–526.
- Keizer, K., Lindenberg, S. & Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science*, 322(5908), 1681–1685.
- Keren, G. & Schul, Y. (2009). Two Is Not Always Better Than One A Critical Evaluation of Two-System Theories. *Perspectives on psychological science*, 4(6), 533–550.
- Knutson, B., Adams, C. M., Fong, G. W. & Hommer, D. (2001). Anticipation of increasing monetary reward selectively recruits nucleus accumbens. *Journal of Neuroscience*, 21(16), 1–5.

- Kodila-Tedika, O., Kalonda-Kanyama, I. & Azia-Dimbu, F. (2012). Alcohol and corruption. (working paper). Retrieved 3, 2014, from http://mpira.ub.uni-muenchen.de/40120/1/MPRA_paper_40120.pdf
- Korobkin, R. B. & Ulen, T. S. (2000). Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics. *California Law Review*, 88(4), 1051–1144.
- Kruger, J. & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of personality and social psychology*, 77(6), 1121-1132.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological bulletin*, 108(3), 480–498.
- Lapsley, D. K. & Hill, P. L. (2008). On dual processing and heuristic approaches to moral cognition. *Journal of Moral Education*, 37(3), 313–332.
- MacDonald, T. K., Fong, G. T., Zanna, M. P. & Martineau, A. M. (2000). Alcohol myopia and condom use: Can alcohol intoxication be associated with more prudent behavior? *Journal of personality and social psychology*, 78(4), 605–619.
- MacDonald, T. K., Zanna, M. P. & Fong, G. T. (1995). Decision making in altered states: effects of alcohol on attitudes toward drinking and driving. *Journal of personality and social psychology*, 68(6), 973–985.
- Marewski, J. N., Gaissmaier, W. & Gigerenzer, G. (2010). Good judgments do not require complex cognition. *Cognitive processing*, 11(2), 103–121.
- Martinko, M. J., Harvey, P. & Dasborough, M. T. (2011). Attribution theory in the organizational sciences: A case of unrealized potential. *Journal of Organizational Behavior*, 32(1), 144–149.
- Mazar, N., Amir, O. & Ariely, D. (2008). The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 633 – 644.
- Mazar, N. & Ariely, D. (2006). Dishonesty in everyday life and its policy implications. *Journal of Public Policy & Marketing*, 25(1), 117–126.
- De Mente, B. (2004). *Japan's cultural code words: 233 key terms that explain the attitudes and behavior of the Japanese*. London: Tuttle Publishing.

- Monin, B. & Miller, D. T. (2001). Moral credentials and the expression of prejudice. *Journal of personality and social psychology*, 81(1), 33–43.
- Nešpor, K. (2007). *Návykové chování a závislost*. Praha: Portál.
- Pachur, T., Hertwig, R. & Steinmann, F. (2012). How do people judge risks: availability heuristic, affect heuristic, or both? *Journal of experimental psychology. Applied*, 18(3), 314–330. doi:10.1037/a0028279
- Pham, M. T. (2007). Emotion and rationality: A critical review and interpretation of empirical evidence. *Review of General Psychology*, 11(2), 155–178.
- Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of Economic Literature*, 8, 11–46.
- Rai, T. S. & Fiske, A. P. (2011). Moral psychology is relationship regulation: moral motives for unity, hierarchy, equality, and proportionality. *Psychological review*, 118(1), 57–68.
- Rest, J., Narvaez, D., Thoma, S. J. & Bebeau, M. J. (1999). DIT2: Devising and testing a revised instrument of moral judgment. *Journal of Educational Psychology*, 91(4), 644–659.
- Rest, J., Thoma, S. J., Narvaez, D. & Bebeau, M. J. (1997). Alchemy and beyond: Indexing the Defining Issues Test. *Journal of Educational Psychology*, 89(3), 498–507.
- Ronel, N. & Teichman, M. (2003). Moral Judgment Among Alcohol-Other Drug Dependent Persons in Recovery. *Alcoholism Treatment Quarterly*, 21(1), 49–61.
- Rosso, G. L., Perotto, M., Feola, M., & Caramella, M. (2013). Workplace drug testing and alcohol policy in Italy; there is still a long way to go. *Drug testing and analysis*. doi: 10.1002/dta.1569
- Schweitzer, M. E. & Kerr, J. L. (2000). Bargaining under the influence: The role of alcohol in negotiations. *The Academy of Management Executive*, 14(2), 47–57.
- Selzer, M. L., Vinokur, A. & Rooijen, L. van. (1975). A self-administered short Michigan alcoholism screening test (SMAST). *Journal of Studies on Alcohol and Drugs*, 36(1), 117–126.

