

Kapitola **Riziko**

úsek

text

Svět je postaven na nejistých prvcích, ale AA se při zvažování nejistot hrozně namáhá. Proto preferuje řešení jistá, předvídatelná. Z téhož důvodu na trhu vítězí firmy nabízející jistotu. Rozdíl v ceně mezi jistotou a nejistotou je zásadní.

Příklad Značková televize

Západoevropská firma si nechává své televizory vyrábět v jižní Asii. Opatří je svou značkou a prodává ve své obchodní síti se svým záručním i pozáručním servisem po celé Evropě. Úplně stejný výrobek, ale bez značky, je možné si koupit od překupníků.

Zákazníkům nelze hromadně sdělit, že kupují výrobek totožný s vyhlášenou značkou. Protože zákazníkovi nemohou nabídnout stejnou míru jistoty, musejí prodávat výrazně levněji.

Kdo umí přijmout nejistá řešení, musí sázet na budoucnost a může vyhrát.

Lidé nepotřebují jistotu ve všem. To je vidět např. z touhy po hrách, turistice apod.

Hráč se liší od nehráče v tom, že vědomě přijme nějaké riziko či nejistotu jako parametr svého AA.

Ovšem pravá hra je koncipována obvykle jako bezpečný prostor, kde ke skutečně vážné újmě nemůže dojít. A přitom umožňuje AA zkoušet strategie.

Mimo hřiště jsou osoby přijímající riziko často v osudové situaci.

Typickými příklady jsou vojáci, policisté, požárníci, pyrotechnici, ale nepochybně sem lze v další řadě uvést řidiče, piloty, kormidelníky, a na dalším místě cestující.

Jinou výraznou skupinou na poli rizik jsou podnikatelé. Jsou ovšem i postupy na snížení či rozložení rizik. Patří sem důkladná příprava s cílem zmenšit ovladatelná rizika, dále pojištění, založení kolektivního investování, právní dokumenty.

Týž výrobek se záručkou a zárukou může být prodán za výrazně vyšší cenu proti "koupi bez dokladů".

Jízda po kraji úzké obousměrné vozovky vyžaduje plnou pozornost řidiče při míjení s vozem v protisměru. Jakmile riziko pomine, řidič se přesouvá více ke středu vozovky, aby mohl ponechat řízení na svém autopilotovi.

Touha po snížení rizika má spoustu důsledků.

Důsledky Skupina slibuje zjednodušení antecepce k1

Předně se lidé (ale i jiné organismy) sdružují do skupin. Důvěra, že skupina se snáze ubrání před vnějšími riziky by měla přinést větší odlehčení AA jedince, než nová zátěž z nutnosti zvládat jemnější komunikaci uvnitř kolektivu.

Pokud by to bylo obráceně, člen skupinu pravděpodobně opustí. To se týká mj. podniků. Zaměstnanec, který se obává, že jej při prvních problémech firma propustí, aby sama přežila, žije v antecepční nejistotě. Tu může řešit v neprospěch firmy.

V rámci prověření pravidla může být užitečné prozkoumat, proč se např. medvědi či tygři do skupin nesdružují. Jako pravděpodobné se jeví, že ve svém teritoriu mají minimum nepřátel (kromě člověka), takže je k tomu nenuť strach. Výhoda plynoucí ze skupinového lovu a zajištění potravní bezpečnosti je v jejich ekosystému nízká v porovnání s nebezpečím vzájemného napadení uvnitř smečky. To na druhé straně zřejmě neplatí u lvů, u nichž je ve stepních podmínkách ulovení kořisti obtížnější, a výhoda smečky převáží.

Důslede Obřady jsou nevyhnutelné

k2

Subjekt testuje hypotézu, že k úspěchu v nalezení potravy je třeba předem dvakrát krátce poskočit. V takové představě nebude riskovat, aby neposkočil. Antecepční muka v případě neúspěchu budou totiž svedena na toto opomenutí.

Stejný princip je u lidí vykročení pravou nohou, držení knoflíku při spatření kominíka, změna trasy při přeběhnutí černé kočky přes cestu, modlitba k někomu vyššímu atd.

Důslede Doupě, domov je místo s nejnižším rizikem

k3

Ke snížení rizik je výhodné mít k odpočinku místo, kde je míra rizika nižší, než jinde. Tím se systém chrání před zahlcením a po prožití riskantních situací se zde může konsolidovat.

Důslede Vyznačování území, teritoria omezuje počet střetnutí

k4

Střetnutí s příslušníkem vlastního druhu, který je podobně silný, jako já, s sebou nese nepříjemné riziko. Při střetnutí se oba můžeme zranit a snížit svou naději na přežití. Slabší organismy obvykle představují riziko menší. Silnější organismy a predátoři mne budou ohrožovat ať mám území vyznačeno, nebo ne. Zato můj konkurent pocít'uje podobný strach, jako já. Takže když ho budu varovat vyznačením svého teritoria zprávou "Tady je už obsazeno, a území je obhajováno proti vetřelcům", mohu předpokládat, že případný vetřelec se zde bude cítit méně bezpečně. Bude mít tendenci najít si jiné místo, a mně nechat na pokoji.

Důslede Zákony na ochranu vlastnictví, práv a postavení

k5

Všechny skupiny organismů mají nějaké nepsané zákony, a lidé často navíc i psané zákony, které snižují rizika střetu podobně jako je tomu u obhajoby teritoria.

Je zřejmé, že takový zákon snižuje riziko zápasu o nejchutnější sousta, a riziko zranění, a tím oslabení smečky. V důsledku snižuje riziko a méně zatěžuje AA.

Lidé mají zákony na leccos, takže například ochrana automobilu před ukradením umožňuje řidiči v civilizovaných zemích své auto zanechat na ulici a jít si něco vyřídit. Kdyby takový zákon automobil nechránil, lidé by jej nikde bez ochrany nenechali, podobně jako si majitel notebooku neodloží přenosný počítač v parku na lavičce, aby si zašel na oběd do restaurace.

úsek

text

Důsledk6 Pojišťovny nesnižují riziko události, ale pocit ohrožení

O tom, že pojištění snižuje pocit rizika, není třeba mnoho mluvit. Důležité je nicméně zjištění, že pojištění vozidla např. nijak nesnižuje riziko nehody, ba jej dokonce může u nadměrně sebevědomých řidičů zvýšit. Podobně nesnižuje pojištění domu proti povodni riziko povodně atd. To, oč tu jde, je úleva pro AA, který nemusí řešit varianty budoucí pohromy. Pro takový případ spoléhá na finance od pojišťovny, které do krize vnesou nové zdroje.