

BEHAVIORÁLNÍ MANAGEMENT

Ing. Omar Ameir, Ph.D.

Charakteristika předmětu

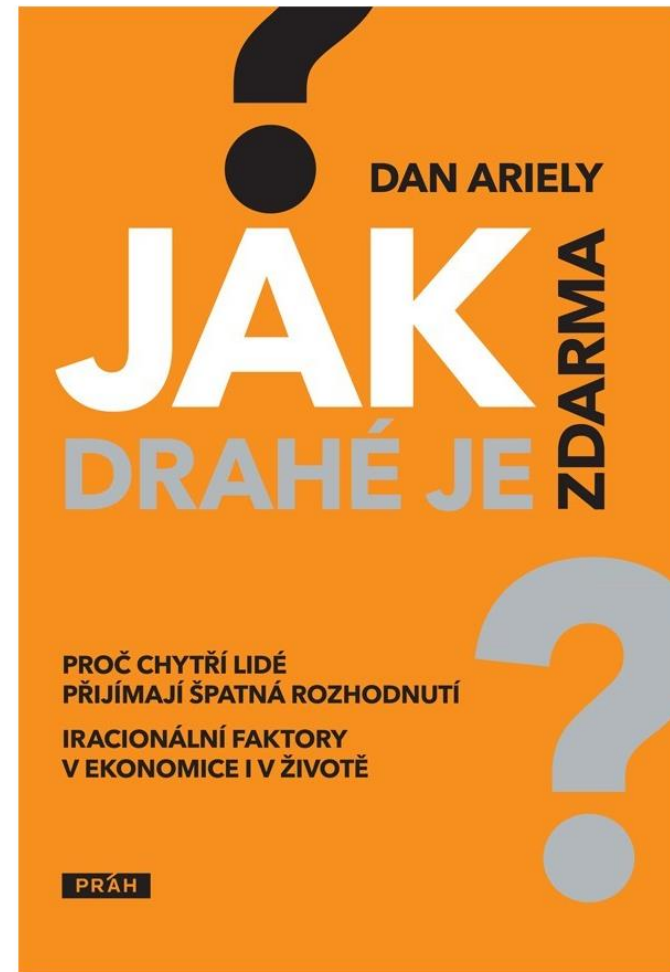
- Volitelný předmět bakalářského studia.
- Rozsah:
 - 2hod./2týdny (prezenční studium);
 - 8 hod./semestr (kombinované studium).
- Způsob zakončení: zápočet
 - Aktivní účast na seminářích – jedna aktivní účast = 5 bodů (celkem cca až 30 bodů);
 - závěrečný zápočtový test – min. 65 bodů, max. 100 bodů (body za aktivní účast na konzultacích se od min. požadavku odečítají, takže je při aktivní účasti snižováno požadované min. množství bodů k zápočtu);
- Vyučující: Ing. Omar Ameir, Ph.D.
- Kontakt: omar.ameir@mvso.cz
- Konzultační hodiny: pondělí 9:30 - 11:00 a 13:30 – 15:00
(doporučuji předešlou e-mailovou domluvu)

Povinná literatura

- V. KOZÁK a J. POSPÍŠIL ZÁVODNÝ: Racionální spotřebitelské chování a vliv iracionality.
- R. H. THALER: Neočekávané chování.
- N. WILKINSON a M. KLAES: An Introduction to Behavioral Economics.

Doporučená literatura

- Jak drahé je zdarma
 - Dan Ariely;
 - Práh, 2009.



Doporučená literatura

- Proč chytrí lidé dělají hloupé chyby, když jde o peníze
 - Hary Belsky a Thomas Gilovich;
 - Práh, 2003.



Tematický plán předmětu

1. Vymezení behaviorálního managementu
2. Propojení ekonomie a psychologie
3. Psychologicko-sociologické důvody iracionálního rozhodování
4. Duševní účetnictví
5. Averse ke ztrátě utopených nákladů
6. Rozhodovací paralýza
7. Skryté náklady
8. Sklon k přijímání špatných rozhodnutí
9. Vliv davového chování při rozhodování

BEHAVIORÁLNÍ MANAGEMENT

1. ČÁST: VYMEZENÍ BEHAVIORÁLNÍHO MANAGEMENTU

Ing. Omar Ameir, Ph.D.