- Sevincer, A. T., Oettingen, G. & Lerner, T. (2012). Alcohol affects goal commitment by explicitly and implicitly induced myopia. *Journal of abnormal psychology*, 121(2), 524–530.
- Shu, L. L., Gino, F. & Bazerman, M. H. (2011). Dishonest deed, clear conscience: When cheating leads to moral disengagement and motivated forgetting. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37(3), 330–349.
- Siegrist, M., Keller, C. & Cousin, M.-E. (2006). Implicit attitudes toward nuclear power and mobile phone base stations: Support for the affect heuristic. *Risk Analysis*, 26(4), 1021–1029.
- Sloman, S. A. (2002). Two Systems of Reasoning. In T. Gilovich, D. Griffin & D. Kahneman (Eds.). *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment* (pp. 379-396). New York: Cambridge University Press.
- Stanovich, K. E. & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 645–665. doi:10.1017/S0140525X00003435
- Steele, C. M. & Josephs, R. A. (1990). Alcohol myopia: Its prized and dangerous effects. *American Psychologist*, 45(8), 921–933.
- Steele, C. M. & Southwick, L. (1985). Alcohol and social behavior: I. The psychology of drunken excess. *Journal of personality and social psychology*, 48(1), 18–34.
- Sunstein, C. R. (2005). Moral heuristics. *Behavioral and Brain Sciences*, 28(4), 531–541.
- Štikar, J., Rymeš, M., Riegel, K., & Hoskovec, J. (2003). *Psychologie ve světě práce*. Praha: Karolinum.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458.
- Vogel-Sprott, M., Easdon, C., Fillmore, M., Finn, P. & Justus, A. (2001). Alcohol and behavioral control: cognitive and neural mechanisms. *Alcoholism: Clinical and Experimental Research*, 25(1), 117–121.

- White, H. R. & Chen, P.-H. (2002). Problem drinking and intimate partner violence. *Journal of Studies on Alcohol and Drugs*, 63(2), 205–214.
- Yap, A. J., Wazlawek, A. S., Lucas, B. J., Cuddy, A. J. & Carney, D. R. (2013). The Ergonomics of Dishonesty The Effect of Incidental Posture on Stealing, Cheating, and Traffic Violations. *Psychological science*, 24(11), 2281–2289.
- Zhong, C.-B., Bohns, V. K. & Gino, F. (2010). Good Lamps Are the Best Police Darkness Increases Dishonesty and Self-Interested Behavior. *Psychological science*, 21(3), 311–314.
- Zhong, C.-B., Ku, G., Lount, R. B. & Murnighan, J. K. (2010). Compensatory ethics. *Journal of business ethics*, 92(3), 323–339.

6 Příloha

6.1 Pozvánka k předvýzkumnímu dotazníku

Dobrý den,

v experimentální laboratoři PLESS proběhne v průběhu roku 2014 série výzkumů zaměřených na různé aspekty účinků konzumace alkoholu na myšlení a rozhodování.

Jelikož pro zkoumání účinků alkoholu musí část účastníků alkohol zkonzumovat (v objemu 3-4 dl vína nebo 2-3 panáky tvrdého alkoholu), budeme k experimentům zvát pouze osoby starší 18 let, které neabstinují a u nichž ve zvýšené míře nehrozí, že alkohol způsobí negativní zdravotní či jiné následky. Pro tento účel jsme připravili screeningový dotazník, sledující vybrané rizikové faktory.

Pokud máte zájem účastnit se v budoucnu některého z těchto výzkumů, projeďte prosím svůj zájem vyplněním tohoto dotazníku:

(Vyplněním dotazníku se k ničemu nezavazujete, pouze nám dáváte vědět, že máte zájem a jste vhodnou osobou pro účast.)

S pozdravem,
Tým PLESS

6.2 Předvýzkumný dotazník

V experimentální laboratoři PLESS proběhne v průběhu roku 2014 série výzkumů studujících účinky alkoholu. Pokud máte zájem účastnit se některého z těchto výzkumů, vyplňte prosím nejdříve tento dotazník. Vyplnění Vám zabere asi 4 minuty.

