

# BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE

Ing. Omar Ameir, Ph.D.

# Charakteristika předmětu

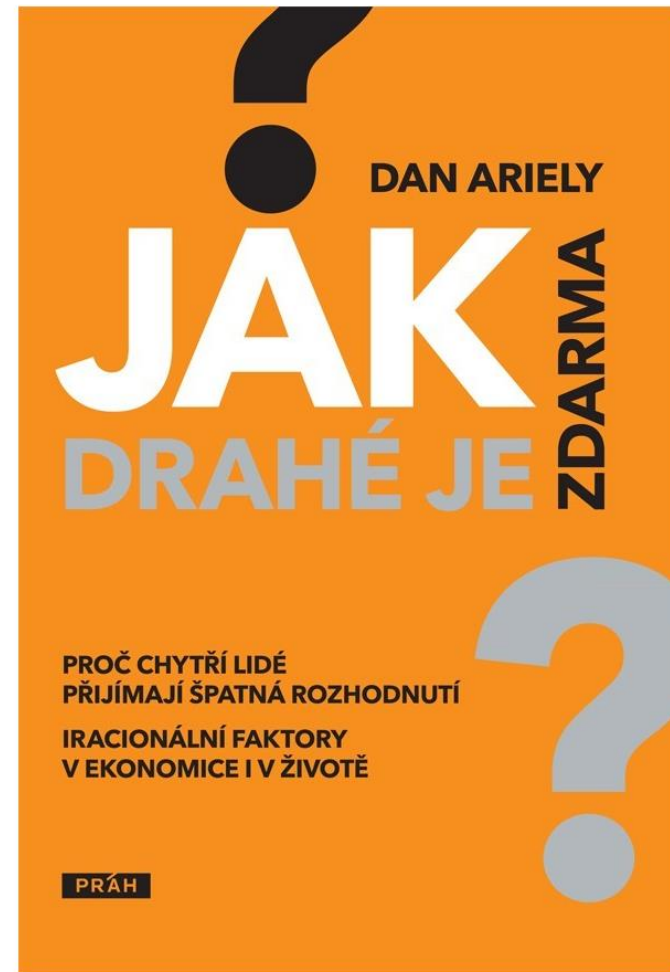
- Volitelný předmět.
- Rozsah:
  - 2hod./týden (prezenční studium);
  - 9 hod./semestr (kombinované studium).
- Způsob zakončení: **zápočet**
  - Aktivní účast = 10 bodů za jednu (celkem cca až 30 bodů);
  - závěrečný zápočtový test – min. 65 bodů, max. 100 bodů (body za aktivní účast na konzultacích 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: **úterý 10:15 - 13:15**  
(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 ekonomie
2. Propojení ekonomie a psychologie
3. Psychologicko-sociologické důvody iracionálního rozhodování
4. Jednotlivé oblasti behaviorální ekonomie

# BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE

## 1. ČÁST: VYMEZENÍ BEHAVIORÁLNÍHO EKONOMIE

Ing. Omar Ameir, Ph.D.

# 1. Vymezení Behaviorálního ekonomie

1.1 Krátké vymezení ekonomie

1.2 Racionální a iracionální manažerská rozhodování

1.3 Zasazení behaviorální ekonomie do systému ekonomických věd

1.4 Důvody negativních emocí v ekonomickém rozhodování

1.5 Teorie vůdcovství



Proč 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 psychologií 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 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 behaviorální ekonomie do systému ekonomických věd

Behaviorální ekonomie se zabývá negativním iracionálním rozhodováním.

## 1.3 Zasazení behaviorální ekonomie do systému ekonomických věd

Behaviorální studia zkoumají konfrontaci racionality s iracionalitou (statistiky se zkušeností a nutkáním).

# 1.3 Zasazení behaviorální ekonomie do systému ekonomických věd

- Behaviorální studia:
  - 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 behaviorální ekonomie do systému ekonomických věd

- Behaviorální studia:
  - 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 behaviorální ekonomie 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 behaviorální ekonomie 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 behaviorální ekonomie 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 behaviorální ekonomie 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