1. Vymezení Behaviorálního managementu

1.1 Krátké vymezení ekonomie

1.2 Racionální a iracionální manažerská rozhodování

1.3 Zasazení behaviorálního managementu do systému ekonomických věd

1.4 Důvody negativních emocí v ekonomickém rozhodování

1.5 Teorie vůdcovství

1.6 První zadání úkolů pro samostudium

Proč behaviorální management a behaviorální ekonomie???

Za vším hledejme psychologii a sociologii.
Ovládají nás mnohem více, než si
myslíme.

1.1 Krátké vymezení ekonomie

- **Ekonomie:**
 - má celou řadu definic;
 - užší definice: věnuje se produkci, rozdělování a spotřebě výrobků a služeb;
 - odpovídá na otázky:
 - **co vyrábět;**
 - **pro koho vyrábět;**
 - **jak vyrábět;**

1.1 Krátké vymezení ekonomie

- **Ekonomie:**

- Tradiční neoklasická mikroekonomie, jakožto definice ekonomie:
 - **produkt je vytvářen efektivním využitím výrobních faktorů (VR jsou vzácné);**
 - **hlavní vstupy: přírodní zdroje, práce, kapitálové statky;**
 - **volba kombinace výrobních faktorů = volba technologie.**

1.1 Krátké vymezení ekonomie

- **Ekonomie:**

- úzce souvisí s matematikou, ale také se sociálními vědami, především psychologíí a sociologií;
- širší definice: věda o lidském rozhodování a jednání ve světě omezených zdrojů a neomezených potřeb;
- dva druhy rozhodování:
 - **racionální;**
 - **iracionální.**

1.2 Racionální a iracionální manažerská rozhodování

- Racionální rozhodování:

- rozhodování na základě rozvahy, případně rozumných účelů a cílů, které lze obhájit exaktními argumenty;
- pozitivní a negativní.

- Iracionální rozhodování:

- rozhodování, které je kromě rozumných účelů a cílů motivováno taktéž emocemi a intuicí;
- pozitivní a negativní.

1.3 Zasazení behaviorálního managementu do systému ekonomických věd

Behaviorální ekonomie, a potažmo behaviorální management, se zabývá negativním iracionálním rozhodováním.

1.3 Zasazení behaviorálního managementu do systému ekonomických věd

Behaviorální management zkoumá konfrontaci racionality s iracionalitou (statistiky se zkušeností a nutkáním).

1.3 Zasazení behaviorálního managementu do systému ekonomických věd

- Behaviorální management:
 - zkoumá vlivy sociálních, kognitivních (mající poznávací význam) a emocionálních faktorů na ekonomické rozhodování ekonomických subjektů;
 - **standardní ekonomie**: zkoumá lidské rozhodování a jeho důsledky za předpokladu racionality;
 - **behaviorální ekonomie**: zkoumá lidské rozhodování a jeho důsledky za předpokladu iracionality (omezené racionality);

1.3 Zasazení behaviorálního managementu do systému ekonomických věd

- Behaviorální management:
 - dává tedy vysvětlení iracionálního rozhodování ekonomických subjektů;
 - slučuje ekonomii, psychologii a sociologii tak, aby bylo možno vysvětlit iracionální chování lidí při nakládání s penězi;
 - nabývá stále více na významu, protože nejasnosti, možnosti a rizika související s nakládáním s penězi jsou čím dál výraznější (nárůst možností jde ale ruku v ruce s nárůstem nejasností a rizik – množství finančních chyb se u každé transakce zvyšuje);

1.3 Zasazení behaviorálního managementu do systému ekonomických věd

- Historie Behaviorální ekonomie:
 - 1759: Adam Smith: Teorie mravních citů (analýza psychologických a morálních principů lidského jednání);
 - 1789: Jeremy Bentham: Úvod do principů mravnosti a zákonodárství (zaměření na teorii užitku, zejména na psychologické faktory, které jej podmiňují);
 - 1881: Francis Edgeworth: Theory of Mathematical Psychics (aplikace matematiky k řešení etických a psychologicko-sociologických otázek);