(Konkrétní termíny experimentů budou vypisovány v průběhu celého roku a budete mít možnost se přihlásit na takový, jenž Vám bude nejvíce vyhovovat.)

Za Váš zájem o účast předem děkuji,

Marek Vranka

Tým PLESS

V případě dotazů pište na experiment@pless.cz

Váš e-mail (stejný jako máte registrovaný v PLESS):

Váš e-mail slouží pouze pro zařazení Vaší adresy na seznam zájemců o účast (v případě, že splňujete podmínky). Vaše odpovědi budou použity pouze pro ověření vhodnosti pro účast a nebudou žádným způsobem analyzovány v souvislosti s Vaší e-mailovou adresou.

Váš věk:

(Minimální věk pro účast ve výzkumu je 18 let. Zda Vám je 18 nebo více let bude zkontrolováno dle identifikačního dokladu s fotografií ještě před začátkem experimentu.)

Vůbec nepiji alkohol.

Souhlasím / Nesouhlasím

Alkohol piji obvykle ve výrazně menším množství, než jsou 3 dl vína nebo 2 panáky tvrdého alkoholu za večer.

Souhlasím / Nesouhlasím

Následující otázky pocházejí ze screeningového dotazníku S-MAST a týkají se Vaší konzumace alkoholu v průběhu uplynulých 12 měsíců. Pozorně si přečtete každou otázku a pak odpovězte „Ano“ nebo „Ne“.

Odpovězte prosím na každou otázku. Pokud máte problém rozhodnout se, zvolte možnost, která je skutečnosti nejbližší.

Otázky se týkají pouze období uplynulých 12 měsíců.

1. Máte pocit, že je Vaše pití alkoholu v normě? (Normou je myšleno, že pijete stejně nebo méně než většina ostatních lidí.)

2. Dělá si někdy Váš partner / Vaše partnerka, rodič nebo jiný blízký příbuzný starosti kvůli Vašemu pití alkoholu?

3. Cítíte se někdy kvůli pití alkoholu provinile?

4. Myslí si Vaši příbuzní nebo přátelé, že je Vaše pití alkoholu v normě?
5. Umíte přestat pít alkohol, když chcete?
6. Navštívil(a) jste někdy setkání Anonymních alkoholiků (nebo podobné skupiny)?
7. Způsobilo někdy Vaše pití alkoholu problémy mezi Vámi a Vaším partnerem / Vaší partnerkou, rodiči nebo jinými blízkými příbuznými?
8. Měl(a) jste někdy kvůli pití alkoholu potíže v práci nebo ve škole?
9. Zanedbal(a) jste někdy v souvislosti s pitím alkoholu své povinnosti, nebo nešel / nešla po dva a více dní do práce nebo školy?
10. Vyhledal(a) jste někdy odbornou pomoc v souvislosti s Vaším pitím alkoholu?
11. Byl(a) jste někdy kvůli pití alkoholu v nemocnici?
12. Byl(a) jste někdy zadržen(a) kvůli řízení v opilosti?
13. Byl(a) jste někdy zadržen(a) (i jen na pár hodin) kvůli jinému protizákonnému či nevhodnému chování v opilosti?

Vaše pohlaví: žena / muž

Nejsem v současnosti těhotná. Souhlasím / Nesouhlasím

V průběhu uplynulého půlroku jsem neprodělal(a) zranění hlavy. Souhlasím / Nesouhlasím

Nebylo mi diagnostikováno, a ani nemám podezření, že by se u mě vyskytovalo jakékoliv psychologické, psychiatrické nebo neurologické onemocnění. Souhlasím / Nesouhlasím

Netrám žádným somatickým onemocněním, jež by mohlo být alkoholem negativně ovlivněno, ani neužívám léky, při nichž se nesmí požívat alkohol. Souhlasím / Nesouhlasím

Vaše hmotnost v kg:

(Slouží pro výpočet množství podávaného alkoholického nápoje potřebného pro dosažení srovnatelné hladiny alkoholu v krvi. Pokud nevíte přesně, stačí alespoň odhadnout.)

Aby byla zachována anonymita, budete v průběhu celé studie používat 6-místný identifikační kód vytvořený dle tří následujících pravidel:

první dva znaky jsou první dvě písmena křestního jména Vaší matky (případně primární pečující osoby)

druhé dva znaky jsou dvě cifry označující den data narození (tj. 01 pro osobu narozenou prvního v libovolném měsíci)

poslední dva znaky jsou dvě poslední cifry Vašeho telefonního čísla

Váš kód:

Příklad: Jméno mé matky je Alice, narodil jsem se 8. září 1991 a moje telefonní číslo je 775 319 238. Můj kód je pak AL0838.

