

U nekuřáků, jejichž riziko rakoviny plic je kolem 1 %, nehraje pravděpodobně tato genetická výbava roli, i když jedna z prací naznačuje, že by vliv mít mohla, geny jsou totiž patrně aktivovány nikotinem nebo jinou součástí tabákového kouře.

Riziko rakoviny plic mohou geny zvyšovat také tím, že jejich nositelé jsou náchylnější k závislosti na nikotinu. Pro tento názor svědčí fakt, že geny pro mozkové nikotinové receptory jsou ve stejné oblasti na chromozomu 15 jako výše uvedené genetické mutace. Kuřáci v jedné ze studií byli závislejší v případě, že byli nositeli více alel této genové variace. Pokud měli jednu z rizikových alel, kouřili o jednu cigaretu denně víc, v případě dvou alel kouřili o dvě cigarety víc.

Celosvětově je každý rok diagnostikováno přes milion případů rakoviny plic. Je to nej-

častější příčina úmrtí mezi nádorovými onemocněními a přibližně devět případů z deseti je způsobeno kouřením, kuřáci mají 26krát vyšší pravděpodobnost onemocnět touto nemocí než nekuřáci. Podstatné je, že riziko rakoviny plic je pro kuřáky vždy vysoké: při celoživotním kouření je kolem 15 %, a když nemáte žádnou z rizikových genových variant, je o něco nižší. Pokud jste ale nositelem obou variant, je riziko kolem 25 %.

Výsledkem prací nebude patrně identifikace kuřáků náchylnějších k rakovině plic, ale pochopení principu vzniku této choroby i závislosti na tabáku a využití těchto znalostí pro vývoj účinnější léčby. Práce by také měly zvýšit naše pochopení pro ty kuřáky, pro které je přestat kouřit obtížnější než pro ostatní, tudíž se jim to nedaří. Rovněž je třeba rozšířit dostupnou hrazenou léčbu. ☞

Pojistné jako oběť bohům?

**PETR
HOUDEK**

Od doby, kdy pojištění vzniklo, je na něj pohlíženo jako na nástroj, jenž umožní pokrýt finanční náklady vzniklé v důsledku nepříznivé události. Pojistná teorie předpokládá, že člověk zváží riziko pohromy – může jít o zničení domu při povodni či náklady na zdravotní péči při zranění v zahraničí – a rozhodne se, zda zaplatí pojistné, a tím přijde o určitou menší částku najisto, zato v případě neštěstí získá finanční krytí, anebo raději přijme riziko, že v případě nepříznivé události ponese náklady jen on sám.

Pojištěný člověk získává finanční ochranu před důsledky neštěstí, nové psychologické experimenty navíc ukazují, že lidé berou získání ochrany doslova.¹ Pojištěnci patrně nevnímají, že pravděpodobnost neštěstí zůstává stejná a že peníze získají, jen kdyby se něco stalo, ale cítí to tak, že již pojištěním samým se riziko zmenšilo. Toto magické myšlení lze zařadit do rozsáhlé třídy jevů „pokoušení osudu“. Lidé cítí, že když si v oblačném dni nevezmou deštník, bude jistě průtrž mračen, studenti nepřipravení na hodinu tuší, že budou určitě vyvoláni, a řidiči se obávají, že je zastaví policista, právě když budou mít prošlou lékárníčku.²

Orit E. Tykocinski z Interdisciplinárního centra ve městě Herzlija v Izraeli uspořádala experiment, jehož cílem bylo existenci magického myšlení ve sféře pojištění potvrdit.³ Na začátku prvního experimentu měla část jeho účastníků určit, jaké zdravotní pojištění vlastní, a poté stanovovali rizika vzniku nepříznivých událostí – nezbytnost podstoupení operace, ztrátu velkého obnosu peněz či válku v Evropě. Vůči jiným účastníkům experimentu, kteří své pojištění neurčova-

li, a tedy o něm asi nepřemýšleli, stanovovali významně nižší pravděpodobnosti nepříznivých událostí. Vědomí vlastního pojištění jim umožnilo vidět svět bezpečnější. U pravděpodobnosti vzniku pozitivních událostí, jako je výhra v loterii či mír mezi Palestinci a Izraelem, žádný podobný efekt nenastal. Podobné výsledky byly získány i v hypotetické situaci u cestovního pojištění dovolené na Dálném východě. Lidé, kteří zvažovali, zda by pojištění měli uzavřít, ale nakonec shodou okolností na podepsání smlouvy neměli čas, pokládali riziko ztráty zavazadla či nehody za mnohem vyšší než lidé, kteří cestovní pojištění uzavřít stačili.

V pojištění se bezesporu uplatňují i racionální úvahy o povaze rizika, možné velikosti škody, smluvních podmínkách. Uvedená fakta však naznačují, že pojištění je v mnohém podobné spíše obětování bohům pro odvrácení nebezpečí než zajištění před eventuálními finančními náklady. Pojistná smlouva tak nezřídka nahradila domácí oltáře. Fenomén byl mimořádně již dávno podchycen reklamními agenturami. Všimli jste si, že například reklama na pojištění škody v domácnosti nikdy nezobrazuje výplatu peněz vyhořelým, ale šťastnou rodinu užívající si bezstarostné chvíle ve svém bezpečném – pojištěném – domově? ☞

Petr Houdek (*1981)
studuje na Fakultě financí
a účetnictví Vysoké školy
ekonomické v Praze. Podílí
se na výzkumu strategií
sociálního chování lidí
pomocí experimentálních
her, který probíhá na
Přírodovědecké fakultě
Univerzity Karlovy.

1) Risen J. L., Gilovich T.: Why People Are Reluctant to Tempt Fate, Journal of Personality and Social Psychology (v tisku).

2) Obdobná pověřivost nemusí být vždy zcela iracionální. Akce, která se s pověřivostí pojí, je mnohdy riziková, a proto pocitové zvýraznění možných negativních dopadů umožní, aby člověk směr svého budoucího chování lépe promyslel.

3) Tykocinski O. E.: Insurance, Risk and Magical Thinking, Personality and Social Psychology Bulletin (v tisku).