1.3 Zasazení behaviorálního managementu do systému ekonomických věd

- Historie Behaviorální ekonomie:

- konec 19. a počátek 20. století:

- snaha přiblížit se přírodním vědám;



- odmítání psychologických a sociologických faktorů pro jejich neexatnost a nejednoznačnost;



- zaměření teorií na zjednodušujícím předpokladu racionálního chování – homo economicus;

1.3 Zasazení behaviorálního managementu do systému ekonomických věd

- Historie Behaviorální ekonomie:

- konec 19. a počátek 20. století:
 - pokusy o respektování psychologických aspektů při rozhodování ekonomických subjektů (Vilfredo Pareto, Irving Fischer a John Keynes);
 - vývoj ekonomie ale tyto pokusy potlačoval;
- 50. a 60. léta 20. století:
 - opětovná kritika standardních ekonomických modelů předpokládajících rozhodování motivované pouze racionálními a exaktními vlivy (Herbert Simon, Richard Cyert a James March);

1.3 Zasazení behaviorálního managementu do systému ekonomických věd

- Historie Behaviorální ekonomie:
 - konec 20. století až doposud:
 - Daniel Kahneman (NC 2002), Richard Thaler (NC 2017) a Amos Tversky – spoluzakladatelé nového vědního oboru nazývaného **Behaviorální ekonomie**;
 - BE uspěla až díky aplikaci modelů očekávaného užitku při rozhodování za nejistoty (využívání experimentálního ověřování testovatelných hypotéz → nové ekonomické poznatky).

1.4 Důvody negativních emocí v ekonomickém rozhodování

- Vycházejme z definice BE: zabývá se negativním iracionálním rozhodováním;
- podle nejnovějších neuropsychologických výzkumů člověk není od přírody zlý a sobecký, ale naopak empatický a dobrosrdečný a má jen pozitivní potřeby;
- negativní potřeby (negativní závislosti, mindráky apod.) se vytváří pomocí negativních zážitků v prenatálním a postnatálním stadiu vývoje člověka (věci, které by se dítě měly, ale nedějí se a věci, které by se dítě neměly, ale dějí se);

1.4 Důvody negativních emocí v ekonomickém rozhodování

- některé negativní potřeby mají mnohem horší dopad pro společnost, než je na první pohled zřejmé (tyto negativní potřeby jsou společností často velmi ceněné a žádané);
- příklad: závislost na penězích a na moci (taková závislost rozšiřuje nejrůznější negativní potřeby i u dalších jedinců), nebo závislost na cigaretách, alkoholu, výherních automatech apod.;
- dopadem je často iracionální, nebo dokonce až neetické rozhodování;
- v oblastech neekonomického rozhodování platí výše uvedené souvislosti taktéž.

1.5 Teorie vůdcovství

- Vůdce (lídr):
 - jedinec, který dokáže ovlivňovat druhé, a to tak, že ti druzí usilují o dosažení vytýčených cílů **ochotně** a **nadšeně**;
 - ne každý manažer je vůdce!!!

1.5 Teorie vůdcovství

- Delegování vůdcovství:
 - existuje pět úrovní vůdcovství dle delegování na podřízené:
 - **1. úroveň:** autokratický (direktivní) vůdce;
 - **2. úroveň:** vůdce rozhodující až po zpětné reakci svých podřízených;
 - **3. úroveň:** vůdce potvrzující či zamítající návrh podřízených;

1.5 Teorie vůdcovství

- Delegování vůdcovství:
 - existuje pět úrovní vůdcovství dle delegování na podřízené:
 - **4. úroveň:** vůdce činící rozhodnutí v rovnocenné participaci se svými podřízenými (ti v tomto rozhodovacím procesu nejsou podřízenými);
 - **5. úroveň:** vůdce delegující veškerou rozhodovací pravomoc na ostatní (sám se rozhodování účastnit nemusí).

Děkuji za pozornost