Děkujeme za vyplnění. Pokud splňujete podmínky pro účast, budou Vám e-mailem přicházet pozvánky na jednotlivé termíny experimentů.

6.3 Pozvánka k experimentu

Dobrý den!

Rádi bychom Vás pozvali k účasti na psychologickém experimentu v laboratoři PLESS. Výzkum se zabývá studiem účinků alkoholu na myšlení a rozhodování. Na začátku studie Vám bude podán míchaný nápoj, který může (ale nemusí) obsahovat alkohol – v závislosti na tom, zda budete náhodně přidělen(a) do experimentální nebo kontrolní skupiny. Objem podaného alkoholu odpovídá (v závislosti na Vámi udané hmotnosti) 3-4 dl vína nebo 2-3 panákům tvrdého alkoholu. Následně budete vyplňovat baterii dotazníků a sehraje experimentální hru, v níž můžete získat odměnu až ve výši 100 Kč (průměrná odměna je 50 Kč). Trvání experimentu bude 2-3 hodiny.

Termíny konání jsou naplánovány následovně:

#sessionlist#

Pokud se chcete zúčastnit, přihlaste se prosím pomocí následujícího odkazu:

#link#

Před zápisem se prosím ujistěte, že neexistují žádné důvody, kvůli kterým nemůžete, nebo byste neměl(a) konzumovat alkohol. Mějte rovněž na paměti, že po skončení experimentu nemůžete řídit motorové vozidlo.

V den konání výzkumu prosím nekonzumujte alkohol a tři hodiny před začátkem experimentu nejezte. Dorazte několik minut před začátkem a připravte si průkaz totožnosti s fotografií pro kontrolu plnoletosti.

Tento email nemažte, odkaz na přihlášení je pouze zde!

(Nejde-li Vám na odkaz kliknout, zkopírujte jej a vložte do adresového řádku Vašeho internetového prohlížeče.)

S pozdravem,
Marek Vranka
Tým PLESS

6.4 Instrukce

(skupina alkohol / placebo)

Byl(a) jste zařazen(a) do skupiny, jíž bude podán alkohol. Za okamžik Vám experimentátor přinese dva plastové kelímky s míchaným nápojem (vodkou s pomerančovým džusem). Vypijte prosím beze zbytku obsah obou kelímků (maximálně v rozmezí 5 minut).

Poté, co míchaný nápoj vypijete, vložte plastové kelímky do sebe a odložte je stranou. Následně začněte pracovat na vyplňování dotazníků na PC. (Klikněte prosím na tlačítko „Další“.)

Až budete s vyplňováním dotazníků hotov(a), vyčkejte prosím na svém místě – přibližně po 30 minutách od konzumace alkoholu Vám bude změřena hladina alkoholu v dechu.

Pak dostanete další instrukce.

(kontrolní skupina)

Byl(a) jste zařazen(a) do kontrolní skupiny, jíž nebude podán alkohol. Za okamžik Vám experimentátor přinese dva plastové kelímky s pomerančovým džusem. Vypijte prosím beze zbytku obsah obou kelímků (maximálně v rozmezí 5 minut).

Poté, co džus vypijete, vložte plastové kelímky do sebe a odložte je stranou. Následně začněte pracovat na vyplňování dotazníků na PC. (Klikněte prosím na tlačítko „Další“.)

Až budete s vyplňováním dotazníků hotov(a), vyčkejte prosím na svém místě – přibližně po 30 minutách od konzumace nápoje Vám bude „naoko“ změřena hladina alkoholu v dechu, aby ostatní účastníci nepoznali, že jste v kontrolní skupině.

Pak dostanete další instrukce.

6.5 Obvyklá konzumace alkoholu

(Veškeré údaje jsou pouze orientačními odhady – pokuste se odpovídat podle skutečnosti, ale zbytečně se netrapte, pokud si přesnou odpověď nejste jistý/á.)

Vzpomeňte si na uplynulý měsíc a pokuste se odhadnout, při kolika příležitostech za týden jste konzumoval(a) alkohol. (Například dva obědy s pivem, páteční akce v baru a víno k filmu v neděli jsou celkem 4 příležitosti.)

