

Abstrakt

V první kapitole zkoumáme model optimálního experimentování s hráči, kteří mají averzi k riziku. Ukazujeme, že, navzdory intuici, hráč s větší averzí k riziku může optimálně volit riskantnější experiment. K tomuto efektu dochází, protože riskantnější experiment přináší informace, které snižují budoucí riziko. Větší apetit k rizikovějšímu experimentování tedy může indikovat větší, nikoliv nižší, averzi vůči riziku. Empirické a experimentální studie, které by ignorovaly tento efekt, mohou produkovat vychýlené odhady míry averze vůči riziku.

Ve druhé kapitole charakterizujeme, kdy je racionální získávat informace vedoucí k názorové polarizaci, v situacích, které zahrnují volbu mezi implementací nové politiky s nejistým výsledkem a zachováním současného stavu. Konkrétně modelujeme agenta, který je racionálně nepozorný: veškeré informace o nové politice lze získat ještě před provedením výběru, ale je to nákladné. Ukazujeme, jak výběr informací, a tím i tvorba názorů, závisí na jeho subjektivní hodnotě statusu quo. Důležité je, že po získání informace se aktualizovaný názor může vzdalovat od skutečnosti. To je způsobeno endogenní volbou jakou informaci získat, protože agent se rozhodne pouze zjistit, zda nová politika povede k lepšímu výsledku než současný stav. V důsledku toho se dva agenti se stejným názorem na novou politikou po obdržení informace mohou polarizovat, pokud se liší ve spokojenosti se současným stavem. Ukazujeme, že nižší náklady na informace vedou k významnější polarizaci. Provádíme také nový laboratorní experiment, který testuje a potvrzuje naši předpokládanou strategii získávání informací a její závislost na hodnotě současného stavu. V našem prostředí s více stavy světa také replikujeme známé preference pro jistotu a ověřujeme výskyt polarizace.

V třetí kapitole představujeme odhadování DSGE modelu s firmami určujícími ceny, které se vybírají jaké informace chtějí získat, ale jsou omezené v kapacitě zpracování těchto informací. Porovnááme přesnost predikcí DSGE modelu s racionálně nepozornými firmami (RIM), s modelem nedokonalých sdílených znalostí (ICKM) a modelem s cenovou přizpůsobivostí à la Calvo. Ukazujeme, že RIM odpovídá datům lépe než Calvo model a snadněji replikuje zpoždění a perzistenci než ICKM model. K tomuto výsledku dochází, protože (i) RI firmy věnují pozornost většímu počtu historických hodnot o fundamentech, než se předpokládá v ICKM, (ii) estimace vybere jiný stupeň strategické komplementarity v různých modelech.