Kolik jednotek alkoholu jste v průměru zkonsumoval(a) při jedné takové příležitosti? Pro odhad počtu jednotek použijte prosím tuto tabulku:

0,5 l piva 10°	1,5 jednotky
0,5 l piva 12°	2 jednotky
0,2 l vína	2 jednotky
0,04 l tvrdého	1,5 jednotky

Jak dlouho obvykle trvá příležitost, při které konzumujete alkohol? (Pokud máte pivo k hodinu trvajícím obědu, příležitost trvá hodinu, pokud jste v pátek v baru šest hodin, trvá šest hodin.)

6.6 Odhad hladiny alkoholu

1. Pokuste se subjektivně odhadnout pocíťované účinky alkoholu na 10-bodové škále:

1-necítím žádné účinky alkoholu

...

10-cítím silné účinky alkoholu

2. Pokuste se odhadnout svoji hladinu alkoholu v krvi v ‰: (pozn. jako pomůcka pro orientaci: 0‰ znamená vůbec žádný alkohol, u 2‰ dochází již k vážnému narušení kognitivních a motorických schopností)

6.7 Experimentální hra

V následující části budete mít za úkol představit si, že jste v pozici vedoucího těžebního dolu, přičemž budete mít zároveň možnost získat odměnu za účast na dnešním experimentu. Pozorně si přečtěte instrukce.

Jste vedoucí dolu, v němž se těží vzácný minerál. Ten se po vytěžení posílá společně s produkcí ze sousedních dolů ke zpracování v centrálním závodu. Váš plat závisí na množství minerálu, který se ve Vašem dolu vytěží za jeden den. Protože se vytěžený minerál ze všech dolů automaticky odváží do centrály, není možné zkontrolovat, kolik se v jednotlivém dolu doopravdy vytěžilo. Vaším úkolem je proto vytěžené množství minerálu každý den do centrály nahlašovat.

Těžbu v dolu ovlivňuje spousta faktorů, jedním z nich je i náhoda. **Množství vytěženého minerálu budete proto simulovat hodem kostkou.** Počet bodů na kostce označuje množství vytěženého materiálu – s výjimkou šestky. Když Vám na kostce padne šestka, znamená to, že se v daný den ve Vašem dolu nepodařilo vytěžit žádný minerál.

Kostku naleznete v hnědém kelímku na Vašem pracovním místě. Aby se Vám kostka nezakutálela, házejte jí pomocí kelímku – kostkou nejdříve v kelímku zatřeste, a pak jej obraťte na desku stolu. Kelímek zdvihněte a podívejte se na hozený počet bodů. **Počet bodů pak zadejte na příslušné místo na následujících stránkách tohoto dotazníku.**

Celkem budete tímto způsobem simulovat těžbu **po dobu 10 dní**. Za každou jednotku vytěženého minerálu získáváte skutečnou odměnu 2 Kč (odměna Vám bude vyplacena na konci studie).

Příklad A: Hodíte na kostce 3 – do formuláře zapíšete 3, a protože 3 znamená 3 vytěžené jednotky, na konci získáte odměnu 6 Kč.

Příklad B: Hodíte na kostce 6 – do formuláře zapíšete 6, ale protože 6 znamená 0 vytěžených jednotek, získáte 0 Kč.

Tabulka se všemi možnými situacemi:

hodíte na kostce	1	2	3	4	5	6
zapíšete do dotazníku	1	2	3	4	5	6
získáte odměnu (v Kč)	2	4	6	8	10	0

Protože simulujete 10 dní, budete kostkou házet 10x. Nejvyšší možná odměna je tudíž 100 Kč – když hodíte 10x po sobě pětku ($50 \times 2 = 100$ Kč). Nejmenší odměna je 0 Kč – když hodíte 10x po sobě šestku ($0 \times 2 = 0$ Kč). Průměrná odměna je tedy 50 Kč.

Pokud jsou Vám instrukce jasné, pokračujte prosím kliknutím na tlačítko „Další“ ke svému prvnímu dni v pozici vedoucího těžebního dolu.

Pokud je Vám cokoliv nejasného, zvedněte prosím ruku a vyčkejte příchodu experimentátora.

01. Jste vedoucí v těžebním dolu a Vaše odměna závisí na vytěženém množství minerálu. Hod'te kostkou, abyste určili, kolik se v 1. den vytěžilo.

Aby těžařská společnost věděla, kolik Vám má zaplatit, musíte vytěžené množství nahlásit – v centrále to nemohou nijak jinak zjistit a nikdo Vás tudíž nemůže zkontrolovat.

Nahlaste vytěžené množství zapsáním hozeného počtu bodů do políčka níže a pokračujte k dalšímu dni.

(analogicky se opakuje pro 2. až 10. den)

Úspěšně jste ukončil(a) pracovní simulaci. Vaše odměna je X Kč.

Pokračujte prosím k další části experimentu kliknutím na tlačítko „Další“.

6.8 Informovaný souhlas s účastí na psychologickém výzkumu

Laboratoř PLESS

Název výzkumu: Alkohol a rozhodování
Hlavní výzkumník: Mgr. Marek Vranka
Katedra psychologie
FF UK v Praze
marek.vranka@ff.cuni.cz

1. **Cíl studie:** Cílem této studie je prozkoumat, jak se lidské myšlení, rozhodování a chování mění v souvislosti s konzumací alkoholu.
2. **Průběh studie:** Nejdříve dostanete nápoj, který bude, nebo nebude obsahovat alkohol, v závislosti na tom, zda jste byli náhodně přiděleni do experimentální, nebo kontrolní skupiny. Pak budete přibližně 30 minut vyplňovat sérii dotazníků, načež Vám bude změřena hladina alkoholu z dechu. Po této části se zúčastníte asi 10-minutové experimentální hry, v rámci níž získáte finanční odměnu. Následně budete asi 30 minut vyplňovat další sérii dotazníků. Poté Vám bude vyplacena získaná odměna a účast ve studii končí.
3. **Možná rizika a nepohodlí:** V průběhu studie bude navozen stav opilosti odpovídající konzumaci cca 4 dl vína, jednomu litru piva nebo třem panákům tvrdého alkoholu. Rizika jsou tudíž stejná jako při konzumaci podobného množství alkoholu v jiném prostředí – zejména v souvislosti s určitým zhoršením motoriky a vizuální percepce. Z tohoto důvodu máte možnost zůstat po skončení studie v laboratoři až dokud Vaše hladina alkoholu neklesne. Některé otázky v dotaznících se mohou týkat intimních / tabuizovaných oblastí či chování sexuálního charakteru a tyto otázky mohou u někoho vyvolávat zvýšenou míru stresu. Pokud byste na takové otázky narazili, můžete je v případě potřeby nechat bez odpovědi.
4. **Přínosy:** Přínosem studie je lepší poznání vlivu běžné sociální konzumace alkoholu na rozhodovací procesy v různých oblastech. Poznání těchto mechanismů umožní vytvoření lepších opatření a intervencí zmírňujících nežádoucí dopady konzumace alkoholu.
5. **Trvání:** Samotná studie trvá přibližně 1,5 hodiny. V případě potřeby můžete po skončení zůstat v prostorech laboratoře dle libosti.
6. **Ochrana osobních údajů:** Veškeré údaje získané v rámci této studie jsou anonymní a nebudou nijak spojeny s Vaší osobou. V případě publikace výsledků budou zveřejněny jen sumární statistiky bez jakýchkoliv identifikačních údajů.
7. **Odměna:** Za účast ve studii můžete získat odměnu ve výši od 0 do 100 Kč, v závislosti na Vašich odpovědích v experimentální hře. Podrobnosti se dozvíte v instrukcích před začátkem příslušné části studie.
8. **Dobrovolná účast:** Vaše účast je zcela dobrovolná a máte právo ji kdykoliv ukončit bez jakéhokoliv postihu. Pokud si na některé otázky nepřejete odpovídat, nemusíte. Pokud máte jakékoli dotazy ohledně studie, přihlaste se kdykoliv zvednutím ruky. Pokud budete mít dotazy po jejím skončení, obraťte se prosím na Marka Vranku (experiment@pless.cz).

Pro účast ve studii musíte být starší 18 let a nesmí existovat žádný zdravotní či jiný důvod (např. onemocnění, úraz hlavy, užívání léků, těhotenství aj.), kvůli němuž byste nesměl(a) konzumovat alkohol. Svým podpisem potvrzujete, že splňujete podmínky účasti ve studii a vyjadřujete svůj souhlas s účastí v ní.

Podpis

Datum

(Kopii tohoto souhlasu si můžete pro vlastní potřebu převzít po skončení studie.)